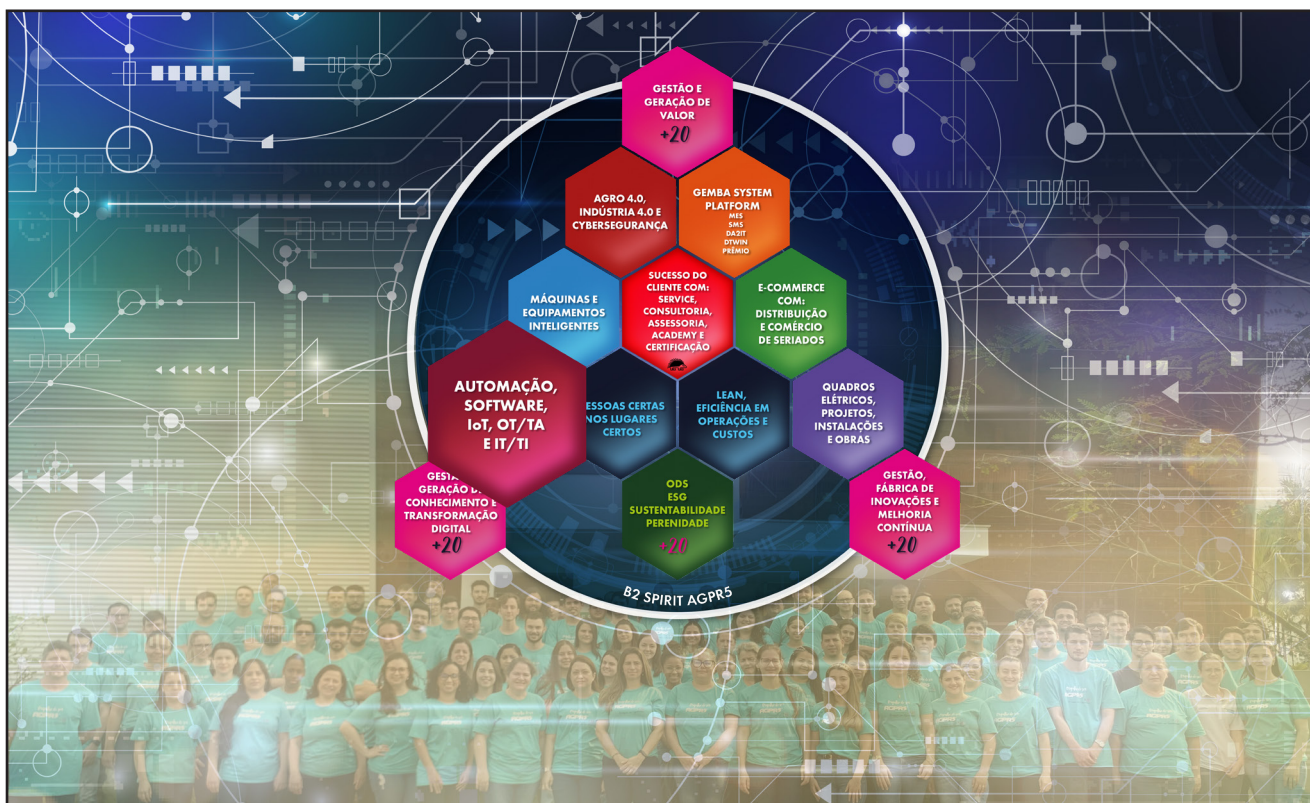


NewsLetter

Ed. 24 - W 24 - Ano 23 - 11 a 17/06



NESTA EDIÇÃO

Mensagem do CEO

"Gestão é a chave para aumentar trabalho colaborativo nas empresas"
pág. 235

Mensagem Bíblica

Salmos 147:1
pág. 236

Marketing & Design

pág. 237

Gestão de Pessoas

pág. 238

Academy

pág. 239

Projetos & Service

pág. 240

DS - Diálogo de Segurança

pág. 242



Competir pela redução do tempo é fator estratégico

A essência de uma gestão eficiente é tornar a empresa mais ágil

Certa vez perguntaram a Taiichi Ohno, um dos “pais” do modelo Toyota, embrião do sistema lean: “o que a Toyota está fazendo agora”?

