

EST - SOLUÇÃO PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL E INOVAÇÃO PARA INDÚSTRIAS DE PRODUTOS A BASE DE CIMENTO

1. Dados da empresa responsável pela solução

ETHOS SOLUCOES LTDA – CNPJ: 01.109.622/0001-15 com o profissional FILIPE DE FREITAS HONORATO

2. Descrição

Capacitação (atendimento coletivo) e consultoria (atendimento individual). A metodologia envolve instrutoria, mentoria e consultorias presenciais, online e atividades de elaboração de relatórios, pesquisa e levantamento. É importante lembrar que por serem empresas do segmento de engenharia, se faz necessário levantamentos e realização de plantas, croquis, desenhos técnicos, desenvolvimento de ferramentas, produtos, dentre outros, que demandam trabalhos externos e são aplicadas nas empresas.

3. Instrumento

Consultoria

4. Argumento de vendas/Justificativa

O Programa de Desenvolvimento empresarial - PDE - iniciou-se em 2006 (17 anos), tendo atendido mais de 700 fábricas no Brasil (17 estados e no Distrito Federal), ao longo deste período. Seus benefícios são:

- Melhoria da qualidade no setor como um todo, com seus produtos tendo sido inclusos no PBPQH;
- Geração de 6 normas específicas para o setor (criadas a partir das atividades deste programa e tendo seus consultores como membros dos programas de qualidade);
- Geração de diversos empregos diretos e indiretos;
- Desenvolvimento do mercado local: as indústrias desse setor demandam muita mão de obra e são de caráter local de atuação, com grande impacto na economia local;
- Padronização de processos
- Redução de desperdícios e retrabalho
- Facilidade para capacitar colaboradores
- Melhoria na qualidade dos produtos
- Redução de custo
- Aumento da competitividade do negócio
- Aumento da lucratividade do negócio
- Melhoria da eficiência dos processos da empresa
- Maior controle e monitoramento das atividades produtivas
- Melhoria de produtividade dos processos produtivos
- Análise crítica da operação
- Melhoria da comunicação entre colaboradores
- Acompanhamento de indicadores de melhoria.

Resultados alcançados:

- Padronização de processos
- Redução de desperdícios e retrabalho
- Facilidade para capacitar colaboradores
- Melhoria na qualidade dos produtos
- Redução de custo
- Aumento da competitividade do negócio
- Aumento da lucratividade do negócio
- Melhoria da eficiência dos processos da empresa
- Maior controle e monitoramento das atividades produtivas

- Melhoria de produtividade dos processos produtivos
- Análise crítica da operação
- Melhoria da comunicação entre colaboradores
- Acompanhamento de indicadores de melhoria

Ganhos obtidos por meio de indicadores:

- Aumento do faturamento: 10% ao ano
- Aumento de lucratividade: 5% ao ano
- Aumento do consumo de cimento: 5% ao ano

5. Tema/Subtema SAS:

Organização/Cadeira de Suprimentos
Organização/Métodos e técnica de suprimentos
Organização/Boas práticas de produção/boas práticas agrícolas

6. Área/Subárea SGF (recomendado nesta ordem):

Não se aplica

7. Público-alvo

Pessoa Física	Pessoa Jurídica	Público Indireto
<input type="checkbox"/> Pessoa Física <input type="checkbox"/> Professor <input type="checkbox"/> Gestor Educacional <input type="checkbox"/> Estudante - Fundamental <input type="checkbox"/> Estudante - Médio <input type="checkbox"/> Estudante - Superior <input checked="" type="checkbox"/> Não se aplica	<input checked="" type="checkbox"/> Microempreendedor Individual (MEI) <input checked="" type="checkbox"/> Microempresa (ME) <input checked="" type="checkbox"/> Empresa de Pequeno Porte (EPP) <input type="checkbox"/> Produtor Rural <input type="checkbox"/> Artesão <input type="checkbox"/> Não se aplica	<input type="checkbox"/> Instituição de Administração Pública <input type="checkbox"/> Instituição sem fins lucrativos <input checked="" type="checkbox"/> Média e Grande Empresa <input type="checkbox"/> Não se aplica

8. Delimitação do Público Pessoa Jurídica

Setor	<input type="checkbox"/> Agronegócios <input type="checkbox"/> Comércio <input type="checkbox"/> Serviços <input checked="" type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Não se aplica
Macrossegmento	<div> <input type="checkbox"/> Alimentos e Bebidas <input type="checkbox"/> Economia Digital <input type="checkbox"/> Moda </div> <div> <input type="checkbox"/> Artesanato e Economia Criativa <input type="checkbox"/> Energia <input type="checkbox"/> Negócios de Alto impacto </div> <div> <input type="checkbox"/> Bioeconomia <input type="checkbox"/> Franquias <input type="checkbox"/> Saúde e Bem-estar </div> <div> <input checked="" type="checkbox"/> Casa e Construção <input type="checkbox"/> Higiene e Cosméticos <input type="checkbox"/> Transporte, Logística e Mobilidade </div>
Descrição (opcional)	-/-

9. Conteúdo Programático

Atividades previstas:

- Indicadores de desempenho: essa etapa tem como objetivo analisar a situação da empresa no início do processo e ao final, de forma a mapear o desenvolvimento e a evolução da empresa na solução proposta.
 - Diagnóstico inicial. Aplicação presencial de um diagnóstico técnico e empresarial nas empresas;
 - Diagnóstico Final. Aplicação presencial de um diagnóstico técnico e empresarial nas empresas;
- Oficina técnica. Serão realizadas 4 oficinas técnicas em formato presencial
- Consultoria Presencial. Cada empresa receberá o total de 04 consultorias que servirão de apoio para aplicação dos conteúdos aprendidos nas oficinas
- Consultoria online. Cada empresa receberá o total de 04 consultorias online que servirá de apoio para aplicação dos conteúdos aprendidos nas oficinas e como acompanhamento dos planos de ação desenvolvidos nas consultorias presenciais - monitoramento de resultados
- Acompanhamento de visita técnica. Organizar 01 visitas técnicas à fábricas de referência e acompanhar às visitas. A priori, cada fábrica arcará com o próprio custo de visita técnica. A

mesma entra no programa em decorrência de alta demanda deste tipo de atividade ao longo dos anos de atuação.

