

## Tomada de Decisão e seus Desdobramentos

### Decision Making and its Outcomes

### Toma de decisiones y sus desarrollos

**Renner Olegário Lopes**

Mestrando em Administração

Instituição: MUST University

Endereço: 70 SW 10th StDeerfield Beach, FL 33441, EUA

E-mail: renerolegario@gmail.com

**Tatiane Ketlyn Roncovsky Weiler**

Mestre em Administração

Instituição: MUST University

Endereço: 70 SW 10th StDeerfield Beach, FL 33441, EUA

E-mail: tatianekr@gmail.com

**RESUMO:** Este trabalho tem como pretensão esclarecer o entendimento, o uso e a comunicação do processo de tomada de decisão e suas consequências para vida pessoal e profissional. Esse processo envolve a identificação de um problema ou oportunidade, a coleta de informações relevantes, a análise das opções, a seleção da alternativa mais apropriada, a implementação da decisão e a avaliação dos resultados. A qualidade das decisões pode ser aprimorada através da consideração de critérios objetivos, ética e aprendizado com experiências passadas. Tomar decisões informadas é essencial em todos os aspectos da vida, desde situações cotidianas até desafios complexos em ambientes pessoais e profissionais. Neste conteúdo, a tomada de decisão, será explicada, analisada como processo necessário para o crescimento empresarial, na cadeia de valor, analisando os negócios e os desdobramentos das decisões, incluindo estratégias, caminhos e desafios para o bom uso deste meio. O fluxo eficiente e sincronizado das tomadas de decisão numa empresa, torna-se a realidade positiva e crescente dos negócios um caminho seguro para o amadurecimento pessoal e profissional dos envolvidos.

**Palavras-chave:** tomando uma decisão, processo de tomada de decisão, crescimento empresarial, cadeia de valor.

**ABSTRACT:** This paper aims to clarify the understanding, use and communication of the decision-making process and its consequences for personal and professional life. This process involves identifying a problem or opportunity, gathering relevant information, analyzing options, selecting the most appropriate alternative, implementing the decision and evaluating the results. The quality of decisions can be improved by considering objective criteria, ethics and learning from past experiences. Making informed decisions is essential in all aspects of life, from everyday situations to complex challenges in personal and professional environments. In this content, decision-making will be explained and analyzed as a necessary process for business growth in the value chain, analyzing the business and the consequences of decisions, including strategies, paths and challenges for the good use of this means. The efficient and synchronized flow of decision-making in a company becomes the positive and

growing reality of business and a safe path for the personal and professional maturity of those involved.

**Keywords:** decision making, decision making process, business growth, value chain.

**RESUMEN:** Este trabajo tiene como objetivo aclarar la comprensión, uso y comunicación del proceso de toma de decisiones y sus consecuencias para la vida personal y profesional. Este proceso implica identificar un problema u oportunidad, recopilar información relevante, analizar opciones, seleccionar la alternativa más adecuada, implementar la decisión y evaluar los resultados. La calidad de las decisiones se puede mejorar mediante la consideración de criterios objetivos, la ética y el aprendizaje de experiencias pasadas. Tomar decisiones informadas es esencial en todos los aspectos de la vida, desde situaciones cotidianas hasta desafíos complejos en entornos personales y profesionales. En este contenido se explicará y analizará la toma de decisiones como un proceso necesario para el crecimiento empresarial, en la cadena de valor, analizando los negocios y las consecuencias de las decisiones, incluyendo estrategias, caminos y desafíos para el buen uso de este medio. El flujo eficiente y sincronizado de la toma de decisiones en una empresa se convierte en la realidad positiva y creciente de los negocios, un camino seguro hacia la maduración personal y profesional de quienes intervienen.

**Palabras clave:** toma de decisiones, proceso de toma de decisiones, crecimiento empresarial, cadena de valor.

## 1 INTRODUÇÃO

A tomada de decisão e a cadeia de valor são dois conceitos fundamentais que desempenham um papel crítico no mundo dos negócios e na gestão estratégica de uma organização. Será a proposta primeira deste estudo, fundamentando a tomada de decisão como processo pelo qual os líderes e gestores escolhem uma opção entre várias alternativas disponíveis para atingir objetivos específicos. E por outro lado, a cadeia de valor sendo um modelo que descreve as atividades e processos que uma empresa realiza para criar valor para seus clientes.

