

MRP II na Negretti Aviation

Fonte: Administração da Produção – Nigel Slack

Os sistemas MRP II podem ser dispendiosos para instalar, mas quando trabalham bem, podem trazer benefícios relativamente rápidos. A Negretti Aviation, cujas origens da manufatura datam de 1850, é agora parte da Meggitt Aerospace Division. Ela produz larga gama de instrumentos para uso em aplicações aéreas e marítimas. Tipicamente, cada instrumento contém mais de mil componentes, alguns manufaturados na fábrica e outros fornecidos por muitos diferentes fornecedores. O volume de produção é relativamente baixo porque seus clientes não fabricam navios e aeronaves em grande número, embora adicionalmente à produção de novos produtos há um fluxo constante, ainda que irregular, de trabalhos de reparo e substituição.

Antes que as operações de manufatura da empresa fossem centralizadas numa nova unidade, a empresa tinha utilizado uma combinação de métodos manuais de controle de produção e dois diferentes sistemas computadorizados. Este arranjo trazia dificuldades em se lidar operações de manufatura tão complexas, demanda irregular, além de 54.000 itens. Sua abordagem para o planejamento e controle de produção era descrita como uma tentativa de manter controle a cada ciclo de quatro semanas. A semana 1 era dedicada ao planejamento da produção, as semanas 2 e 3 eram gastas tentando fabricar os produtos e a semana 4 envolvia o apressamento dos pedidos mais importantes para que pudessem ser entregues. A vida da empresa mudou, entretanto, com seu novo sistema MRP, fornecido pela Manufacturing Control Systems (MCS). O novo sistema tinha a difícil missão de integrar os dados dos dois antigos sistemas, assim como converter todos os antigos dados tratados manualmente. Mais importante, para que o sistema pudesse trabalhar, todos tinham que ser treinados nos novos procedimentos e que aceitar a mudança cultural, a qual pudesse reforçar uma postura realística em relação aos sistemas computadorizados, tratando-os não como “varinhas mágicas que farão seus problemas desaparecer”, mas como “ferramentas para auxiliar a gestão eficaz do negócio”.

Após a completa implementação do sistema, os pedidos incompletos de clientes tinham sido reduzidos em 38%, o estoque em processo havia caído em 26% e o giro de estoques havia aumentado em 43%. O investimento da empresa no novo sistema tinha sido pago em 18 meses.