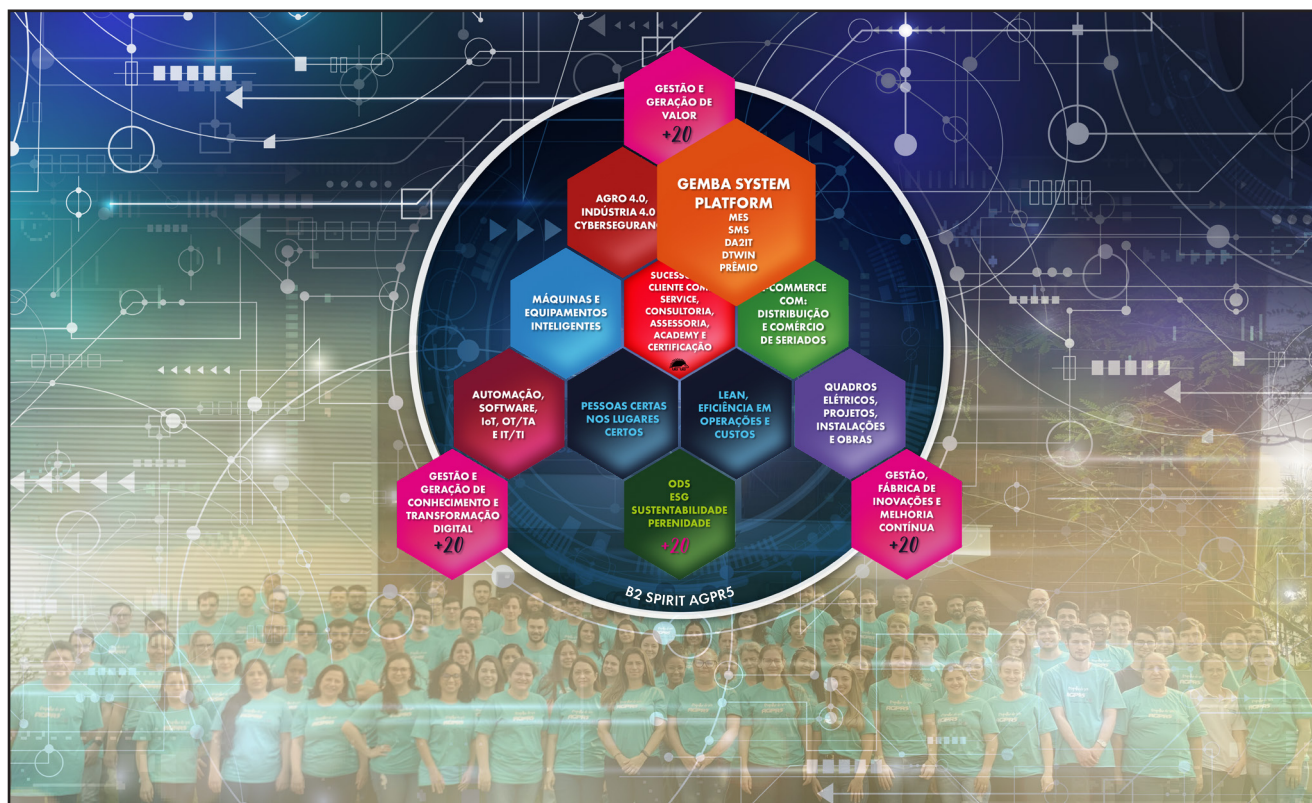


# NewsLetter

Ed. 11 - W 11- Ano 23 - 12 a 18/03



## NESTA EDIÇÃO

### Mensagem do CEO

"Gestão de portfólio de produtos"

pág. 106

### Mensagem Bíblica

Salmos 145:5,6

pág. 107

### Marketing & Design

pág. 108

### Gestão de Pessoas

pág. 109

### Academy

pág. 110

### Projetos & Service

pág. 111

### DS - Diálogo de Segurança

pág. 113



## Gestão de portfólio de produtos

De forma geral, o ambiente competitivo exige que as empresas apresentem novidades ao mercado constantemente, para ganhar ou manter Market Share.

Por mais que possamos e devamos fazer esforços para ampliar a competitividade das empresas por meio de seus sistemas produtivos, existe uma força limitadora desses ganhos que é diretamente proporcional a velocidade com a qual a empresa insere variedade de produtos no portfólio.