Os desdobramentos da decisão acertada é um elemento essencial em todas as áreas da vida e nos negócios. É o processo pelo qual as pessoas e as organizações escolhem entre diferentes alternativas para atingir seus objetivos e metas. A qualidade das decisões tomadas tem um impacto direto nos resultados obtidos e na eficácia geral.

A cadeia de valor, por sua vez, é um conceito empresarial que descreve o

processo de criação de valor em uma organização. Ela envolve a análise de todas as atividades e processos envolvidos na produção de um produto ou serviço, desde a aquisição de matérias-primas até a entrega final ao cliente. Compreender a cadeia de valor é fundamental para identificar oportunidades de eficiência e inovação, otimizando assim os recursos e melhorando a competitividade.

Portanto, este artigo irá analisar de modo sistemático, sintético e claro, por referências bibliográficas, os termos e desdobramentos da tomada de decisão elevando a cadeia de valores, seus benefícios e desafios, e como pode-se desenvolver este caminho de sucesso no uso consciente e eficaz. Afirmando cada vez mais, a importância do estudo e investimento do conhecimento em novas maneiras de criar, escolher e realizar decisão acertadas no âmbito pessoal e comercial.

## **2 ANÁLISE DE NEGÓCIOS E TOMADA DE DECISÃO: UMA PARCERIA ESTRATÉGICA PARA O SUCESSO EMPRESARIAL**

A análise de negócios e a tomada de decisão são pilares fundamentais para o sucesso das organizações em um mundo empresarial cada vez mais complexo e dinâmico. Esses dois processos estão intrinsecamente ligados, e sua integração eficaz pode determinar a competitividade, a eficiência e a capacidade de adaptação de uma empresa. Nesta seção, será explorado como a análise de negócios e a tomada de decisão se inter-relacionam e como essa parceria estratégica pode ser aplicada de maneira eficaz nas empresas modernas. Para isso, é necessário que haja uma abertura ao novo e responsabilidade perante as mudanças que ele traz consigo.

A questão de saber se as qualidades humanas podem ser cultivadas ou se são imutáveis é antiga. A novidade é o que essas crenças significam para você: quais são as consequências de imaginar que nossa inteligência ou nossa personalidade são características que podemos desenvolver, em vez de constituírem algo fixo, um traço profundamente arraigado? (Dweck, 2017, p.8).

A análise da realidade dos negócios é um processo de examinar detalhadamente uma organização, seus processos, objetivos e ambiente de mercado. Seu objetivo é identificar oportunidades de melhoria, riscos potenciais e caminhos estratégicos. Alguns elementos essenciais da análise de negócios incluem: a coleta

de dados relevantes, que podem incluir informações internas da empresa, dados de mercado, *feedback* do cliente e tendências do setor. A modelagem de processos ajuda a visualizar e entender os fluxos de trabalho da organização, identificando ineficiências e oportunidades de otimização. A análise de mercado é crucial, pois, envolve a análise da concorrência, identificação de nichos de mercado e antecipação de tendências. A partir da análise, objetivos e metas claras são estabelecidos, fornecendo uma direção estratégica para a empresa. A tomada de decisão torna um processo pelo qual as organizações escolhem entre diferentes alternativas para atingir seus objetivos.

Ela é impulsionada pelas informações e *insights* gerados pela análise de negócios. Alguns aspectos-chave da tomada de decisão incluem: a identificação de alternativas: com base na análise de negócios, são geradas várias alternativas possíveis para abordar desafios ou aproveitar oportunidades. A avaliação e priorização em cada alternativa é analisada com base em critérios relevantes, como custo, risco, impacto e alinhamento com os objetivos estratégicos.

