



SOLUÇÕES PARA IMPLANTAR AS ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS

**COMO SUPERAR OS DESAFIOS NAS
EMPRESAS EM MOMENTOS DE INCERTEZAS**



- Quem somos

A **B2I Business to Improvement** formada pelas consultorias Vértico Gestão Empresarial, 3L Business Drivers, Máxima Produtivismo e a Master Sapiens visa promover encontros empresariais, palestras, treinamentos e workshop nas áreas de estratégia, gestão de processos e pessoas, lean e recursos humanos para ajudar as empresas a encontrarem soluções como :

- Desenvolver e implantar **novos negócios**
- Melhorar a **lucratividade do negócio**
- Aprimorar práticas e técnicas **gerenciais**
- Conquistar **altos níveis de desempenho**



• Associados B2I

Jairo Ramalho

- Sócio-Diretor da Máxima Produtivismo
- Engenheiro Mecânico (FEI) e Pós –Graduado pela FGV
- Especialista em gestão empresarial com aperfeiçoamento adquirido através de treinamentos nos USA pela Shingijutsu Japão e TBM USA
- Conduziu vários trabalhos de estratégia, melhoria de produtividade e serviços administrativos em países das Américas do Norte e Latina
- Consultor com mais de 16.000 h de consultoria e mais de 6.000 pessoas treinadas e capacitadas. Especialista em gestão competitiva, soluções de produtividade, excelência empresarial, Lean enterprise, mentoring, avaliação de riscos de suprimentos, joint venturing e aquisições
- Experiência profissional: ,Chrysler do Brasil, VW caminhões, SEW Motoredutores, Black& Decker, Monroe, Maxion, Grupo Ultra, Tower Automotive e TBM Consulting Group.

Vanderlei D. D. Silva

- Sócio-Diretor da Vértico Gestão Empresarial.
- Pós-graduado em Administração - USP, Engenheiro Metalurgista - FEI
- Especialização em Synchronous Manufacturing pela Spectrum Consulting – USA
- Experiência em cargos de direção nas empresas Asea Brown Boverly (ABB), Case & New Holland (Grupo Fiat), Rolamentos FAG e Conforja (Grupo Hoesch).
- Consultor de empresas nas áreas de gestão ,estratégia e lean atuando em empresas nacionais e multinacionais,
- Profunda vivência na estruturação, gerenciamento, fechamento, transferência e startup de operações industriais e comerciais.
- Experiência internacional em países da América do Norte e Europa na implantação e coordenação de programas de excelência
- 08 anos como empresário no segmento de varejo de moda.



Peterson Soares

- Sócio- Diretor da 3L Business Drivers
- Graduado em Administração de Empresas, com especialização em Sistemas de Informação pela Universidade de Santo Amaro – UNISA
- Profissional com mais de 15 anos de experiência na realização de trabalhos de diagnostico de oportunidades e gerenciamento de projetos de gestão da produtividade;
- Atuou como consultor indo até gerente geral de projetos na ABS Consultoria e como Installation Specialist na Proudfoot;
- Trabalhos realizados nas empresas Jari, Eluma, Cereser, Castelo Alimentos, Mexichem, CBA Alumínio, Invista, Docol Metais Sanitários, Forno de Minas, Aurora Alimentos, ADM, Rumo Logística, EBF Capacetes e Kings Sneakers.

Eduardo Iorgof Rocha

- Sócio-Diretor da Master Sapiens
- Engenheiro mecânico formado pela escola de engenharia Mauá.
- Mais de 10 anos de experiência em treinamentos nas áreas comercial
- Professor universitário com mais de 16 publicações pela editora Educamais
- Dretor de agencia digital (lifemotion) .
- Experiência em multinacionais como Pirelli, SKF e Rolamentos FAG.

- Algumas empresas que atuamos como executivos



- Alguns clientes que atuamos como consultores

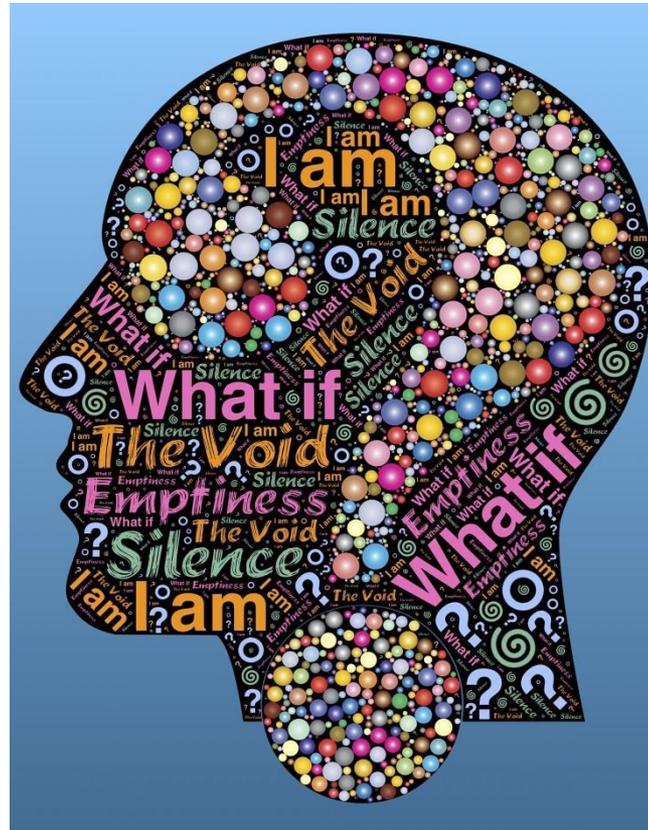


- Alguns clientes que atuamos como consultores



- **Objetivo:**

O workshop promoverá o “debate “ com os participantes sobre a importância das estratégias e as soluções para o seu desenvolvimento, implantação e gerenciamento para superar os desafios nas empresas.