Vemos processos de gestão de portfólio que resultam em taxas de inserção de novos produtos similares a taxas de natalidade de países subdesenvolvidos, com descontinuação de produtos com índices similares às taxas de mortalidade de países desenvolvidos. Com isto, a 'população' de produtos não para de crescer.

Neste sentido, precisamos estruturar processos de gestão de portfólio de produtos que ajudem as empresas a otimizar seus portfólios, isto é, ter a menor quantidade de produtos possível para atender às necessidades dos mercados nos quais ela quer participar. Para isso, desenvolvemos um método que trabalha em 3 perspectivas:

1. Trajetória histórica: entender o que o nosso posicionamento passado e atual gerou e gera de resultados;

2. Necessidades de mercado: mapear o que leva o consumidor a tomar a decisão de escolher entre os diferentes produtos;

3. Projetar o futuro: desenhar um portfólio que preencha as lacunas identificadas no atual, reduza a eventuais sobreposições e se comunique com o mercado de forma clara.

Em função do espaço, vou tratar do primeiro ponto, Trajetória Histórica, para o qual utilizamos uma ferramenta chamada de matriz de gestão de portfólio.

Nesta matriz, posicionamos e analisamos os produtos da empresa sob duas perspectivas: a participação no faturamento da empresa e a geração de margem de contribuição de cada um dos produtos. Posicionamos os produtos na matriz de gestão de portfólio e generalizamos 4 tipos de comportamentos históricos e definimos estratégias genéricas recomendadas, a saber:

- Produtos com alta margem e alta participação no faturamento: são produtos que devemos pensar como portfólio padrão, produção para estoque, lista pública de preços, entre outros

- Produtos com baixa margem e alta participação no faturamento: são candidatos para projetos de redução de custo, redução de custos de materiais ou revisão de preços de venda;

- Produtos com alta margem e baixa participação no faturamento: costumam ser os vilões da complexidade, pois vendem muito pouco, mas temos a impressão de que quando vendem deixam dinheiro. Existe grande potencial de redução de portfólio, revisão de comunicação do produto, criação de marcas premium...

- Produtos com baixa margem e baixa participação no faturamento: são candidatos

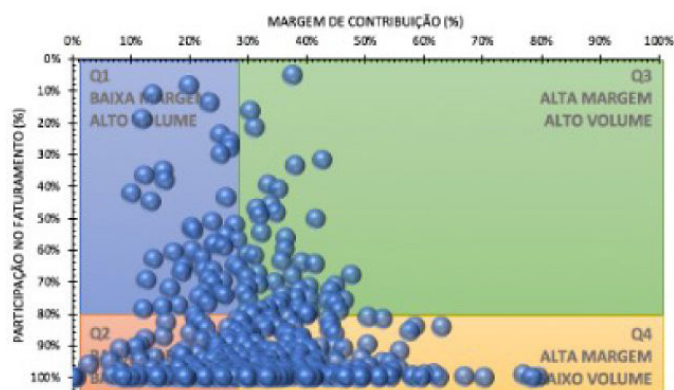
óbvios para descontinuar ou licenciar.

novos encaminhamentos

Enfim, o processo de gestão de portfólio é muito mais complexo do que esta matriz, mas ela traz um primeiro passo ao olhar o resultado das decisões do passado e sugerir

Fonte: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7042438135196098560/>

# Gestão de portfólio de produtos



| Q1    |            | Q3    |            |
|-------|------------|-------|------------|
| RL:   | R\$ 34.796 | RL:   | R\$ 28.605 |
| MC:   | R\$ 7.102  | MC:   | R\$ 10.174 |
| MC%:  | 20%        | MC%:  | 36%        |
| SKUs: | 45         | SKUs: | 51         |
| Q2    |            | Q4    |            |
| RL:   | R\$ 5.679  | RL:   | R\$ 10.241 |
| MC:   | R\$ 1.195  | MC:   | R\$ 3.915  |
| MC%:  | 21%        | MC%:  | 38%        |
| SKUs: | 137        | SKUs: | 203        |
| RL    | R\$ 79.321 |       |            |
| MC    | R\$ 22.387 |       |            |
| MC%   | 28%        |       |            |
| SKU   | 436        |       |            |

