



ARTIGOS TÉCNICOS

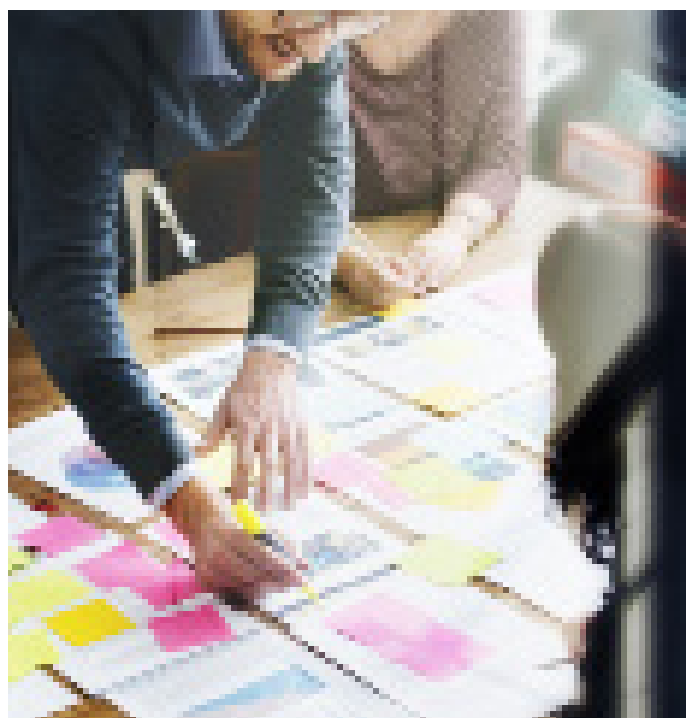
Esta publicação é parte do “Projeto de desenvolvimento do setor de Panificação e Confeitaria com atuação na Qualidade, Produtividade e Sustentabilidade”

27– Elaboração de plano de metas

Como saber se uma empresa está crescendo? Como saber que o setor de produção da panificadora está mantendo a loja devidamente abastecida? Como saber que a mão de obra empregada está atendendo às necessidades do negócio? A quantificação de resultados e processos é uma necessidade fundamental para qualquer empreendimento. Esses dados também permitem a elaboração de um plano de metas bem definido, um marco para a organização em todos os seus aspectos.

O desenvolvimento de um plano de metas precisa seguir determinadas orientações para que ele possa ser um panorama real. As metas estabelecidas precisam ser mensuráveis, com parâmetros e critérios muito bem definidos para sua avaliação e monitoramento, específica, não podendo conflitar entre si, sendo consistente e clara. É preciso também que seja alcançada dentro de um tempo estabelecido e adequado para sua realização e alcançável. As metas podem ser ambiciosas, mas precisam ser atingíveis por todos os envolvidos.

Este referencial estabelecido permite aos colaboradores e ao empreendedor terem consciência do resultado desejado pela atuação de



cada setor da organização. Ele é o ponto de partida para entender onde estão os gargalos, buscar soluções para resolver os problemas e criar um novo panorama positivo. Essas informações servem de base para comparação e permitem ao empreendedor se certificar do que realmente vem acontecendo, sem oferecer espaço para achismos ou intuições.

