



CRÉDITO FÁCIL

PEDRO MOTA DI FILIPPO

Gerente da área de Planejamento
Estratégico da AgeRio

Planejamento também é assunto para MPEs

► O planejamento estratégico é uma ferramenta muito comum em grandes corporações, mas por vezes considerado por micro e pequenas empresas (MPEs), que o associam a uma prática complexa, burocrática e que não gera resultados. No entanto, é preciso desmistificar essa noção: planejar é essencial para o sucesso de empresas de qualquer porte e segmento.

O primeiro passo de um bom planejamento é definir claramente a missão (razão de ser), os valores (princípios) e a visão (o que a empresa almeja se tornar). Tais elementos devem nortear a tomada de decisão e o relacionamento com clientes, fornecedores e colegas. Vale destacar que a visão precisa conter um horizonte de longo prazo, indicando o lugar onde empresa pretende chegar daqui a três, quatro ou cinco anos, ou seja, vislumbrar um futuro no qual a estratégia para o desenvolvimento do negócio irá se basear.

Mas atenção: é preciso ter cuidado para o planejamento não se tornar algo abstrato e pouco realista, no popular “para inglês ver”. Para evitar que isto aconteça, é necessário elaborar um diagnóstico a respeito das forças e fraquezas da empresa, tais como os potenciais do empreendimento e as falhas que ele apresenta, e das oportunidades e ameaças existentes no ambiente de negócios em que se pretende atuar. Neste caso, considerar as principais empresas concorrentes, a conjuntura econômica ou as novas tendências de mercado.

Acompanhar o planejamento de tempos em tempos também é fundamental, o que pode ser realizado por meio de indicadores de desempenho que auxiliem o alcance das metas e dos objetivos. Uma MPE não precisa adotar estruturas complexas para realizar esta tarefa, porém há três indicadores universais para verificar o desempenho empresarial de qualquer empresa: a satisfação dos clientes, a satisfação dos empregados e o desempenho financeiro.

Muitas empresas não acompanham de forma efetiva se os clientes estão gostando ou não de seus produtos ou serviços. Pode acontecer de o empresário acreditar que está fazendo o seu melhor, sem saber se corresponde às expectativas dos clientes, por isso é preciso monitorar a satisfação deles. Somado a isto, é fundamental acompanhar o nível de felicidade dos funcionários, mesmo em MPEs, pois são eles que lidam diretamente com os clientes. Por fim, no que se refere ao desempenho financeiro, o controle rigoroso dos custos é crucial. Todos esses fatores influenciam diretamente os resultados, tanto de forma positiva quanto negativa.

Planejar não se trata apenas de assunto para grandes empresas. O planejamento pode e deve ser feito por qualquer empreendimento, e a todo tempo. Em vez de dar ouvidos à máxima de que quem muito planeja não realiza, as MPEs devem arregaçar as mangas e fazer do planejamento uma prática constante. Quem planeja tem mais chances de realizar hoje e de crescer ao longo do tempo