

IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Título: ■ [S] Lean Manufacturing - Geral

APLICAÇÃO DO PRODUTO

Quantidade de Encontros Presenciais: 8 **Observação Quantidade de Encontros:** 08 (oito) visitas presenciais

Público Alvo: ME - Microempresa

Complemento Público Alvo:
PORTE: Microempreendedor Individual, Microempresa, Empresa de Pequeno Porte.
SETOR: Indústria; Comércio; Serviços.
SEGMENTO:
INDÚSTRIA: Plástico e derivados; Materiais elétricos e derivados; Rochas Ornamentais, Mármore e Granitos; Serrarias; Metalmecânico.
COMÉRCIO E SERVIÇOS: Alimentos e Bebidas; Bares e Restaurantes; Pizzarias; Serviços de Manutenção; Oficinas; Construção Civil em geral.

Objetivo:
Aumentar a eficiência das micro e pequenas empresas, através da implementação de práticas de produção enxuta, com foco na eliminação de desperdícios e aumento da produtividade. A Consultoria contempla 08 (oito) visitas presenciais a serem realizadas pela empresa Prestadora de Serviço Tecnológico nas instalações da empresa Contratante, distribuídas dentro do prazo de execução da consultoria. A empresa Contratante participará de 08 (oito) encontros para repasse técnico relacionados ao ambiente operacional na estrutura da empresa contratada.
Observação 01: A prospecção de empresas deve ser feita de forma coletiva, com a formação de um grupo com no mínimo 03 (três) empresas por localidade. A contratação ocorre de forma individual, por empresa.

A Consultoria é composta de 04 (quatro) módulos distribuídos no período de 04 (quatro) meses. Mensalmente são realizados:

- 02 (dois) dias com até 02 (dois) funcionários da empresa Contratante na participação do repasse técnico presencial na Empresa Contratada. O repasse técnico contemplará conceitos teóricos e práticos simulando a realidade da unidade fabril;
- 02 (dois) dias em que o Consultor da empresa Prestadora de Serviço Tecnológico Contratada visitará presencialmente as instalações da empresa Contratante (Consultoria in loco).

ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

Realizar reunião de abertura junto ao cliente, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com os principais eventos, agendas de reuniões e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte do cliente e da prestadora de serviço tecnológico. Ferramentas como entrevista com o cliente são importantes como forma de obter informações necessárias para fundamentar a entrega proposta. Definir área piloto para aplicação das ferramentas de intervenção no processo produtivo e selecionar até 02 (dois) funcionários da empresa Contratante para participação dos repasses técnicos, assim como para o cumprimento das atividades que serão planejadas no processo de transformação lean.

ETAPA 02 | DIAGNÓSTICO PARA IDENTIFICAÇÃO DE GARGALOS E FOCOS DE DESPERDÍCIOS

Diagnóstico da empresa e seus processos visando a identificação dos gargalos e dos principais focos de desperdício (materiais, tempo, deslocamento, estoque, retrabalho, etc.), observando os seguintes aspectos, quando aplicáveis:

- Identificação de saídas, entradas, clientes e fornecedores do processo;
- Observação de campo;
- Análise crítica dos processos existentes com base em observações, dados, entrevistas, estudos de tempos e métodos;
- Mapeamento do Fluxo de Valor, identificando as etapas que não geram valor adicionado (NVA);
- Análise dos estoques finais e intermediários bem como do fluxo de materiais da indústria.

Uma vez estabelecida a visão (escopo fase I), na fase II são introduzidas as principais ferramentas lean que darão suporte à transformação, e é executado o Plano de Implementação Tática (TIP).

Essas ferramentas abrangem 03 (três) dimensões na empresa:

- Sistema Operacional;
- Infraestrutura de gestão, e;
- Mentalidade e Comportamentos.

Dentre as ferramentas, tem-se: Análise de valor agregado, Mapeamento do fluxo de valor (Estado presente e futuro), OEE, Análise de deslocamentos (Diagrama de Espaguete), Key Performance Indicator - KPIs de performance, Painel e diálogo de desempenho, 5S, Yamazumi, Procedimento Operacional Padrão, SMED, Kanban, JIT, TPM, A3, Coaching e Feedback, Jidoka.

