FACULDADE NOSSA CIDADE

ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

ERIVALDO BEZERRA DA SILVA

ORIENTADOR: LAWTON NANI BENATTI

**MÉTODOS INOVATIVOS APLICADOS AO AMBIENTE DE PRODUÇÃO**

Entender que hoje para ter um resultado positivo em produção de produto ou serviço temos que ter claro que não é mais somente produzir, não é mais simplesmente produzir um dia e entregar em qualquer dia. O processo de produção vê se atualizando e se especializando ano após ano trazendo formas novas e inovadoras de produzir para entregar ao cliente final.

Ter em suas estruturas organizacional estratégias para conhecer os clientes de seus clientes e fazer um produto que atenda as necessidades de seus clientes finais, esta visão é de suma importância para obter resultados diante ao mercado de atuação como referencia em produção de produtos inovadores e seus processo.

Inovação na produção não é simplesmente ter produtos novos, máquina mais moderna ou mais produtiva é também saber como conduzir a melhor produção com a melhor qualidade, no melhor prazo e com menor custo.

Por isso o Administrador vem se especializando em novos métodos administrativos da produção fazendo com que os resultados sejam satisfatórios em todo seu planejamento.

Hoje temos varias formulas e sistemas que controla e demanda a produção para que tenhamos os resultados quantitativos e qualitativos alcançados. Produzir com custo menor para se tornarem competitivo no mercado, precisa ter um planejamento estratégico bem atualizado e focado em seus resultados, com isso as novas ferramentas de planejamento tem que ser bem explorada por todas as áreas da empresa.

Uma dessas ferramentas de planejamento pouca utilizada pelas empresas e muito assertiva é a do S&OP – Sales And Operation Planning (Vendas e Planejamento das Operações), que trás para empresa que utiliza esta ferramenta uma nova estrutura organizacional que mexe com todas as áreas para uma melhor tomada de decisão e que todos os objetivos seja atingidos.

O planejamento para o lançamento de um novo produto é sempre trabalhoso e tem um custo definido para isso, mais sempre tem alguma coisa que não foi bem planejado fazendo com que este custo se eleva, quando se tem todas as áreas envolvidas no projeto o planejamento seja mais assertivo e tenha redução de custo maior para empresa no lançamento do produto.

Gerenciar a cadeia e Suprimento e produção para trabalhar juntas, trás a eficácia e eficiência para todos os produtos fabricada na corporação que já esta trabalhando com esta estrutura de planejamento. Ter novas tecnologias como ferramentas mais praticas para se ter resultados melhor na produção de um produto que é de responsabilidade de todos que estão envolvidos no planejamento desta cadeia de suprimento.

Hoje já temos diversos programas e métodos novos de fabricação onde seus fluxos de produção são definidos como padrão para qualquer produto quando esta na linha de produção. Exemplo à definição de uma linha de produção com maquina que em sua capacidade produtiva é focada para um produto definido, onde seu formato de configuração só se altera quando finalizado todo saldo do produto que esta em maquina assim diminuindo os setups de maquina aumentando a produtividade do equipamento, a qualidade do produto e menor custo na operação.

Fazer o melhor planejamento da demanda e conhecer seu mercado de atuação e ir mais a fundo conhecendo as necessidades de seus clientes e seu mercado de atuação, ajuda nas decisões e na implantação de novas inovações das operações. Dar o start na compra de matéria prima e o recebimento na hora certa para iniciar a produção de um produto, faz com que os custos de armazenagem diminuem e o custo de processo de produção também sejam menores.

O planejamento de longo prazo da à direção que a empresa deve seguir com base no estudo da economia nacional e internacional, estudo da demanda do seu seguimento, estudo da demanda dos seus clientes e qual sua projeção de crescimento. Definir crescimento da empresa para os próximos 5 anos com base nestes dados coletado e ter clareza nas decisões a ser tomada com relação aos investimentos e produção de médio e curto prazo que executa na pratica esta tomada de decisões.

Inovar no ambiente de produção hoje é difícil por ter um mercado cada vez mais competitivo e com tantos concorrentes. O custo da operação se não for bem controlado impossibilita a empresa em ampliar suas estrutura e investir em novas tecnologias e métodos de produção.

Quando já se aplica métodos operacionais que trazem resultados positivo para empresa, pode se tonar cada vez mais competitiva e agressiva em seu mercado de atuação onde seus concorrentes precisam correr com novos métodos para não ficar para trás e perde negócios para estas empresas bem estruturadas.

O departamento de marketing e venda, torna estes benefícios para ajudar nas estratégias de comunicação e venda que conquiste novos clientes e manter os clientes atuais.

Os clientes se sentem mais seguro com empresa que investe em inovação para atender cada vez melhor suas necessidades e quando departamento de venda for fazer reajuste de preço com cliente tem margem de negociação, pois sabe que seus custos estão menores e não a necessidade de elevar o preço do serviço com agressividade afastando os seu cliente.

Tem tantas formas de inovar na produção, mais forma complexa e cara, formas que se não for bem administrada não trás resultados positivo e frustra as empresa que tenta sempre esta atualizada e competitiva.

Conhecer bem os seus processos de produção, seus fornecedores e parceiros, conhecer seus clientes e seus negócios, ter tecnologia avançada e atualizada para realidade da empresa e trabalhar no foco em atender seu cliente com qualidade total.

A administração de Produção e Suprimentos (APS) é definida como a elaboração, a operação e o aprimoramento dos sistemas que geram e distribuem os principais produtos e serviços da empresa. Como o marketing e finanças, a APS é um campo funcional da empresa, com responsabilidades definidas de gerenciamento hierárquico. Segundo Jacobs (2009, p.23).

**REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA**

Jocobs, F. Robert Administração da produção e operações: o essencial / F. Robert Jocobs, Richard B. Chase: tradução Teresa Cristina Felix de Souza. Porto Alegre: Bookman, 2009.

S&OP (Previsão de Demanda, Planejamento de Vendas e Produção), www.imam.com.br, consulta em 09/10/2012.