



Politeño

uma empresa
de classe mundial

premiada do PNO 2002



Abril/2003

Em Busca da Excelencia - Lucien Moreno

2

ESCOLHAS ESTRATÉGICAS

Alcance da "Commodity"



Baixo crescimento
Lucros limitados

Alcance da "Criação de Valor"



Alto crescimento
Lucros Incrementados
Sustentabilidade do Negócio

CARACTERÍSTICAS DA COMMODITY**FOCO**

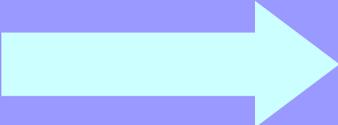
- Interno
- Matéria Prima
- Custo
- Escala
- 'Empurrar' o produto

OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

- Poucos produtos
- Preço atrelado a referências externas
- Descontos e Bônus
- Serviço técnico limitado

INOVAÇÃO

- Esforço limitado em P&D
- Poucas inovações
- Tecnologia de produção padronizada

- 
- **MENOS DINÂMICO**
 - **CRESCIMENTO REDUZIDO**
 - **POUCA SATISFAÇÃO DO CONSUMIDOR**

CARACTERÍSTICAS DA CRIAÇÃO DE VALOR

FOCO

- Externo
- Entendimento do Mercado
- Inovação
- Cadeia de Valores
- 'Puxar' o mercado

OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

- Variada cesta de produtos
- Preço baseado no valor
- Desenvolvimento de novas aplicações
- Parcerias

INOVAÇÃO

- Investimento em P&D
- Muitas inovações
- Melhoria contínua
- Tecnologia de produção diferenciada



- MUDANÇA CONSTANTE
- CRESCIMENTO SUSTENTADO
- SATISFAÇÃO DO CONSUMIDOR

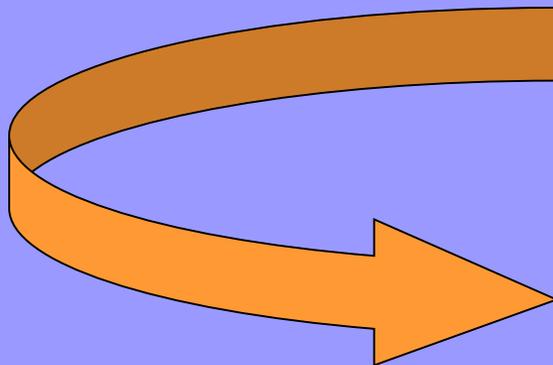
O QUE NOSSOS CLIENTES E OS CLIENTES DELES NOS DIZEM ?

- **O mais importante na criação de valor é através da economia de material e/ou incremento da produtividade.**
- **Busca de produto mais barato**
- **Em cada aplicação , propriedades específicas são requeridas; como exemplo : longa durabilidade para caixa d'água**
- **O aumento da criação de valor tem que ser substancial**

VANTAGENS COMPETITIVAS DA POLITENO

Alta versatilidade da tecnologia SCLAIR

Produção de 35 tipos de resinas (Taylor Made), que juntamente com as resinas da Unidade de Polietileno Convencional e misturas (SUPLEX) totalizam

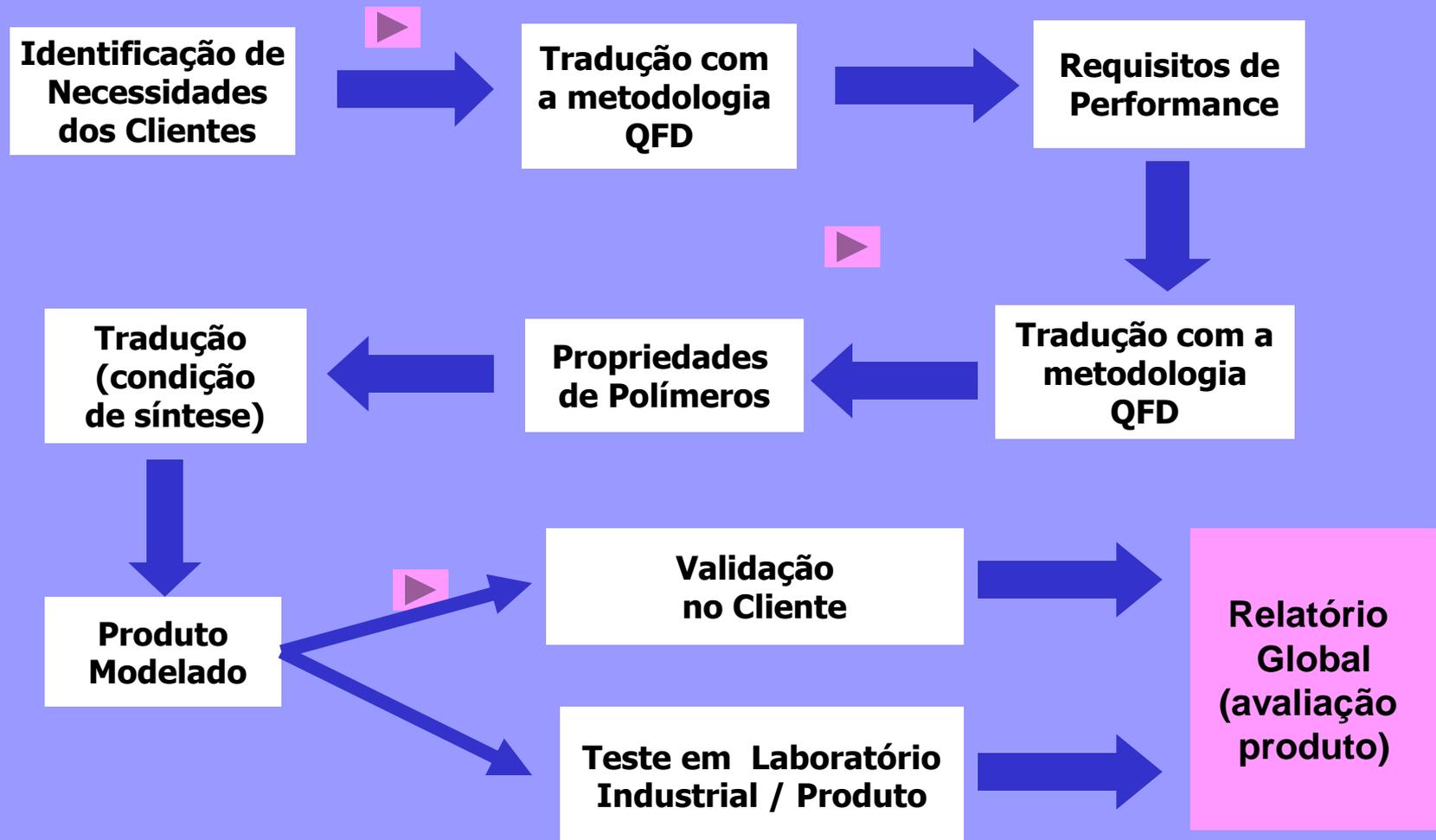


**60
Tipos de Resinas
Diferentes.**

VANTAGENS COMPETITIVAS DA POLITENO

- **Facilidade na troca de tipos de resinas , com mínima geração de off-spec durante as transições.**
- **Alto grau de inovação , cerca de 40% de novas resinas em relação ao mix, desenvolvidas nos últimos três anos.**
- **Propor novas soluções que melhor satisfação as necessidades dos clientes**
- **Foco em ser; mais competitivo em agregar valor, do que somente competitivo em custo.**

