



Boletim de Notícias NS

NSDAP/AO : PO Box 6414
Lincoln NE 68506 USA
www.nsdapao.org

#1147

09.03.2025 (136)

A educação de um génio do mal

por Gerhard Lauck

Parte 13

Gestão de dinheiro e banca

Uma das minhas primeiras tarefas quando cheguei à empresa foi decidir se o CEO, que estava no escalão superior do imposto sobre o rendimento, deveria ou não comprar uma *obrigação municipal de baixo rendimento mas isenta de impostos* ou uma *obrigação com um rendimento mais elevado mas sem isenção de impostos*.

Este foi um dos meus primeiros encontros com a "gestão do dinheiro" na empresa.

* * * * *

Quando o consumidor médio escolhe um banco, os factores decisivos são geralmente coisas como *a conveniência*, a *verificação gratuita* e a *torradeira gratuita que recebe* por abrir uma conta. Se tiver sorte, talvez até uma caixa muito bonita.

O empresário perspicaz tem também em conta os seguintes factores: a situação financeira do banco, o facto de ser estatal ou federal, a sua política de empréstimos, outros serviços, taxas, etc.

Uma das minhas tarefas posteriores foi analisar as nossas comissões bancárias "ocultas".

Um banco não pode dar "cheques gratuitos" a uma empresa. Há demasiadas transacções! Custa demasiado dinheiro ao banco para processar tudo. Por isso, o

banco diz algo do género: *Muito bem, Sr. Empresário, não lhe cobraremos por isso, SE mantiver um saldo mínimo de tal e tal montante.*

Uma análise atenta: a) das comissões habituais para estas transacções, b) do número de transacções da sua empresa e c) do saldo mínimo exigido pelo banco para renunciar a essas comissões revela quanto está *realmente* a pagar por elas sob a forma de "juros perdidos".

Além disso, qualquer montante *acima do* saldo mínimo torna-se, de facto, *o seu empréstimo sem juros ao banco!*

Quando terminei a análise e fiz a minha apresentação ao diretor-geral, expliquei: *Este fator de 'empréstimo gratuito ao banco' reduz obviamente o rendimento efetivo do saldo mínimo, porque é impossível prevê-lo com precisão. O rendimento torna-se tão baixo que, de facto, é mais barato ignorá-lo e aceitar as comissões.*

No nosso caso, a poupança não era assim tão grande. Preferimos manter a margem de segurança inerente ao saldo mínimo. Mas, pelo menos, tínhamos explorado a possibilidade e sabíamos mais ou menos quanto nos estava a custar essa margem de segurança.

* * * * *

O ciclo financeiro anual da nossa empresa assemelhava-se a uma onda.

Pense nisso como a sua fatura de serviços públicos:

No inverno, a fatura do gás de aquecimento (para o forno) é elevada, mas a fatura da eletricidade é baixa.

Na primavera, ambos são baixos.

No verão, a sua conta de gás é baixa, mas a sua conta de eletricidade (para o ar condicionado) é alta.

No outono, ambos são baixos.

Durante uma parte do ano, tivemos excedentes de tesouraria, que investimos em títulos do Tesouro. Em parte do ano, precisávamos de mais fundo de maneio, que íamos pedindo *gradualmente* emprestado. *Primeiro* junto do CEO a uma taxa de juro prime mais X%. *Depois*, do banco, a uma taxa de juro de referência mais Y%.

É claro que havia uma diferença considerável entre a taxa de juro dos Bilhetes do Tesouro e a taxa de juro dos dois conjuntos de empréstimos!

O objetivo é monitorizar o fluxo de caixa e manter apenas fundos suficientes disponíveis para satisfazer as necessidades a curto prazo - e estacionar o resto onde produzirá o maior rendimento.

Em termos de consumo, pense nisto da seguinte forma. Não pague as suas contas *demasiado tempo antes da data de vencimento*. Se tiver demasiado dinheiro excedente, pague os seus cartões de crédito em vez de o colocar na sua conta

poupança. (Naturalmente, pague *primeiro* os que têm a taxa de juro *mais elevada*).

