HARBOR TOOLS

REUNIÃO DE LIDERANÇA · SÍNTESE DA ATA

Quatro decisões da reunião de 10 de novembro

Um resumo para os gestores que não puderam estar presentes: o que foi analisado, o que foi acordado e quem é responsável pelo seguimento.

DATA
Ter., 10 nov. 2026

HORA
14h00 – 16h00

LOCAL
Sede, sala de conferências principal

PRESENTES NA SALA

11 participantes

Presidente executivo	1
Diretores	4
Chefes de departamento	6

PONTOS DA AGENDA DECIDIDOS

4 de 4

Próxima reunião de liderança
8 de dezembro de 2026, 14h00

O QUE A REUNIÃO ABORDOU

Duas horas, quatro pontos, três ações já atribuídas.

01 **Revisão do primeiro semestre**

A receita atingiu $5,58M face a uma meta de $6,0M — 93%.

02 **Arranque da nova fábrica**

Janeiro passa para fevereiro; a capacidade continua a subir 1,3×.

03 **Aumento de preços a partir de abril**

Produtos principais sobem 6% em média; os materiais custam 12% mais.

04 **Teletrabalho duplica**

Um dia por semana passa a dois, em regime experimental a partir de dezembro.

05 **Ações e responsáveis**

Três entregas entre 20 de novembro e 10 de dezembro.

06 **As quatro decisões, em síntese**

O que está agora decidido e quando é a próxima reunião.

A receita do primeiro semestre atingiu 93% da meta — e a meta do segundo semestre não se altera.