Processo de Desenvolvimento de Produtos



TRADUÇÃO DAS NECESSIDADES DOS CLIENTES

- **Uso da Metodologia QFD;**
- **Reuniões Internas de “Produto” com Representantes de todas as áreas que se envolvem com o Produto;**
- **Consulta a Fornecedores de Insumos e à Legislação Pertinente;**
- **Conhecimento de Novas Tecnologias de Produção e de Produtos em Feiras / Seminários no Exterior e no País;**
- **Visitas Técnicas aos Clientes e Usuários Finais;**
- **Utilização de Gráficos comparativos tipo “Radar”;**

DESENVOLVIMENTO DE NOVO PRODUTO

EXEMPLO: Resina FF-42D

1- Identificação do nicho de mercado e seu potencial

Resina específica para o segmento de embalagem de pães e bolos. (Pullman, Plusvita, Panco, etc)

Mercado potencial para 900 t/mês de resina

2- Elaboração de pesquisa qualitativa (Ouvir a “Voz do Cliente”) junto aos clientes/usuários finais.

A nova resina deve atender aos requisitos de excelente brilho e transparência , boa resistência mecânica , e facilidade de abertura em sacos formados em filme de 35 μ .

DESENVOLVIMENTO DE NOVO PRODUTO

EXEMPLO: Resina FF-42D

3-Análise dos resultados da pesquisa , definição das necessidades, e priorização junto aos clientes

Necessidades: Baixo Bloqueio, Boa Resistência Mecânica, Brilho.

4-Tradução das necessidades dos clientes , em propriedades requeridas do produto, com posterior mensuração utilizando técnicas de QFD.

Propriedades Requeridas do Produto: Bloqueio, Tração na Ruptura, Impacto , Rasgo , Brilho

DESENVOLVIMENTO DE NOVO PRODUTO

EXEMPLO: Resina FF-42D

PROPRIEDADES REQUERIDAS DO PRODUTO						
(0-2) Relação Fraca (3-6) Relação Média (7-9) Relação Forte Necessidade do Cliente			Tração na Ruptura			
	Prioridade	Bloqueio		Impacto	Rasgo	Brilho
Baixo Bloqueio	9	9	0	0	0	6
Boa Resistência Mecânica	8	0	9	9	9	0
Brilho	7	6	0	0	0	9
	(Total)	123	72	72	72	117



DESENVOLVIMENTO DE NOVO PRODUTO

EXEMPLO: Resina FF-42D

5- Correlação das propriedades requeridas do produto, com as propriedades básicas e aditivação, (MI, Densidade , Distribuição de Peso Molecular, Aditivação).

6-Correlação das propriedades básicas do produto com as variáveis de processo.

(Condição de Síntese) - Produto Modelado.

7-Previsão de Margem de Contribuição, que juntamente com a produtividade prevista , fornecem a rentabilidade horária do novo produto para comparação com as demais resinas.



DESENVOLVIMENTO DE NOVO PRODUTO**EXEMPLO: Resina FF-42D**

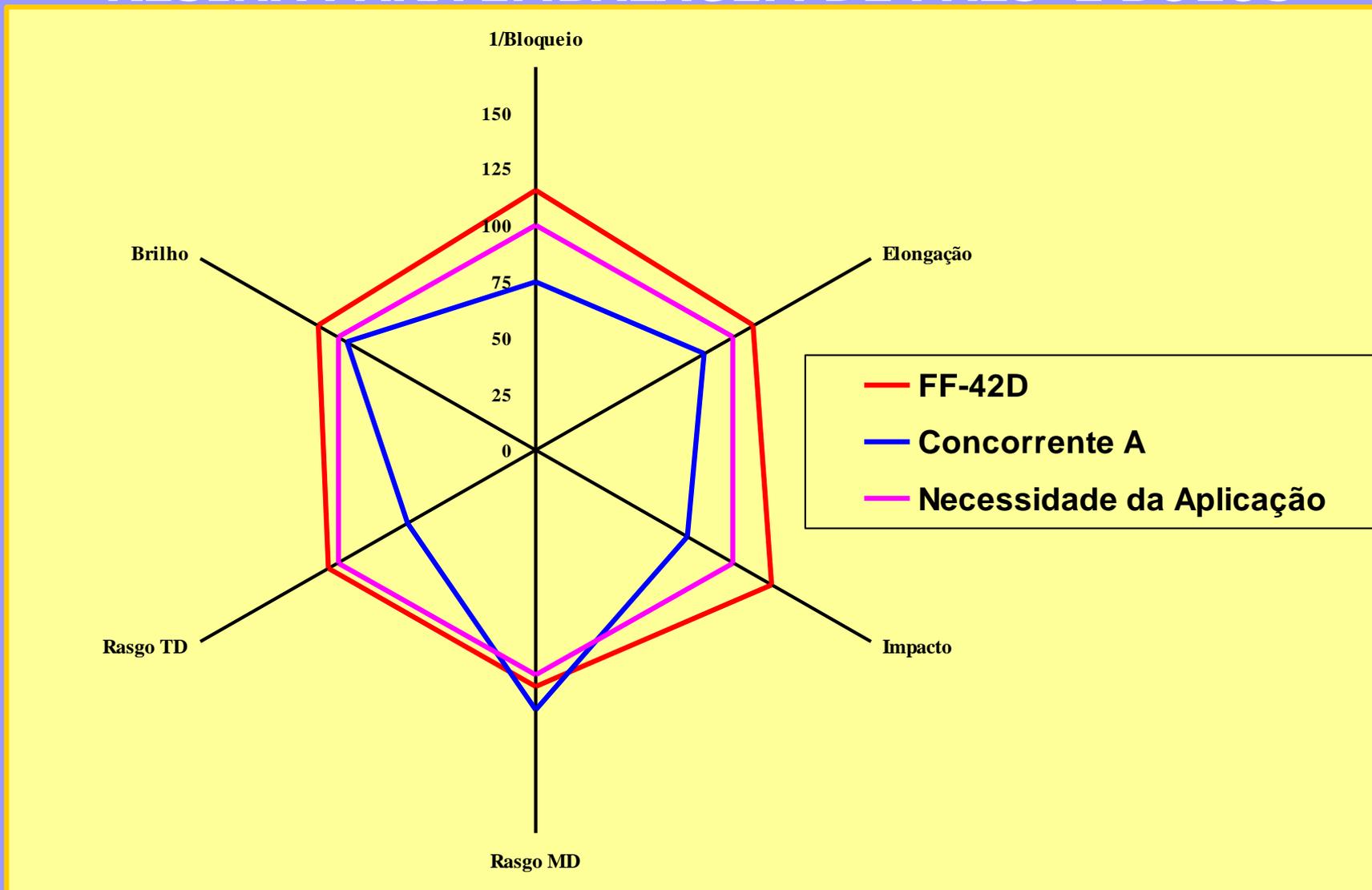
- 8- Programação e execução da corrida experimental**
- 9- Avaliação das propriedades requeridas do produto e performance do produto em laboratório industrial, com construção de gráfico radar.**
- 10-Avaliação da performance do produto no mercado, clientes/usuário final potencial.**
- 11-Validação do novo produto (Aprovação).**



