

# PROPEQ DINAMIZA

PROGRAMA ESTADUAL  
DE APOIO AOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS

MAPA DE  
**OPORTUNIDADES**  
DO MUNICÍPIO DE  
**PORTO MURTINHO**  
NO ESTADO DO  
MATO GROSSO DO SUL.



Secretaria de Estado de Meio  
Ambiente, Desenvolvimento  
Econômico, Produção e  
Agricultura Familiar



Governo do  
Estado de Mato  
Grosso do Sul



# Ficha Técnica

## **GOVERNO DO ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL**

Reinaldo Azambuja

## **SECRETÁRIO DE ESTADO DE MEIO AMBIENTE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, PRODUÇÃO E AGRICULTURA FAMILIAR – SEMAGRO**

Jaime Elias Verruck

## **SECRETÁRIO-ADJUNTO DE ESTADO DE MEIO AMBIENTE, DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, PRODUÇÃO E AGRICULTURA FAMILIAR - SEMAGRO**

Ricardo José Senna

## **COORDENAÇÃO GERAL**

Jaime Elias Verruck (SEMAGRO)

Maristela de Oliveira França (SEBRAE)

## **COORDENADORES EXECUTIVOS**

Ricardo José Senna (SEMAGRO)

Rodrigo Maia Marcelo Pirani (SEBRAE)

### **CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL DO SEBRAE/MS**

Associação das Microempresas do Estado do Mato Grosso do Sul – AMEMS

Banco do Brasil - BB S.A.

Caixa Econômica Federal - CAIXA

Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso do Sul - FIEMS

Fundação de Apoio ao Desenvolvimento do Ensino, Ciência e Tecnologia do Estado de Mato Grosso do Sul - FUNDECT

Federação do Comércio do Estado de Mato Grosso do Sul - FECOMÉRCIO

Federação das Associações Empresariais de Mato Grosso do Sul - FAEMS

Federação de Agricultura e da Pecuária do Estado de Mato Grosso do Sul - FAMASUL

Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul -UFMS

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Secretaria de Estado de Governo e Gestão Estratégica - SEGOV

### **PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/MS**

Sérgio Marcolino Longen

### **DIRETOR-SUPERINTENDENTE**

Cláudio George Mendonça

### **DIRETORA-TÉCNICA**

Maristela de Oliveira França

### **DIRETOR-OPERACIONAL**

Tito Manuel Sarabando Bola Estanqueiro

### **GERENTE DA UNIDADE DE COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL**

Rodrigo Maia Marcelo Pirani

### **COORDENADORA DE COMPETITIVIDADE**

Isabella Fernandes Montello

### **GESTÃO E EXECUÇÃO**

Hugo Castro Jorge Bittar

### **PLANEJAMENTO, METODOLOGIA E DESENVOLVIMENTO DO CONTEÚDO**

Rogério Della Fávera Allegretti

### **PESQUISA DE CAMPO, DADOS E INFORMAÇÕES**

Hugo Castro Jorge Bittar

Márcia Jordão Garcia

Rogério Della Fávera Allegretti

AQUI, VOCÊ  
ENCONTRARÁ  
**POSSIBILIDADES**  
**PARA OS PEQUENOS**  
**NEGÓCIOS** A PARTIR  
DE INVESTIMENTOS  
DE GRANDES  
EMPREENDIMENTOS  
MAPEADOS PELO  
SEBRAE.





# Sumário

APRESENTAÇÃO	6	SERVIÇOS TERCEIRIZADOS	30
LOGÍSTICA	7	TRANSPORTE E LOGÍSTICA	33
AMBIENTE DE NEGÓCIOS	8	MECÂNICA NÃO VEICULAR (MANUTENÇÃO)	36
METODOLOGIA	12	ELÉTRICA (MANUTENÇÃO)	39
ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO	15	SERVIÇOS MÉDICOS, LABORATORIAIS E DE SEGURANÇA NO TRABALHO	42
GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS MAPEADAS	16	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	45
AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES	17	HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO	48
DEMANDAS DE COMPRAS	18	DEMANDAS EXTRAS OU ESPECIAIS	52
IDENTIFICAÇÃO DAS NECESSIDADES OU DEMANDAS DOS COMPRADORES	19	A ESTRATÉGIA DE CONEXÕES CORPORATIVAS DO SEBRAE	56
OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS	20		
MANUTENÇÃO VEICULAR	22		
INSUMOS E MATERIAIS	26		

# APRESENTAÇÃO

O **MAPA DE OPORTUNIDADES** vem apresentar aos potenciais fornecedores e prestadores de serviços, as principais possibilidades de negócios a partir do potencial de compras de Grandes Empresas como a **VICARI** e o **GRUPO FV**, localizadas na Região Oeste do Estado do Mato Grosso do Sul, no município de Porto Murtinho.