A resposta entrou para a história: “Tudo o que estamos fazendo é olhar a linha do tempo do momento em que o cliente nos entrega um pedido até o ponto em que recebemos o dinheiro. E estamos reduzindo essa linha do tempo removendo os desperdícios que não agregam valor”.

Essa história – que está no prefácio do livro O sistema Toyota de produção (1997), escrito pelo próprio Ohno – resume uma das bases do sistema lean: o chamado “lead time”.

Trata-se do tempo necessário para se produzir e entregar alguma coisa, do início ao fim. Assim, a essência de uma gestão eficiente é buscar o menor lead time possível, tornando a empresa mais ágil.

Ohno percebeu, há décadas, que focar na redução do lead time em todos os processos é a melhor forma de ser mais eficiente e atender os clientes. Hoje isso fica ainda mais crítico e estratégico, com consumidores exigindo respostas e entregas quase que instantâneas.

As empresas que conseguem reduzir os prazos de todos seus processos se colocam em posições acima de seus competidores. Isso se aplica a ciclos de desenvolvimento de produtos, de cotações e processamento de pedidos, de produção, de entrega e de atendimento.

Esse esforço contínuo e permanente em reduzir lead times se aplica também a processos internos, como contratações, desenvolvimento de pessoas, compras, pagamentos e recebimentos, análises gerenciais etc. Tudo isso gera ciclos mais rápidos, de eliminação de desperdícios, aprendizado e melhoria, sendo esse o fator competitivo definitivo.

O desafio, porém, é “como” fazer isso.

Boa parte das companhias ainda acredita que o “segredo” é, por exemplo, acelerar o ritmo do trabalho, aumentar o estresse dos colaboradores, “sufocar” fornecedores, aumentar a quantidade de trabalhadores, investir em mais tecnologia sem mudar os processos... ou coisas do tipo.

Nada mais errado, pois tudo isso geralmente não ataca a causa raiz básica do “lead time elevado”.

Na verdade, reduzir tempos é o resultado de se analisar os processos, buscando eliminar os desperdícios – atividades que consomem recursos e tempo, mas que não agregam valor aos clientes. Ao fazer isso, reduzimos custos e atendemos os consumidores de uma forma melhor.

Todos estão buscando atender melhor os clientes, mas, às vezes, tentam fazer isso criando mais complexidade. Ou focam em reduzir custos, sem uma visão de onde estão os verdadeiros gargalos de seus processos.

Tente mudar o foco para: incessantemente reduzir os lead times, melhorando a forma como as atividades são feitas. Isso vai desafiar as pessoas a entenderem o que realmente agrega valor para os clientes e a focarem na eliminação de tudo que possa atrapalhar esse caminho, para que se torne um fluxo contínuo.

Sempre que isso é feito com métodos corretos, analisando os processos de ponta a ponta, mudanças radicais podem ser obtidas. É muito comum perceber – num mapeamento de fluxos de valor, por exemplo – que em 90% do tempo as informações ou produtos ficam simplesmente parados, esperando por alguma atividade que agregue valor.

Sua empresa demora algumas semanas para emitir uma cotação? O que a impede de fazer isso em um dia? Sua matéria-prima demora um mês até se tornar produto acabado? Como fazer isso em dias?

Ferramentas da mentalidade enxuta, ou lean thinking, como o sistema puxado, células multifuncionais

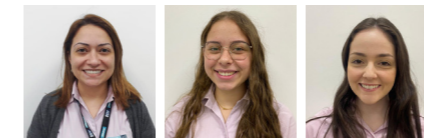
dedicadas, cadeia de ajuda, gerenciamento diário e tantas outras, têm se demonstrado poderosas para atingir metas desafiadoras como essas.