**Para a construção do gráfico tipo “Radar”
levantamos as seguintes informações:**

- **Aplicação a ser atingida;**
- **Mensuração das principais propriedades necessárias para o bom desempenho de um produto na aplicação desejada;**
- **Lançamento em eixos distintos de cada uma das propriedades necessárias e comparação com os resultados obtidos pelo produto em desenvolvimento;**

RESINA PARA EMBALAGEM DE PÃES E BOLOS



ANÁLISE CRÍTICA DO PROJETO

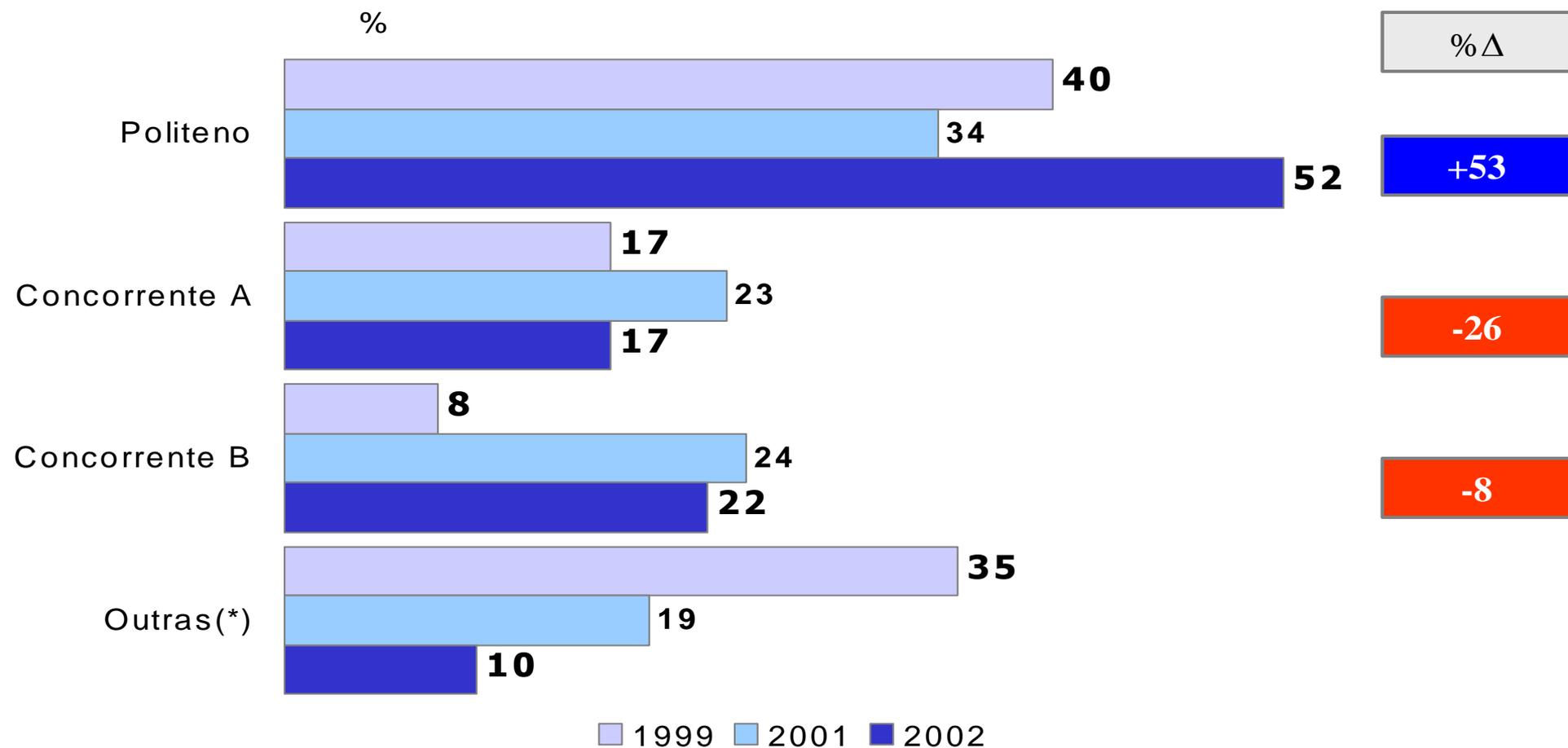
- Estas informações acrescidas do potencial de vendas do segmento considerado, sua correlação com variáveis macro- econômicas, perspectivas de mercado, margem de contribuição e rentabilidade horária, complementam as informações do projeto de desenvolvimento de produto, sendo este então submetido a aprovação pelas áreas envolvidas, em reunião de produto.