É disto que se trata a gestão do dinheiro. Até uma pequena empresa pode beneficiar com isto.

Por exemplo: Com um aumento de rendimento de, digamos, apenas 1%, isto ainda corresponde a \$10.000 por \$1.000.000 de fluxo de caixa anual.

O diretor-geral era já um excelente homem de negócios. Tinha uma licenciatura em gestão. No entanto, *tinha aprendido muito sobre gestão de dinheiro com o meu antecessor, o MBA!* Depois ensinou-me a mim. A gestão do dinheiro tornou-se uma das minhas *tarefas diárias*. Depois de alguns anos, aperfeiçoei ainda mais os nossos métodos.

Ajustei a variável do custo do dinheiro para o fator sazonal em vez de utilizar a constante de $\text{prime} + X\%$ durante todo o ano, como me tinha sido ensinado. O Diretor-Geral apercebeu-se da alteração, questionou-me sobre o assunto e concordou com o meu raciocínio.

Fantasia versus Lotaria

Sinceramente, ficaria absolutamente extasiado se um diretor de uma pequena ou média empresa que estivesse a ler isto me telefonasse.

Fantasio com a conversa a ser mais ou menos assim:

DIRECTOR EXECUTIVO:

Olá, gostei do teu livro! Sobre essa coisa da gestão do dinheiro. Nós nunca fizemos muito esse tipo de coisas. Posso contratá-lo como consultor? Em caso afirmativo, qual é o vosso honorário?

Eu:

Obrigado, fico contente por ter gostado do meu livro. Sim, teria todo o gosto em fazer trabalho de consultor para si. Os meus honorários são 10% do lucro que resulta do aumento das receitas ou da redução dos custos. VOCÊ é que decide quanto é! ...Mas peço uma cópia dos seus cálculos para minha própria informação. Afinal de contas, um de nós, ou ambos, pode ter deixado escapar alguma coisa.

Imagine uma empresa com um fluxo de caixa anual de \$100.000.000. Se eu conseguir aumentar o rendimento do efeito nem que seja *um centésimo de um por cento* (0,0001%), o ganho é de \$10.000 por ano. A minha parte de 10% seria de \$1.000... Se eu conseguir aumentar este valor para um por cento inteiro (1%), isso representa um ganho de \$1.000.000 e a minha parte seria de \$100.000.

DIRECTOR EXECUTIVO:

Qual é o problema?

ME:

Não há problema! Li sobre um outro consultor, noutra sector, que fazia a mesma oferta regularmente. Ele saiu-se muito bem. Os seus clientes também estavam muito satisfeitos. Estou disposto a fazer o mesmo!

Não estou a brincar! Estou a falar muito a sério!

Algumas pessoas jogam na lotaria. Esta é simplesmente a minha alternativa.

É claro que as grandes empresas da Fortune 500 têm um *diretor financeiro* (CFO) que faz tudo isto muito melhor do que eu alguma vez conseguiria. Afinal de contas, ele é um *especialista* neste domínio. Enquanto eu sou um *generalista*.

Seleção do banco

Um dia, o diretor-geral chamou-me a mim e ao diretor-geral. Mostrou-nos um artigo sobre o nosso banco atual. Apontava indícios problemáticos de que algo não estava bem.

Estou preocupado. Reparei em mais dois maus sinais. Primeiro, cada vez que o nosso agente de crédito vem visitar-nos, é uma pessoa diferente. E as suas ofertas de empréstimo são demasiado boas. Algo está errado. Acho que é altura de começarmos a procurar um novo banco.

Uma dica para a seleção do banco: Verificar a "dívida recuperada". Se for manifestamente baixa, é um sinal de aviso. Um banco saudável tem mais tendência para anular uma dívida como sendo má - e, por conseguinte, recupera uma parte maior da dívida já anulada - do que um banco em dificuldades.