10. Estrutura e materiais necessários

Consultoria presencial: recebimento do consultor

Consultoria online: equipamento (smathphoone ou pc) com acesso à internet

Instrutoria: sala de aula (número de pessoas do processo, mínimo 20 pessoas), projetor, computador para transmissão

Visita técnica: por conta do empresário.

11. Responsabilidades do demandante

- Indicar, na ausência do representante legal, o responsável por acompanhar a execução do serviço;
- Fornecer as informações necessárias ao alcance do objeto contratado;
- Participar das etapas previstas em cronograma, de modo a não prejudicar o prazo de execução do serviço;
- Relatar ao Sebrae qualquer entrave à execução, de modo a viabilizar ajustes no cronograma em tempo hábil;
- Atestar o recebimento do serviço e responder pesquisa de avaliação.

12. Responsabilidades da empresa contratada

- Indicar responsável técnico para execução do serviço;
- Participar das etapas síncronas (presenciais ou remotas) junto ao Sebrae e/ou empresa demandante, conforme cronograma.
- Cumprir o escopo de trabalho pactuado;
- Apresentar evidências de execução do serviço, conforme modelo de relatório solicitado pelo Sebrae/CE;
- Relatar ao gestor responsável pela contratação qualquer entrave à execução do escopo, de modo a viabilizar ajustes de percurso em tempo hábil;
- Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do SGF.

13. Observações adicionais

O trabalho é desenvolvido em seguimento às premissas de certificação conforme critérios da ABCP. A consultoria tecnológica coletiva a empresas fabricantes de artefatos, pré-moldados e acabamentos a base de cimento tem como objetivo promover e orientar a organização do plano de comercialização da empresa para a estruturação do modelo de vendas, que ampliem e amplifiquem o potencial comercial.

As ferramentas utilizadas:

- Normas do setor. São mais de 20 normativas, as principais são: ABNT NBR 9781:2013 – Peças de concreto para pavimentação — Especificação e métodos de ensaio; ABNT NBR 6136:2016 Versão Corrigida:2016 – Blocos vazados de concreto simples para alvenaria — Requisitos; ABNT NBR 12118:2013 Versão Corrigida:2014 – Blocos vazados de concreto simples para alvenaria — Métodos de ensaio.
- Critérios do Selo de qualidade ABCP/ABNT

14. Complexidade, carga horária e valores máximos

A carga horária do atendimento será definida de acordo com as atividades executadas e a complexidade da demanda.

Etapas	Resumo executivo	Carga-horária
1	DIAGNÓSTICO INICIAL	

2	ALINHAMENTO DE EXPECTATIVAS E PROTOTIPO: Metodologia de desenvolvimento de produtos: como desenvolver soluções tecnológicas específicas para o setor de artefatos de concreto e pré-moldados; quais métodos são eficientes e alcançam resultados (métodos testados) de desenvolvimento sistemático de inovação, que ensaios Investigativos são necessários no processo (compressão, flexão, absorção, toque e percepção do cliente); que produtos tem tração no mercado que a empresa está atuando; elaboração de ficha técnica; dentre outras propriedades relevantes;	60 horas
3	PRODUÇÃO E ADEQUAÇÃO: Inovação sistemática e novos produtos: a inovação foi gerada e a empresa tem os caminhos e a viabilidade prevista. Agora vem a questão: como realizar isso em escala? Este ponto é crucial no processo, afinal, os protótipos têm de ser feitos e a inovação tem que apontar o ponto de escala. Neste momento, a consultoria se foca em apontar métodos que permitam a escalabilidade. Isso se dá através da metodologia do selo de qualidade ABCP e sua adequação ao negócio e a inovação. As fábricas necessitam compreender que a inovação em laboratório não se dá da mesma maneira que a inovação in loco. Daí a metodologia se focar em “aprodutar” o negócio;	
4	TRAÇÃO, ESTRATÉGIAS E MARKETING: Marketing: este ponto se foca em como vender: quais as práticas que já foram utilizadas com vistas a real implementação de mercado e como transformar em algo prático e objetivo.	
5	CUSTOS, OPERAÇÃO E AJUSTES: Este ponto foca em manter o constituído. Observamos que as empresas criam mecanismos e novos produtos, porém pecam na continuidade e na operação, tendendo a voltar a estágios anteriores.	
6	ACOMPANHAMENTO DO PLANO DE AÇÃO E DO PLANEJAMENTO PREVISTO: Ao longo da implementação deste perfil de soluções, observou-se a necessidade de acompanhamento, on line (telefone, whats ap, meet, teams, etc) do desenvolvimento e do cotidiano da empresa, de forma otimizar os resultados práticos e aumentar a tração de mercado.	
7	ACOMPANHAMENTO DE VISITA TÉCNICA	
8	DIAGNÓSTICO FINAL	

Tabela de honorários

Complexidade	Carga horária máxima	Valor
Não se aplica	60 horas	R\$19.200,00

Nota 1: eventuais valores de ajuda de custo seguirão normativo interno vigente.

Nota 2: eventual divergência desta ficha técnica versus o preconizado na tabela de honorários vigente, prevalecerá o valor de referência da tabela.

15. Versionamento

Versão	Publicação	Responsável	Descrição