Agenda:



* **Nossa Expectativa**

Provocar os participantes a colocarem na prática soluções de estratégia para melhorar o desempenho do negócio

* **Agenda**

- ✓ Abrindo a visão para o cenário de incertezas
- ✓ A importância da estratégia nos negócios
- ✓ A implantação da estratégia
- ✓ Coffee Break
- ✓ O MASP como ferramenta para implantar as estratégias
- ✓ Debater as questões de estratégia e os caminhos para sua execução



**COMO SUPERAR OS DESAFIOS NAS EMPRESAS EM
MOMENTOS DE INCERTEZAS**

**A IMPORTÂNCIA DA
ESTRATÉGIA NOS NEGÓCIOS**

B2I
BUSINESS TO IMPROVEMENT

GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA

NOVA REALIDADE:

- Maior nº de concorrentes
- Concorrentes mais competitivos
- Aceleração da evolução tecnológica
- Perda de fidelidade às marcas
- Mudanças rápidas e imprevisíveis
- Clientes mais exigentes

MAIORES RISCOS:

- Redução de participação no mercado
- Perda de competitividade
- Redução da lucratividade
- Sobrevivência

NECESSIDADES:

- Maior visão do mercado
- Maior visão da concorrência
- Maior agilidade
- Maior foco no cliente
- Maior competitividade

PRINCIPAIS BARREIRAS

- Cultura empresarial
- Estrutura organizacional complexa
- Excesso de desperdício na cadeia de valor
- Falta de competência gerencial
- Falta de Planejamento

A busca pela produtividade, inovação e competitividade devem ser preocupações constantes e são normalmente baseadas em :

Sugestões:

- Matriz
- Sócios
- Clintes
- Amigos
- Modismos
- Fornecedores
- Etc

Mídias:

- Revistas
- Jornais
- Livros
- Seminários
- Internet
- Feiras,exposições
- Etc

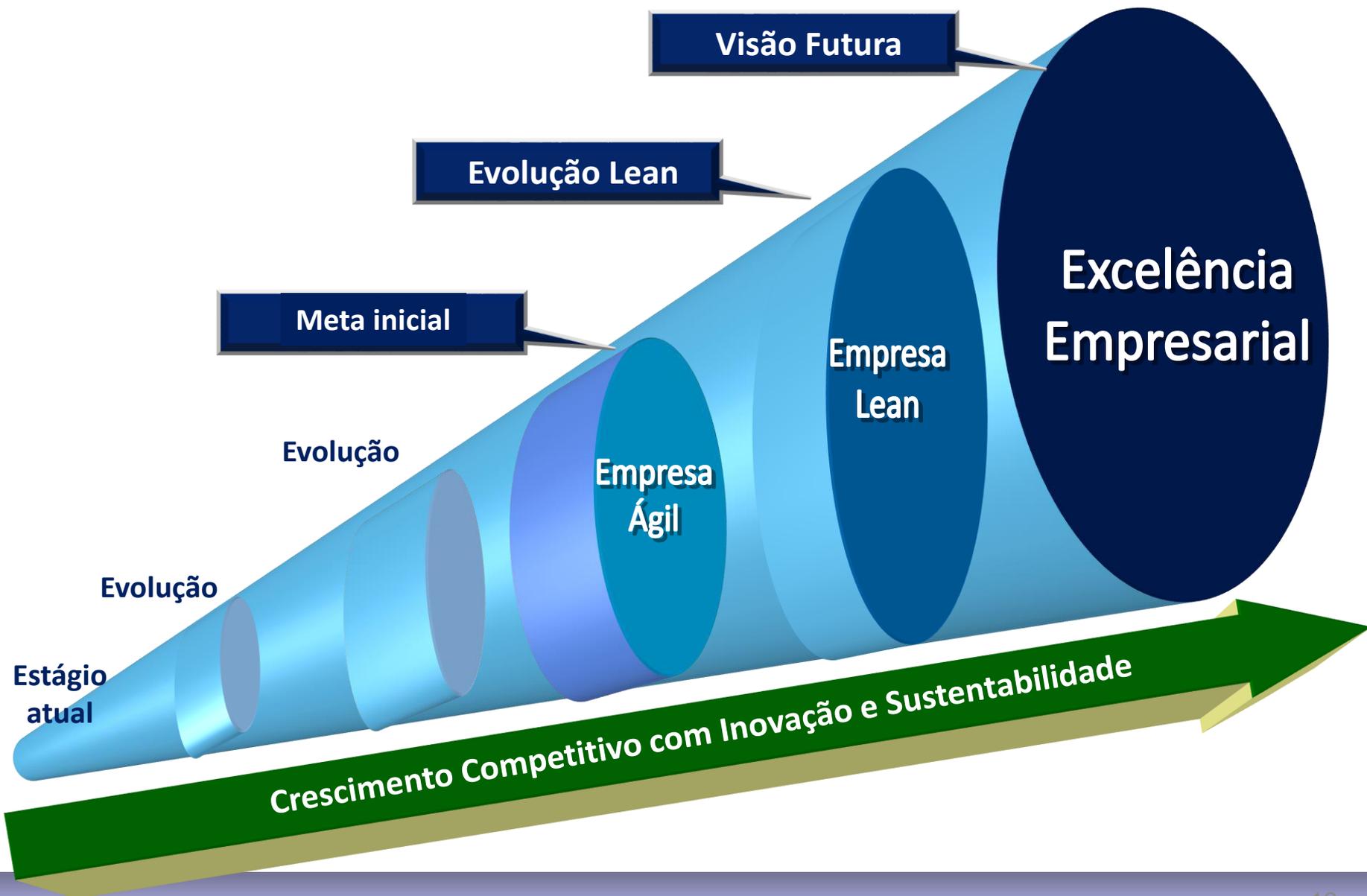
Dúvidas:

- O que, Onde, Quem?
- Quando?
- Qual metodologia?
- Consultoria externa?
- Grupos de trabalho?
- Qual o ROI?
- Como sustentar?

COMO FAZER? - QUAL O MELHOR CAMINHO? - QUAL METODOLOGIA UTILIZAR?