Tornar uma empresa mais competitiva é, em essência, melhorar continuamente seus lead times, gerando uma companhia cada vez mais ágil, adaptativa, flexível e de respostas rápidas às mudanças de necessidades dos clientes e de cenários no mercado.

Experimente enfatizar esse modelo mental com suas

equipes. Isso pode levar a um novo posicionamento estratégico. E comece o quanto antes.

<https://www.lean.org.br/artigos/1262/competir-pela-reducao-do-tempo-e-fator-estrategico.aspx>



#MARKETINGEDESIGN

Julye Franceli do Amaral - julye.amaral@agpr5.com
Manuella Florentino - manuella.silva@agpr5.com
Anita Dal Pont - anita.silva@agpr5.com

Salmos

O Senhor edifica a Jerusalém, congrega os dispersos de Israel.
Sara os quebrantados de coração, e lhes ata as suas feridas.

Salmos 147:2,3

Datas Comemorativas

12/06 - Dia dos Namorados

14/06 - Dia Mundial do Doador de Sangue

15/06 - Dia Mundial do Vento





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



#GESTÃO DE PESSOAS

Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com

Aniversariantes



Gerusa Serafim Dias
11/06



Flávio M. Rodrigues de Mello
16/06



Eduardo Esequiel Faviano
17/06

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



#ARTIGOS

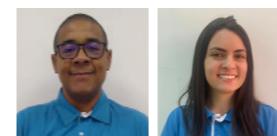
Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

537- Envio de Peso Fictício (Gemba Mill / Módulo Access Control)

Envio de Peso Fictício

2 / Módulo Access Control

© 15/06/2023 17:21:10



Academy Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

ACADEMY AGPR5 - CONCLUSÃO DOS CURSOS

Ind. Quadros + Projetos

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Gesiel Zanette	607	14/9/2022	0%
Giuseppe Ghedin	600	18/3/2022	11%
	610	18/3/2022	40%
Raul Coelho	3504	28/4/2023	1%
	3813	28/4/2023	3%
	606	28/4/2023	0%
	608	28/4/2023	20%

Estoque

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Maikon dos Santos	616	1/3/2023	8%
	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%	

TPMS

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Warlon Nascimento	617	1/4/2022	56%
	618	11/1/2023	97%
Eliangel Suarez	3501	27/3/2023	38%
Fernando Zamboti	631	12/5/2023	0%
	616	12/5/2023	14%
	617	12/5/2023	0%
	3818	12/5/2023	5%

Service

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Adriel Fernandes	618	12/9/2022	89%
	616	6/3/2023	36%
Marcio Dias	617	6/3/2023	17%
	618	6/3/2023	24%
	3509	6/3/2023	90%
	3510	6/3/2023	15%

Comercial

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

Estoque

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Kaue Guilherme	3011	15/6/2023	4%

Gemba System Platform

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Ana Carolina B.	3006	8/11/2022	55%
Maicou Fortuna	3812	13/3/2023	1%
	3509	13/3/2023	0%
	3501	13/3/2023	5%
Marcelo Milioli	3005	10/5/2023	0%
	3006	10/5/2023	0%
Rafael Lemos	3013	13/6/2023	0%

TI

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Nicolas Silva	3503	1/7/2022	38%
	3508	1/7/2022	40%

Sistemas

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Vinicius Damiani	3014	3/3/2022	28%
	3507	28/11/2022	16%
	3509	13/12/2022	0%
Gabriel Mendes	3009	12/8/2022	4%
	3015	17/2/2023	80%
Saymon Martins	3011	20/2/2023	37%
	3018	31/5/2023	0%
	400	31/5/2023	9%