|  | Q1             | Q3            |  |
|--|----------------|---------------|--|
| 1. Reduzir Custo;<br>2. Aumentar preço;<br>3. Direcionar Oferta (produtos com melhor posicionamento) | RL: R\$ 15.588 | RL: R\$ 9.201 | 1. Estudar como portfólio padrão;<br>2. Lista pública de preço;<br>3. Prazo de entrega reduzido<br>4. Produzir para estoque;<br>5. Aumentar comissão de vendas |
|  | MC: R\$ 5.222  | MC: R\$ 4.764 |  |
|  | SKUs: 15       | SKUs: 14      |  |
| 1. Descontinuar;<br>2. Tercerizar / Parcerias<br>3. Diminuir comissão de vendas                      | RL: R\$ 1.590  | RL: R\$ 4.876 | 1. Aumentar comissão de venda;<br>2. Aumentar prazo de entrega;<br>3. Campanhas mkt;<br>4. Tornar produto Segmento Premium                                     |
|  | MC: R\$ 562    | MC: R\$ 2.795 |  |
|  | SKUs: 47       | SKUs: 104     |  |
|  | Q2             | Q4            |  |



## #MARKETINGEDESIGN

Anita Dal Pont - [anita.silva@agpr5.com](mailto:anita.silva@agpr5.com)

Falarei da magnificência gloriosa da tua majestade e das tuas obras maravilhosas.  
 E se falará da força dos teus feitos terríveis; e contarei a tua grandeza.

Salmos 145:5,6



## #MARKETINGEDESIGN

Julye Franceli do Amaral - [julye.amaral@agpr5.com](mailto:julye.amaral@agpr5.com)

Manuella Florentino - [manuella.silva@agpr5.com](mailto:manuella.silva@agpr5.com)

Anita Dal Pont - [anita.silva@agpr5.com](mailto:anita.silva@agpr5.com)

### Datas Comemorativas

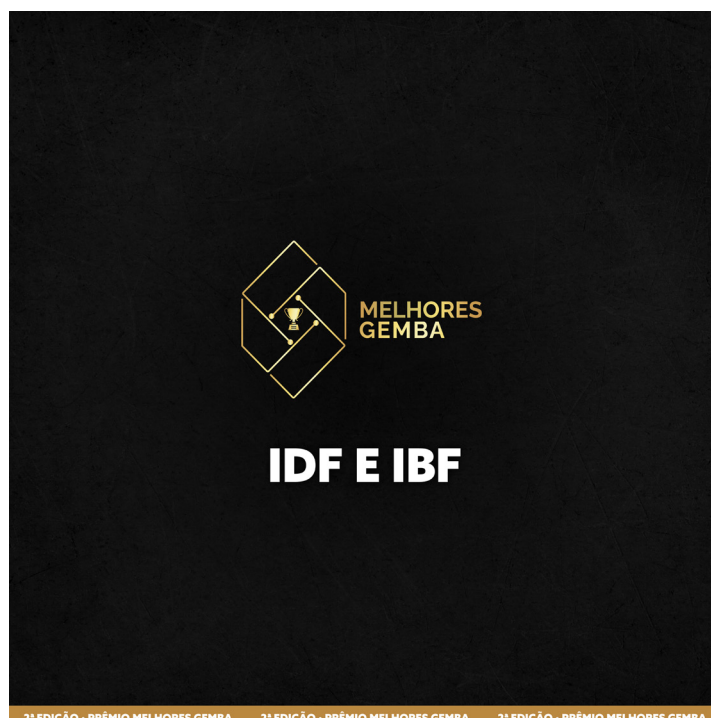
14/03 - Dia Nacional dos Animais

14/03 - Dia do Vendedor de Livros

15/03 - Dia Mundial do Consumidor



### AGPR5 nas mídias



Acesse nosso Instagram:  
[instagram.com/agpr5a5group/](https://www.instagram.com/agpr5a5group/)



## #GESTÃO DE PESSOAS

Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com

### Aniversariantes



Mauricio da Rosa  
12/03



Felipe Dominguni Darolt  
15/03



Wesley Zeferino da Silva  
16/03



Manuella Florentino  
17/03

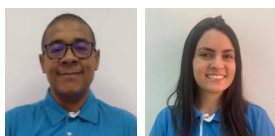


Mikaella Florentino  
17/03



Luana Machado Dandolini  
17/03

*“Desejamos paz, amor, felicidade, saúde e que seus sonhos se realizem sempre!”*



## Academy Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

# ACADEMY AGPR5 - CONCLUSÃO DOS CURSOS

### nd. Quadros + Projetos

| NOME            | CURSO | DATA      | ANDAMENTO |
|-----------------|-------|-----------|-----------|
| Gesiel Zanette  | 607   | 14/9/2022 | 0%        |
| Tiago Castelli  | 608   | 3/3/2023  | 80%       |
|                 | 3009  | 12/8/2022 | 4%        |
| Gabriel Mendes  | 3015  | 17/2/2023 | 40%       |
|                 | 3011  | 20/2/2023 | 4%        |
| Giuseppe Ghedin | 600   | 18/3/2022 | 11%       |
|                 | 601   | 18/3/2022 | 56%       |
|                 | 800   | 18/3/2022 | 40%       |

