

Raio-X Operacional

Metalúrgica Serra Nova, Lda · Metalomecânica · Aveiro

EXEMPLAR — dados de empresa fictícia

Sumário executivo

A operação da Metalúrgica Serra Nova, Lda gasta **44,5 h por mês** em trabalho que um sistema faz sozinho. Ao custo/hora carregado de 15 €, isso são **8 010 € por ano**.

Não é um problema de esforço — é de arquitetura. As três frentes abaixo representam 5 742 €/ano dos 8 010 € totais, e a primeira resolve-se em 45 dias.

	FRENTE	TEMPO	IMPACTO	ESFORÇO · PRAZO
1	Dados reescritos à mão entre sistemas	14 h/mês	2 520 €/ano	Médio · 45d
2	Relatórios compilados à mão	10,4 h/mês	1 872 €/ano	Baixo · 15d
3	Orçamentos e propostas	7,5 h/mês	1 350 €/ano	Médio · 30d

Este número vem das respostas dadas pela empresa, não de uma estimativa nossa. A página seguinte mostra exatamente como se chega a ele — e o que fica de fora.

Como medimos, e o que não medimos

O relatório separa três tipos de afirmação. É a confusão entre eles que produz diagnósticos que soam bem e não se sustentam.

TIPO	ORIGEM	COMO SE VERIFICA
Declarado	Respostas da empresa ao questionário operacional	A empresa reconhece os números como seus
Medido	Sinais públicos do site e das plataformas	Reprodutível por qualquer pessoa, hoje
Estimado	Frações de recuperação por tipo de tarefa	Vem rotulado como estimativa, sempre

As frações de recuperação são conservadoras de propósito

Nenhum trabalho manual desaparece a 100% — sobra sempre revisão humana. Um relatório compilado à mão recupera-se em 80%; uma proposta comercial, em 50%, porque a parte que decide o preço continua a ser de quem vende. Preferimos um número que a empresa ache baixo e verifique, a um número alto que descarte.

Há um teto

As horas recuperáveis nunca passam 25% da capacidade total da equipa. Sem esse teto, um questionário respondido às pressas produz um valor maior do que a folha salarial — e isso não é uma proposta, é um erro visível a quem se está a tentar convencer.

Comparação com o setor

Quando temos 20 ou mais empresas medidas no mesmo setor e distrito, o relatório diz em que percentil a empresa está. Abaixo desse número a comparação não se faz: um percentil tirado de meia dúzia de casos diz mais sobre a amostra do que sobre a empresa. Este exemplar não a mostra porque a empresa é fictícia e não pertence a amostra nenhuma.

Neste exemplar o teto não morde: 44,5 h/mês para 12 pessoas está bem dentro do limite.

Mapa de desperdício

Cada linha é tempo que alguém paga hoje para fazer o que um sistema faria. Ordenado por impacto anual — a ordem em que compensa atacar.

ONDE	HORAS/MÊS	EUROS/ANO	ESFORÇO	PRAZO
Dados reescritos à mão entre sistemas	14 h	2 520 €	Médio	45 dias
Relatórios compilados à mão	10,4 h	1 872 €	Baixo	15 dias
Orçamentos e propostas	7,5 h	1 350 €	Médio	30 dias
Marcações e confirmações	4,5 h	810 €	Baixo	7 dias
Ferramentas que não falam entre si	4,5 h	810 €	Alto	60 dias
Perseguir pagamentos e faturas	3,6 h	648 €	Baixo	21 dias
Total recuperável	44,5 h	8 010 €		

Como se lê uma linha

A conta é a mesma em todas, e faz-se de cabeça: **14 h/mês × 12 meses × 15 €/hora = 2 520 €/ano**. A coluna das horas já é a parte recuperável — a fração do tipo de tarefa está aplicada, e é a da página anterior. Não há mais nenhum fator pelo meio: se discordar de uma fração, refaz a linha com a sua.

Onde o dinheiro está, em uma frase

Metalúrgica Serra Nova, Lda tem 14 h/mês em dados reescritos à mão entre sistemas. É a maior parcela, é a mais barata de resolver em relação ao que devolve, e não depende de mudar ferramenta nenhuma da equipa.

Dois riscos que não têm euro colado

Estes não entram no total. Entram aqui, porque são reais e porque quantificá-los exigiria inventar pressupostos — que é exactamente o que este relatório não faz.

Tempo até responder a um pedido novo

6 horas em média

Um pedido que espera mais de meio dia compete com quem já respondeu. Não colamos um valor em euros a isto porque exigiria assumir taxas de conversão que não medimos — e um número inventado aqui contaminaria todos os outros.

Tarefas que só uma pessoa sabe fazer

2 tarefas identificadas

Se essa pessoa faltar, a operação para, e não há como a substituir a tempo. É o risco que menos aparece em folhas de cálculo e o que mais custa quando acontece.

Porque é que isto importa mais do que parece

As duas frentes acima são as que transformam um problema de eficiência num problema de continuidade. Uma empresa que perde margem tem um problema; uma empresa que para quando uma pessoa falta tem outro, e resolve-se com a mesma arquitetura.

O que se vê de fora

Medido a partir de fontes públicas, sem acesso a sistema nenhum. É o que qualquer cliente ou concorrente também consegue ver.