Automação

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Filipi Piucco	401	4/8/2022	17%
Marcos H. Alves	616	28/11/2022	42%
	400	27/2/2023	2%
Lucas Adriano	3502	17/4/2023	1%
	3508	17/4/2023	0%
	3509	17/4/2023	0%
	3510	17/4/2023	0%
	3503	25/4/2023	0%
	3018	25/4/2023	68%
Igor Marcon	618	15/2/2023	88%
	618	15/3/2023	81%
Natiele Rocha	618	8/5/2023	97%
	3818	10/5/2023	3%
Eduardo Savio	3807	10/5/2023	25%
	400	10/5/2023	5%
	904	14/6/2023	0%
Tayna da Silva	401	22/5/2023	10%
	3015	22/5/2023	40%
Tainara Rosa	3501	31/5/2023	22%
	3502	31/5/2023	0%
	3508	31/5/2023	1%
	3509	31/5/2023	0%
3510	31/5/2023	0%	

#PROJETOSERVICE



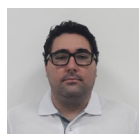
Projetos e Instalações/Obras Elétricas

Vanio Arend - vanio.arend@agpr5.com



C031 - JBS Dourados-MS
C269 - Marcio e Carlos Rivelli Mateus Leme-MG
C285 - Louis Dreyfus Paranaguá-PR
C324 - JBS Seberi-RS
C333 - Comil Cascavel-PR
C339 - Coasgo São Gabriel do Oeste-MS
C344 - Louis Dreyfus Matão-SP

C345 - Cermoful Morro da Fumaça-SC
C346 - Planalto Campo Belo-MG
C347 - Louis Dreyfus Itumbiara-GO
C349 - Parati São Lourenço do Oeste-SC
C354 - Leitepel Pompeu-MG



Automação e Software

Filipi Piucco - filipi.piucco@agpr5.com

C014 - BRF Brasil Foods SA Nova Mutum-MT
C031 - JBS Dourados-MS
C043 - Mantiqueira Primavera do Leste-MT
C060 - Agrogen Guarapuava-PR
C061 - JBS Santo Inácio-PR
C063 - Aurora Alimentos Cunha Porã-SC
C065 - Frigorífico Nicolini Nova Araçá-RS
C079 - BRF Brasil Foods Catanduvas-SC
C088 - BRF Videira-SC

C104 - Vibra Itapejara D'Oeste-PR
C106 - Salus Group Santo Antonio de Posse-SP
C145 - Mantiqueira Itanhandu-MG
C294 - Timac Agro Porto Alegre-RS
C295 - Timac Agro Rio Grande-RS
C307-SoyaMill Rio Claro-SP
C313-LAR Caarapo-MS
C324 - JBS Seberi-RS
C343 - ZINPRO Marialva-PR



Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

002-JBS Nuporanga-SP
007-Cooprata Prata-MG
014-BRF Brasil Foods SA Nova Mutum-MT
015-BRF Brasil Foods SA Rio Verde-GO
017-Coocam Campos Novos-SC
031-JBS Dourados-MS
034-JBS Rolândia-PR
049-Agrogen Montenegro-RS
051-Macedo Campo Mourão-PR
054A-JBS Aves Morro Grande-SC
055-GT Foods Paranaíba-PR
063-Aurora Alimentos Cunha Porã-SC
073-GT Foods Indianópolis-PR
079-BRF Brasil Foods Catanduvas-SC
088-BRF Videira-SC

090-BRF Brasil Foods Mineiros-GO
091-SCALA Sacramento-MG
104-Vibra Itapejara D'Oeste-PR
106-Salus Group Santo Antonio de Posse-SP
112-JBS Brasilia-DF
174-Nutrisoma Patrocínio-MG
178-JBS Guapiaçú-SP
231-Vidara Jundiá-SP
298-JBS Xanxerê-SC
303-Prodap Barra do Garça-MT
307-SoyaMill Rio Claro-SP
317-BRF Chapecó-SC
336-Panelaço Alimentos Turvo-SC
1010-Itacol Girón-CO





#DS

Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com



DS - Diálogo de Segurança