### stoque

| NOME              | CURSO | DATA     | ANDAMENTO |
|-------------------|-------|----------|-----------|
| Maikon dos Santos | 616   | 1/3/2023 | 2%        |
|                   | 617   | 1/3/2023 | 0%        |
|                   | 618   | 1/3/2023 | 0%        |
|                   | 619   | 1/3/2023 | 0%        |
|                   | 3501  | 1/3/2023 | 0%        |
|                   | 3509  | 1/3/2023 | 0%        |
|                   | 3510  | 1/3/2023 | 0%        |

### PMS

| NOME              | CURSO | DATA      | ANDAMENTO |
|-------------------|-------|-----------|-----------|
| Warlon Nascimento | 617   | 1/4/2022  | 56%       |
|                   | 618   | 11/1/2023 | 97%       |
| Eliangel Suarez   | 618   | 12/5/2022 | 80%       |

### Gemba System Platform

| NOME            | CURSO | DATA      | ANDAMENTO |
|-----------------|-------|-----------|-----------|
| Marcelo Milioli | 3007  | 29/3/2022 | 1%        |
|                 | 3504  | 29/3/2022 | 1%        |
| Ana Carolina B. | 3006  | 8/11/2022 | 55%       |
| Maicou Fortuna  | 3018  | 13/3/2023 | 40%       |
|                 | 3812  | 13/3/2023 | 0%        |
|                 | 3509  | 13/3/2023 | 0%        |
|                 | 3501  | 13/3/2023 | 0%        |

### TI

| NOME          | CURSO | DATA      | ANDAMENTO |
|---------------|-------|-----------|-----------|
| Nicolas Silva | 3005  | 30/3/2022 | 8%        |
|               | 3503  | 1/7/2022  | 21%       |
|               | 3508  | 1/7/2022  | 12%       |

### Sistemas

| NOME             | CURSO | DATA       | ANDAMENTO |
|------------------|-------|------------|-----------|
| Vinicius Damiani | 3014  | 3/3/2022   | 23%       |
|                  | 3507  | 28/11/2022 | 14%       |
|                  | 3509  | 13/12/2022 | 0%        |

### Comercial

| NOME       | CURSO | DATA      | ANDAMENTO |
|------------|-------|-----------|-----------|
| Erika Lima | 400   | 12/4/2022 | 3%        |
|            | 401   | 12/4/2022 | 0%        |

### Service

| NOME        | CURSO | DATA      | ANDAMENTO |
|-------------|-------|-----------|-----------|
| Adriel F.   | 618   | 12/9/2022 | 89%       |
| Marcio Dias | 616   | 6/3/2023  | 4%        |
|             | 617   | 6/3/2023  | 0%        |
|             | 618   | 6/3/2023  | 0%        |
|             | 3509  | 6/3/2023  | 90%       |
|             | 3510  | 6/3/2023  | 12%       |

### Automação

| NOME            | CURSO | DATA       | ANDAMENTO |
|-----------------|-------|------------|-----------|
| Leila Dias      | 618   | 14/6/2022  | 95%       |
|                 | 600   | 5/8/2022   | 16%       |
| Filipi Piucco   | 401   | 4/8/2022   | 17%       |
| Marcos H. Alves | 616   | 28/11/2022 | 42%       |
|                 | 400   | 27/2/2023  | 2%        |
| Lucas Adriano   | 618   | 15/2/2023  | 84%       |
|                 | 616   | 9/3/2023   | 70%       |
|                 | 617   | 9/3/2023   | 0%        |
| Igor Marcon     | 618   | 15/3/2023  | 42%       |

