

# Estruturação do Fluxo de Desenvolvimento de Novos Produtos Mineração e Metais



# Objetivos



Nosso cliente atua na fundição e no refino de cobre primário e na produção de semimanufaturados de cobre e suas ligas. É, assim, a única empresa a transformar o cobre mineral em metal no Brasil. As atividades da Companhia abrangem grande parte da cadeia industrial do material, seguindo até a fabricação e a venda de produtos e coprodutos, como vergalhões, fios trefilados, laminados, barras, tubos, conexões, entre outros.

O projeto teve como foco o redesenho do fluxo de desenvolvimento de novos produtos. Inicialmente, realizamos uma etapa de Entendimento da Situação Atual para que em seguida fosse realizado o mapeamento de todos os processos envolvidos no problema. Após a fase de mapeamento, realizamos a construção do Estado Futuro com a entrega das propostas de valor.

## A abordagem

Durante a etapa de Entendimento da Situação Atual, foram realizadas 22 entrevistas, gerando 56 pontos críticos relacionados ao desenvolvimento de novos produtos.

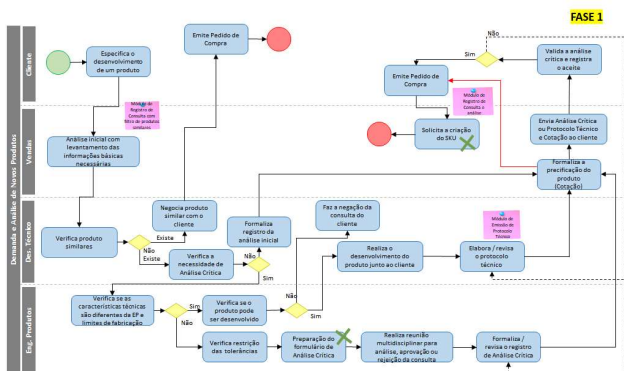
Em seguida, realizamos o mapeamento de 8 processos, identificando o fluxo do processo, etapas, produto em processo, parâmetros do produto, parâmetros do processo, tarefas e ricos. Durante essa fase de mapeamento, foram identificadas 22 oportunidades de melhorias.