A tomada de decisão informada: a escolha da alternativa mais adequada é baseada em dados sólidos e análises críticas, em vez de decisões arbitrárias. A implementação e monitoramento torna a decisão escolhida e implementada, sendo sua eficácia é monitorada ao longo do tempo. Por este motivo, podemos ressaltar a capacidade de refletir sobre as escolhas no tempo e seus desdobramentos.

Acreditamos que a duração é importante, mas nossa memória nos diz que não é. As regras que governam a avaliação do passado são guias ruins para nossa tomada de decisão, pois o tempo importa, e muito. O fato central de nossa existência é que o tempo é o recurso finito supremo, mas o eu recordativo ignora essa realidade. A negligência com a duração, combinada à regra do pico-fim, ocasiona um viés que favorece antes um curto período de intensa alegria do que um longo período de felicidade moderada. A imagem espelhada do mesmo viés nos faz temer um período curto de sofrimento tolerável, porém intenso mais do que temer um período muito mais prolongado de sofrimento moderado (Kahneman, 2012, p. 787).

Retornando a parceria entre análise de negócios e tomada de decisão, é um ciclo contínuo e interdependente fornecendo informações essenciais que moldam a tomada de decisão, ajudando a identificar as melhores alternativas e a avaliar os riscos associados. As decisões tomadas influenciam as áreas prioritárias para futuras análises. Por exemplo, o desempenho da estratégia implementada pode requerer

análises adicionais.

Esse processo é iterativo, permitindo que a empresa ajuste suas estratégias e abordagens à medida que o ambiente de negócios evolui. Os benefícios da parceria como a maior eficiência, tendo decisões baseadas em dados e informações sólidas, reduzindo a incerteza e o risco; a maior inovação ocorrendo a identificação de oportunidades de inovação e diferenciação no mercado. A visível melhora no desempenho financeiro; a maior capacidade de adaptação: sendo uma análise constante e adaptação as mudanças no mercado e no ambiente empresarial, faz a tomada de decisão fundamental nos negócios.

Sendo assim, a análise de negócios e a tomada de decisão são componentes essenciais na caixa de ferramentas de qualquer organização que busca prosperar em um ambiente empresarial dinâmico. Integrá-las de forma eficaz não apenas melhora a qualidade das decisões, mas também permite que as empresas se adaptem e prosperem em um cenário de negócios em constante evolução. A parceria estratégica entre análise de negócios e tomada de decisão é, portanto, um investimento crítico no sucesso a longo prazo de uma organização.

### **3 PLANEJAMENTO DE RECURSOS DA EMPRESA (ERP) E INOVAÇÃO**

Os sistemas de Planejamento de Recursos da Empresa (ERP) desempenham um papel fundamental na gestão de negócios modernos, ajudando a integrar e otimizar processos internos, recursos e informações. Quando combinados com estratégias de inovação, os sistemas ERP não apenas aumentam a eficiência operacional, mas também impulsionam a capacidade das empresas de se adaptarem e se destacarem em um ambiente empresarial em constante mudança.

Os sistemas ERP são uma suíte de aplicativos de *software* que permitem que as organizações integrem e automatizem uma variedade de funções de negócios, como contabilidade, gestão de estoque, recursos humanos, vendas e muito mais. Os principais elementos dos sistemas ERP incluem: integração de dados que permitem serem compartilhados e atualizados em tempo real em toda a organização, eliminando a necessidade de informações duplicadas e inconsistentes; a automatização de processos tornando as tarefas repetitivas e manuais em automatizadas, economizando tempo e reduzindo erros humanos.

A visibilidade e controle dos sistemas ERP fornecem informações detalhadas sobre o desempenho dos processos, permitindo um controle mais preciso; os relatórios e análises oferecem ferramentas para gerar relatórios e análises que auxiliam na tomada de decisões estratégicas.