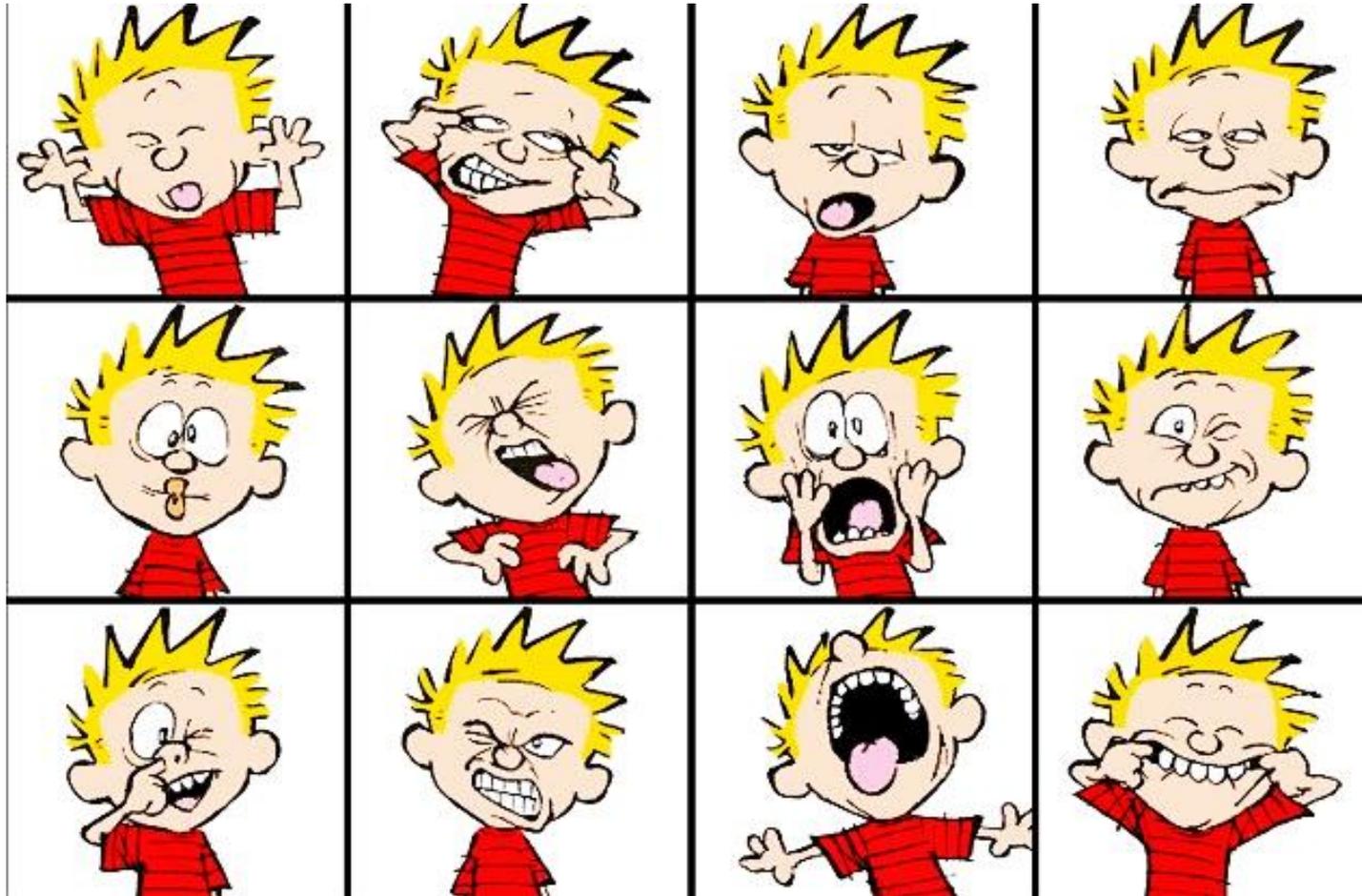
- ✓ A que for mais simples, fácil, rápida, renovável e que envolva e comprometa toda a organização
- ✓ A que traga os melhores resultados e sem a necessidade de que seja exclusiva
- ✓ A que seja atrelada a necessidade e não a modismos e que “quebre” os paradigmas

Estágios evolutivos das empresas



Apresentações dos participantes

Nome, Empresa, Segmento de atuação



Dinâmica – Principais “Dores”



Dinâmica – Qual é a principal “dor” do negócio?

- Exemplos das “dores” das empresas:

Financeiro	Operacional	Comercial	Gestão Pessoas
- Falta de capital de giro	- Baixa produtividade	- Baixa conversão em vendas	- Reclamações trabalhistas
- Custos operacionais elevados	- Alto índice de refugo ou retrabalho	- Falta de controles	- Falta de liderança
- Falta de gestão financeira / custo	- Atraso na entrega	- Falta de estratégias	- Desmotivação da equipe

Dinâmica – Qual é a principal “dor” do negócio?

- Indicar apenas uma “dor” por empresa que pode ser :

FINANCEIRO

- Dor:
- Nome:

OPERACIONAL

- Dor:
- Nome:

COMERCIAL

- Dor:
- Nome:

GESTAO PESSOAS

- Dor:
- Nome:

Tempo – 2 min. Para escrever e depois entregar os post its aos consultores



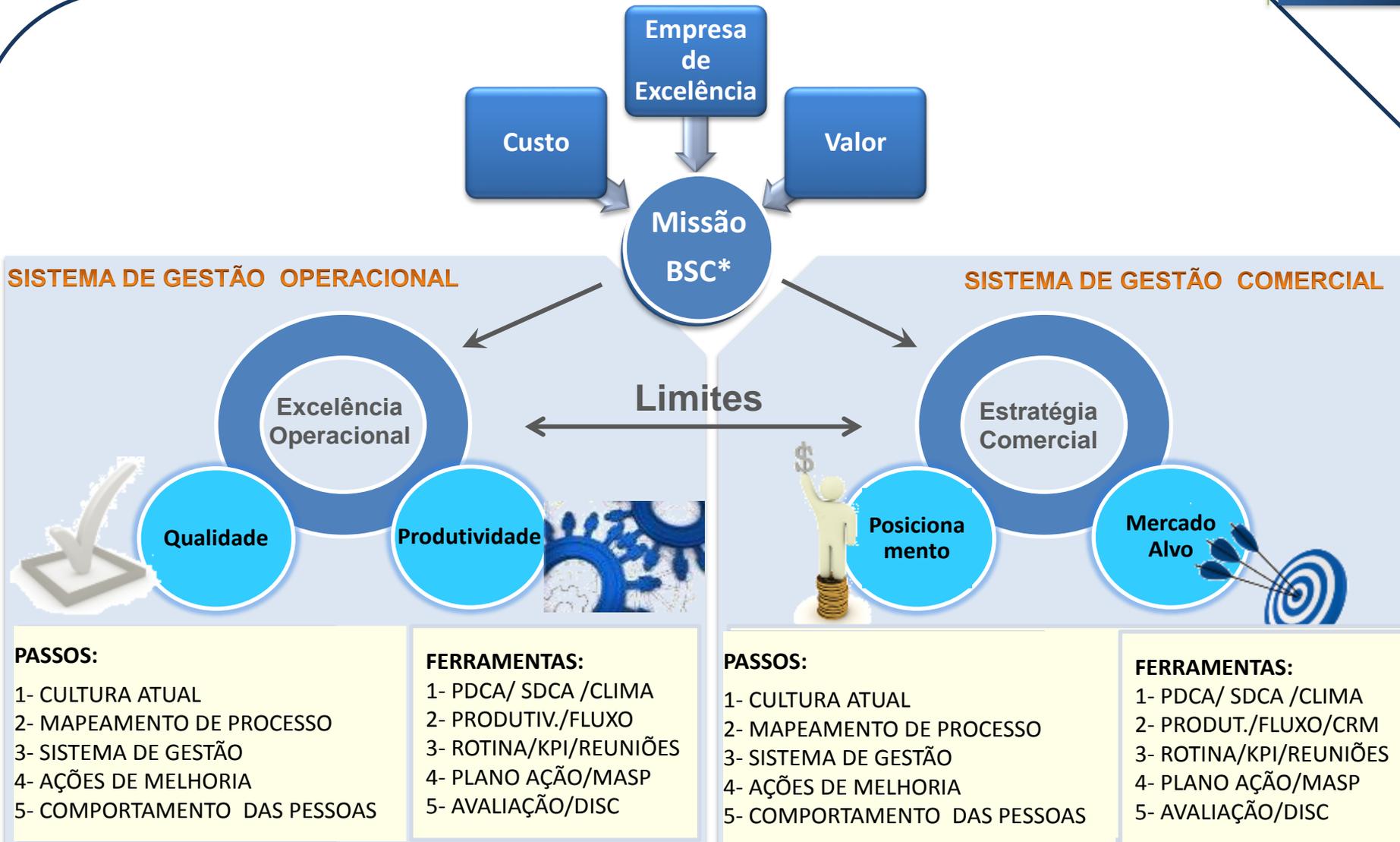
**COMO SUPERAR OS DESAFIOS NAS EMPRESAS EM
MOMENTOS DE INCERTEZAS**

**A IMPORTÂNCIA DA
ESTRATÉGIA NOS NEGÓCIOS**

B2I
BUSINESS TO IMPROVEMENT

Excelência Empresarial

Sistema de Gestão de Processos



SISTEMA DE GESTÃO OPERACIONAL



PASSOS:

- 1- CULTURA ATUAL
- 2- MAPEAMENTO DE PROCESSO
- 3- SISTEMA DE GESTÃO
- 4- AÇÕES DE MELHORIA
- 5- COMPORTAMENTO DAS PESSOAS

FERRAMENTAS:

- 1- PDCA/ SDCA /CLIMA
- 2- PRODUTIV./FLUXO
- 3- ROTINA/KPI/REUNIÕES
- 4- PLANO AÇÃO/MASP
- 5- AVALIAÇÃO/DISC

SISTEMA DE GESTÃO COMERCIAL



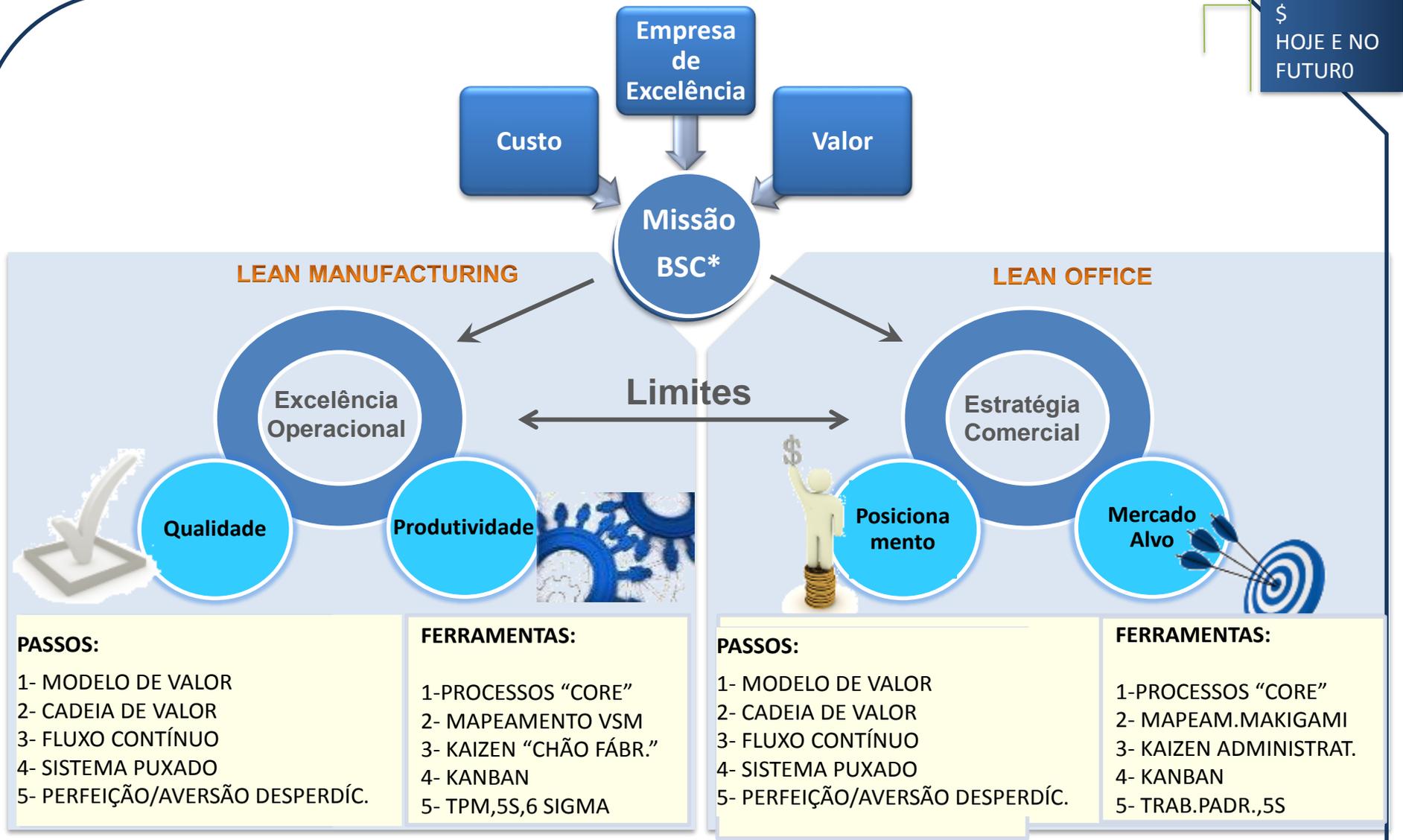
PASSOS:

- 1- CULTURA ATUAL
- 2- MAPEAMENTO DE PROCESSO
- 3- SISTEMA DE GESTÃO
- 4- AÇÕES DE MELHORIA
- 5- COMPORTAMENTO DAS PESSOAS

FERRAMENTAS:

- 1- PDCA/ SDCA /CLIMA
- 2- PRODUT./FLUXO/CRM
- 3- ROTINA/KPI/REUNIÕES
- 4- PLANO AÇÃO/MASP
- 5- AVALIAÇÃO/DISC

\$
HOJE E NO
FUTURO



* BSC = Balanced Scorecards

As diferentes estratégias

- Estratégias Empresariais
Planejamento estratégico, tático e operacional



As relações causa versus efeito

- Visão & Estratégia



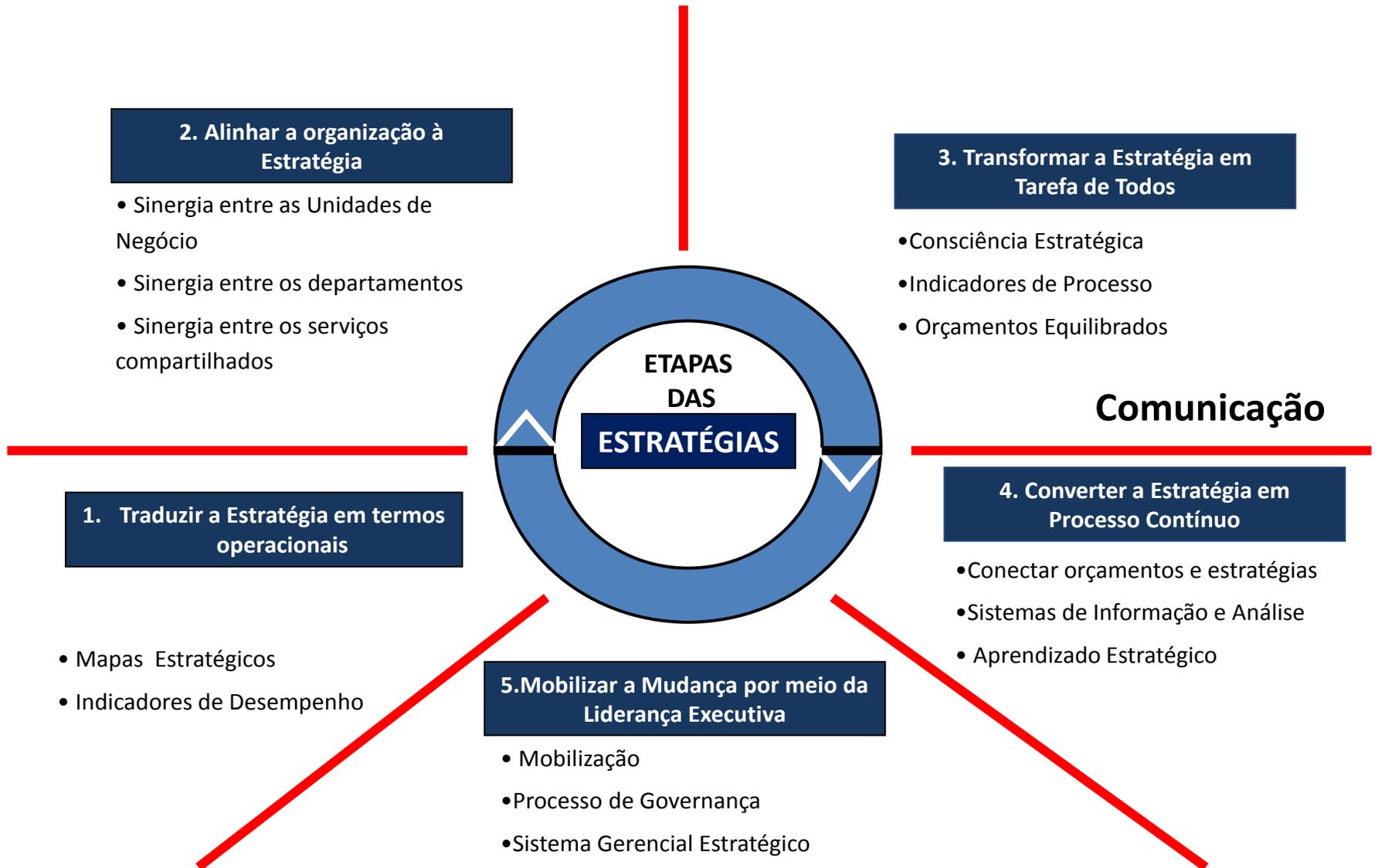


COMO SUPERAR OS DESAFIOS NAS EMPRESAS EM MOMENTOS DE INCERTEZAS

A IMPLANTAÇÃO DA ESTRATÉGIA

B2I
BUSINESS TO IMPROVEMENT

Princípios da organização focada na estratégia





CAFÉ





COMO SUPERAR OS DESAFIOS NAS EMPRESAS EM MOMENTOS DE INCERTEZAS

**O MASP COMO FERRAMENTA PARA
IMPLANTAR AS ESTRATÉGIAS**

B2I
BUSINESS TO IMPROVEMENT

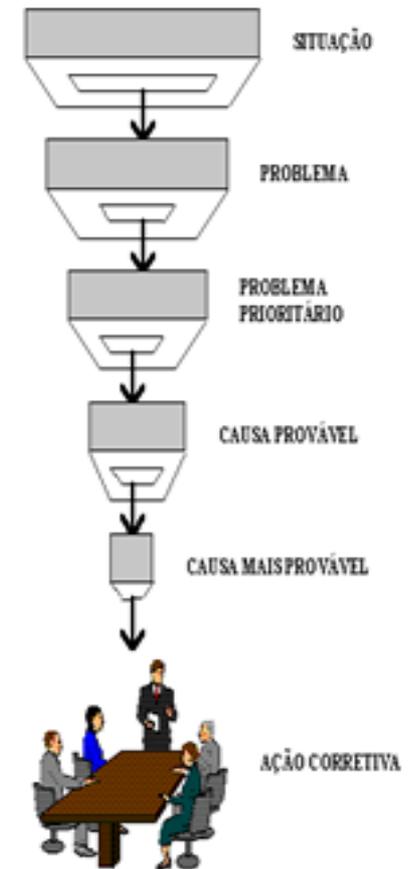
O que é o MASP

Método de Análise e Solução de Problemas: metodologia utilizada para manter e controlar a qualidade de produtos, processos ou serviços de uma empresa.

Prescritivo, racional, estruturado e sistemático para o desenvolvimento de um processo de melhoria contínua. **Visa solução de problemas e obtenção de resultados** otimizados com redução dos custos operacionais ou aumento do faturamento, entre outros.

Segue uma sequência lógica para identificar o problema, analisar as causas e tomar decisão.

Cada etapa descreve os objetivos, as atividades a serem desenvolvidas, as pessoas envolvidas e as ferramentas mais usadas, para que o gestor compreenda como utilizá-las. O gestor deve estar informado de todas as situações que envolvem o problema.



PDCA	Fluxograma	Fase	Objetivo
P		Identificação do Problema	Definir claramente o problema e reconhecer sua importância
		Observação	Investigar as características específicas do problema com uma visão ampla e sob vários pontos de vista
		Análise	Descobrir as causas fundamentais
		Plano de Ação	Conceber um plano para bloquear as causas fundamentais
