



GESTÃO EMPRESARIAL E PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

CONSULTORIA CRIOU MÓDULOS PARA ATENDER ÀS NECESSIDADES DA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS

Em 2015, após atuar por 28 anos como executivo em cargos de liderança de grandes empresas – entre elas Papaiz, Udinese e Alcoa – José Carlos Cattell decidiu empreender constituindo a consultoria Illumini, com o objetivo de oferecer aos clientes soluções na área de gestão empresarial e planejamento estratégico.

“Hoje, o nosso time de consultores seniores atua em vários segmentos de mercado, tanto na área industrial como nos setores de serviços”, diz Cattell. Os últimos oito anos somados com a longa experiência anterior na construção civil, com ênfase na cadeia de valor da indústria de esquadrias, contribuíram para que Cattell e sua equipe elaborassem

vários módulos de consultoria especialmente voltados para atender às necessidades da indústria de esquadrias.

“Ao longo dessa trajetória, pudemos observar várias oportunidades de melhorias relacionadas aos processos ligados às áreas de produção, engenharia, vendas, marketing, gestão de talentos e governança corporativa, e que puderam ser capturadas através da oferta de um trabalho estruturado de consultoria focado na gestão empresarial”, informa o consultor.

SEIS MÓDULOS - A prestação de serviços da consultoria Illumini dispõe de seis módulos voltados para a indústria de esquadrias, que

podem ser implementados individualmente, conforme as necessidades prioritárias dos clientes.

Módulo Comercial & Marketing

- Implementação das melhores práticas de gestão comercial
- Duração de 4 meses
- Aumento de vendas e margem de contribuição

Módulo Lean Manufacturing

- Implementação das melhores práticas de gestão industrial
- Duração de 12 meses
- Aumento de produtividade, qualidade, assertividade do prazo

Módulo RH Estratégico

- Implementação das melhores práticas de gestão de talentos
- Duração de 12 meses
- Retenção, motivação, capacitação e atração de talentos

Módulo Governança Corporativa

- Implementação das melhores práticas de gestão corporativa
- Duração de 4 meses
- Gestão administrativa/financeira - estruturação orçamentária

Módulo Engenharia | Projeto de Esquadrias

- Elaboração de projetos executivos, listas e ordens de fabricação
- Duração variável conforme projeto
- Capacidade variável de elaboração de projetos

Módulo Planejamento Estratégico

- Elaboração estratégica através de análises de negócios
- Duração variável conforme projeto
- Análise de negócios com modelagem econômica e financeira

ATENDIMENTO BEM-SUCEDIDO

“Ao longo destes anos acumulamos vários cases de sucesso através do trabalho em conjunto com importantes empresas do setor de esquadrias”, destaca Cattell, citando como exemplos a Itetal (SP), Artalum (SP), PWJ (SP), Engelumi (SC), Tadano (SP), Talentus (DF), Cinex (RS), Alumitre (SP), Kiir (SP), Cristalmals

(DF), Forma (PR), MMS (MS), SEV (SP), Aluminato (SC), RCI (SP), Alubras (MG), Divelle (RS), SEAX (RO), Mitra (AM), Técnica (SP) e Integra (RJ).

Entre as empresas citadas, Contramarco publicou reportagens sobre o atendimento bem-sucedido da consultoria Illumini na edição nº 138, de julho/agosto de 2019 (“Alubras: produção cuidadosa e manufatura enxuta”) e na edição nº 147, de janeiro/fevereiro de 2021 (“PWJ, nova etapa na evolução de um fabricante”).

IMPLEMENTANDO MELHORIAS

“O trabalho de consultoria é realizado através de uma sequência lógica, começando por um diagnóstico das condições atuais dos processos, depois há a realização de uma análise detalhada das informações levantadas, o que permite na sequência a elaboração de um desenho para a solução a ser implementada, seguido por um plano de ação, sua implantação e acompanhamento do projeto, até a sua conclusão”, explica Cattell, acrescentando que, dentre os serviços que oferece aos clientes, os mais requisitados estão voltados para a melhoria na gestão industrial, na gestão de pessoas e a consultoria voltada para a gestão comercial.

“Todos os módulos foram projetados com o mesmo objetivo: aumentar a percepção de valor para os produtos e serviços ofertados pelos

nossos clientes junto ao mercado onde atuam”, salienta o consultor.

“Uma simples, porém, poderosa abordagem, promove expressivos ganhos de competitividade e consequente aumento da rentabilidade econômica e financeira dos nossos clientes”, observa.

Artigo publicado originalmente em Janeiro de 2023 na Revista Contramarco Nº 000.