Neste âmbito a inovação é a chave para se manter relevante e competitivo em um mundo empresarial em constante evolução. Este crescimento administrativo e reconhecimento depende unicamente da “capacidade de reconhecer oportunidades, reunir recursos de forma criativa, implementar boas ideias e capturar o valor advindo deles são habilidades fundamentais”. (Bessant, 2019, p. 15). Quando combinada com sistemas ERP, a inovação pode ocorrer na mobilidade e acessibilidade, permitindo aos funcionários acessar informações críticas e executar tarefas remotamente, melhorando a flexibilidade e a capacidade de resposta.

A atualíssima Inteligência Artificial (IA) e análise de dados, possibilitam extrair *insights* significativos dos dados do ERP, identificando tendências e oportunidades, tomando decisões mais informadas. Além da integração com tecnologias emergentes, como Internet das Coisas (IoT) e *blockchain*, para melhorar a rastreabilidade, segurança e eficiência dos processos.

Os benefícios da integração de sistemas ERP com estratégias de inovação pode proporcionar uma série de condições para o crescimento. A eficiência operacional na automação e otimização de processos empresariais levam a uma maior produtividade, conseqüentemente na agilidade empresarial, na adaptação às mudanças do mercado e às oportunidades emergentes. A importante redução de custos, tendo na eliminação de tarefas manuais e redução de erros levar a uma economia significativa de gastos.

Logo a combinação de sistemas ERP e inovação é uma estratégia poderosa para empresas que buscam crescer e prosperar em um mercado altamente competitivo e em constante evolução. Essa abordagem permite que as organizações otimizem suas operações, se adaptem às mudanças e forneçam valor excepcional aos clientes. É uma parceria estratégica que coloca as empresas no caminho para o sucesso sustentável a longo prazo.

#### **4 AVALIAÇÃO E MENSURAÇÃO DO DESEMPENHO DA CADEIA DE VALOR**

---



A cadeia de valor é uma representação visual dos processos que uma empresa realiza para criar e entregar valor aos seus clientes. Identificar o sucesso nesse contexto envolve compreender como cada etapa da cadeia de valor contribui para o desempenho global da empresa e como as estratégias podem ser implementadas para otimizar essa contribuição. Neste artigo, será explorado como as organizações podem identificar e impulsionar o sucesso em suas cadeias de valor.

Na primeira etapa, para identificar o sucesso na cadeia de valor, é necessário mapear todos os processos e atividades envolvidos na criação de um produto ou serviço. Isso inclui a identificação de cada etapa, desde a aquisição das matérias-primas até a entrega ao cliente final. Uma representação visual desse mapeamento auxilia na compreensão da interconexão entre os processos e na identificação de oportunidades de melhoria.

Uma vez que a cadeia de valor esteja mapeada, é importante identificar os pontos de ineficiência e desperdício. Isso pode incluir processos que consomem tempo demais, uso excessivo de recursos, estoque excessivo ou retrabalho. A análise detalhada permite que a empresa identifique onde podem ser feitas melhorias significativas. Cada etapa da cadeia de valor deve ser avaliada em termos de sua contribuição para o valor percebido pelo cliente. Isso significa que não apenas a eficiência operacional é importante, mas também a capacidade de atender às necessidades e expectativas dos clientes. As atividades que mais impactam a satisfação do cliente são cruciais para o sucesso.

Com base na análise das atividades da cadeia de valor e em sua contribuição para o valor do cliente, as organizações podem desenvolver estratégias para otimização. A implementação de sistemas de automação pode reduzir o tempo e os erros em processos manuais. A melhora na gestão da cadeia de suprimentos para reduzir custos e garantir a qualidade das matérias-primas, o desenvolvimento dos produtos ou serviços que atendam melhor às necessidades dos clientes, treinamento e desenvolvimento de pessoa e a boa gestão de qualidade para reduzir defeitos e melhorar a satisfação do cliente.

Identificar o sucesso na cadeia de valor não é um processo único. Deve ser uma atividade contínua. As empresas devem estabelecer indicadores-chave de desempenho para monitorar regularmente o desempenho da cadeia de valor. Estes, podem incluir custos, prazos de entrega, satisfação do cliente e outros relevantes para

o negócio. Com base nos dados, as organizações podem ajustar suas estratégias e continuar a melhorar seu desempenho. Como o professor John Bessant (2019, p. 6) comenta: “Boas ideias, quando corretamente implementadas, podem resultar em serviço novos e valiosos e na execução eficiente daqueles que já existem, sobretudo em uma época em que a pressão sobre os gastos públicos é cada vez maior”.