Esta ferramenta é parte da estratégia do **SEBRAE/MS** orientada para a inserção competitiva dos pequenos negócios em cadeias de fornecimento impulsionadas por grandes empresas. Esta estratégia é denominada de **CONEXÕES CORPORATIVAS**. A estratégia utiliza o poder de compra de grandes empresas para induzir competitividade ao longo das cadeias de fornecimento.

Esta iniciativa está inserida no âmbito do Programa **CIDADE EMPREENDEDORA**, coordenado pelo **SEBRAE/MS** e do Programa Estadual de Apoio aos Pequenos Negócios – **PROPEQ/DINAMIZA** – coordenado pela **SEMAGRO (SECRETARIA DE ESTADO DE MEIO AMBIENTE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, PRODUÇÃO E AGRICULTURA FAMILIAR)**.

Os dados e informações apresentados contribuem para a promoção de novos negócios entre compradores e fornecedores locais. E ainda apontam caminhos para os pequenos negócios ampliarem o conhecimento sobre as principais diretrizes e políticas globais de **SUSTENTABILIDADE** e alinharem as operações aos fatores de homologação definidos pelas grandes empresas, fortalecendo, assim as competências técnicas e gerenciais ao longo das cadeias de fornecimento.



## A LOGÍSTICA É DETERMINANTE PARA QUE O ESTADO DO MATO GROSSO DO SUL FORTALEÇA A COMPETITIVIDADE NO MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

O Mato Grosso do Sul está entre os maiores produtores de soja do país, considerando-se a safra 2021/22, sendo responsável pela produção de cerca de 8,5 milhões de toneladas em mais de 3,5 milhões de hectares plantados. O que representa uma participação de 7% na produção brasileira. Também é um dos maiores produtores e exportadores de milho no Brasil.

Fonte: Associação dos Produtores de Soja de Mato Grosso do Sul – APROSOJAMS.

Foto: Edemir Rodrigues/Governo de MS - CREDITO: CAMPO GRANDE NEWS



# AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Porto Murtinho – O Portal Sul do Pantanal é um local estratégico para o escoamento fluvial de grãos. A área da hidrovia Paraguai-Paraná possui uma via fluvial com 4.122 km, percorrendo cinco países como a Argentina, Bolívia, Brasil, Paraguai e Uruguai. O desenvolvimento desta região é uma realidade diante de seu potencial no Agronegócio, criação da rota bioceânica, investimentos no ecoturismo, ampliação e valorização da estrutura portuária e aquisição de grandes áreas por empresas privadas.

Considerado um importante hub logístico e entrada da Rota Bioceânica, Porto Murtinho projeta novos investimentos orientados para a distribuição e escoamento mais rápido na cadeia produtiva da Mineração e do Agronegócio.

Fonte: <https://www.grupofvcereais.com.br/terminal-portuario>

Foto: <https://www.semagro.ms.gov.br/porto-murtinho-faz-primeiro-embarque-de-soja-da-safra-deste-ano-56-mil-toneladas/>



# **BOAS PERSPECTIVAS PARA O FORTALECIMENTO DA CADEIA PRODUTIVA REGIONAL CONECTADA AO TERMINAL PORTUÁRIO, E NOVAS OPORTUNIDADES PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS LOCAIS!**

Porto Murinho, caracteriza-se como um hub logístico, em função de sua localização estratégica. Além da localização, outros fatores são essenciais para otimizar as operações nas Cadeias Produtivas Regionais. Estes fatores estão vinculados ao Ambiente de Negócios, às conexões e relações na cadeia produtiva regional e também ao desenvolvimento e aprimoramento dos fornecedores regionais.