Procedemos da seguinte forma:

Em primeiro lugar, pesquisou dicas sobre a seleção de bancos.

Em segundo lugar, analisámos as *demonstrações financeiras* de vários bancos da região.

Em terceiro lugar, reuniu-se com os banqueiros.

No final, abrimos contas em *três* bancos: um para o dia a dia, outro para transacções de maior dimensão e outro para cartas de crédito para a nossa operação de importação/exportação.

Pode haver uma diferença ENORME entre os bancos. (Lembrei-me disto na vez seguinte em que comprei uma casa).

A propósito, o mesmo se aplica às empresas de impressão. Recorremos a *três tipografias diferentes* para o *mesmo panfleto*, consoante a quantidade necessária.

Herança

Depois de ter estado na empresa durante vários anos, fiz a seguinte sugestão ao diretor-geral:

Um dia, os seus filhos herdarão a empresa. Já nos disse que eles não têm interesse em geri-la sozinhos. Se contratarem alguém para a gerir por eles, correm o risco de perder tudo. Por isso, provavelmente vão querer vendê-la.

No entanto, há um problema. Os potenciais compradores estarão provavelmente interessados apenas numa ou noutra das divisões. Não o pacote completo. Mas a nossa empresa é tão complicada e interligada que isso não seria possível. E se a empresa for canibalizada, o valor é muito menor do que se for vendida como uma empresa contínua e lucrativa.

No entanto, este pacote seria muito mais atrativo para um potencial comprador, se a empresa tivesse uma linha de crédito estabelecida SEM que tivesse de assinar pessoalmente os empréstimos bancários.

Ele pensou no assunto e concordou.

Por isso, começámos a procurar o banco *certo* para o efeito.

Depois, um vice-presidente de um dos grandes bancos visitou-nos. O diretor executivo, o diretor-geral e eu estivemos presentes nessa reunião.

Por fim, só faltava *um obstáculo*:

O contrato "padrão" do banco dava-lhe o direito de rescindir o empréstimo - em qualquer altura, por qualquer motivo e à sua inteira discricção (!) - com um pré-aviso de apenas *24 horas*.

O meu diretor-geral insistiu num pré-aviso *de 48 horas*. Disse que precisaria de mais um dia para tomar providências.

O banqueiro prometeu consultar o departamento jurídico e telefonar de volta.

Quando o telefone tocou, o banqueiro disse-nos duas coisas:

Em primeiro lugar, os advogados do banco *não* quiseram alterar o contrato-tipo.

Em segundo lugar, tínhamos feito um melhor trabalho de preparação para a negociação do que muitas empresas *com dez vezes a nossa dimensão*!

Não era o fim do mundo. Não precisámos dessa linha de crédito para continuar.

Mas fiquei desiludido. Tinha imaginado que um dia os quadros superiores se juntariam para comprar a empresa. Os outros dois tinham trabalhado lá durante toda a sua vida adulta. *Nunca* conseguiriam um cargo comparável noutra lugar. Um deles disse-mo abertamente. O outro certamente também o sabia. Estávamos todos confiantes de que nós os três juntos poderíamos de facto gerir a empresa. Porque nessa altura já o estávamos a gerir.

Dar crédito onde o crédito é devido

Nessa altura, os relatórios de crédito que passavam pela minha secretária mostravam um historial de crédito detalhado. Não apenas uma "pontuação".

Quando eu era estagiário, o diretor-geral recusava o crédito se visse um único incumprimento num relatório. Mais tarde, convenci-o a alterar esta política: Se houvesse várias listagens satisfatórias e apenas um incumprimento - e se se tratasse de uma *grande fatura médica* - eu recomendaria a aprovação do crédito.

O CEO também nos ensinou a ter em conta as "normas do sector". Estes variam.

Além disso, se o crédito mal parado for *demasiado baixo*, pode indicar que a política de crédito é *demasiado rigorosa*, o que pode resultar na perda de vendas!