Performance (PageSpeed)	34/100 · LCP 5,8 s
Segurança (HTTPS)	com HTTPS
Compatibilidade móvel	não compatível
Tecnologia	WordPress 5.4
Avaliações Google	11 avaliações, média 4,2
Anúncios	não corre
Marcações online	não tem

7 de 9 dimensões analisadas. As duas que faltam — loja online e presença nas redes — não foram encontradas, e a ausência não se conta como resultado: não se afirma nada sobre o que não foi medido.

A leitura

O site abre e é seguro, mas é lento e não funciona bem em telemóvel — que é onde está a maioria de quem procura um fornecedor industrial hoje. Não há marcações online, logo todo o primeiro contacto passa por telefone ou email, e volta ao problema do tempo de resposta da página anterior. Os dois problemas são o mesmo problema.

Arquitetura: hoje e proposta

À esquerda o que existe. À direita o que passa a existir. O que muda não é o número de ferramentas — é quem escreve os dados.



O software de faturação não muda. Trocá-lo custaria formação, migração e risco, para resolver um problema que não é dele — o problema é não haver nada a escrever nele automaticamente.

Plano em três fases

Cada frente da página do mapa entra numa fase, e nenhuma fica fora. A ordem é por esforço: primeiro o que se resolve sem integrar sistemas, depois o que os liga, por fim o que obriga a mexer em ferramentas.

FASE	FRENTES	ESFORÇO	HORAS/MÊS	DEVOLVE
0-30 dias	Relatórios compilados à mão Marcações e confirmações Perseguir pagamentos e faturas	Baixo	18,5 h/mês	3 330 €/ano
30-60 dias	Dados reescritos à mão entre sistemas Orçamentos e propostas	Médio	21,5 h/mês	3 870 €/ano
60-90 dias	Ferramentas que não falam entre si	Alto	4,5 h/mês	810 €/ano
Total do plano			44,5 h	8 010 €/ano

Porque esta ordem

A fase 1 é a mais barata e a que prova o modelo dentro da empresa — quando a equipa vê um relatório aparecer sozinho, a fase 2 deixa de ser uma discussão. A fase 2 é onde está o dinheiro: 3 870 €/ano, a maior parcela das três. A fase 3 é a que se pode adiar sem custo se as prioridades mudarem, e a página seguinte mostra porquê.

Modelo de retorno, fase a fase

A folha de cálculo entregue com este relatório tem estas células editáveis — para a empresa poder discordar dos nossos pressupostos e ver o resultado mudar. Os pressupostos são dois: 44,5 h/mês recuperáveis, a 15 €/hora carregada.

FASE	INVESTIMENTO	DEVOLVE	PAGA-SE EM
Fase 1 · 0-30 dias	3 500 €	3 330 €/ano	13 meses
Fase 2 · 30-60 dias	10 500 €	3 870 €/ano	33 meses
Fase 3 · 60-90 dias	4 000 €	810 €/ano	60 meses
Fases 1 a 2 juntas	14 000 €	7 200 €/ano	24 meses
Programa completo	18 000 €	8 010 €/ano	27 meses

Como se lê esta tabela

A fase 1 paga-se em 13 meses e é a única decisão que precisa de ser tomada agora — as outras decidem-se depois de a primeira estar a funcionar, com dados reais em vez de pressupostos nossos. A fase 3 leva 60 meses a pagar-se, e é por isso que fica em último: a este perfil não compensa fazê-la agora.

Os investimentos são ordem de grandeza por banda de esforço, não uma proposta — uma proposta exige saber que sistemas ficam e que dados migram, e isso decide-se na sessão. O prazo de retorno conta só horas recuperadas: os dois riscos da página 4 não têm euro colado e não estão aqui, pelo que o retorno real é maior do que esta tabela mostra — só não dizemos quanto.

O que não recomendamos, e porquê

Um relatório que só diz sim não é um diagnóstico. Estas quatro coisas apareceram na análise e ficam de fora.

Trocar o software de faturação

Funciona e a equipa sabe usá-lo. O problema não é ele — é não haver nada a alimentá-lo.

Um ERP completo

Para 12 pessoas, o custo e o tempo de adoção comem o retorno. Reavaliar acima das 30.

Campanhas de anúncios agora

O site é lento e não tem marcações. Pagar por visitas antes de as conseguir receber é financiar a fuga.

Um chatbot de atendimento

Resolveria o sintoma do tempo de resposta sem resolver a causa, e acrescentava uma ferramenta à lista das que não falam entre si.

O que está incluído, e o que vem depois

Entregue com este relatório

- Este documento (10 páginas)
- Diagrama da operação: atual e proposta
- Folha de cálculo do modelo de retorno, editável
- Vídeo de 15 minutos a percorrer o relatório, para partilhar com quem não esteve na sessão

A sessão de 90 minutos

Percorremos isto em conjunto, decide-se o que entra na fase 1 e o que fica de fora, e sai uma lista de decisões — não uma apresentação.

Se avançar

O valor do Raio-X é creditado no projeto. Se não avançar, o relatório é seu e o plano funciona com qualquer fornecedor — está escrito para isso.

Exemplar com dados de empresa fictícia, gerado a partir da mesma fórmula que produz os relatórios reais.



Pro Digital Key

prodigitalkey.com