RECEITA, PRIMEIRO SEMESTRE

$5,58M

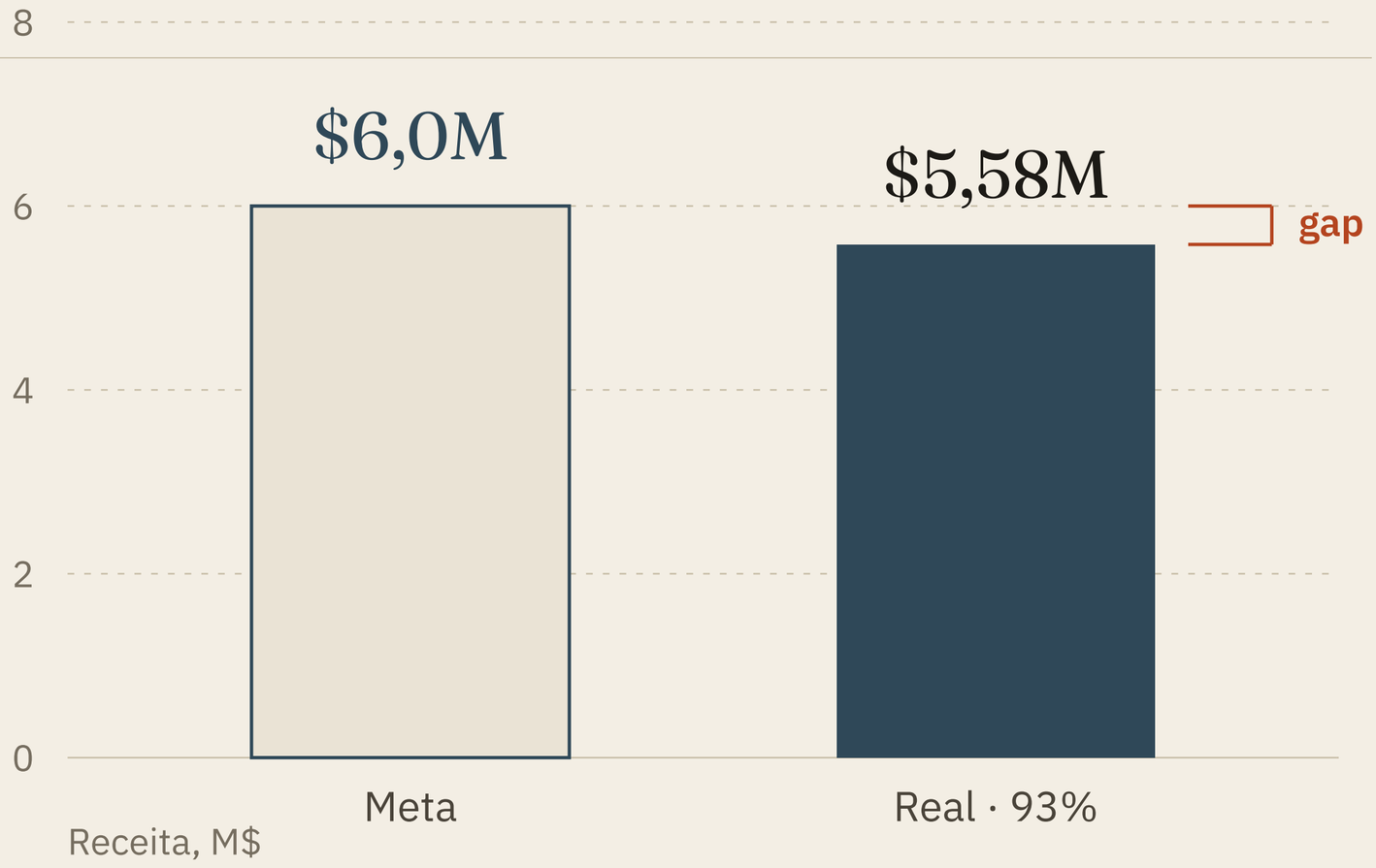
face a uma meta de $6,0M

DÉFICE EM RELAÇÃO À META

$0,42M 7% da meta semestral

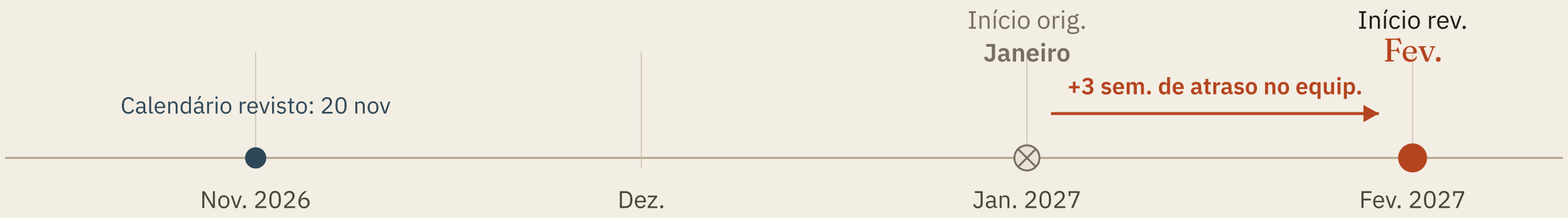
DECISÃO

A meta do segundo semestre mantém-se igual. A diferença não é transportada e o valor não é recalculado.



Concretização de 93% no semestre. Valores conforme reportados na

O equipamento chegou com três semanas de atraso, pelo que a fábrica arranca em fevereiro em vez de janeiro.



CAUSA

3 semanas

O equipamento chegou atrasado. Foi esse atraso, e só esse, que alterou a data.

EFEITO NA DATA

Jan → Fev

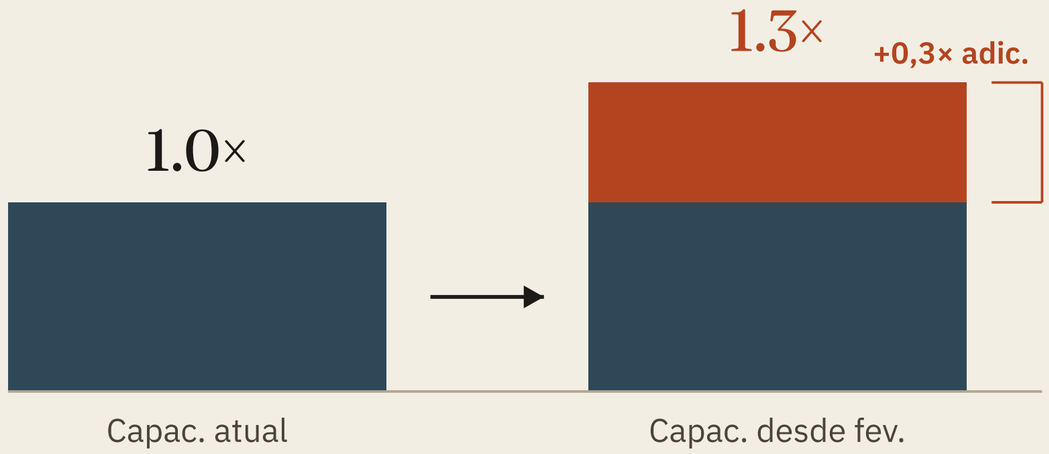
O arranque desliza um mês. A produção emite um novo calendário.