PESQUISA DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

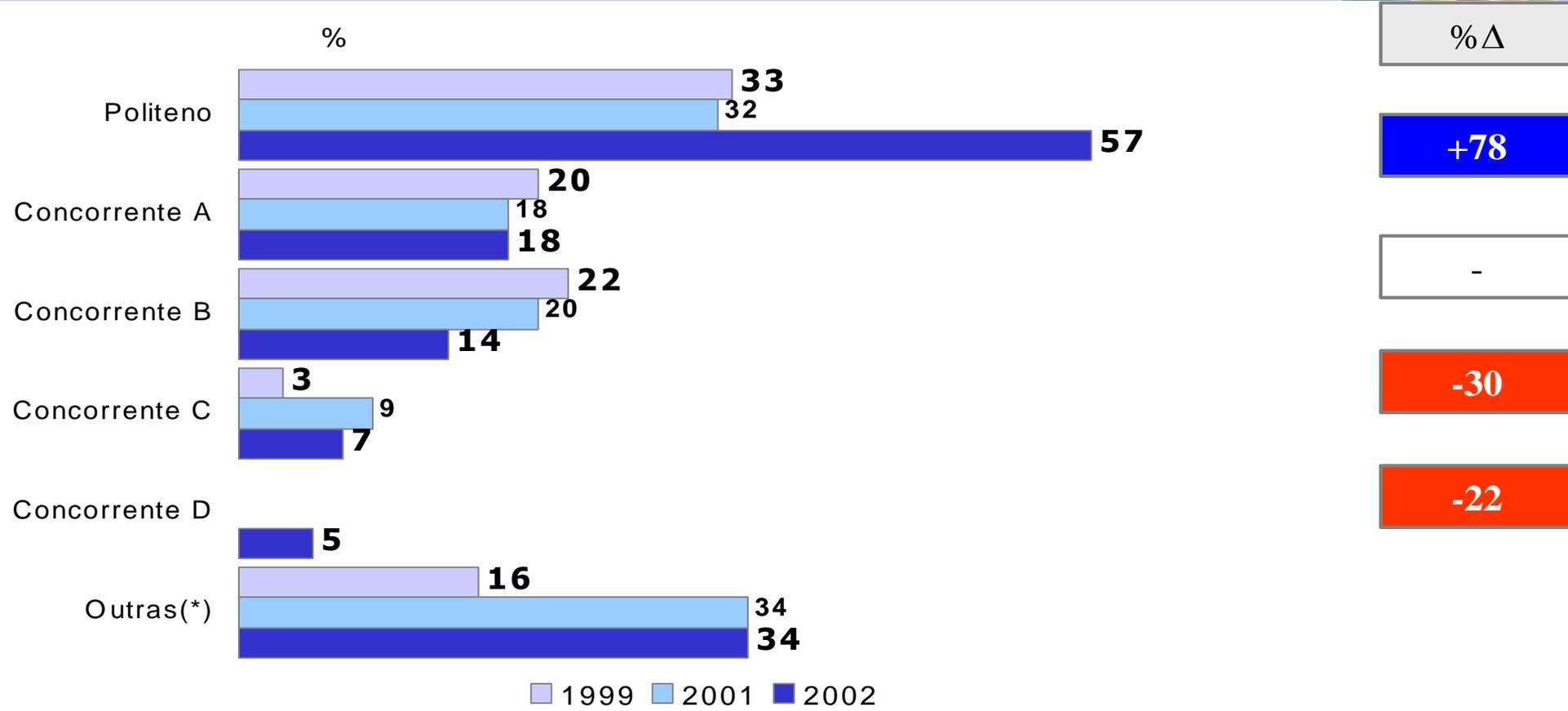
A marca Politeño é referência de mercado, com base na pesquisa de Satisfação de Clientes, em:

- **Serviços**
 - Entrega,
 - Assistência Técnica,
 - Atendimento Comercial
- Aspectos de Produto
- Imagem
- Política Comercial

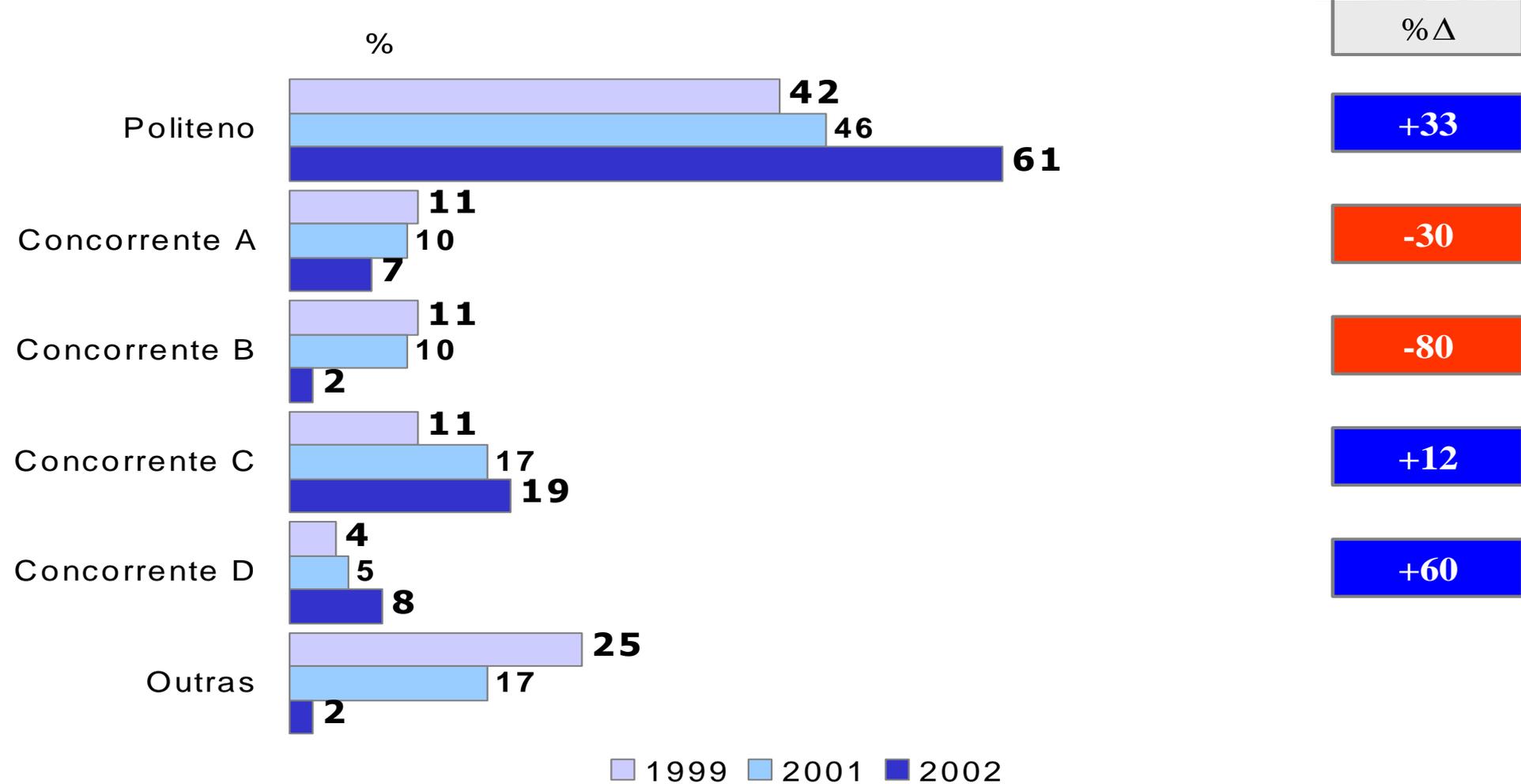
Top of Mind Clientes Politeño Flexível - 2002