A perspectiva para o fornecimento de materiais serviços e produtos que serão demandados na região para atender e abastecer todo o fluxo do terminal portuário, com a movimentação de caminhões, de barcaças e suporte técnico, enfatiza oportunidades como: mecânica veicular, postos de combustíveis, alimentação, hotelaria, suporte e manutenção de máquinas e equipamentos, entre outros. O complexo expõe uma diversidade de oportunidades para a realização de negócios, geração de empregos e arrecadação de impostos para o município.





# AMBIENTE DE NEGÓCIOS



O Grupo FV Cereais teve seu início em 2006 no recebimento, beneficiamento, armazenamento e comercialização de grãos para mercado interno e externo. Seus sócios idealizadores atuam no Agronegócio há mais de quarenta anos como produtores rurais, plantam aproximadamente 20.000 hectares de soja e milho.

O Grupo FV Cereais, atua em todo Estado do Mato Grosso do Sul, na originação de Soja e Milho, trabalhando em parceria com grandes tradings, tanto no mercado interno e externo.

Em Porto Murtinho o empreendimento dispõe de um complexo composto por terminal portuário e espaços de armazenamento de produtos procedentes das lavouras da região. O grupo FV Cereais, vem se consolidando no setor do Agronegócio de forma estruturada, buscando inovação e oportunidades, para melhor atender seus clientes e parceiros, contribuindo para o desenvolvimento do Agronegócio no Mato Grosso do Sul.





O complexo VICARI em Porto Murtinho é caracterizado como um terminal para estacionamento de rodotrens. O empreendimento conta com uma área de 35 hectares, com espaço para mais de 400 caminhões e restaurante de nível internacional. E se propõe a ser uma referência no apoio logístico ao terminal portuário, caracterizando-se como uma estação ou centro de triagem para regular o fluxo de cargas.

O empreendimento é dotado de infraestrutura necessária ao atendimento e suprimento das necessidades dos transportadores, bem como ao sequenciamento do acesso dos veículos de carga que se destinam ao terminal portuário.

A perspectiva futura é fornecer leitos, mini shopping e posto de combustível. Toda a prestação dos serviços com segurança e conforto.



# METODOLOGIA

PARA A ELABORAÇÃO DO **MAPA DE OPORTUNIDADES** EM **PORTO MURTINHO** FORAM DEFINIDAS **4 ETAPAS DE TRABALHO**, CONFORME A SEGUIR:



IDENTIFICAÇÃO DAS DEMANDAS DOS COMPRADORES

IDENTIFICAÇÃO DA OFERTA POTENCIAL DE FORNECEDORES

AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES E CONSOLIDAÇÃO DO CADASTRO EMPRESARIAL

CONSOLIDAÇÃO DO MAPA DE OPORTUNIDADES



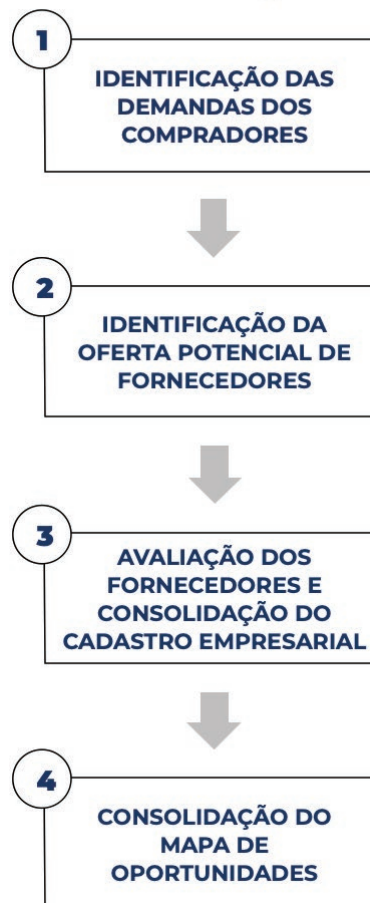


# FLUXO METODOLÓGICO:

O fluxo metodológico pode ser compreendido a partir de 4 etapas conforme apresentado na figura ao lado. A ideia central é identificar as principais demandas ou necessidades das grandes empresas compradoras, e também a oferta local de empresas ou potenciais fornecedores.



