

XXI - Compreendo o que é uma incubadora e os seus serviços mas uma vez lá dentro como é que poderei saber se algo vai mal no meu negócio ? Vocês não estão a trabalhar dentro da minha empresa, não acompanham o meu trabalho diário....

Para nós não há nada pior que assistir ao fracasso de um cliente, uma vez que a missão de qualquer incubadora é criar as condições favoráveis à sobrevivência e ao desenvolvimento das empresas incubadas, contribuindo deste modo para a geração de empregos, o desenvolvimento regional e a produção de riqueza. Por conseguinte, procuramos prevenir os problemas monitorando o negócio e aprendendo a reconhecer atempadamente alguns sinais de alerta, o que nos permite tomar as devidas medidas correctivas, actuando de forma estreita com o nosso cliente. Além de acedermos a fontes de informação externas, como os próprios clientes e fornecedores das empresas ou entidades bancárias, visitamos regularmente a empresa, acompanhamos a sua evolução e reunimos com regularidade com o empreendedor em sessões formais e informais. Ganhamos experiência crescente com o nosso sistema de business watch, o que nos possibilita reconhecer cada vez com maior facilidade eventuais "barris de pólvora". E uma vez detectados passamos todos, incubadora e cliente, a agir. Eis alguns desses sinais de aviso:

1. Problemas crónicos de cash flow
2. Insatisfação dos clientes da empresa relativamente ao produto ou serviço
3. Aumento das devoluções e perda de qualidade
4. O cliente aposta num monoproduto
5. A banca não presta boas referências do cliente
6. A empresa é incapaz de focalizar
7. O empreendedor assume riscos mal calculados
8. O cliente não possui uma visão estratégica, utilizando uma gestão meramente reactiva e de curto prazo
9. Não se vislumbra grande esforço ou empenho no trabalho
10. O cliente confunde cash flow com lucro
11. O empreendedor é apanhado a mentir
12. O cliente recorre a financiamento de longo prazo para suprir as suas deficiências de curto prazo
13. Verificam-se problemas constantes nos recebimentos
14. O cliente apresenta sinais exteriores de riqueza repentinos e dificilmente explicáveis
15. Existem cheques sem cobertura
16. Os credores rondam como lobos
17. O turnover é elevado e os melhores quadros já partiram
18. A saúde e o estado psíquico do empreendedor deterioram-se. De facto, nem a melhor anedota é capaz de lhe produzir um leve sorriso...
19. A incubadora deixa de receber a renda
20. O cliente raramente é visto na incubadora e não responde aos telefonemas que lhe são dirigidos