### Entendimento da Situação Atual

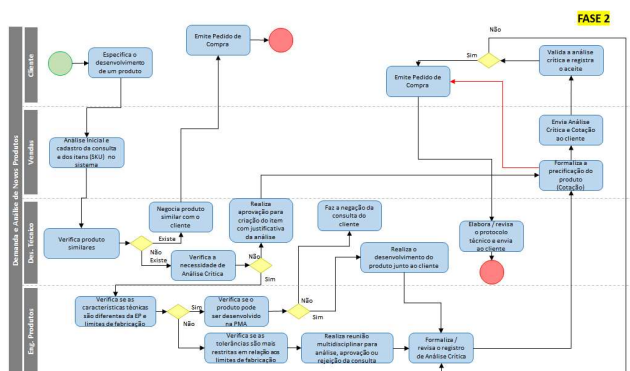


ETAPAS	CONSULTA DE PRODUTOS	ANÁLISE INICIAL DA CONSULTA	ANÁLISE CRÍTICA	VALIDAÇÃO DA ANÁLISE CRÍTICA
Estados / Matriz Inicial	Solicitação do Cliente	Informações complementares da consulta do cliente	Emissão da Área Comercial com solicitação do cliente	Análise Crítica e Cotação elaboradas
Produto em Processo	Especificação do Produto conforme Necessidade do Cliente	Pré-Análise da Consulta com definição da necessidade de Análise Crítica	Análise Crítica Elaborada no Prazo Adequado	Aceite do Cliente com Pedido de Compra e com a Solicitação de Cadastro do Item no Sistema
Parâmetros de Processo	- C1* Alinhamento das Especificações - C2* Aferição da Pesquisa no Sistema - C3* Tempo de Resposta	- C4* Check das Restrições Técnicas do Produto e Processo - C5* Aferição da Pesquisa no Sistema - C6* Visita Técnica	- C7* Disponibilidade de Informações - C8* Formação da Análise Crítica - C10* Limites de Fabricação	- C11* Ajuste das Especificações e Cotação com Cliente - C12* Qualidade do Registro no Sistema
Tarefas Transacionais	- Pesquisar Histórico do Cliente e Produtos Similares - Emitir Ordem de Venda	- Consultar histórico do cliente e produtos similares		- Fazer Solicitação de Cadastro de Novo Item
Tarefas Manuais	- Realizar a Coleta Básica de Informações - Realizar a Análise Inicial Básica da Solicitação - Consultar Cliente em relação a Produto Similar - Encaminhar Solicitação para Desenvolvimento Técnico	- Fazer Análise Superficial da Consulta (Produto e Informações do Cliente) - Definir a Abertura da Análise Crítica	- Preparar Documento de Análise Crítica - Formalizar o Registro da Análise Crítica	- Validar Análise Crítica e Cotação com o Cliente - Disponibilizar Protocolo Técnico ao Cliente
Sistemas	Sistema SAP	Sistema SAP	Sistema SAP	Sistema SAP
Instrumentos	Catálogos de Produtos Parapaparema e Normas	Catálogos de Produtos, GEDWEB e GIROWEB	Normas, GEDWEB e GIROWEB	Documento da Análise Crítica e Cotação
Riscos	- Atraso no atendimento ao cliente - Retrabalho	- Atraso na análise de consulta - Criar item sem análise técnica e aceite do cliente	- Erro na análise que não atenda a especificação do cliente	- Devios nas especificações, causando perdas no processo

### Estado Futuro – Consulta do Cliente e Análise



### Estado Futuro – Consulta do Cliente e Análise



Após a fase de mapeamento dos processos, iniciamos a construção do Estado Futuro, redesenhando o fluxo de desenvolvimento de novos e definindo os acordos de nível de serviço entre os processos. Em função da complexidade de algumas ações, o desenho do fluxo foi dividido em 2 fases.

Por fim, apoiamos na elaboração das propostas de valor, com a geração de 33 ações a serem implementadas entre a fase 1 e 2.

# Resultados

### Modelo Futuro - Resultados

Processo / Métrica	Atual	Fase 1	Fase 2
Desenvolvimento de Novos Produtos (Nr. Atividades)	66	57 (14%)	49 (26%)
Demanda e Análise de Novos Produtos (Nr. Atividades)	15	15 (0%)	14 (7%)
Criação de SKU (Nr. Atividades)	30	23 (23%)	18 (40%)
Emissão de OV e OP (Nr. Atividades)	21	19 (10%)	17 (20%)
Tempo Médio de Cadastro de SKU (dias)	8	4 (48%)	3 (61%)

- Redesenho do Fluxo de Desenvolvimento de Novos Produtos;
- 7 Acordos de Níveis de Serviço validados entre as áreas;
- 100% de satisfação do cliente em relação ao desempenho da Fábrica Escondida Gestão para Resultados.







## Fluxo de Novos Produtos | Mineração e Metais

A Fábrica Escondida Consultoria em Gestão de Resultados visa a busca da melhoria contínua dos resultados empresariais, através de um modelo de sucesso de Gestão da Rotina e de Melhoria, garantindo a gestão de conhecimento dos líderes empresariais.

O que temos  
de  
diferente?



Etapa de experimentação  
por parte do cliente



Remuneração atrelada as  
metas planejadas



Entrega de material didático  
para formação de novos  
colaboradores



Abordagem  
colaborativa e de  
execução

### Quer mais informações?



[www.fabricaescondida.com.br](http://www.fabricaescondida.com.br)



[contato@fabricaescondida.com.br](mailto:contato@fabricaescondida.com.br)



(11) 99228-5663 (Leonardo Fonseca)  
(11) 98857-7514 (Thiago Cosin)  
(12) 99142-0386 (Silvio Sacramento)

