

Planejamento estratégico traz resultados à Mizumo

Empresa utiliza modelo de planejamento estratégico que ressalta a participação dos colaboradores, com base nos valores da companhia, e registra resultados positivos.
A Mizumo, referência nacional em estações pré-fabricadas para tratamento de esgoto sanitário (ETEs), tem firmado sua marca no setor de saneamento ambiental.

No período de um ano, o número de ETEs contratadas foi ampliado em 25%, chegando a mais de 1.500 unidades distribuídas em todo o Brasil. Um dos principais motivos para esse sucesso é o modelo de Processo de Planejamento Estratégico (PPE) definido pela empresa, focado em metas factíveis e que tem como diferencial a participação de todos os funcionários e a colaboração de especialistas de diferentes áreas.
Iniciado em 2005 e realizado anualmente, o processo se dá em três fases: Direcionamento Estratégico, na qual é estabelecida a essência da organização, como a empresa está e onde quer chegar; Estratégias Operacionais, em que se define como serão atingidos os objetivos; e Orçamento, que identifica os recursos necessários para colocar as estratégias em prática.
O conceito de Gestão Orgânica é o ponto alto deste modelo ao permitir que todos os funcionários da empresa contribuam com o processo. Alinhar toda a equipe sobre os direcionadores estratégicos da organização é fundamental para os bons resultados. “Toda a empresa é envolvida, com a participação das chefias, o que garante a eficácia deste programa", afirma o gestor da Unidade de Negócios Mizumo, Giovani Toledo.
O processo se dá por meio de reuniões e workshops com especialistas das áreas de marketing, economia e inteligência de mercado, que colaboram com informações relevantes sobre diversos temas, dados atuais e tendências específicas do segmento, que baseiam as decisões a serem tomadas pela empresa. A partir deste trabalho, formula-se um manual com as principais informações que impulsionam e direcionam as tomadas de decisões.

É um trabalho complexo e completo que permite à empresa definir as metas de crescimento: em 2012, o objetivo da Mizumo é crescer 20% sobre os resultados de 2011. "É como uma engrenagem, na qual todas as peças devem estar integradas", comenta Toledo.

Base sólida

A base de todo planejamento e de todas as ações da Mizumo são os valores da organização que, juntamente com a missão - a razão de ser e o ponto inicial de qualquer estratégia - e a visão - objetivos e metas para atingir a empresa que se quer construir -, forma o tripé sobre o qual se sustentam os caminhos adotados pela empresa e o desenvolvimento institucional, comercial e profissional.

Por isso, todas as áreas da empresa são afetadas, do comercial à entrega no cliente. "Cada parte do processo é considerada importante para levarmos nossa proposta ao cliente, e isso é considerado no PPE. Quando este modelo foi introduzido, todos os funcionários foram envolvidos e, a partir de então, todos os anos, revisamos ou confirmamos nossas estratégias para os três anos seguintes e a tomada de decisões é mais tranquila e segura", ressalta Toledo.

Efeitos positivos

Os resultados do PPE não são observados somente em números. Outros fatores refletem o sucesso do programa, como o alinhamento e comprometimento da equipe para atingir os objetivos da empresa. "Os colaboradores participam com sua experiência, o que favorece o conhecimento do mercado, dos clientes, concorrentes, permitindo atender de forma mais objetiva, muitas vezes, antecipando-se às necessidades dos clientes", explica Toledo.

Por meio do PPE, a Mizumo espera manter o ritmo de crescimento da empresa, com ações voltadas ao melhor entendimento do mercado, à proximidade com o cliente e à evolução tecnológica. A estruturação da base de atendimento no pós-venda em regiões estratégicas, a ampliação da rede de representantes comerciais e a intensificação dos treinamentos para vendedores e representantes são algumas das medidas já tomadas em função do PPE.

Via Pública Comunicação