* * * * *

Pouco tempo antes da Grande Recessão, estava a planear comprar uma casa e, por isso, analisei as minhas opções de crédito hipotecário. Sabia que tinha um excelente historial de pagamentos e grandes linhas de crédito pessoal sem garantias. Mas também tinha muitas dívidas e o meu rendimento pessoal já não era tão elevado como outrora.

No entanto, quando um banco me ofereceu o *dobro* do montante de que necessitava, *sem qualquer entrada*, fiquei estupefacto.

Um banqueiro disse-me: *Sim, tu és elegível. O seu crédito é ótimo! Tem duas opções: Para a opção A, tem de fornecer cópias das suas declarações fiscais para provar os seus rendimentos. Para a opção B, basta DIZER-nos o seu rendimento. Não tem de o PROVAR. Pode dizer-nos qualquer montante que deseje para se qualificar para qualquer hipoteca que deseje. Naturalmente, a taxa de juro é mais elevada para a Opção B.*

Não podia acreditar nesta loucura! Não admira que a economia do país tenha ido por água abaixo!

O estranho dilema do diretor-geral

Um dia, o diretor-geral convocou todos os quadros superiores. Tinha uma expressão sombria no rosto. Nenhum de nós sabia do que se tratava. Ele descreveu o seu dilema mais ou menos da seguinte forma:

Olha, é assim. A minha mulher está a chatear-me para contratar o nosso filho como consultor. Ele está a tentar criar a sua própria empresa de consultoria e precisa do dinheiro. Eu não o quero contratar. Mas quero que a minha mulher me deixe em paz, por isso concordei. Apenas alinha. Não digas nada.

Lembrei-me da entrevista com o recém-licenciado que não queria partilhar a sua infinita sabedoria connosco gratuitamente. Mas isto era pior! O pai tinha posto o filho na Harvard Business School. Ele agora tinha um MBA. Estava destinado a herdar uma grande parte do negócio um dia. Em vez de aprender sobre o negócio da família, mesmo *no seu próprio interesse*, esperava que o pai lhe pagasse por isso, sob a forma de uma pesada comissão de consultoria!

Percebi que os outros executivos estavam a pensar o mesmo. Um deles até me disse isso depois da reunião, utilizando quase exatamente a mesma frase que eu utilizei aqui. Todos nós sentimos pena do Diretor Executivo e prometemos alinhar.

Enquanto o filho "consultava" a empresa durante os dias seguintes, tentámos dar-lhe pelo menos uma ideia muito básica do negócio.

Depois, o diretor-geral marcou uma grande reunião de pessoal. No dia anterior, tinha-me dito para preparar uma apresentação e para a manter simples. O filho era o único que não se apercebia de que tudo aquilo não passava de um grande espetáculo em seu benefício. Tudo o que eu expunha era do conhecimento de todos nós. É como uma conferência para astrónomos, em que o orador principal explica lentamente: "O sol está no centro do nosso sistema solar. O planeta mais próximo do Sol é Mercúrio. O segundo planeta é Vénus...".

Fiz um esforço suplementar para falar devagar e manter tudo o mais simples possível. Depois de explicar uma equação simples, ele interrompeu-me educadamente com um ligeiro, mas perceptível, ar de superioridade:

Desculpe, mas disse DOIS DÉCIMOS de um por cento. De certeza que quer mesmo dizer DOIS por cento. Dois por CEM, não dois por MIL."

Todos tivemos de morder a língua para não nos rirmos. O diretor-geral esforçou-se por esconder o seu próprio embaraço perante a asneira do seu filho sem noção. (O diretor-geral murmurou qualquer coisa e fez sinal para que eu continuasse.

Isto fez-me lembrar a altura em que tinha humilhado o perito da IBM. Só que ao contrário. E ainda pior: Pelo menos o perito da IBM percebeu que tinha cometido um erro e que tinha sido apanhado. O filho, um MBA (!), não.

Reputação e influência

A reputação é algo que se constrói através de feitos passados. A influência é algo que se utiliza para obter êxitos futuros. No meu caso, havia três fontes principais:

Em primeiro lugar, análises demográficas que resultam numa redução substancial das despesas de venda.

