

# Padronizar para transformar



**Nome da empresa (fantasia):** OTA Elevadores  
**Nome dos empresários:** Renata Oliveira de Lima e Jucemar Irineu Cardoso  
**Cidade:** Itaguaí  
**Setor econômico:** Serviços - Instalação



A empresa de fabricação e manutenção de elevadores OTA Elevadores está localizada no município de Itaguaí, no Rio de Janeiro, desde 2017. A ideia inicial dos proprietários, Renata Oliveira de Lima e Jucemar Irineu Cardoso, era ser uma empresa de porte pequeno para atender à demanda de pequenos reparos em elevadores empresariais da região. O negócio se expandiu e, com o crescimento da empresa e mais funcionários, surgiram novas oportunidades como a produção de materiais para comercialização do meio de transporte mais seguro do mundo: o elevador.

Em 2022, com o aumento de tamanho da empresa, os sócios viram que era necessário um acompanhamento maior de processos e planejamento. Nessa altura, eles já tinham a fábrica própria de comercialização de elevadores, não só para Itaguaí. A partir daí, houve a necessidade de se aprofundar mais nos processos e organização da empresa, que vinha tentando crescer sem planejamento.

## **Conhecer para crescer**

Em 2022, quando Renata procurou o Sebrae, seu maior problema era não saber por onde começar a estruturar a área gerencial da empresa, já que não havia estudo prévio das atividades. Não tinham conhecimento sobre parametrizações de finanças, estoque, posicionamento de mercado e elaboração de planilhas de acompanhamento internas. Também não sabiam as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da empresa. A empresária gostaria de focar em alguns pontos críticos, como sua liderança e comportamento empreendedor, e, por isso, decidiu participar do Seminário Empretec e do curso Líder Coach.

De acordo com o DataSebrae, em Itaguaí, há pouco mais de 6 mil empresas classificadas como in-

dústrias atualmente. Como é um ramo diversificado, era difícil entender seu posicionamento de mercado, já que não havia tantas empresas para comparação e *benchmarking*. Por conta disso, os custos e a qualidade dos insumos eram itens de difícil comparação.

Os processos internos também não eram padronizados e precisavam ser repetidos algumas vezes antes de o produto estar pronto. Esse retrabalho gera prejuízos para uma indústria, tanto do ponto de vista de sua área de atuação como de operacionalização interna. Como se desenvolver em meio a esse cenário?



### **Clareza e confiança para tomada de decisão**

Em 2023, após um novo atendimento à empresa, foi indicado o produto Sebraetec Lean Manufacturing para produção e qualidade, no segmento de mapeamento e melhoria de processos. Renata, seu sócio, os colaboradores e o consultor distribuíram as tarefas, criaram grupos de trabalho e foram primordiais nas ações.