D		Ação	Bloquear as causas fundamentais
C		Verificação	Verificar se o bloqueio foi efetivo
		(Bloqueio foi efetivo)	
A		Padronização	Prevenir contra o reaparecimento do problema
		Conclusão	Recapitular todo o processo de solução de problema para o trabalho futuro

Planejamento

- Grupo de Trabalho
- Análise SWOT**
- Fluxo Atual do Processo
- Fluxo Exemplo
- Identificação do Problema**
- Cronograma de Eventos
- Dimensionamento Recursos.
- Metas

Controle

- Formulário MASP
- Brainstorming/ 5 Porquês**
- Diagrama Ishikawa**
- Matriz Prioridade**
- Galeria de Fotos

Indicador

- Follow-up de reuniões
- Fluxo Proposto do Processo

Cobrança

- Agenda de Reuniões
-
- Responsabilidade**
- Diretoria Mês
-
- Chefia > Semana
-
- Chefia < Dia
- Detalhe

- Metodologia de Controle
- Registro da ação tomada

- Análise de Desvios
- Priorização de ações**

- Avaliação de Resultados
- Planos de Ação - PDCA**

Estabelecimento de Metas;
Planejamento do Gestor;
Preparação das Equipes.

Acompanhamento da Equipe;
Ação Corretiva;
Velocidade na Resolução.

Orientação da Ação;
Prioridades.

Replanejamento;
Ação Tomada;
Acompanhamento.

ATUAÇÃO DO GESTOR

Os clientes estão reclamando muito dos atrasos nas entregas

1. Por que há atrasos nas entregas?

- Porque o produto nunca sai da fábrica no momento que deveria.

2. Por que o produto não sai da fábrica quando deveria?

- Porque as ordens de produção atrasam.

3. Por que as ordens de produção atrasam?

- Porque o cálculo das horas de produção sempre fica menor do que a realidade.

4. Por que o cálculo das horas sempre fica menor do que a realidade?

- Porque estamos usando um software ultrapassado.

5. Por que estamos usando um software ultrapassado?

- Porque o engenheiro responsável ainda não recebeu treinamento no software mais atual.

6. Por que o engenheiro ainda não recebeu o treinamento no software mais atual?

- Porque não há um planejamento adequado no processo de capacitação e treinamento.