Em segundo lugar, o desenvolvimento de novos produtos que resultam em grandes aumentos de vendas. Exemplos disso são o meu primeiro produto de topo de vendas, que descobri numa fase inicial enquanto participava numa feira comercial no meu tempo livre, e o meu último produto, que foi lançado logo após a minha partida.

Em terceiro lugar, a resolução de problemas através da análise.

Eis alguns exemplos elucidativos.

Incidente 1: Persuasão

Foi uma reunião extenuante para nós os quatro, executivos seniores. O problema era complicado. A discussão não estava a progredir muito.

Depois, apresentei a minha análise da situação. Lentamente. Depois de cada passo, verifiquei a compreensão e a concordância de cada rosto.

O diretor-geral comentou: *"Ele passou por cima das tretas e foi até ao fundo da questão!"*

De seguida, tentei explicar a minha proposta de solução. Mas era difícil de entender.

Depois lembrei-me de uma reunião muito anterior, em que o diretor-geral tinha agarrado dramaticamente num pedaço de papel, cuspido nele, esmigalhado-o e desdenhado: *Não vale a pena cuspir!*

Meti a mão no bolso, tirei uns trocos e bati com as moedas na secretária do diretor executivo. Depois utilizei essas moedas para ilustrar a minha explicação.

Em breve, o diretor-geral concordou com a minha proposta de solução.

Pouco tempo depois, veio à minha secretária, olhou-me nos olhos e disse *Con-*

venceste-me, quando me mostraste essas moedas!

Incidente Dois: Rapaz, vais apanhar!

O diretor-geral não estava na fábrica nesse dia. Surgiu uma situação invulgar. Não se enquadrava perfeitamente em nenhum Procedimento Operacional Normalizado (POP) existente. Por isso, o Diretor Geral perguntou-me, mas não ficou completamente à vontade com a minha resposta.

Não sou um leitor de mentes, mas consigo ler esta cara: *Está bem, eu faço isso. Quando o diretor-geral voltar, digo-lhe que tu me disseste para fazer isto. RAPAZ, VAIS APANHAR!*

Quando o Diretor Executivo regressou, o Diretor Geral explicou tudo. O Diretor-Geral reflectiu um pouco e depois disse: *Fizeste a coisa certa!*

O diretor-geral ficou surpreendido. Eu não fiquei. Eu sabia porque é que tinha razão. E sabia que o Diretor Executivo era suficientemente inteligente para compreender as razões por detrás do PON, não se limitando a memorizá-lo e a segui-lo cegamente.

Incidente três: Top Dog

Pouco tempo depois, os quatro executivos seniores estavam numa reunião. O diretor-geral deu instruções aos outros dois: *"Se alguma vez surgir alguma coisa quando eu não estiver presente e não souberem o que fazer, perguntem a ELE e façam o que ele disser!"* Ele estava a apontar para mim.

Incidente quatro: Um grande elogio

Tens uma mente iídiche!

O diretor-geral ficou obviamente muito impressionado com o meu desempenho. Era um grande elogio. Eu sabia-o muito bem. Era completamente sincero, muito apreciado e altamente irónico.

A minha partida

Acabei por sair da empresa ao fim de cerca de uma década - por minha própria iniciativa e em boas condições, NÃO fui despedido! A empresa ainda tinha mais ou menos a mesma dimensão em termos de vendas anuais brutas. As divisões e os

mercados tinham diminuído e diminuído, mas equilibravam-se globalmente. Os produtos mais vendidos tinham-se tornado antigos e os produtos mais recentes tinham-se tornado super-estrelas.

Quando telefonei meses mais tarde e perguntei como estavam a correr as coisas, o Diretor Geral disse: *Ótimo, graças a si!"*

No início, não sabia o que pensar disso. Estariam as coisas a correr bem, *porque eu tinha ido embora?!?*

Mas não...

