

Marketing & Finanças – A chave do crescimento

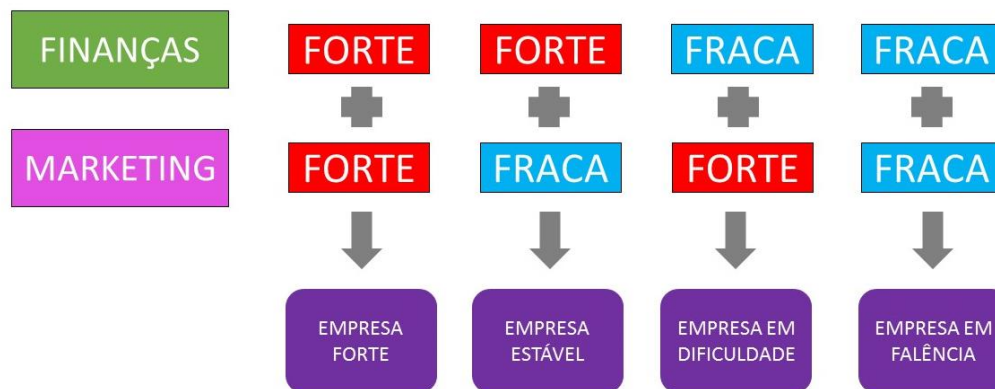
Por Flávio Paim Rodrigues

Um mundo em constante mudança e uma situação econômica desafiadora obrigam as organizações a qualificar seus modelos de gestão e a pensarem, cada vez mais, de forma estratégica e inovadora. Ferramentas como o BSC, sobre o qual tratamos no texto [“O Negócio sob quatro perspectivas”](#), auxiliam significativamente no processo de evolução do negócio.

Entretanto, para que essa evolução aconteça, é importante que a empresa tenha ciência do Perfil Estratégico do seu negócio, uma matriz organizada originalmente pela consultoria nova-iorquina Booz & Company. Esse perfil é determinado pelas demonstrações de força e fraqueza em dois aspectos essenciais do negócio: Marketing e Finanças, determinados através da análise detalhada dos indicadores do negócio nessas duas dimensões.

O Perfil Estratégico ajuda o negócio e seus gestores no entendimento de seu momento no mercado, esclarecendo se e a empresa está **Forte, Estável, em Dificuldade ou em Falência**.

O esclarecimento desses momentos permite a organização das melhores alternativas para o desenvolvimento ou manutenção do empreendimento em questão, a figura a seguir descreve com objetividade esses momentos distintos.



A partir do entendimento do momento enfrentado pelo negócio dentro do Perfil Estratégico, seus gestores podem buscar alternativas diferentes para cada momento em que a empresa se encontra, aproveitando oportunidades ou se prevenindo de situações de risco.

Logicamente, cada momento exige uma abordagem diferenciada por parte da organização, um empresa Forte, por exemplo, pode se aproveitar de sua situação para comprar concorrentes em Dificuldade, que por sua vez, podem buscar aperfeiçoar suas estratégias e modelo de gestão para melhorar a sua competitividade.