



AGENDA



1 - Embraer



2 - P3E



3 – Orientado pelos *Stakeholders*



4 – Eficiência e Produtividade - Resultados



AGENDA



1 - Embraer



2 - P3E



3 – Orientado pelos *Stakeholders*



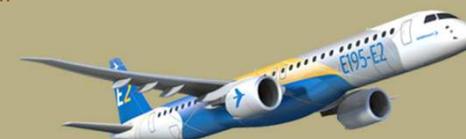
4 – Eficiência e Produtividade - Resultados





1994

A empresa é privatizada, combinando o conhecimento tecnológico e industrial com uma cultura empreendedora.



2016

Uma das principais fabricantes mundiais de aeronaves comerciais e executivas, com forte e crescente atuação em defesa e segurança.

1946

Brasil cria projeto estratégico nacional na área aeronáutica – criação do CTA e do ITA.

1969

Nasce a Embraer, controlada pelo Governo Federal, para desenvolver engenharia aeronáutica no País e produzir aviões.



AQUI SERÁ FABRICADO
O BANDEIRANTE



EMBRAER



NOSSA GENTE

19
MIL



MAIS DE 19.000
EMPREGADOS, SENDO
MAIS DE 17 MIL NO BRASIL

2,3
MIL



MAIS DE 2.300
EMPREGADOS EM *JOINT
VENTURES* E COLIGADAS



ONDE ESTAMOS



Esta informação é propriedade da Embraer e não pode ser usada ou reproduzida sem autorização por escrito.



AVIAÇÃO COMERCIAL



ERJ 135



ERJ
140



ERJ
145



ERJ 145
XR



EMBRAER 170



EMBRAER 175



EMBRAER
190



EMBRAER 195



E175-
E2



E190-E2



E 195-
E2



AVIAÇÃO EXECUTIVA



PHENOM 100E



PHENOM 300



LEGACY
450



LEGACY
500



LEGACY
600



LEGACY 650



LINEAGE 1000E



Esta informação é propriedade da Embraer e não pode ser usada ou reproduzida sem autorização por escrito.

CLIENTES

AVIAÇÃO EXECUTIVA



JATOS ENTREGUES

950 +

PAÍSES

60



Esta informação é propriedade da Embraer e não pode ser usada ou reproduzida sem autorização por escrito.

DEFESA & SEGURANÇA



A-29 SUPER TUCANO



AEW&C



MULTI INTEL



PATRULHA MARÍTIMA



KC-390



DEFESA & SEGURANÇA



FORÇAS
ARMADAS

50



Nota: Exceto clientes não divulgados

Esta informação é propriedade da Embraer e não pode ser usada ou reproduzida sem autorização por escrito.

AGENDA



1 - Embraer



2 - P3E



3 – Orientado pelos *Stakeholders*



4 – Eficiência e Produtividade - Resultados



Uma **empresa de excelência** deve ser capaz de garantir a **satisfação total do cliente**, operar como uma verdadeira "**empresa enxuta**", gerar retorno para seus acionistas, desenvolver seus colaboradores e comunidade. Isto é exatamente o que vamos perseguir, **simplificar os processos, eliminar os desperdícios** e fazer **pleno uso dos nossos recursos.**"



P3E – Programa de Excelência Empresarial Embraer

PRINCÍPIOS LEAN

- O que é **Valor**, sob a ótica dos *stakeholders*;
- **Fluxo de Valor**, que gera o valor progressivamente através de etapas coordenadas e o entrega aos *stakeholders*;
- **Fluxo Contínuo**, que confere fluidez para as etapas de agregação de valor;
- **Sistema Puxado**, entregando o valor necessário aos *stakeholders* na quantidade e na qualidade necessária, no momento necessário e no local necessário;
- **Busca da Perfeição**, através da incessante melhoria contínua dos processos.