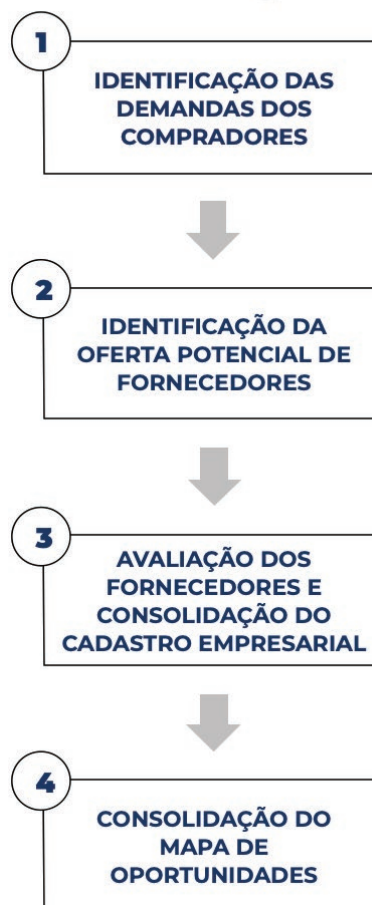
## ETAPAS:



# METODOLOGIA

**PARA CADA UMA DAS ETAPAS SÃO REALIZADAS ATIVIDADES DE FORMA A COLETAR DADOS E INFORMAÇÕES. OS DADOS E INFORMAÇÕES SÃO ORGANIZADOS DE FORMA A CARACTERIZAR AS PRINCIPAIS OPORTUNIDADES**

## ETAPAS:



- São identificadas as principais demandas ou necessidades de aquisição de materiais e serviços das grandes empresas compradoras (VICARI e GRUPO FV).
- As demandas são organizadas, configurando os principais segmentos de negócios.
- Para cada segmento de negócio são consolidadas as principais atividades vinculadas ao fornecimento de materiais ou prestação de serviços.
- Após, busca-se aprimorar o detalhamento de cada atividade.

- Após a definição dos segmentos de negócios e as principais atividades vinculadas a estes segmentos, busca-se identificar as principais ofertas de produtos e serviços que podem ser disponibilizadas no município.
- Inicialmente é realizado um levantamento de cadastros empresariais *in office*. São consultados os cadastros empresariais do SEBRAE, Associações Comerciais e Receita Federal.
- Na sequência são cruzados os diferentes cadastros para verificação da situação cadastral e status de funcionamento das empresas locais.
- Buscando-se a otimização da situação cadastral das empresas, são utilizados filtros para verificação das principais atividades empresariais.
- São identificados: Razão social da empresa, CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas), nome fantasia, município, contato, entre outros.

- Na sequência, é realizada a pesquisa e avaliação *in loco* para a verificação da situação real das empresas filtradas.
- Nesta pesquisa são analisados os fatores como: atendimento aos requisitos básicos para a participação em licitações conforme a LEI GERAL DAS MPE, atualização das certidões negativas de débitos junto ao Governo Federal, Estadual e Municipal, participação em programas de qualificação de fornecedores, verificação da capacidade para fornecer ou se já é fornecedor de alguma Grande Empresa e adequação aos requisitos de normas vinculadas a diferentes sistemas de gestão: qualidade; ambiente, saúde e segurança ocupacional, entre outros.

- É elaborado um banco de dados cruzando: os segmentos e atividades identificadas, as empresas locais identificadas, a criticidade do material ou serviço e o status da qualificação empresarial.
- O material é então consolidado, gerando o Mapa de Oportunidades no formato de apresentação executiva, e-book e livreto físico.



# ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO

**PARA A ANÁLISE DA ATRATIVIDADE DE CADA SEGMENTO DE NEGÓCIO, FORAM AVALIADAS 3 DIMENSÕES: NECESSIDADE, DISPONIBILIDADE E QUALIFICAÇÃO.**



## GRAU DE NECESSIDADE

Indica o nível das necessidades e demandas dos potenciais compradores com relação ao segmento de negócio e respectivas atividades. Pode ser: alto, médio ou baixo.



## GRAU DE DISPONIBILIDADE

Indica o nível de disponibilidade de fornecedores potenciais no município de Porto Murinho, por segmento de negócio. Foram considerados 3 níveis de disponibilidade: alto, médio e baixo.



## GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS MAPEADAS

Indica o grau de qualificação das empresas identificadas no município. foram considerados 3 níveis de qualificação: empresas com limitações; empresas aptas e empresas qualificadas.



# GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS MAPEADAS

**FORAM APONTADOS 3 NÍVEIS DE QUALIFICAÇÃO PARA AS EMPRESAS MAPEADAS NOS MUNICÍPIOS, EM FUNÇÃO DA OBSERVAÇÃO DE CRITÉRIOS PREDEFINIDOS.**

## EMPRESAS QUALIFICADAS

### CRITÉRIOS

A empresa atende aos requisitos básicos para um processo licitatório. E ainda possui formação em programas de qualificação via SEBRAE ou outras instituições:

- Participação no Projeto SEMEAR composto por requisitos gerenciais básicos e requisitos socioambientais;
- Adequação a requisitos das normas como: ISO 9001, SO 14001 ou OHSAS 18001, ou congêneres;
- Participação no PQF - Programa de Qualificação de Fornecedores;
- Implementação do LEAN SIX SIGMA.

## EMPRESAS APTAS

### CRITÉRIOS

A empresa atende aos requisitos básicos para um processo licitatório:

- Constituição da empresa;
- Certidão Negativa de Débitos quanto aos tributos federais e quanto à dívida ativa da União;
- Certidão Negativa de Débitos quanto aos tributos estaduais;
- Certidão Negativa de Débitos quanto aos tributos municipais;
- Certidão Negativa de Débitos relativos às contribuições previdenciárias e às de terceiros;
- Certificado de Regularidade do FGTS.

## EMPRESAS COM LIMITAÇÕES

### CRITÉRIOS

A empresa não atende aos requisitos básicos para um processo licitatório:

- Constituição da empresa;
- Certidão Negativa de Débitos quanto aos tributos federais e quanto à dívida ativa da União;
- Certidão Negativa de Débitos quanto aos tributos estaduais;
- Certidão Negativa de Débitos quanto aos tributos municipais;
- Certidão Negativa de Débitos relativos às contribuições previdenciárias e às de terceiros;
- Certificado de Regularidade do FGTS.



# AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES

O Mapa de Oportunidades enfatiza as principais necessidades ou demandas de compras das duas empresas que foram articuladas neste estágio dos investimentos no município de Porto Murinho: GRUPO FV e VICARI. Então, neste estudo as demandas são delimitadas às necessidades destas grandes empresas.

A perspectiva de investimentos no município, a partir dos impulsos do GRUPO FV e da VICARI, envolve um volume de recursos para os próximos anos ainda maior, considerando-se o posicionamento do eixo logístico e toda uma projeção de movimentação de caminhões, barcas e o aumento no tráfego do turismo na região. O complexo de estação e triagem de carga prevê: lavanderia, sanitários e vestiários, conveniência e espaços utilitários para os transportadores .

Com o aumento do fluxo da população flutuante na região, segmentos de negócios que não fazem parte da cadeia principal de logística, também serão fortalecidos. Entre eles: Saúde e Bem Estar, Beleza e Estética e Alimentação Fora do Lar são exemplos. E na esfera dos serviços municipais, a perspectiva é de crescimento de demanda por: saúde, cultura, mobilidade, lazer, tratamento de água, entre outros.



# DEMANDAS DE COMPRAS

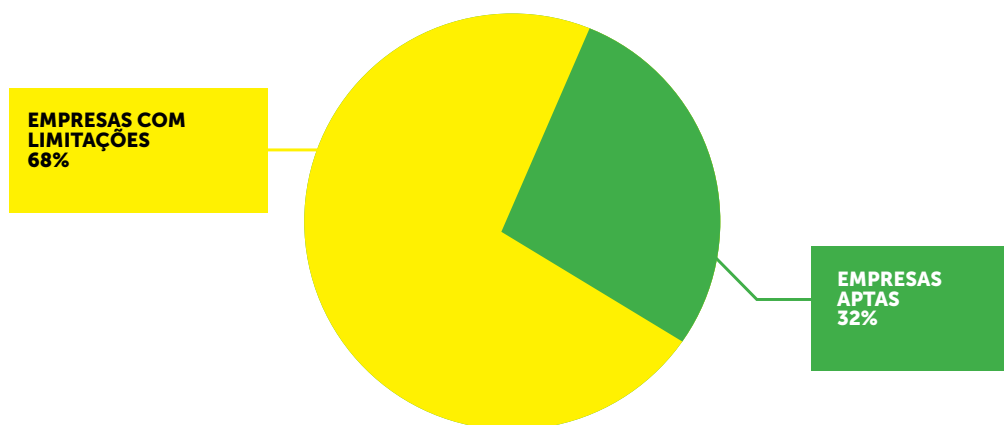
## SEGMENTOS DE NEGÓCIOS E ATIVIDADES VINCULADAS ÀS CADEIAS DE FORNECIMENTO DO GRUPO FV E VICARI