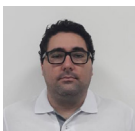


## Projetos e Instalações/Obras Elétricas

Vanio Arend - vanio.arend@agpr5.com

C003 - JBS Criciúma-SC  
C031 - JBS Dourados-MS  
C047 - Nogueira Rivelli Ressaquinha-MG  
C057 - Granja Alvorada Angatuba-SP  
C060 - Agrogen Guarapuava-PR  
C061 - JBS Santo Inácio-PR  
C080 - Cooper A1 Mondai-SC  
C091 - SCALA Sacramento-MG  
C104 - Vibra Itapejara D'Oeste-PR

C112 - JBS Brasilia-DF  
C160 - BRF Uberlândia-MG  
C244 - Louis Dreyfus Bebedouro-SP  
C285 - Louis Dreyfus Paranaguá-PR  
C310 - ADORO São Carlos-SP  
C324 - JBS Seberi-RS  
C326 - Copagri Cuiaba-MT  
C331 - Frigobet Betim-MG



## Automação e Software

Filipi Piucco - filipi.piucco@agpr5.com

C003 - JBS Criciúma-SC  
C014 - BRF Brasil Foods SA Nova Mutum-MT  
C029 - Frivasa - Itajubá/MG  
C063 - Aurora Alimentos Cunha Porã-SC  
C066 - Vibra Sete Lagoas-MG  
C071 - Cotrijal Não-Me-Toque-RS  
C073 - GT Foods Indianópolis-PR  
C088 - BRF Videira-SC

C095 - BRF Jataí-GO  
C104 - Vibra Itapejara D'Oeste-PR  
C112 - JBS Brasilia-DF  
C294 - Timac Agro Porto Alegre-RS  
C297 - Timac Agro Candeias-BA  
C310 - ADORO São Carlos-SP  
C311 - VIBRA (Ab) Pato Branco-PR  
C326 - Copagri Cuiaba-MT



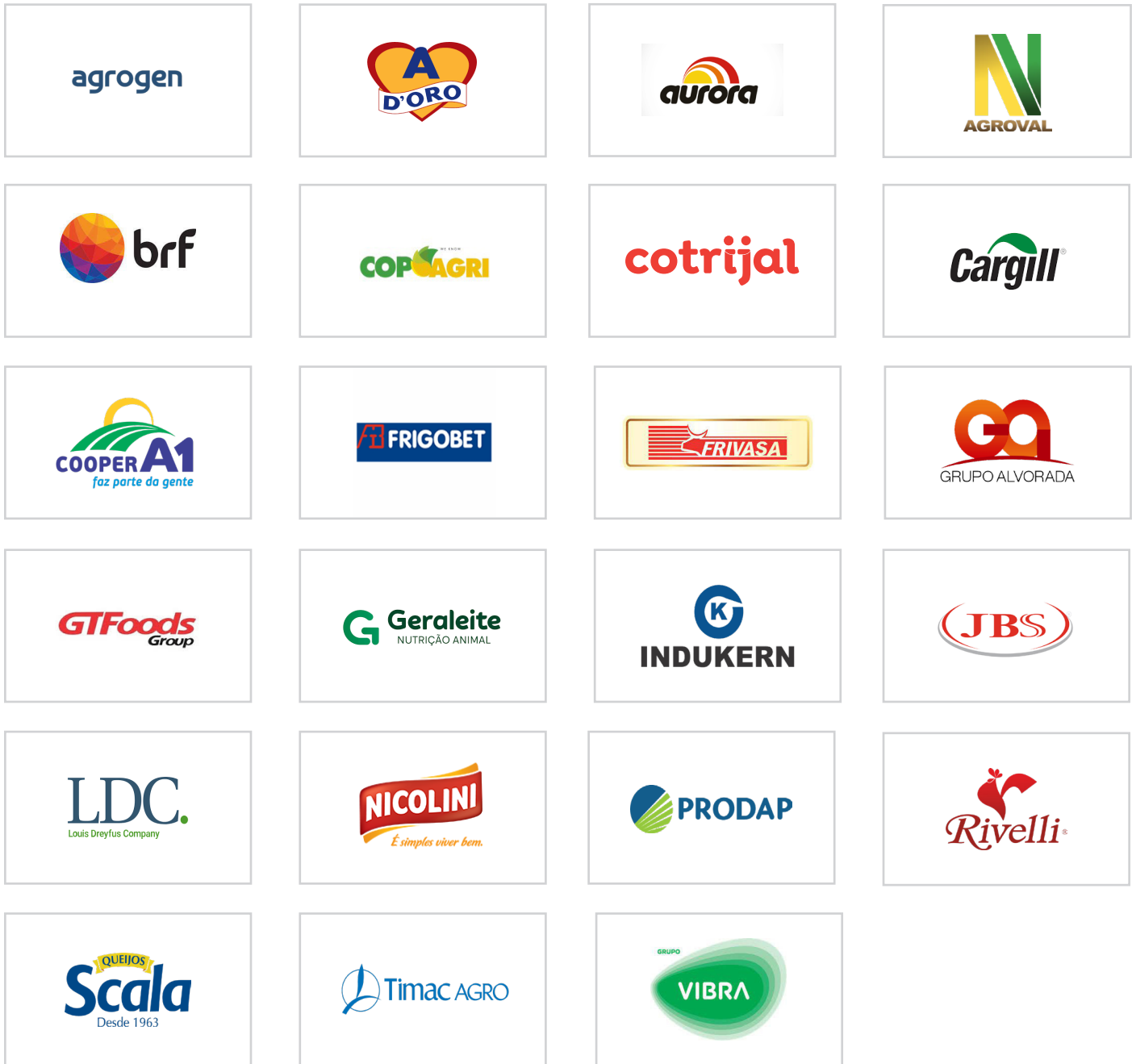
## Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