P3E – Programa de Excelência Empresarial Embraer



O QUE É EXCELÊNCIA PARA A EMBRAER

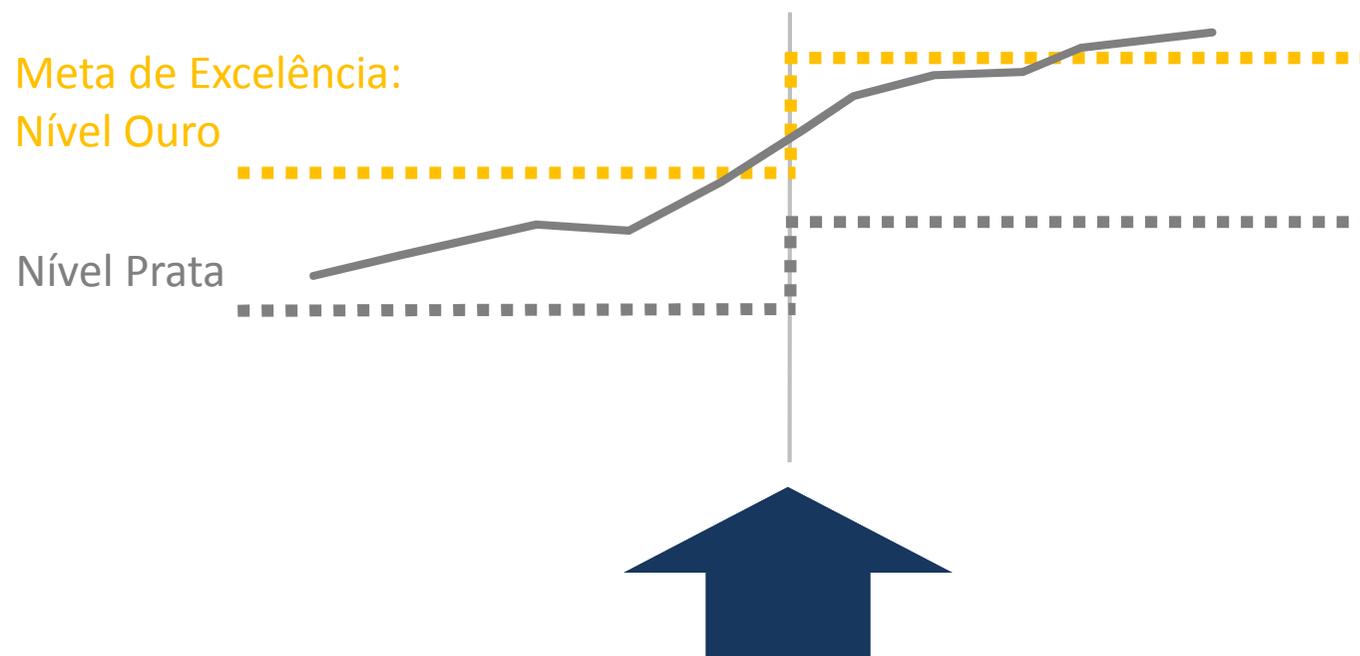
É ser a empresa que cria mais valor para seus stakeholders e manter esta performance ao longo do tempo, de forma sustentável.

Nosso objetivo é ser sempre a primeira opção na hora da escolha dos nossos stakeholders.



Excellence

A BARRA DA EXCELÊNCIA É MÓVEL



Sobe a “Barra da Excelência” para a Embraer
Stakeholder altera/sobe seu nível de exigência
Concorrentes melhoram sua oferta



