

Editorial

Lean nas Vendas

Numa altura de crise como esta é importante trabalhar em dois aspectos:

- **Investir na entrada de novos mercados / clientes / produtos;**
- **Melhorar as operações da organização para preparar para o após crise.**

As operações e as vendas têm de trabalhar em conjunto para o sucesso da empresa. De modo a permitir o trabalho em equipa é importante existirem reuniões frequentes para partilhar informação. Para esta reunião ser fluida é importante criar mecanismos de gestão que permitam uma comunicação suave.

O papel das operações, durante este tempo, é implementar melhorias para a organização estar preparada para o após crise e fornecer recursos às vendas e ao desenvolvimento do produto para criar novos argumentos.

Muitas vezes presenciamos empresas que apenas se preocupam com uma coisa de cada vez, ou vendas ou operações ou produto. Isto é sinónimo de uma organização que não delega, e reflexo da impossibilidade dos gestores se ocuparem de vários assuntos ao mesmo tempo. Numa organização Lean todos participam, sendo possível trabalhar em todas as áreas, implementando melhorias em toda a organização ao mesmo tempo. O contrário é alimentar o “pesadelo” de encontrar ocupação para todos os colaboradores e terminar por acções de limpeza ou a produzir para stock.

LeanOp partilha experiências

Para ter sucesso em períodos mais exigentes é importante partilhar conhecimentos e experiências com outras empresas que já enfrentaram o mesmo desafio e, com maior ou menor dificuldade, o ultrapassaram. É com este objectivo que a LeanOp organizou, na AEP, uma conferência com o tema “Desafios Lean”, no passado dia 23 de Novembro.

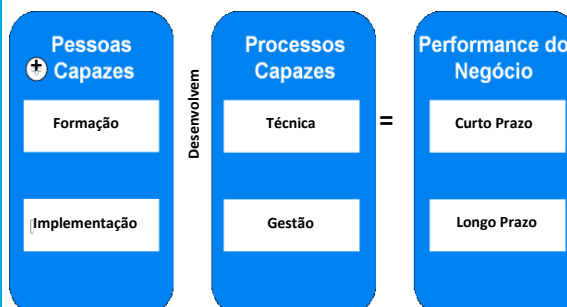
A Conferência foi organizada com o intuito de apresentar os desafios, a análise, as soluções e os resultados de dois casos de sucesso de clientes LeanOp, Riox e Fucoli-Somepal. Foi também convidada a participar na conferência a empresa 4Lean, uma empresa inovadora e com um know-how interessante, na área das Soluções Lean.



A LeanOp acredita que a melhoria contínua e sustentável só é possível quando se envolve TODOS, desde gestão de topo, passando pela gestão intermédia, até ao chão de fábrica.

Com esta filosofia os nossos clientes criam uma empresa musculada e motivada para a melhoria.

A Fucoli-Somepal e a Riox são exemplos reais de como a formação de pessoas capazes nos conceitos Lean, com experiências de workshops ou projectos de melhoria e motivadas, desenvolvem processos cada vez mais capazes.



Quando a melhoria contínua é aplicada aos processos de uma organização, de uma forma sistemática e com a participação de todos, o resultado é uma equipa auto-motivada para a melhoria. Só assim se obtêm resultados, não apenas a curto e médio prazo, mas também a longo prazo. Exemplo desse processo é a Riox que, passado um ano do último workshop da LeanOp, continua a implementar melhorias em toda a organização, a aumentar a produtividade, a reduzir os custos e a obter resultados extraordinários desde o chão de fábrica até aos níveis de gestão.

Após a apresentação dos diferentes casos de estudo, de implementações Lean, houve ainda um espaço para questões da parte do auditório aos oradores da conferência.

Na plateia estavam representadas mais de 150 pessoas dos vários ramos da indústria e de serviços. A LeanOp aproveita esta oportunidade para agradecer o apoio da parte dos clientes LeanOp, o que demonstra confiança e orgulho no nosso produto.



