

Fundada em 1995, a Siegen é uma empresa de consultoria em gestão de negócios focada no desenvolvimento das empresas clientes mediante elaboração do repensar estratégico e implantação de mudança organizacional.

Em todos estes anos, a Siegen desenvolveu metodologia própria para soluções na reestruturação de empresas (*turnaround*), bem como na gestão de crises estratégicas e financeiras. Atua nos diversos subsistemas organizacionais (financeiro, marketing, comercial, produtivo, humanos e administrativo geral) com o objetivo de promover o crescimento sustentável da empresa cliente e transferir conhecimentos de gestão para os envolvidos nos processos.

A Siegen tornou-se uma das mais bem conceituadas consultorias em recuperação de empresas, cujo conhecimento e *know-how* estão sedimentados em uma equipe de 20 consultores com experiência e formação acadêmica compatíveis para enfrentar a complexidade específica de cada projeto.

Neste período, a consultoria desenvolveu projetos nos mais diversos setores e ramos de atividade, tais como:

- Indústrias Automotivas
- Indústrias de Alimentos
- Bens de Consumo
- Indústrias da Construção Civil
- Logística
- Bens de Capital
- Indústrias de Papel e Papelão
- Indústrias Gráficas
- Varejo
- Hospitais e Planos de Saúde

Atualmente, a Siegen possui 10 clientes que representam um volume de faturamento anual de R\$ 300 milhões, geram 2.000 empregos diretos e muitos deles são líderes de mercado no seu setor de atividade. Além disso, atua diretamente em diversos Planos de Recuperação Judicial, cuja responsabilidade abrange desde a elaboração até a respectiva aprovação na Assembléia de Credores.

A atuação da Siegen na reestruturação de empresas é reconhecida tanto por seus clientes como pela imprensa especializada. Prova disso, é a grande quantidade de artigos, entrevistas e referências existentes na mídia impressa, radiofônica e televisiva, tais como Gazeta Mercantil, Valor Econômico, Jornal do Brasil, Rádio CBN, TV Cultura entre outros.

Abaixo, seguem alguns casos recentes de repercussão e grandes desafios:

Empresa: segmento autopeças

Empresa fabricante de autopeças, sediada no interior de São Paulo, detentora da 2ª posição de vendas no mercado interno, forte penetração no canal de distribuição regional e marca preferencial em campo de atuação.

Início do Projeto: set/2003 - atual

Problemas encontrados:

- Empresa paralisada
- Alto índice de endividamento financeiro no curto prazo.
- Ausência de um posicionamento mercadológico.
- Ausência de uma gestão profissionalizada focada em resultados.
- Alto nível de conflitos com credores.

- Alto nível de conflitos com trabalhadores e sindicato.

Principais medidas adotadas:

- Organização de assembleias com trabalhadores e sindicato para apresentação do projeto de reestruturação da empresa e assunção de compromissos recíprocos para término da paralisação.
- Negociação com credores para repactuar créditos pendentes e novos fornecimentos/financiamentos.
- Elaboração de um planejamento estratégico para cinco anos.
- Elaboração de um plano de marketing/vendas.
- Redefinição da estrutura organizacional.

Resultados obtidos:

- Retomada da produção atingindo em 40 dias 100% da capacidade.
- Parcelamento dos créditos em até 60 meses com retomada de fornecimento.
- Liberação de novas linhas de crédito para descontos.
- Reposicionamento de mercado; implantação de nova política comercial com aumento de 15% nos preços das linhas de produto.
- Implantação dos intentos estratégicos fundamentais: restabelecimento da confiabilidade institucional; desenvolvimento de novas linhas de produto; ampliação da atuação comercial; crescimento de vendas; redução de custos.

Empresa: segmento metalúrgico

Tradicional estamparia focada no desenvolvimento de peças especiais para o setor. Reconhecida pela qualidade de seus produtos, bem como pela capacidade de desenvolvimento técnico de sua ferramentaria, tem presença significativa no segmento de moto peças.

Período do Projeto: jun/2000 – atual.

Problemas encontrados:

- Alto índice de endividamento financeiro no curto prazo.
- Ausência de um planejamento estratégico para médio e longo prazo.
- Alta dependência do faturamento com apenas um cliente.
- Duas unidades fabris localizadas em regiões tipicamente urbanas.
- Ausência de uma atuação comercial.
- Gestão tipicamente familiar e sem um plano de sucessão.
- Ausência de uma gestão focada em resultados.

Principais medidas adotadas:

- Negociação com credores para repactuar créditos pendentes e novos fornecimentos/financiamentos.
- Elaboração de um planejamento estratégico para cinco anos.
- Elaboração de um plano de sucessão – *coaching* para o sucessor.
- Criação de um departamento de vendas.
- Implantação da controladoria gerencial.
- Implantação das certificações ISO e TS.

- Redefinição da estrutura organizacional.
- Investimentos em tecnologia para ferramentaria e indústria.

Resultados obtidos:

- Recuperação das margens de contribuição por meio da redução de custos, desperdícios e reposicionamento de preços.
- Incrementos significativos na produtividade.
- Aumento na carteira de pedidos com redução da dependência com um único cliente.
- Equacionamento das dívidas com fornecedores e instituições financeiras.
- Aumento da imagem institucional com as certificações.
- Investimentos em uma nova unidade fabril centralizada.

-
-
-

Empresa: segmento construção civil.

Indústria voltada à produção de cabos e fios de cobre destinados à construção civil. Localizada no interior de São Paulo, tem distribuição nacional dos seus produtos para o segmento de varejo e construtoras.

Período do Projeto: abr/2009 – atual.

Problemas encontrados:

- Queda na demanda por produtos provocada pela crise mundial.
- Alto índice de endividamento no curto e médio prazo.
- Ausência de capital de giro; falta de limites de crédito para o financiamento do giro financeiro/operacional.
- Falta de credibilidade para renegociar o passivo financeiro.
- Falta de credibilidade organizacional quanto às entregas de pedidos.
- Ausência de uma visão de médio prazo norteadora dos negócios.
- Baixa rentabilidade.

Principais medidas adotadas:

- Ajuste imediato do processo operacional a fim de garantir sua normalidade.
- Elaboração de uma visão financeira de curto e médio prazo com o objetivo de demonstrar a capacidade de geração de fluxo de caixa.
- Renegociação com principais credores para parcelamento das pendências financeiras de forma a manter a sustentabilidade financeira da organização.
- Redefinição da política comercial a fim de buscar segmentos com maior margem de contribuição.
- Forte atuação nas negociações de compra de matéria-prima.
- Controle austero das despesas gerais.

Resultados obtidos:

- Recuperação gradativa do volume de vendas.
- Renegociações com credores vinculados à geração de fluxo de caixa da empresa.
- Melhoria gradativa da margem de contribuição.
- Redução dos custos de aquisição de matéria-prima.

-