TRESORERIA

ARGELIA GARCÍA
EXTERNAL FINANCIAL MANAGEMENT, S.L.

Sempre sota control

La tresoreria ha d'estar controlada i ha de funcionar com un rellotge

Per què les empreses no presten prou atenció a la seva previsió de tresoreria? La tresoreria ha d'estar controlada per oblidar-se'n, ha de funcionar com un rellotge. Per això és important comptar amb dos elements: el pressupost de tresoreria anual i la posició de tresoreria diària. El primer ens permet conèixer les necessitats de finançament amb anticipació, i si cal, negociar amb les entitats bancàries de forma estratègica i no a cop d'urgència. La posició diària és l'altre element clau que ens assegura un dia a dia sense ensurts. Cal treballar-hi una estona cada dia, revisar els cobraments previstos, tant els coneguts com els estimats, els pagaments amb venciment i altres possibles, i anar configurant així una previsió ajustada dels possibles saldos en els diferents bancs. Aquesta feina no ha de portar més de 30 minuts diaris i a canvi s'eviten tensions i s'optimitza la gestió de tresoreria.

INNOVACIÓ

JORDI MAS
SOCI-DIRECTOR COCOIDEAS.COM
PROFESSOR DE DIRECCIÓ ESTRATÈGICA

El plaer de la innovació

Semblava que a la innovació no li esqueia l'etiqueta de *slow*

El moviment *slow*, que es va donar a conèixer en l'àmbit de l'alimentació (*slow food*), ha anat conquerint altres activitats humanes com, per exemple, l'educació, el turisme, el comerç, la mobilitat urbana, etc. Totes elles amb el denominador comú de donar valor a les particularitats de cada indret, a valorar el gaudi de fer les coses al seu temps i sense les presses d'una asfixiant globalització. Semblava que a la innovació, com a activitat de portar al mercat quan més ràpid millor un nou desenvolupament o idea, no li esqueia aquesta etiqueta. Tanmateix i sobretot en un teixit empresarial de PIMEs com el nostre, ha nascut un nou concepte empresarial: la innovació lenta. Aquella que es contempla com un procés continu d'autoregulació de les necessitats pròpies, una confiança en les pròpies capacitats, unes estratègies per gestionar les frustracions, una eina per recuperar la força, els reptes i les il·lusions.

PERSISTÈNCIA

JOSEP MARIA VILÀ
CERCLE PER AL CONEIXEMENT

La crisi i l'esforç

El lideratge consisteix en fer-ho però també en explicar-ho

Les crisis tenen de bo, per dir quelcom positiu, que ens obliguen a reflexionar. Quan tot va bé tots els esforços s'adrecen a aprofitar la ratxa i a no canviar res, per no espatllar-ho. Però una forta crisi, que ha portat el sistema financer fins l'abisme i que amenaça el propi desenvolupament econòmic, obliga a reflexionar. I, més enllà de les urgències, a prioritzar tots els esforços per garantir la sostenibilitat del nostre benestar. El lideratge consisteix en fer-ho però també en explicar-ho, perquè és necessari l'esforç de tots per aconseguir-ho. Els ciutadans no han d'entendre les *technicalities* de les mesures econòmiques si no els 'fonamentals' com, per exemple: que no serem més competitius "per un decret o per una llei". Si ho aconseguim serà per l'esforç de tot el teixit social. No hi haurà varetes màgiques, sinó esforç de les empreses i esforç dels treballadors. I també dels polítics.