Nuno Silva
(Director LeanOp)

Notícias

No passado dia 24 de Novembro, a LeanOp organizou uma formação, com o apoio da AIDA – Associação Industrial do Distrito de Aveiro, na área de TQM (Total Quality Management).



Os processos produtivos tem como objectivo produzir peças boas à primeira, segundo as necessidades do cliente. Para isso toda a organização tem de estar focada nos fundamentos de autoqualidade, resolver os problemas na causa raiz e motivada para a melhoria contínua. São estes os conceitos de TQM.

Conceitos - Lean nas Vendas

O Lean é na maior parte das vezes associado à área produtiva, escritório (Lean office), fluxo da fábrica ou objectivos como produtividade, eficiência de máquinas, tempo de atravessamento. Porém, um sistema Lean deve ser implementado em toda a empresa, desde o departamento comercial e recepção das encomendas, até à expedição do produto e feedback do cliente. Se uma empresa aumenta a capacidade de produção tem de possuir mercado e encomendas para usufruir dessa capacidade.

A melhoria contínua e o método PDCA (Plan, Do, Check, Act) são bases dos sistemas Lean e devem ser aplicados nas vendas:

- Actuar nos desvios à estratégia para criar um processo mais robusto;

- Registrar e standardizar casos de sucesso.

- Criar indicadores para acompanhamento do plano e reuniões para revisão da estratégia e seguimento do Plano.

- Verificar o estado actual (análise de vendas e mercados, concorrentes, canais de distribuição e portfolio de produtos);

- Realizar um cascading da estratégia da empresa, para definir objectivos e verificar alinhamento;

- Analisar recursos e criar plano de acção tendo em conta o esforço e o orçamento da empresa.

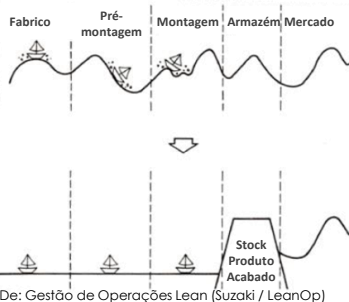


- Criar e executar Plano de Acções.

Outro conceito a ser aplicado é o de nivelamento, entre as encomendas e as operações. A capacidade de um sector produtivo é finito, logo os lotes do cliente e regras de aceitação de encomendas devem estar

definidos, com o cliente, para redução de variabilidade e melhor capacidade de entrega.

Uma forma de “almofadar” as requisições do mercado e reduzir o tempo de resposta é criar um stock de produto acabado, tendo já reduzido o stock intermédio, esta acção não implica problemas de tesouraria.



Academy

Plano 2012

□ Abril - Porto

Conferência sobre Lean Office

Presença de oradores de empresas internacionais na área dos serviços.

Conferência Planeamento Lean

Presença de oradores de empresas que remodelaram todo o planeamento e reduziram o tempo de atravessamento de toda a fábrica.

□ Abril - Lisboa

Conferência sobre Lean Office

Presença de oradores de empresas internacionais na área dos serviços.

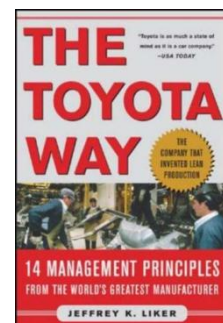
□ Outubro – Porto e Lisboa

Kiyoshi Suzuki regressa a Portugal

A LeanOp Press vai promover o lançamento do 2º livro de Suzuki (Desafios da Gestão Lean) em português.

Para mais informações contactar:
academy@leanop.com

Livro Recomendado



Jeffrey Liker

Neste livro constam os princípios de gestão e a filosofia de organização que serviram de base para a gestão da qualidade na Toyota, a nível mundial, o que lhe permitiu garantir a actual reputação e confiança no produto até aos dias de hoje.