Assim, identificar o sucesso na cadeia de valor é uma abordagem holística para a excelência empresarial. Isso envolve compreender como cada atividade contribui para o valor do cliente e como as estratégias podem ser implementadas para otimizar essa contribuição. À medida que as empresas melhoram sua eficiência e atendem melhor às necessidades dos clientes, elas podem criar uma vantagem competitiva significativa e alcançar o sucesso a longo prazo.

## **5 METODOLOGIA**

Neste estudo, adotou-se uma abordagem qualitativa, com pesquisa bibliográfica e análise reflexiva sobre os conceitos fundamentais relacionados à tomada de decisão nas organizações. A pesquisa foi conduzida por meio da revisão narrativa da literatura, com consulta a obras de referência reconhecidas na área, permitindo analisar criticamente o impacto das decisões nos processos organizacionais. Tal procedimento possibilitou identificar estratégias, desafios e caminhos para otimizar a cadeia de valor e aprimorar o desempenho empresarial.

## **6 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

A partir da análise realizada, identificou-se que a integração estratégica entre a tomada de decisão e a análise da cadeia de valor permite às organizações um melhor desempenho empresarial, potencializando o crescimento sustentável e o amadurecimento profissional dos envolvidos. O estudo demonstrou que o mapeamento claro e visual dos processos organizacionais facilita a identificação rápida de pontos críticos, além de revelar oportunidades para melhorias contínuas. Com base nessa visão integrada, as empresas podem tomar decisões mais assertivas, com menos riscos e maior alinhamento aos objetivos estratégicos previamente definidos.



Outro resultado observado refere-se ao fato de que as organizações que adotam práticas estruturadas e sistemáticas de tomada de decisão conseguem antecipar tendências de mercado e adaptar-se proativamente às mudanças. A integração eficaz entre análise de negócios e tomada de decisão gera benefícios diretos como aumento da eficiência operacional, redução de custos e inovação constante nos processos produtivos. Assim, a tomada de decisão estratégica torna-se um elemento catalisador para o crescimento empresarial sustentável, fortalecendo a competitividade e gerando valor tanto para o negócio quanto para seus stakeholders.

## **7 CONCLUSÃO**

A exposição das ideias do artigo teve como fim, despertar, esclarecer e orientar a importância substancial das tomadas de decisões em todos os ambientes, principalmente, no empresarial, incidindo no impacto profundo nos resultados financeiros, na reputação da empresa e em sua trajetória de crescimento. O conhecimento dos conceitos, benefícios, desafios e soluções que envolvem a tomada de decisão, são caminhos para o entendimento das novas ferramentas do universo comercial que todos estão inseridos e potencializam a realização do cliente e do fornecedor.

Construindo um caminho simples, porém, claro e direto, o artigo procurou apresentar um entendimento sobre a tomada de decisão, seus desdobramentos, a importância da cadeia de valor e seus resultados, construindo as ideias de sucesso, vislumbrando desafios e soluções, especificamente tecnológicas, donde favorecem o crescimento empresarial.

Portanto, o conhecimento e aprofundamento da tomada de decisão no mercado atual, promove o desenvolvimento, conhecimento e melhor comunicação para muitos que desejam mergulhar e lucrar neste mundo comercial, que geram inúmeros benefícios, lucros e inovações. O mercado organizacional só desenvolve seu potencial em um ambiente empresarial dinâmico e desafiador e a certa tomada de decisão favorece essa experiência.

## REFERÊNCIAS

BESSANT, J.; TIDD, J. **Inovação e Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2019.

DWECK, C. **Mindset: A nova psicologia do Sucesso** [livro eletrônico]. Rio de Janeiro: Objetiva, 2017.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. [livro eletrônico]. Rio de Janeiro. Objetiva, 2012.