Nesse sentido um painel de controle e mo-

ARTIGOS TÉCNICOS

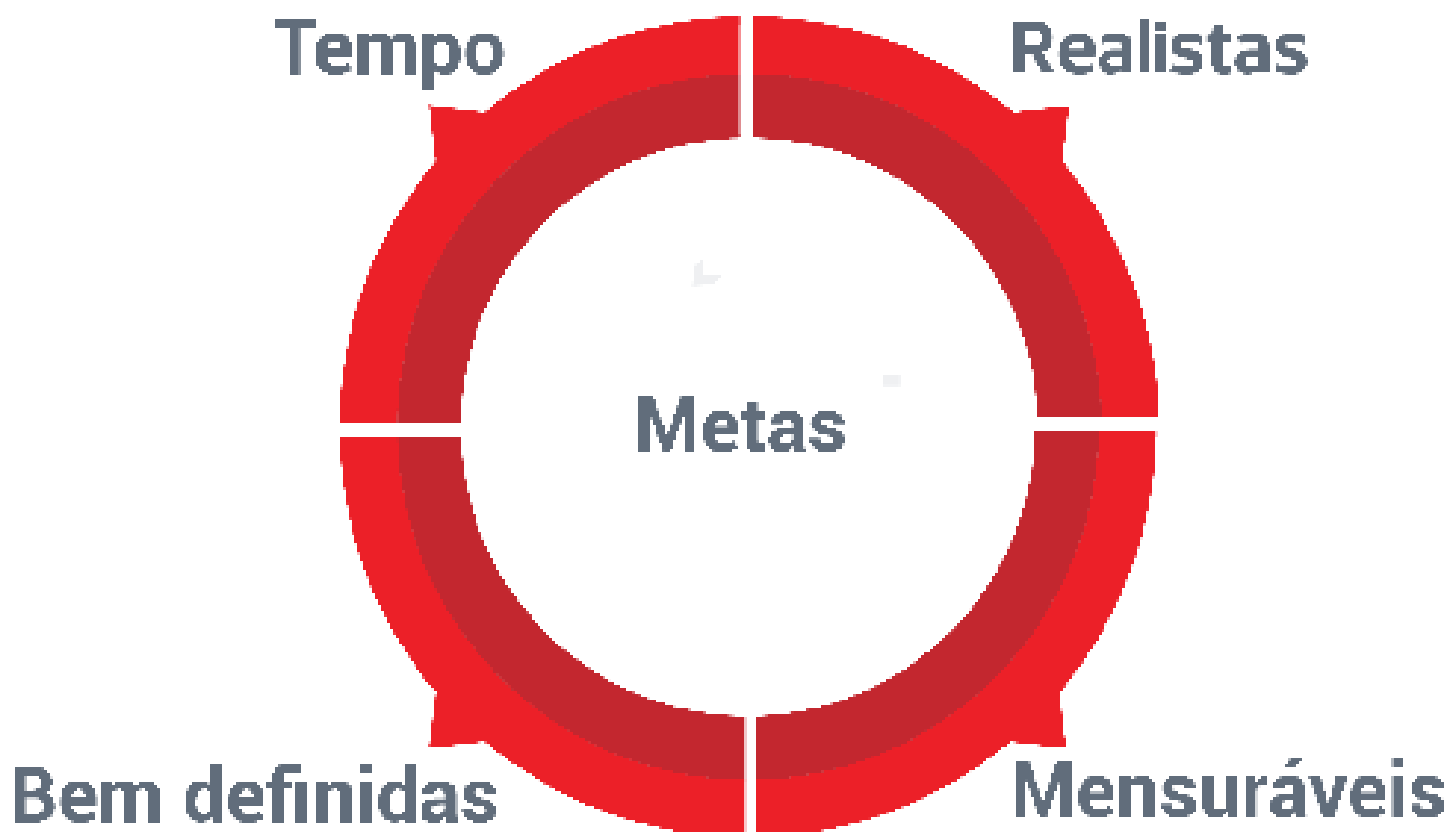
Esta publicação é parte do "Projeto de desenvolvimento do setor de Panificação e Confeitaria com atuação na Qualidade, Produtividade e Sustentabilidade "

monitoramento pode ser interessante. Da mesma forma que as metas são quantificadas de maneira bem definida, seu acompanhamento precisa acontecer de forma similar. Quando existe esse tipo de mecanismo a empresa consegue promover soluções para acelerar a meta proposta ou entender as razões que dificultam sua aplicação prática. Havendo algum tipo de problema ou dificuldade cabe ao empreendedor buscar algum tipo de solução para a questão.

Ao estabelecer as metas o líder muitas vezes não leva em conta a capacidade e experiência das suas equipes profissionais. É preciso manter espaço, principalmente, no início da realização deste desenvolvimento para adequar os objetivos propostos diante do desempenho dos colaboradores de forma que isso também não gere impactos para a instituição. Finalizado o período estabelecido para execução de determinadas ações dentro da panificadora, o gestor precisa reunir todas as tarefas monitoradas e promover um fechamento da



atividade. Quais foram cumpridas com louvor e quais não atingiram o resultado proposto? Por qual razão isso aconteceu? É o momento de analisar os indicadores do negócio para a elaboração de um novo plano de metas, desta vez ainda mais assertivo usando a experiência



Principais pontos sobre a elaboração de plano de metas

Com base em análise anterior dos resultados operacionais da empresa sugere se estabelecer projeção ou meta referente aos seguintes tópicos:

- VENDA BRUTA: definir um aumento de faturamento em valor e percentual.
- CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA (CMV): redução do CMV atingindo o ideal.
- CUSTO OPERACIONAL: redução das despesas, estabelecendo um patamar.
- LUCRO LÍQUIDO: projeção de aumento percentual e valor.

Ao se estabelecer estes resultados finais devem-se estabelecer os resultados intermediários. Para se chegar aos resultados intermediários todas as áreas de competência precisam funcionar, que são: Administrativo, Gestão de Pessoas, Produção, Loja e Marketing.

Ao se estabelecer AUMENTO DE FATURAMENTO, os intermediários seriam buscar mais clientes através de ações de marketing, sem perder a qualidade de atendimento que implica na mão de obra, trabalhar mais o cliente através de técnicas de degustação e abordagem, aumentar a venda da produção, etc.

Exemplo:

Faturamento em Dez/13: R\$ 123.000,00

Projeção para Dez/14: R\$ 150.000,00 – Crescer 20%

	Valores sobre venda	Percentual de valores sobre venda
VENDA PREVISTA	\$ 150.000,00	100%
CMV PREVISTO	\$81.000,00	54 %
CUSTO FIXO	\$50.000,00	33,3 %
LUCRO LIQUIDO	\$19.000,00	12,7 %

<http://bit.ly/2tHo3LT>

Saiba mais sobre esse tema: <http://bit.ly/2uuC03x>

<http://bit.ly/2tHyy1J>