AGENDA



1 - Embraer



2 - P3E



3 – Orientado pelos Stakeholders



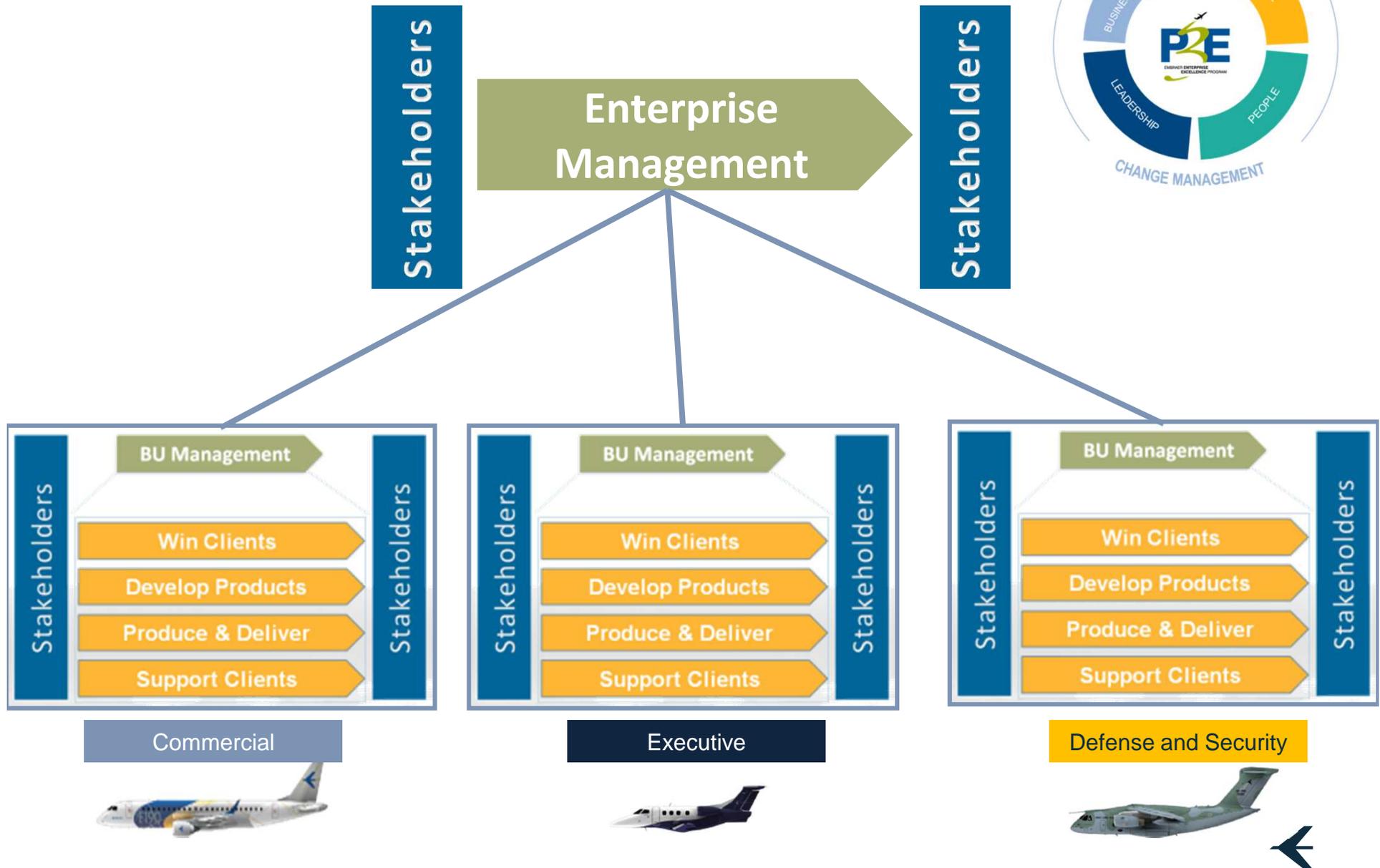
4 – Eficiência e Produtividade - Resultados