O último produto que eu tinha concebido e defendido antes de sair - tinha sido lançado pouco depois de eu sair - tinha produzido um *quarto de milhão de dólares em vendas nesses poucos meses*.

Fiquei feliz por ter dado à empresa uma espécie de "presente de despedida ao contrário".

Se eu tivesse ficado mais um ano, um outro bónus de cinco dígitos teria sido quase certo. Mas mesmo assim não me arrependi de ter regressado a casa.

No entanto, a Cortina de Ferro tinha caído. O dever chama-nos!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
September 1979 20. April 2007-12-06

Der Kampf geht weiter !

Seitdem haben nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung stärker als je zuvor in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Isolierte von Massenwerk, Verfolgung, Verfolgung und Verfolgung haben nicht ausgereicht, das Ganze die gesamte Welt gegen sich zu richten. Adolf Hitler zu entschuldigen.
Alle Nationalsozialisten und sonstige arbeitsfähige Volk- und Bewegungsmenschen stehen Schicksal an Schicksal im Kampf um die Erhaltung unserer völkischen Volk.
Der Kampf ist eine ständige Gewissheit, dass die Größe des kriegsgekauften Volkstums ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.
Der völkische Kampf ist aber dabei, das Volkstum - gegen alle völkischen Völker (V-) zu kämpfen, keine Mord und Ermordung, Überleben und Kampfbewegung.
Ob "jude" oder "slige", ob im Weltkrieg oder im "Brennender", ob mit Propaganda und Verleumdung oder auf einer kriegsähnlichen Weise, ist heute Nationalsozialismus ist seine Pflicht!
Hut Hitler!
Gottfried Lank


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


Boletim de Notícias NS
www.nsdapao.org
#1005 19.06.2022 (132)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

Relatório Frontal
Entrevista com Molly
Terceira parte

NSK: Os seus projetos atuais são obviamente filosóficos e relacionados com a arte.
Por favor, descreva a sua opinião sobre o impacto de tais tópicos na política.

Molly: Bem, ainda tento actualizar a galeria de fotografias, mas sobretudo tenho-me concentrado em Adolf Hitler e no Edoardo da Humanidade (www.mourningtheascient.com/truth.htm). Estou agora com 21 páginas, e tenho muito mais para fazer. Estudar a II Guerra Mundial é um campo minado absoluto de informação. Procuramos informação sobre uma coisa e encontramos mais duas coisas para pesquisar. Sente-se um pouco como se fosse um arqueólogo, desenterrando o passado.




the NEW ORDER
Number 176-1769 Founded 1978 April 26, 2007-12-06

The Fight Goes On !

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the German National Socialist movement is stronger than ever not only in Germany, but throughout Europe.
Decades of mass murder, expulsion, persecution, and deformation have not sufficed to destroy the seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.
All National Socialists and other racially-aware countenances and racial kinship fight side by side for the preservation of our White folk.
The movement has indeed become stronger, but the danger of biological folk death is also much greater today than in the past.
The desperate enemy is in the process of committing genocide against all White folk. His means are non-White immigration, culture distortion, and race-mixing.
Whether "jude" or "slige", whether in election battle or street battle, whether armed with propaganda material or in a battlefield of a different kind: every National Socialist must do his duty!
Paul Hitler!
Gottfried Lank


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

O NSDAP/AO é o maior fornecedor Mundo da propaganda nacional-socialista!

Revistas impressas e online em vários idiomas
Centenas de livros em quase uma dúzia de idiomas
Mais de 100 sites em dezenas de idiomas

SS Defender
against Bolshevism
by Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

Julius Streicher der Führer's Private Book

The Poisonous Mushroom



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Reichlich Hoffmann

Hitler in Italy



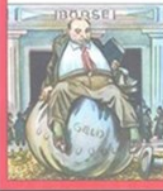
English / German Deutsch / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



Theodor Fritsch

The Sins of High Finance



Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild



English - German - Deutsch - English

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com



NSDAP/AO
Fight Back!



nsdapao.org

Contact us to find out how YOU can help!