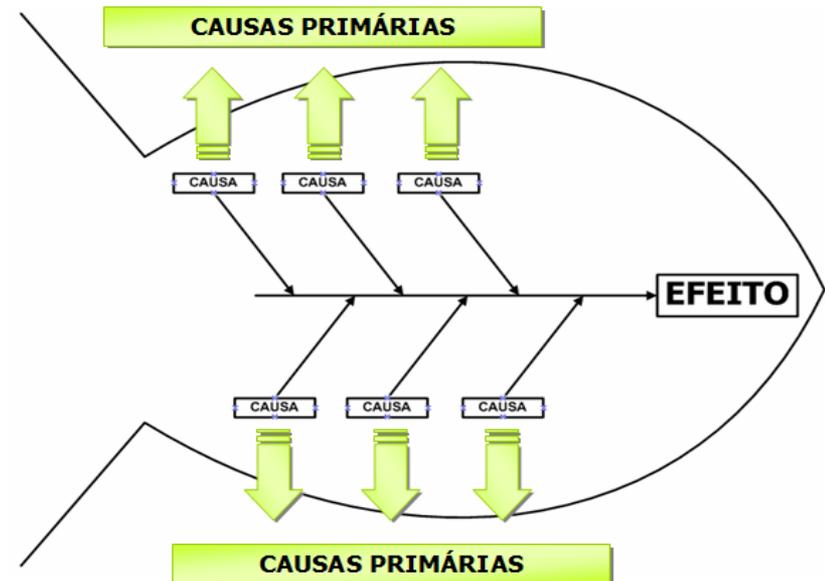


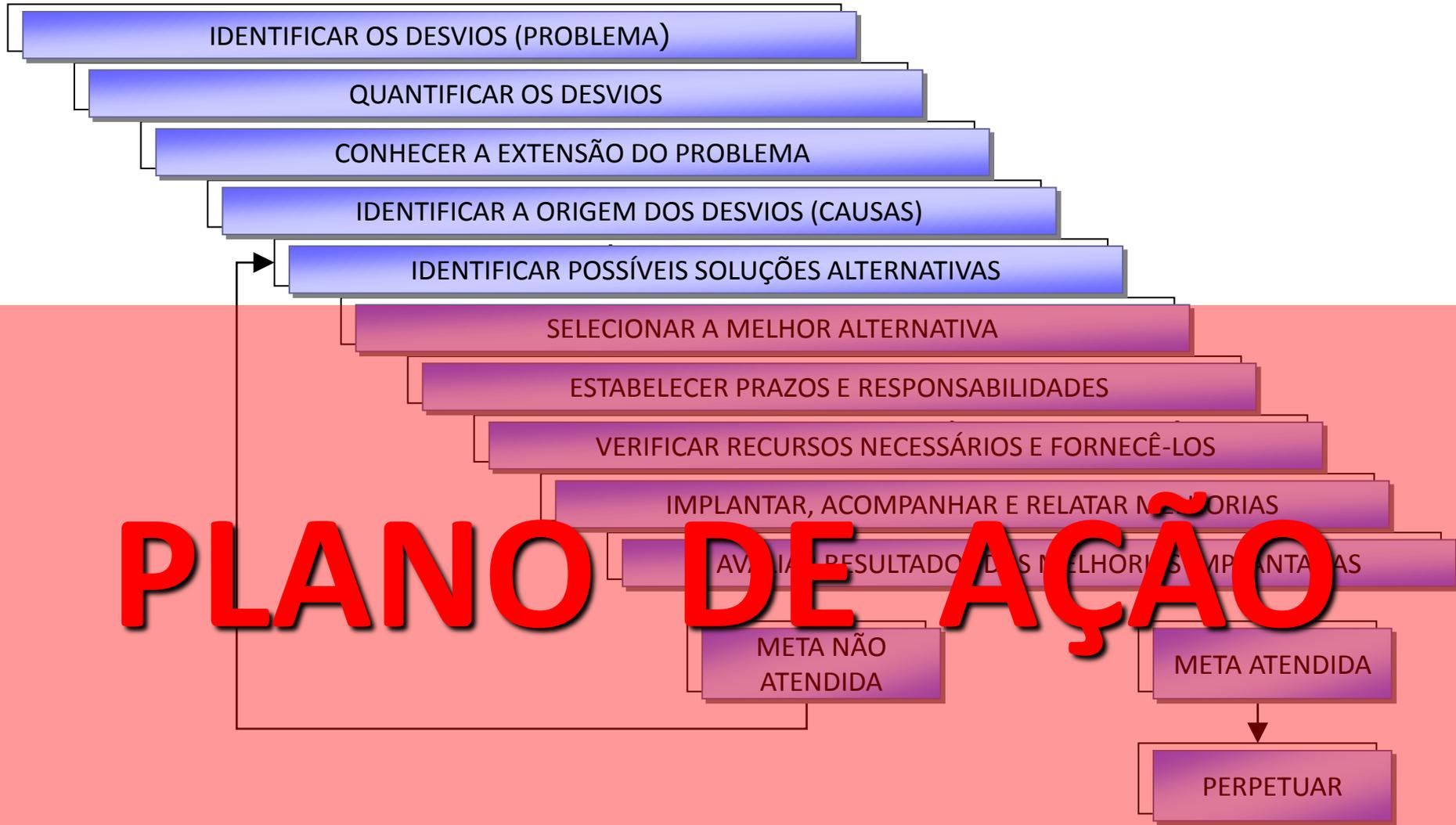
Causa raiz:
Falta de planejamento no processo de treinamento e capacitação.

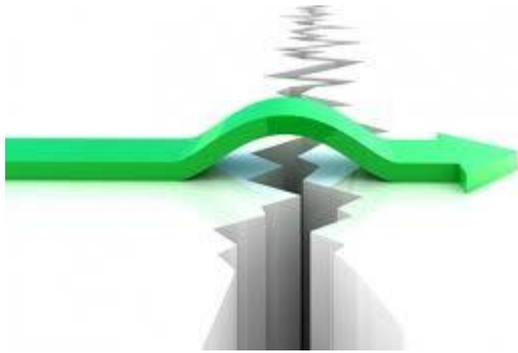
DIAGRAMA DE ISHIKAWA

Através dele podemos identificar e analisar as causas potenciais de variação do processo ou da ocorrência de um fenômeno, bem como a forma como essas causas interagem entre si.