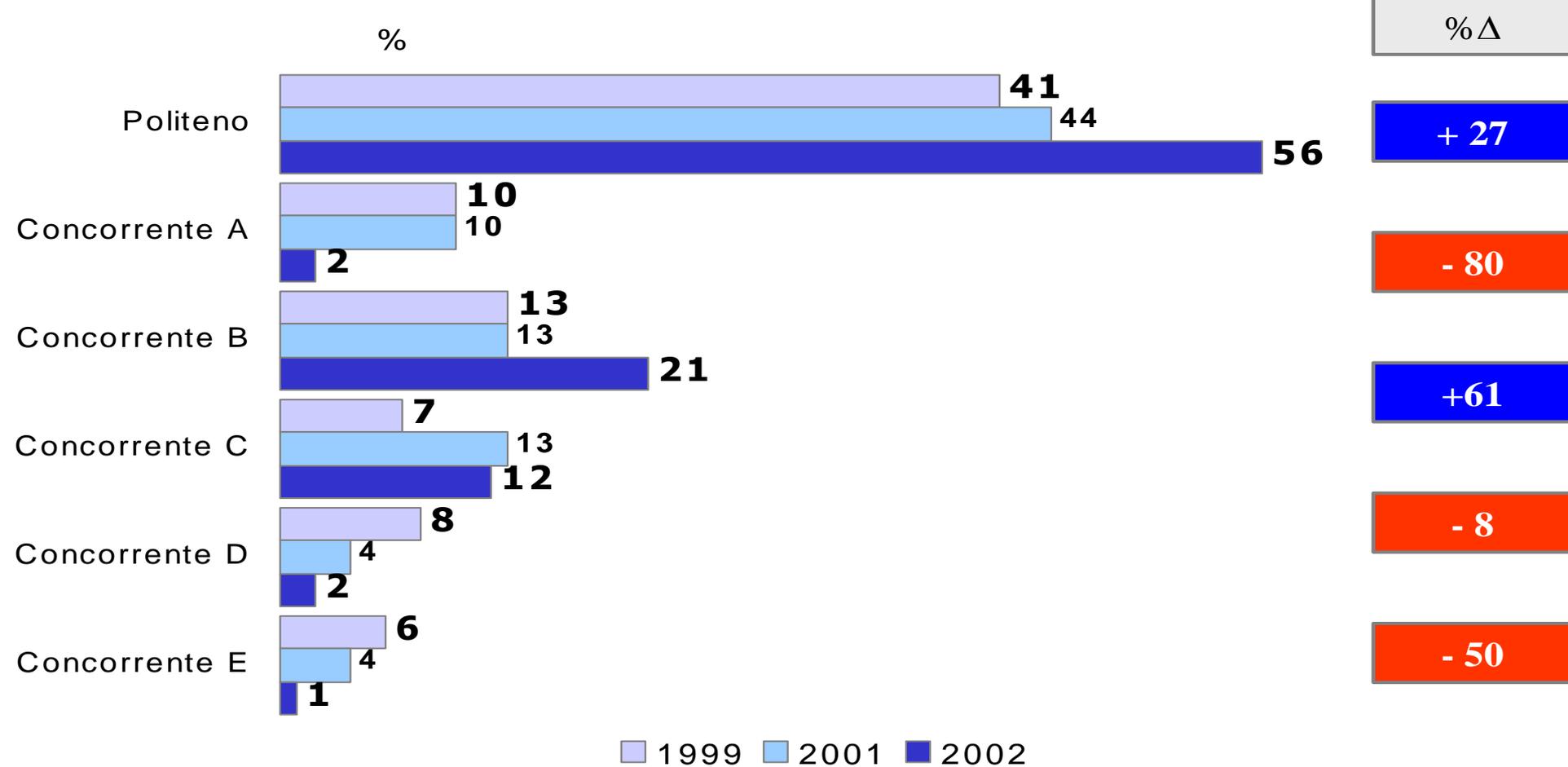
O Melhor Clientes Politenos Flexível



Top of Mind Clientes Politenos Rígido - 2002

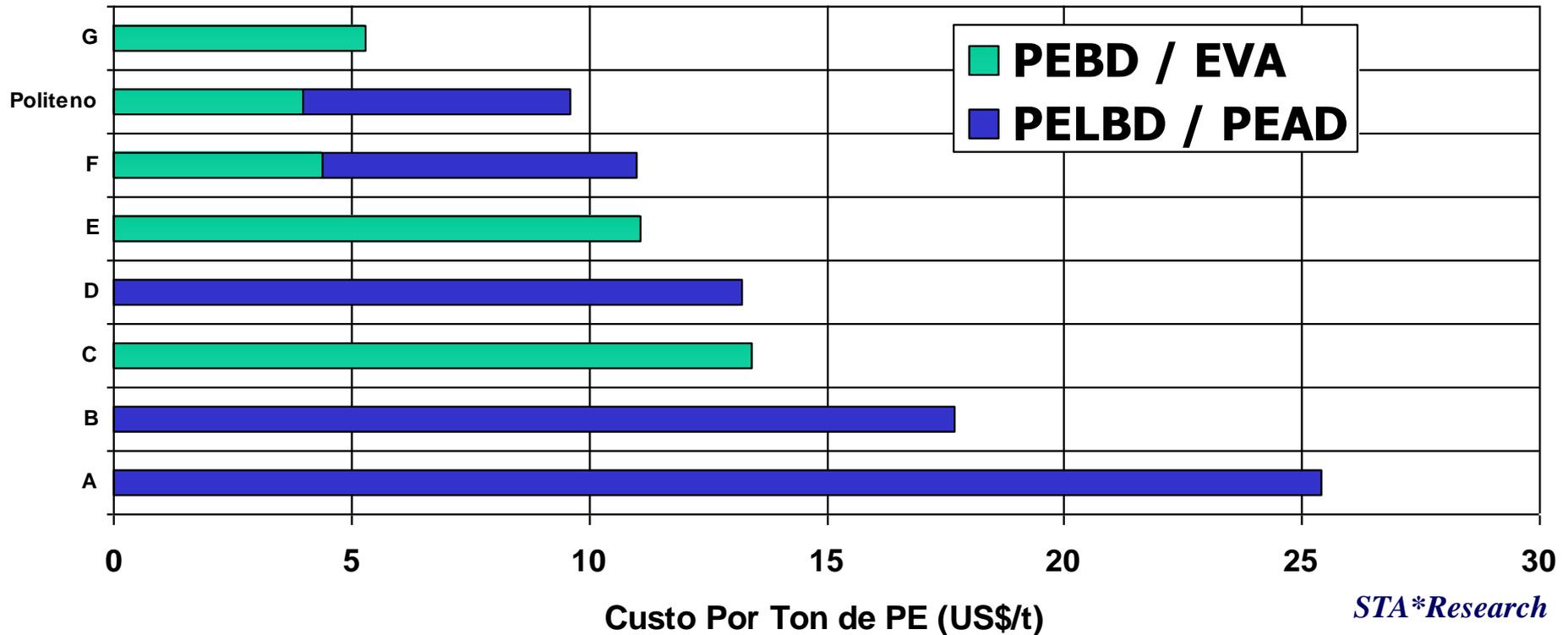


O Melhor Clientes Politeno Rígido





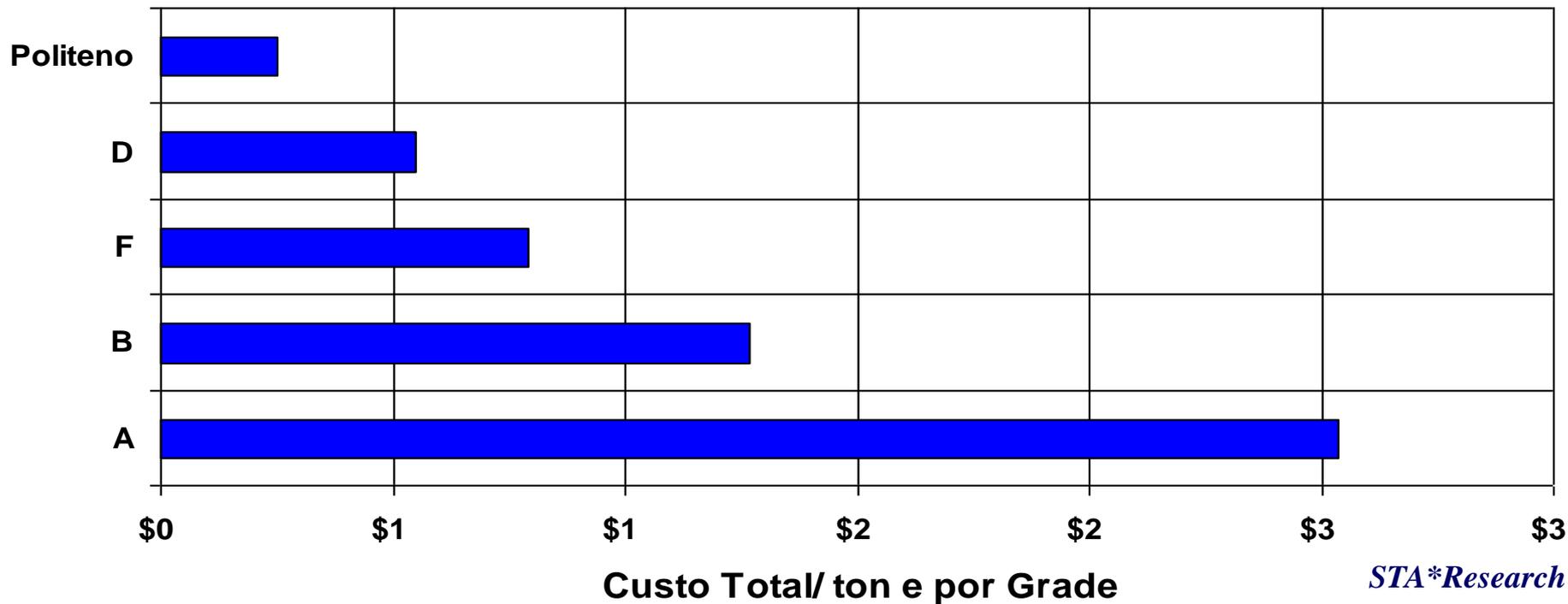