Negócio orientado pelos Stakeholders



Gestão realizada nos Fluxos de valor



Programa Global

Improvement Projects

Value for Stakeholders

CUSTOMERS



Availability
Performance
Competitive Solutions

SHAREHOLDERS



Financial &
Economic Health

2016: 704

2017 até: **350**



449 Células



WORLDWIDE



EVOLVING THE EXCELLENCE



AGENDA



1 - Embraer



2 - P3E



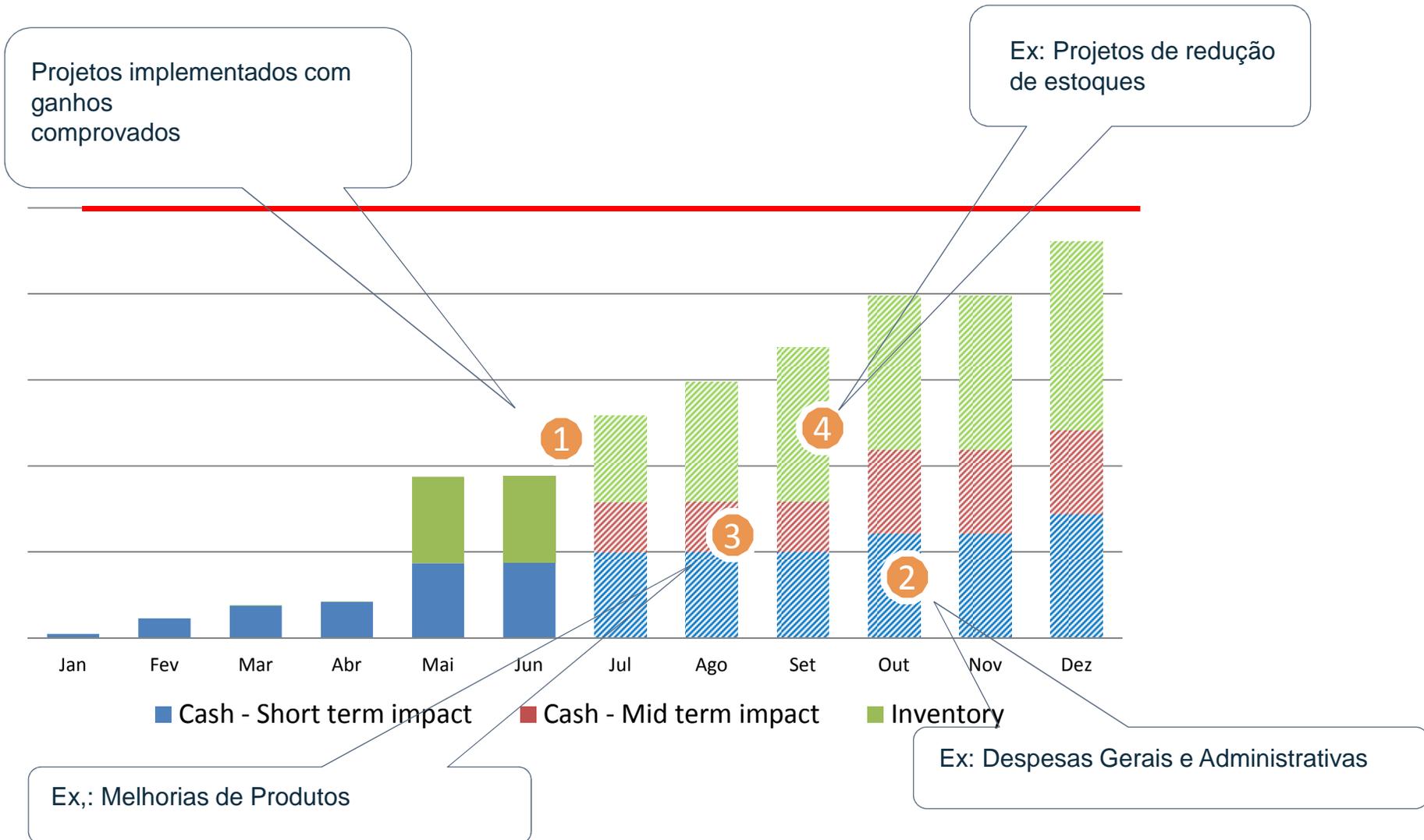
3 – Orientado pelos Stakeholders



4 – Eficiência e Produtividade - Resultados



Controle de Resultados



Resultados nos Fluxos de Valor

Main stakeholders and Values

CUSTOMERS



SHAREHOLDERS



Aug, 15

Value Stream Launch

Nov, 15

First Synergy cells launch

- Backorder Project (Synergy Cell)
- CCC – Material Action Plan

Fill Rate - Commercial

From:	xx	- 1st Q 2015
To:	xx	- 1st Q 2017

+82%

- MRO Improvements

Availability – Defense & Security

From:	xx	- 1st Q 2015
To:	xx	- 1st Q 2017

+6%

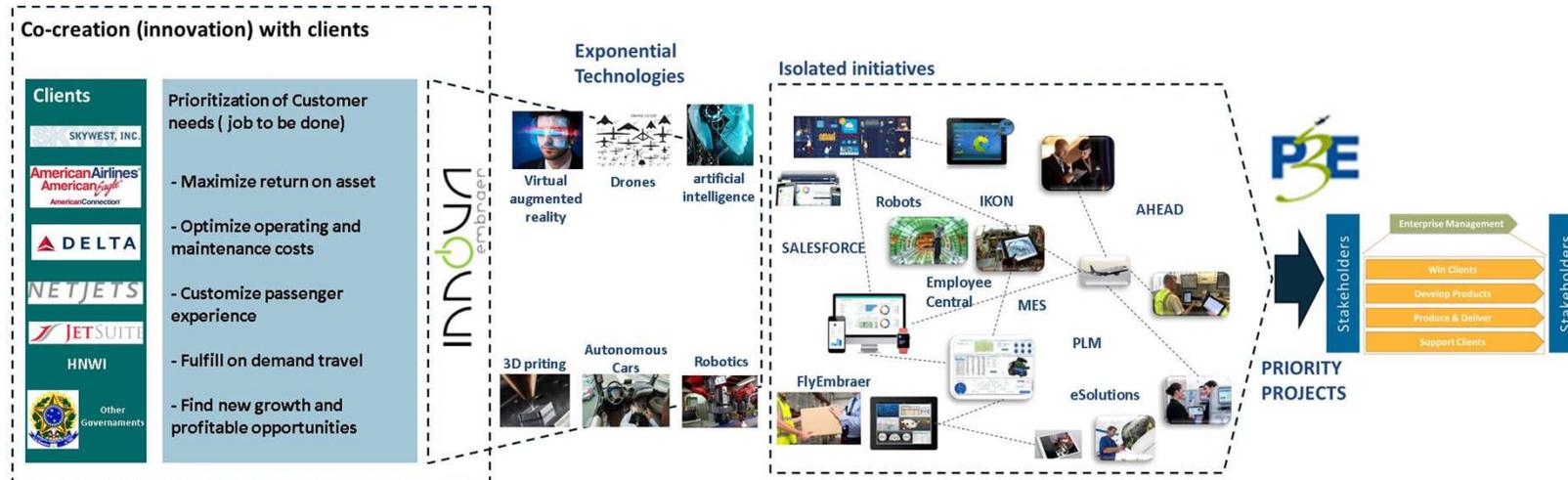
Further actions for the VS:

- xxx



Digital Transformation

Customer Centric Digital Innovation:



Let's co-create!

MAINTENANCE MARKETPLACE

What if you had **total control** of your maintenance operations?

THE SITUATION
Problem delivering efficient and high-quality maintenance work.

THE IDEA
Provide data and communications management tools to resolve AOG situations on a transparent and efficient platform that facilitates coordination and resource allocation between maintenance control and mechanics to minimize the impact of aircraft failures on operations.