POTENCIALITATS

TONI PINIES
VALORS I PERSONES

Fer-se fort en el talent

Gestionar el talent de les persones és una de les claus de l'èxit

Una òptima gestió del talent dins les organitzacions marca una gran diferència en els resultats. Avui les exigències són considerables, la crisi ens ha colpit intensament i tot sembla indicar que la recuperació serà llarga i lenta. Aquest procés ens ha conduit a replantejar de forma rigorosa un seguit d'aspectes fonamentals: què sabem fer bé? Quin és el nostre valor i fet diferencial? Com fem arribar aquest missatge a la societat? La clau de l'èxit rau un cop més en com vincular les persones i els seus talents amb les necessitats de les organitzacions. Endreçar la gestió de les persones amb sistemes que els permetin fer una contribució real, que facilitin el seu desenvolupament professional; projectar les capacitats de totes les persones de l'empresa a través de programes d'entrenament personalitzat i ajustats a les necessitats de negoci i amb intervencions d'impacte a través del *coaching* executiu és una bona estratègia per construir el futur.

MÀRQUETING

MARCEL GALLI
SOCI DIRECTOR D'ACTICOM

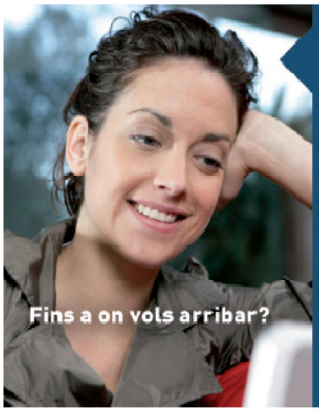
No només cal fidelitzar

La fidelització comença en la primera impressió

"¿Cueces o enriqueces?"... suposo que molts de nosaltres recordem aquest *claim* d'una reconeguda marca de brou concentrat en què se'ns convidava a aportar valor a diferents plats cuinats. En l'àmbit de la fidelització de clients també cal enriquir, m'explico.

Segons he anat comentant en anteriors col·laboracions, la fidelització comença en la primera impressió donada al nostre client, la qual ha de ser tant bona que ha de facilitar el seu retorn al nostre negoci però, tot i això, per tal que torni hem de tenir ben preparades eines que, més que fidelitzar, vinculin el client a la nostra empresa.

Exemples ben coneguts per a tothom són els programes de punts que, a canvi de regals, fan que els clients segueixin venint, o les targetes de determinats establiments que regalen un servei de cada 5 o 10, o els consumibles de les impressores... De fet, no només cal fidelitzar, a vegades convé premiar aquesta fidelització, tot dissenyant eines de vinculació.



UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA Oferta formativa 2010-2011

Graus
- Administració i Direcció d'Empreses
- Comunicació
- Dret
- Educació Social
- Enginyeria Informàtica
- Humanitats
- Informació i Documentació
- Llengua i Literatura Catalanes
- Màrqueting i Investigació de Mercats
- Psicologia
- Turisme
- Multimèdia
- Tecnologies de Telecomunicació

Nous !
- Criminologia / - Relacions Laborals i Ocupació

Formació de Postgrau
Màsters universitaris
- Educació i TIC *(E-learning)*
- Programari Lliure
- Societat de la Informació i el Coneixement
- Prevenció de Riscos Laborals
- Gestió Cultural orientació acadèmica i de recerca UOC-UdG-UIB
- Gestió Cultural orientació professionalitzadora UOC-UdG-UIB
- Formació de Professorat d'Educació Secundària

Nous!
- Anàlisi Política
- Nutrició i Salut
- Telemedicina

I més de 400 màsters, postgraus i especialitzacions en 15 àrees de coneixement.

Programes oberts
Formació a mida
Doctorat sobre la Societat de la Informació i el Coneixement

Informa-te'n a **www.uoc.edu**, al tel. **902 141 141** i seus de la UOC a Barcelona, l'Hospitalet de Llobregat, Lleida, Granollers, Manresa, Reus, Sabadell, Salt, Sant Feliu de Llobregat, Terrassa, Tortosa, Vic, Vilafranca del Penedès, Vilanova i la Geltrú, Ciutadella, Eivissa, Manacor, València, Sevilla, Madrid i l'Alguer.

UOC Universitat Oberta de Catalunya
www.uoc.edu