002-JBS Nuporanga-SP  
031-JBS Dourados-MS  
053A-Cargill Quatro Pontes-PR  
055-GT Foods Paranaíba-PR  
065-Frigorífico Nicolini Nova Araçá-RS  
071-Cotrijal Não-Me-Toque-RS  
079-BRF Brasil Foods Catanduvas-SC  
080-Cooper A1 Mondai-SC  
088-BRF Videira-SC  
090-BRF Brasil Foods Mineiros-GO  
091-SCALA Sacramento-MG  
094-Frísia Carambeí-PR

102-BRF Faxinal dos Guedes-SC  
106-Salus Group Santo Antonio de Posse-SP  
112-JBS Brasilia-DF  
223 - C.Vale Dom Pedrito - RS  
231-Indukern Jundiá-SP  
264-Geraleite São Gotardo-MG  
284-Agroval Coromandel-MG  
303-Prodap Barra do Garça-MT  
310-ADORO São Carlos-SP  
317-BRF Chapecó-SC  
335-GT FOODS Paraíso do Norte-PR







#DS

Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com



## DS - Diálogo de Segurança

## DICAS DO PROTEGILDO

# ATENÇÃO NA CLASSIFICAÇÃO DE PERIGOS

Para manter a segurança e a saúde dos trabalhadores que têm contato com produtos químicos, é muito importante que os perigos que cada um deles oferece estejam bem comunicados, tanto por rótulos quanto pela FISPQ (Ficha de Informação de Segurança de Produtos Químicos). Saiba quais perigos devem ser classificados de acordo com o GHS (Sistema Globalmente Harmonizado para a Classificação e Rotulagem de Produtos Químicos) e previna acidentes e adoecimentos.

**PERIGOS FÍSICOS:**

- Explosivos
- Gases inflamáveis
- Aerosóis inflamáveis
- Gases oxidantes
- Gases sob pressão
- Líquidos inflamáveis
- Sólidos inflamáveis
- Substâncias ou misturas auto-reativas
- Líquidos pirofóricos
- Sólidos pirofóricos
- Substâncias ou misturas suscetíveis de auto-aquecimento
- Substâncias ou misturas que, em contato com a água, liberam gases inflamáveis
- Líquidos oxidantes
- Sólidos oxidantes
- Peróxidos orgânicos
- Corrosivos aos metais

**PERIGOS À SAÚDE:**

- Toxicidade aguda
- Corrosão/Irritação da pele
- Lesões oculares graves/irritação ocular
- Sensibilização respiratória ou dérmica
- Mutagenicidade em células germinativas
- Carcinogenicidade
- Toxicidade à reprodução
- Toxicidade sistêmica para órgão alvo – exposição única
- Toxicidade sistêmica para órgão alvo – exposição múltipla
- Perigo de aspiração

Fonte: Abiquim (Associação Brasileira da Indústria Química)



A REPRODUÇÃO DESTA PÁGINA DA REVISTA PROTEÇÃO ESTÁ AUTORIZADA PARA USO INTERNO DAS EMPRESAS

Colaboração: Roque Puiatti

Arte: Beto Soares/Estúdio Boom