ETAPA 03 | IMPLEMENTAÇÃO DA ABORDAGEM LEAN

Implementar a abordagem lean, propondo melhorias com base na eliminação dos gargalos identificados e otimização dos processos, utilizando ferramentas e conceitos do Lean Manufacturing, quando aplicáveis:

- Ajustes no layout produtivo;
- Implementação de Kanban;
- Implementação de ferramentas de qualidade (Kaizen, Poka Yoke, Manutenção Produtiva Total);
- Redução do tempo de processamento (Lead Time);
- Redução de estoques finais e intermediários
- Identificação da necessidade de eventual criação de estoques mínimos, estoque "pulmão";
- Redução de focos de desperdício (materiais, deslocamento, tempo, pessoas, etc.).

Entre os tópicos abordados na fase I, estão:

- Introdução ao lean;
- Aprendendo a enxergar os desperdícios;
- Mapeamento do fluxo de valor atual;
- Mapeamento de valor do estado futuro.

Entre os tópicos abordados na fase II, estão:

- Gestão de desempenho (performance);
- Qualidade; Manutenção;
- OEE - Eficiência Geral de Equipamento;
- Sustentabilidade da transformação lean.

Descrição dos Serviços:

Conteúdo programático:

Dentre os potenciais benefícios resultantes da Consultoria, tem-se:

1. Melhoria da eficiência dos processos da empresa;
2. Redução dos custos com estoques;
3. Melhoria da produtividade do processo produtivo;
4. Redução de desperdícios;
5. A aplicação da filosofia lean na manufatura pode trazer ganhos expressivos e rápidos em custos, produtividade e qualidade para os pequenos negócios industriais;
6. O programa de transformação lean é uma solução completa que contempla aspectos operacionais de gestão da produção e culturais, gerando uma transformação real e sustentável;
7. A adoção de um sistema de produção enxuta traz ganhos tangíveis, como redução de desperdícios e o aumento da qualidade e/ou produtividade, assim como proporciona ganhos intangíveis, como a mudança cultural focada na eliminação de desperdícios e num maior envolvimento e comprometimento dos funcionários;
8. Construção e manutenção de uma relação a longo prazo com os fornecedores tomando acordos para compartilhar o risco, os custos e a informação.

Benefícios:

RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
5. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
6. Avaliar o serviço prestado.

RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae;
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec;
6. Os custos relacionados à implantação das ações são de responsabilidade do cliente;
7. Dispor de uma dinâmica prática em ambiente imersivo adequado ao repasse técnico de produção, com objetivo de aplicar ferramentas lean para o processo de retenção do conteúdo e transformação.

Informações Complementares:

PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO

- Corpo técnico formado por profissional(is) com experiência em processos industriais de filosofia lean; com domínio de ferramentas de modelagem e poder de análise crítica de processos para promover melhoria contínua; de preferência Engenheiro de Produção.
- Corpo técnico formado por profissional(is) com experiência e conhecimento sobre lean manufacturing e Indústria 4.0.

ESTRUTURA E MATERIAIS NECESSÁRIOS

- Laboratório prático-didático que possua a flexibilidade de apresentar diferentes estágios de maturidade tecnológica, possuindo uma célula produtiva para realização dos treinamentos.

OBSERVAÇÕES

Indicadores de desempenho sugeridos:

- Redução/eliminação de desperdício de tempo/materiais (em reais R\$);
- Redução do lead-time de entrega (tempo entre pedido e a entrega, em horas);
- Melhora no índice de qualidade na entrega de produtos prontos aos clientes (em percentual);
- Eliminação de retrabalho (variação no faturamento da MPE);

Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta; Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;

É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente; O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

ATUALIZADO EM 18/07/2022.

Descrição Comercial:

"Melhoria da eficiência dos processos da empresa; Redução dos custos com estoques; Melhorar a produtividade do processo produtivo; Reduzir os desperdícios."

ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)

Percentual

ENTREGA 1	1.1. Relatório de 1a e 2a Visita Técnica Presencial à Empresa e do 1o e 2o Encontro Virtual para Repasse Técnico. O Relatório deve conter o seguinte conteúdo mínimo: Capa; Situação verificada na Empresa; Objetivo(s) da Consultoria; Metodologia; Resultado(s) Esperado(s) e/ou Alcançado(s) pela Consultoria; Plano de Ação e Cronograma Proposto; Registros Fotográficos. Observação: Caso o Cliente não permita a realização de registros fotográficos, esta observação deve constar registrada na Evidência. Deve conter os responsáveis pelo acompanhamento dos serviços, o escopo do serviço e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela Empresa Demandante.	30,00
ENTREGA 2	2.1. Relatório de diagnóstico do processo produtivo com identificação dos principais gargalos e focos de desperdício, bem como com a proposta de atuação identificando os processos que serão trabalhados e os impactos que poderão ser gerados na empresa, assinado pela Empresa Demandante. Deve observar o seguinte conteúdo mínimo, quando aplicável: a) Identificação de saídas, entradas, clientes e fornecedores do processo; b) Observação de campo; c) Análise crítica dos processos existentes com base em observações, dados, entrevistas, estudos de tempos e métodos; d) Mapeamento do Fluxo de Valor, identificando as etapas que não geram valor adicionado (NVA); e) Análise dos estoques finais e intermediários bem como do fluxo de materiais da indústria.	30,00
ENTREGA 3	3.1. Relatório Técnico Final contendo: bases e premissas utilizadas, ações executadas, resultados obtidos (inclusive com registros fotográficos, se necessário), indicadores de desempenho analisados, oportunidades de melhoria, plano contendo ações a serem executadas, recomendações e conclusões. Deve contemplar as ações desenvolvidas durante as 08 (oito) visitas presenciais a serem realizadas pela empresa Prestadora de Serviço Tecnológico nas instalações da empresa Contratante e durante os 08 (oito) encontros para repasse técnico acerca de conceitos teóricos e práticos simulando a realidade da unidade fabril do Prestador de Serviço Tecnológico. A validação da realização das visitas e dos encontros pelo Cliente ocorrerá por meio da assinatura da Declaração de Conclusão do Serviço. Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.	40,00

DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
00. UGEP-00210-2019	00. O Cliente tem conhecimento absoluto do conteúdo da Ficha Técnica do Produto e está de acordo com as Condições descritas no Documento? Se a resposta for NÃO, o produto NÃO poderá ser contratado.	Sim ou Não
01.UAIT-00900-2017	01. O cliente deseja contratar a consultoria Programa de Transformação Enxuta (Lean)?	Sim ou Não
02.UGEP-00150-2019	02. O empresário está ciente de que os custos com o deslocamento e diária dos seus indicados para a Unidade da Prestadora de Serviço Tecnológico são de responsabilidade do Cliente?	Sim ou Não
UGEP-2022-0079	03. O cliente utiliza alguma ferramenta que mensure o retrabalho no seu processo produtivo?	Sim ou Não
UGEP-2022-0080	04. O cliente utiliza alguma ferramenta que mensure o desperdício no seu processo produtivo?	Sim ou Não
UGEP-2022-0081	05. O cliente utiliza alguma ferramenta que mensure o atraso no seu processo produtivo?	Sim ou Não
UGEP-2022-0082	06. O cliente utiliza alguma ferramenta que mensure indicadores - KPIs no seu processo produtivo?	Sim ou Não
UGEP-2022-0083	07. O cliente está ciente de que os custos relacionados à implantação das ações são de sua responsabilidade?	Sim ou Não
UGEP-2022-0084	08. Quantos funcionários aproximadamente estão envolvidos no processo produtivo?	UN
UGEP-2022-0085	09. O cliente possui seus processos mapeados e descritos sob a forma de documento?	Sim ou Não

UGEP-2022-0086	10. O cliente possui descrição das atividades realizadas para todos os cargos / funções associadas à produção?	Sim ou Não
UGEP-2022-0087	11. Quantos departamentos / setores / unidades / células estão envolvidos no processo relacionado ao escopo desta consultoria?	UN
UGEP-2022-0088	12. O cliente possui metas e tarefas definidas para cada operador?	Sim ou Não