Possui grande utilidade em ocasiões onde não é possível se descobrir as causas objetivas e reais geradoras de um determinado efeito (PROBLEMA)



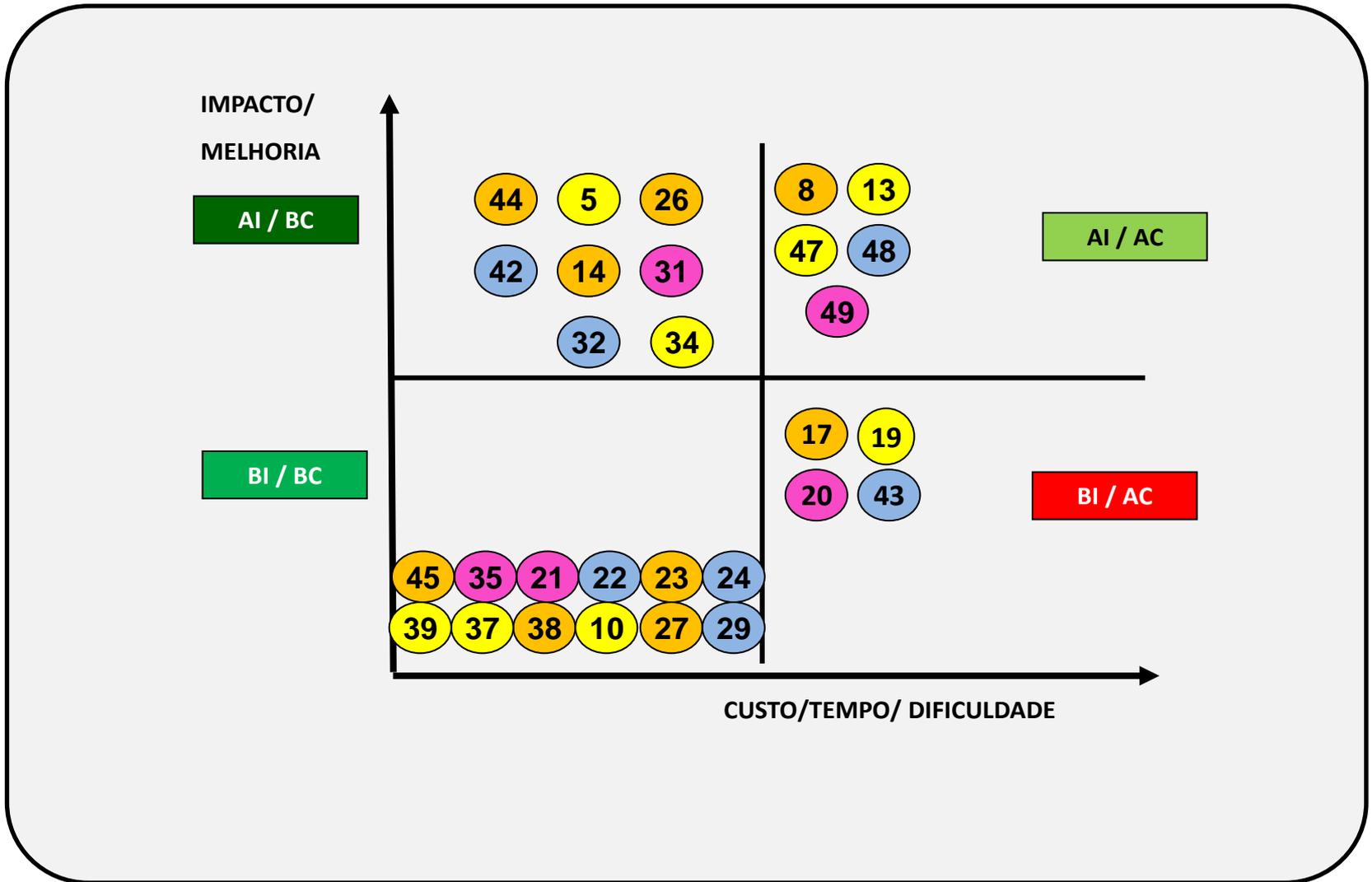




Plano de Ação

- . Quais as **ATIVIDADES** que devem ser realizadas para se alcançar os objetivos?
- . **COMO** essas atividades serão realizadas?
- . **QUEM** as executará?
- . **QUANDO** essas atividades serão iniciadas e **FINALIZADAS**?
- . As atividades terão **RESULTADOS** mensuráveis?
- . Como serão **AVALIADAS**?
- . Quais são os **RECURSOS** necessários e o que está disponível?

Matriz de viabilidade



- Financeiro
- Vendas
- Operação
- Gestão



**COMO SUPERAR OS DESAFIOS NAS EMPRESAS EM
MOMENTOS DE INCERTEZAS**

**DEBATER AS QUESTÕES DE ESTRATÉGIA E
OS CAMINHOS PARA SUA EXECUÇÃO**

B2I
BUSINESS TO IMPROVEMENT

Dinâmica – Priorizar as “Dores”



Dinâmica – Workshop



- Cada grupo será formado a partir das cores identificadas no crachá, não terá pessoas da mesma empresa e ficará numa sala específica com um consultor de apoio
- Cada grupo terá 1 hora para análise do problema utilizando as ferramentas apresentadas
- Cada grupo definirá um representante no início dos trabalhos e que também apresentará em 05 min as conclusões no “Brown Paper”

Apresentação dos trabalhos dos representantes deverá conter:

- Principais causas da “Dor”
 - Principais ações
- Dificuldades encontradas

- análise dos resultados dos 4 grupos
- como aplicar as ferramentas compartilhadas e a contribuição
no resultado no negócio
- quais as principais dificuldades para aplicar



Não existe vento favorável a quem não sabe
aonde ir.
Sêneca

Quem deve implantar as mudanças ??????

"O floco de neve nunca se sente responsável por causar a avalanche"

Jon Ronson, jornalista americano



Mensagem Final

vídeo

THANK YOU

ありがとうございました MERCI

DANKE धन्यवाद

شُكراً OBRIGADO



11 98456-9131 11 99664-5489

www.verticogestao.com.br



3L Business Drivers
Gestão da Produtividade

11 964813401

www.3lbuds.com.br



11 989966990

www.maxipro.com.br



11 972833453

www.mastersapiens.com.br