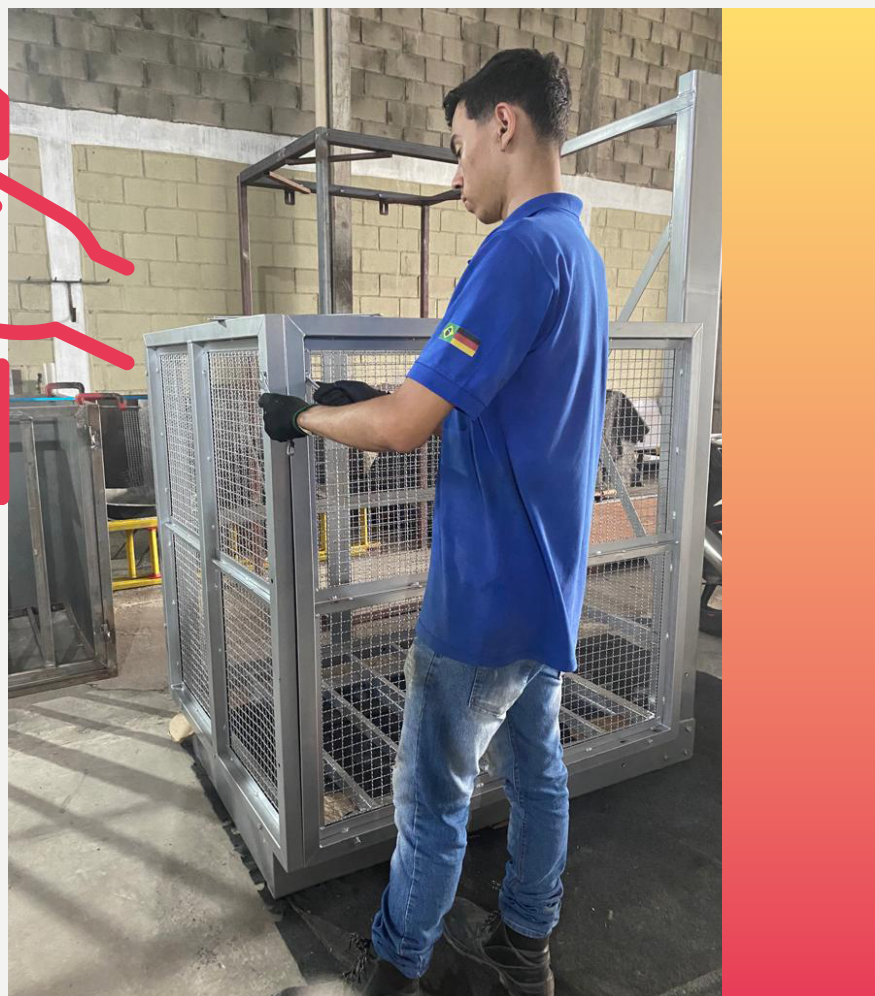
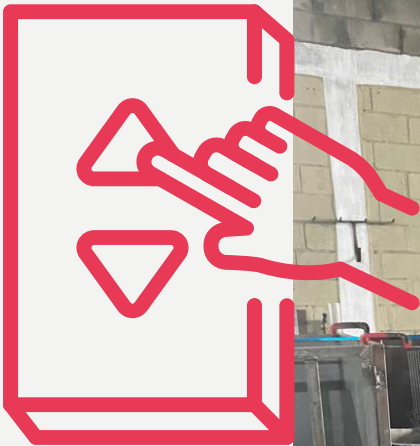
Foi realizado, então, todo o diagnóstico do processo produtivo da empresa, visando à identificação dos gargalos e dos principais focos de desperdício – materiais, tempo, deslocamento, estoque, retrabalho, esperas etc. Era importante observar aspectos como saídas, entradas, clientes e fornecedores. Também era necessário fazer uma análise crítica dos processos existentes, identificando as etapas que não geram valor adicionado, e uma análise dos estoques finais e intermediários e do fluxo de materiais do processo produtivo e de serviços.

Com a intervenção Lean realizada, foram identificados os gargalos e realizados ajustes no *layout* produtivo da indústria, e além da implementação de ferramentas de gestão como Poka Yoke, Kaizen e 5S. Também foi identificada a necessidade de implementação dos estoques mínimo e “pulmão”, e redução de focos de desperdício. Esses pontos interferem na assertividade de análise em momentos estratégicos, influenciando nas tomadas de decisão.

### **Vislumbrando o futuro**

Atualmente, com seus processos mapeados e todas as melhorias implementadas, os empresários continuam buscando novos aprendizados e inovações. Planejam renovar parte de seu maquinário de manutenção, para gerar um ambiente de trabalho mais seguro para seus colaboradores e reduzir ainda mais os pontos de desperdício. Agora o foco da empresa é iniciar o atendimento em outros estados, expandindo seu negócio de forma organizada e padronizada, com seus processos definidos e otimizados.

Os sócios continuam a consumir produtos do Sebrae e fazem parte de vários fóruns de fornecedores do Rio de Janeiro. Entendem que o êxito é resultado do aprendizado diário, com busca por inovação e foco na gestão do negócio e na excelência do serviço prestado. Com as práticas desenvolvidas, conseguiram ter aumento significativo no número de clientes e consequentemente na lucratividade da empresa, bem como um ambiente interno para se trabalhar com sinergia, através dos treinamentos realizados e se sentem mais preparados e qualificados para gerenciar o crescimento exponencial da empresa.





## PERFIL DO AUTOR

Vinícius Coutinho trabalha no Sebrae desde 2021, na área de Atendimento – Escritório Regional Costa Verde. Atua como analista de negócios. Graduado em Administração, Ciências Contábeis e Gestão Financeira e pós-graduado em Gestão de Projetos.

Vinícius escolheu escrever sobre a empresa OTA Elevadores para mostrar a importância do mapeamento e definição dos processos internos de uma empresa para o sucesso do negócio.