Portfólio Total : PEAD/ PELBD/ PEBD/ EVA



A Politeno é o mais eficiente produtor que cobre todo o range de Polietilenos.



PELBD e PEAD

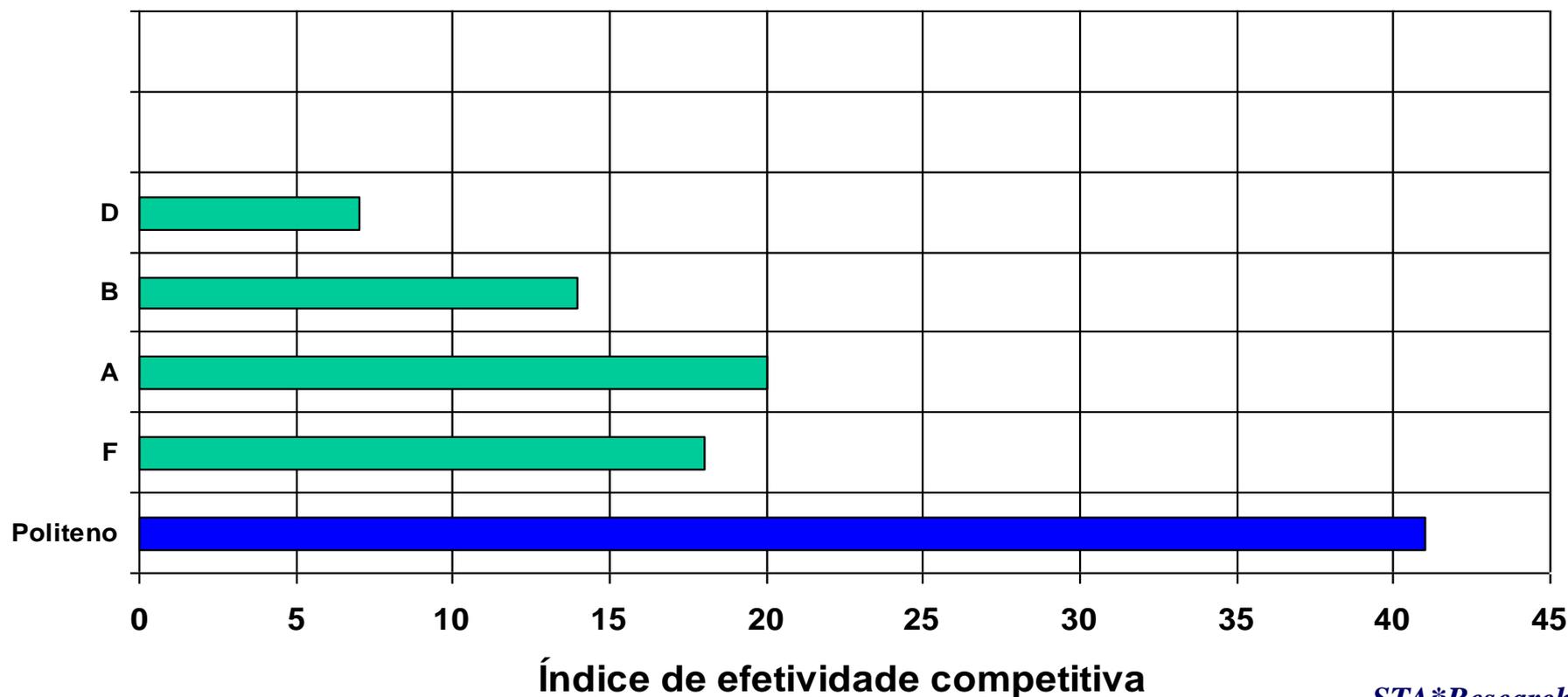


A Politenó pode introduzir novos grades a custos adicionais significativamente menores que seus competidores