INALTERADO

1.3×

Capacidade quando a fábrica estiver a funcionar. O atraso custa tempo, não produção.

Quando estiver a funcionar, a fábrica eleva a capacidade para 1,3 vezes o nível atual.



O aumento é um múltiplo da capacidade atual, não um acréscimo ao valor de receita semestral. Deve ser visto como margem para a procura, disponível a partir de fevereiro de 2027.

- O valor de 1,3× mantém-se igual ao plano original apresentado à liderança.
- O atraso de um mês afeta quando a margem chega, não a sua dimensão.
- As datas revistas para todos os marcos seguintes constam do calendário de 20 de novembro.

Os materiais custam 12% mais, pelo que os produtos principais sobem 6% em média a partir de abril.

CAUSA

+12%

Os materiais custam mais do que no ano passado.

→

DECISÃO

+6%

Subida média nos produtos principais, com efeito em abril.

→

COMUNICAÇÃO

Janeiro

As vendas informam os clientes durante o mês.

1 10 DEZ

O responsável de vendas envia a carta de aumento de preços aos clientes.

2 JANEIRO

As vendas falam diretamente com os clientes, conta a conta.

3 ABRIL

Os novos preços entram em vigor nos produtos principais.

— NOTA

6% é uma média entre os produtos principais, não um aumento igual em todas as linhas.

O teletrabalho duplica para dois dias por semana, em regime experimental a partir de dezembro, com revisão em março.

ATÉ AGORA · 1 DIA POR SEMANA

Seg	Ter	Qua	Qui	Remoto

↓ Mais um dia remoto por semana

A PARTIR DE DEZEMBRO · 2 DIAS POR SEMANA

Seg	Ter	Qua	Remoto	Remoto

Dias apresentados a título de exemplo; a política define o número de dias, não quais os dias.

INÍCIO DO PERÍODO EXPERIMENTAL

Dez.

Dois dias por semana funciona como um período experimental, ainda não como política definitiva.

DOCUMENTO DE POLÍTICA

30 nov

O responsável de RH publica a política de teletrabalho atualizada.

PONTO DE REVISÃO

Março

A liderança analisa o período experimental e decide se continua.

SEGUIMENTO

Há três ações com responsável e data definidos — a primeira tem prazo a 20 de novembro.

#	AÇÃO	RESPONSÁVEL	PRAZO	PONTO
01	Emitir o calendário revisto da nova fábrica	Responsável de produção	**20 nov**	Ponto 02
02	Publicar a política de teletrabalho atualizada	Responsável de RH	**30 nov**	Ponto 04
03	Enviar a carta de aumento de preços aos clientes	Responsável de vendas	**10 dez**	Ponto 03



O REGISTO

Mantêm-se as quatro decisões de 10 de novembro. A próxima reunião é a 8 de dezembro.

01 **A meta de receita do segundo semestre mantém-se no nível original.**
O primeiro semestre encerrou em $5,58M face a $6,0M — 93%.

02 **A nova fábrica arranca em fevereiro, e não em janeiro.**
O equipamento chegou com 3 semanas de atraso; a capacidade continua a subir 1,3×.

03 **Os produtos principais sobem 6% em média a partir de abril.**
Os materiais custam 12% mais do que no ano passado; as vendas informam os clientes em janeiro.

04 **O teletrabalho passa de um dia por semana para dois.**
Período experimental a partir de dezembro, revisão em março.

PRÓXIMA REUNIÃO DE LIDERANÇA

8 dez

2026, 14h00 · sede, sala de conferências principal

Traga o estado de qualquer ação de que seja responsável, e as perguntas da sua equipa sobre o aumento de preços e o período experimental de teletrabalho.

PERGUNTAS ANTES DESSA DATA

Coloque-as ao responsável indicado na lista de ações, ou ao seu patrocinador executivo.