

PMEs: como alcançar a eficiência e a eficácia?

Por Vagner Miranda

Quem nunca recorreu ao “Dr. Google” para esclarecer dúvidas das mais diversas naturezas? Pela rapidez e quantidade de conteúdos disponíveis, usar as ferramentas de busca se tornou procedimento recorrente inclusive no mundo corporativo.

No universo empresarial a todo instante surgem dúvidas nos mais variados campos do conhecimento e do comportamento. Empreendedores e gestores usam a tecnologia procurando encontrar respostas para várias situações da empresa, inclusive sobre os meios para aumentar a eficiência (fazer certo as coisas) e a eficácia (fazer a coisa certa).

Como encontrar respostas ficou mais fácil, a dificuldade passou a ser saber o que perguntar. Entretanto, em empresas iniciantes ou em fase de reestruturação dois assuntos devem ser explorados com profundidade: a segregação entre atividades que agregam valor ao produto ou serviços das que não agregam e o mapeamento e reconhecimento dos pontos fracos do sistema.

Normalmente o empresário preocupa-se em conhecer com profundidade as atividades inerentes a todas as operações para o funcionamento da empresa sem, no entanto, ter a preocupação de identificar e separar as que agregam valor ao produto ou serviço daquelas que não agregam.

Saber essas características das atividades dá aos gestores um conhecimento de grande valia, pois ajuda em decisões de investimento, reestruturação de processos e análise de rentabilidade, pois o conceito considera que entre as atividades praticadas na empresa o cliente só está disposto a pagar pelas que agregam valor ao produto final.

O problema a ser administrado é que em nenhuma empresa dá para eliminar todas as atividades que não agregam valor ao produto. Saber distinguir umas das outras pode evitar a eliminação ou estrangulamento justamente daquelas que o cliente se dispõe a pagar por elas - e permite um melhor gerenciamento das outras.

A frase “não há corrente mais forte do que seu elo mais fraco” ajuda a chamar a atenção dos gestores sobre a importância em reconhecer nos processos da empresa, os pontos que os tornam mais suscetível a problemas que podem limitar ou impedir o alcance do resultado desejado em um setor específico ou em todo o sistema.

O elo fraco nivela o potencial de um sistema por baixo por fazer com que todos os outros que compõem a cadeia funcionem no ritmo dele. Alguns exemplos são nos processos produtivos gargalos de produção, na prestação de serviço a falta de qualificação dos técnicos, no comércio o nível dos estoques.

Quando uma empresa implanta um sistema integrado de gestão empresarial - ERP (*Enterprise Resource Planning*), estrutura adequadamente e mantém atualizado seu sistema de contabilidade cria melhores condições para conseguir a segregação e o acompanhamento do desempenho das atividades que agregam ou que não agregam valor ao produto e para medir o quanto um elo fraco do sistema está impedindo o alcance dos resultados pretendidos.

Via ferramentas de busca é possível encontrar muita coisa a respeito dos temas que, se bem explorados, podem contribuir em muito para que empreendedores e gestores tenham sucesso no objetivo de conseguir que a empresa funcione da maneira mais eficiente possível e que se mantenha eficaz.

Vagner Miranda Rocha é administrador de empresas e sócio da VSW Soluções Empresariais.