O Competidor mais efetivo tem um bom balanceamento entre Foco Competitivo & Cobertura do Mercado



PELBD / PEAD no mercado interno

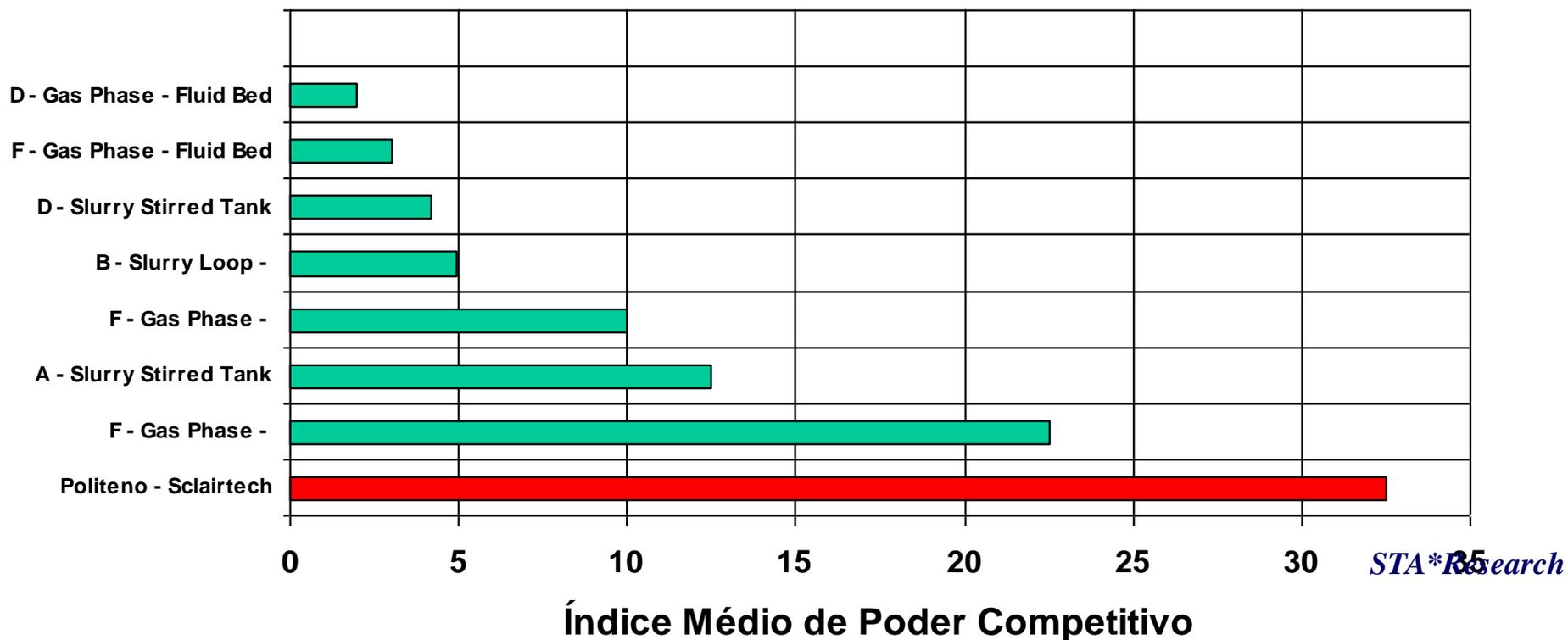


*STA*Research*

O Poder Competitivo Global reflete a capacidade de uma Planta em Satisfazer as Necessidades do Mercado



Mercado Interno PELBD/PEAD



Poder Competitivo Global da Planta PEL



A unidade PELBD / PEAD da Politeño é a de maior “Poder Competitivo Global”:

- Elevado poder de competição em preço, devido aos seus baixos custos de produção, resultantes de uma única linha de elevada capacidade
- Boa qualidade e performance de seus produtos na maioria dos mercados que serve. O melhor PELBD no Global.
- Elevado “foco estratégico” em vários mercados em que é líder.

MELHORIA DOS PROCESSOS COM SIX SIGMA

EXEMPLOS DE PROJETOS **BLACK BELTS** CONCLUÍDOS

- Aumentar produtividade das resinas de sopro (*Ganho:R\$ 1.236.600,00;*
Premiação:R\$ 5.000,00)
- Reduzir Paradas devidas a bombas de catalisador (*Ganho:R\$ 228.271,00;*
Premiação:R\$ 3.783,00)
- Reduzir custo de embalagem das resinas (*Ganho:R\$ 871.344;*
Premiação:R\$ 5.000,00)



MELHORIA DOS PROCESSOS COM SIX SIGMA

EXEMPLOS DE PROJETOS **GREEN BELTS** EM ANDAMENTO

- Reduzir contaminação de resinas de filme (*Ganho previsto: R\$150.000,00*)
- Reduzir geração de resíduos classe I (*Ganho previsto: 50%*)
- Reduzir em 35% avarias e varredura no ensaque, armazém e distribuição (*Ganho previsto: R\$90.000,00*)