THE EXPECTED RESULTS
Maintenance control and planning will now have on the spot just in time contracting and support for material and tooling logistics management. At the same time, mechanics will have access to more services possibilities and resources to perform better.

5+5 lab



Resultados



Reconhecimentos e Celebrações - P3E

- ✓ Participação da Alta Liderança
- ✓ Evento Global
- ✓ Reconhecimentos para motivar “ações” e “resultados”



Abril

KAIZEN RECOGNITION

- Resultados Financeiros
- Satisfação dos Clientes



Agosto

P3E ANNIVERSARY

P3E 10 ANOS

Tema:
“Construindo os próximos 10 anos”



Novembro

CELLS AND VALUE STREAM EVOLUTION

- Big Results Celebration at ADCE
- Certification of Cells and Value Streams
- Global Event



Para Reflexão

- Os “valores” para os *stakeholders* na definição da excelência

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO X EXCELÊNCIA

- Desdobramento de indicadores e metas de negócio em todos os Fluxos de valor da organização

DESEMPENHO INDIVIDUAL / FUNCIONAL

COGS

SR

Cash Flow

SST

DJSI

- Projetos e ações para eliminar as restrições nos Fluxos de valor para o atingimento dos resultados.

+ GERAÇÃO DE VALOR

Otimização de Rotas

Accounts Receivable

Digital transformation

Sales





Eduardo Lorenzo Castro
Gerente Excelência Empresarial
lorenzo@embraer.com.br