MELHORIA DOS PROCESSOS COM CCQ

MG-01/10 - RISCO DE ACIDENTE COM MECÂNICO, DURANTE A TROCA DE FACAS DA EXTRUSORA - GRUPO CAMALEÃO



**BENEFÍCIO:
MAIOR
SEGURANÇA E
MELHOR
AMBIENTE DE
TRABALHO**

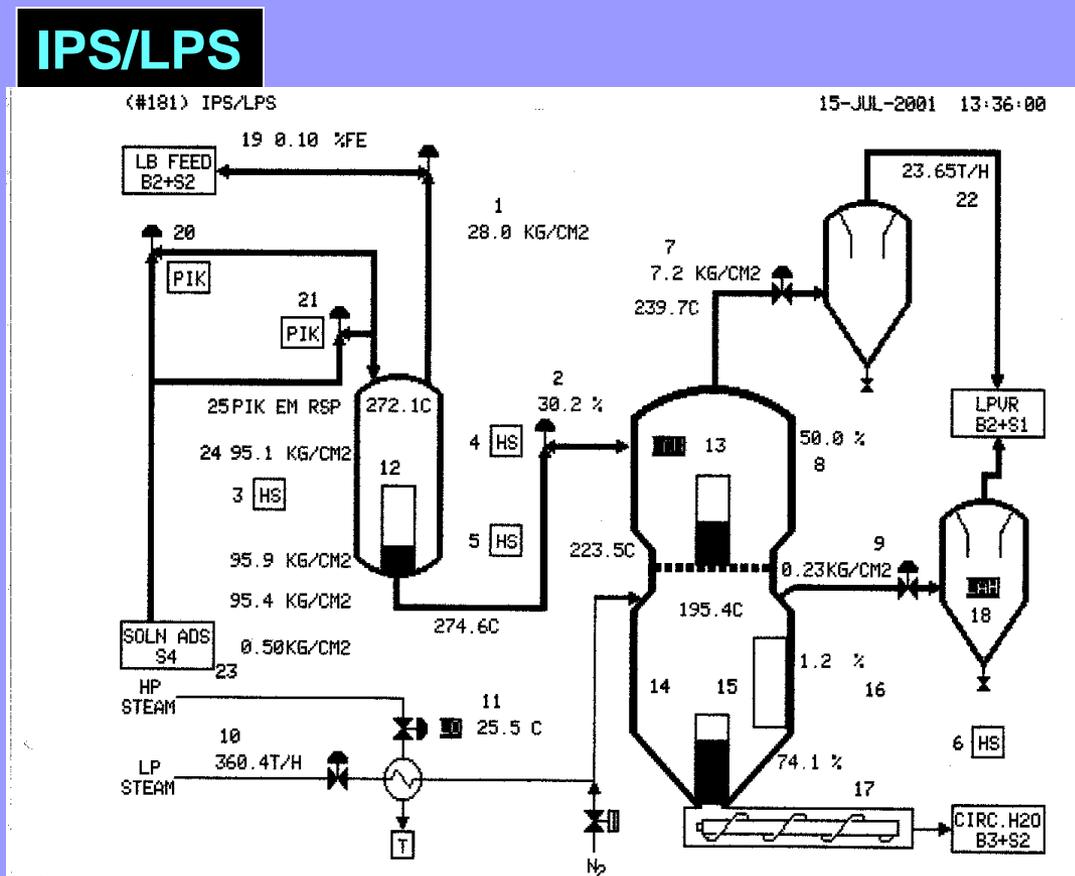


MELHORIA DOS PROCESSOS COM CCQ

➤ "UMIDADE NO AR DE INSTRUMENTO" – GRUPO AÇÃO



**BENEFÍCIO:
MAIOR GANHO
PARA A EMPRESA
(R\$ 609.112 /
ano)**



MELHORIA DOS PROCESSOS COM CCQ

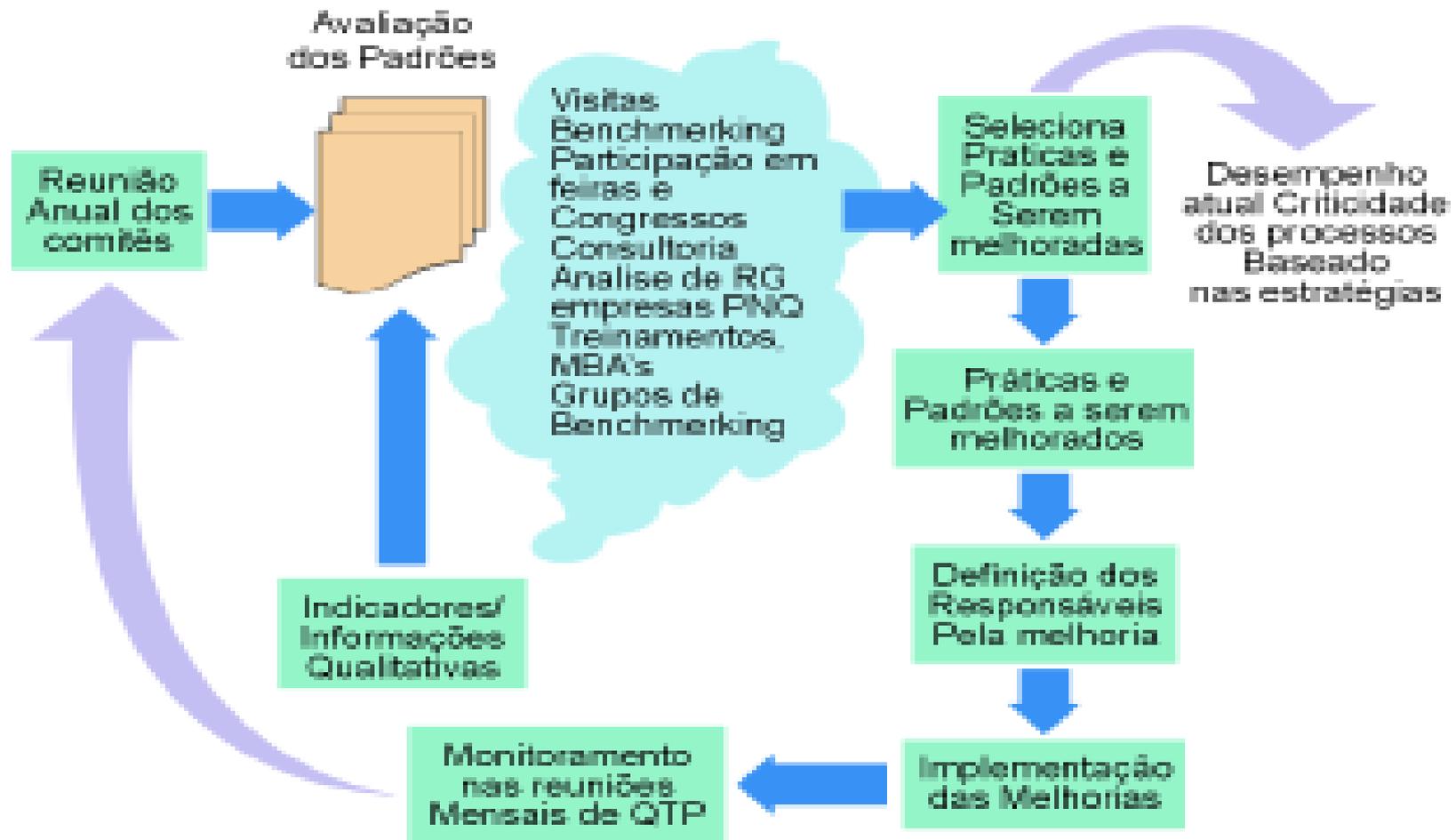
➤ “OTIMIZAR LAVAGEM DOS SILOS 1012 A/B”



**BENEFÍCIO:
TEMPO,
ERGONOMIA
E
QUALIDADE**



Figura 1.1.10 - Processo de Aprendizado



PLANO DE BENCHMARKING

Perspectiva	Organizações e Setores Referenciais	Tipos de Informações Comparativas	Fontes de Obtenção	Freqüência / Responsável
Produto	Empresas concorrentes e outras multinacionais	Desempenho dos principais atributos de produto Desempenho em introdução de novos produtos	Coletas e análises de amostras de resinas concorrentes no mercado, Seminários e Intercâmbios Tecnológicos	Anual JUL GEFAB
Produção	Detentores da tecnologia de produção, empresas similares na América do Sul, e empresas de classe mundial	Desempenho nos principais parâmetros de produção Metodologias de formulação e de controle de processo	Reuniões técnicas periódicas com os detentores da tecnologia, Seminários e Intercâmbios Tecnológicos, realização de pesquisa com empresas especializadas de classe mundial	Anual JUL GEFAB