Foram caracterizados **10 SEGMENTOS DE NEGÓCIOS** e mapeadas **66 ATIVIDADES** vinculadas aos segmentos.



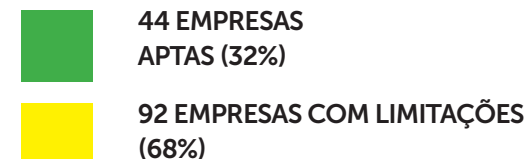
# IDENTIFICAÇÃO DAS NECESSIDADES OU DEMANDAS DOS COMPRADORES

## GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS POTENCIAIS EMPRESAS FORNECEDORAS IDENTIFICADAS EM PORTO MURTINHO



O fluxo metodológico pode ser compreendido a partir de 4 etapas conforme apresentado na figura ao lado. A ideia central é identificar as principais demandas ou necessidades das grandes empresas compradoras, e também a oferta local de empresas ou potenciais fornecedores.

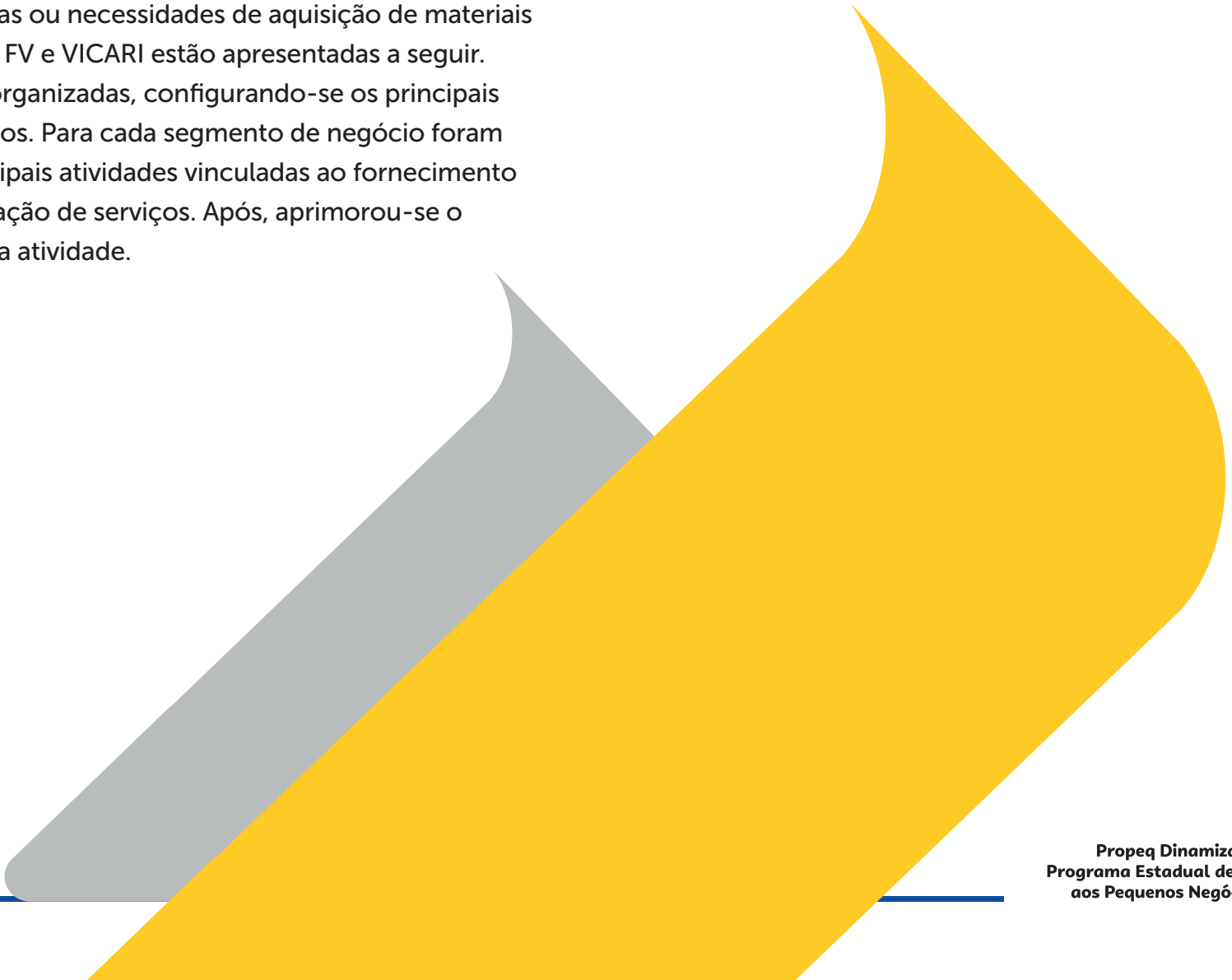
EM PORTO MURTINHO  
FORAM IDENTIFICADAS  
136 EMPRESAS





# OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

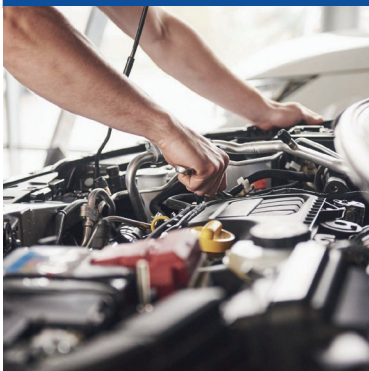
As principais demandas ou necessidades de aquisição de materiais e serviços do GRUPO FV e VICARI estão apresentadas a seguir. As demandas foram organizadas, configurando-se os principais segmentos de negócios. Para cada segmento de negócio foram consolidadas as principais atividades vinculadas ao fornecimento de materiais ou prestação de serviços. Após, aprimorou-se o detalhamento de cada atividade.



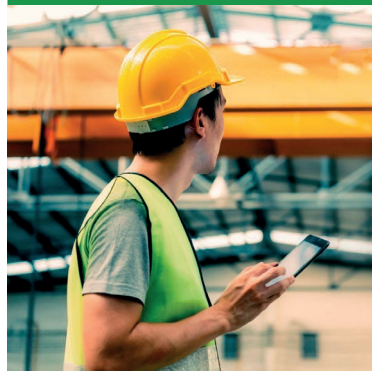


## MANUTENÇÃO VEICULAR:

CARROS, EMPILHADEIRAS, GUINDASTES, PONTES-ROLANTES, CAMINHÕES E TRATORES



## INSUMOS E MATERIAIS

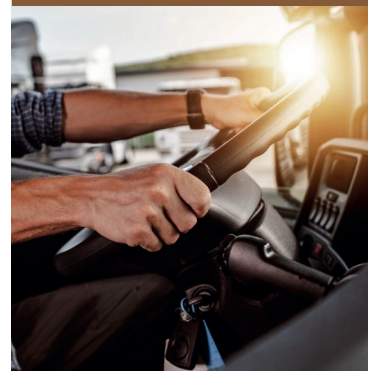


## SERVIÇOS TERCEIRIZADOS:

LOCAÇÃO, MANUTENÇÃO E FORNECIMENTO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS



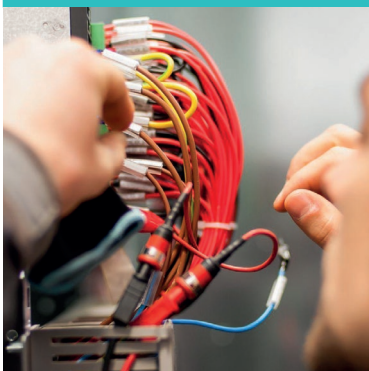
## TRANSPORTE E LOGÍSTICA



## MECÂNICA NÃO VEICULAR (MANUTENÇÃO)



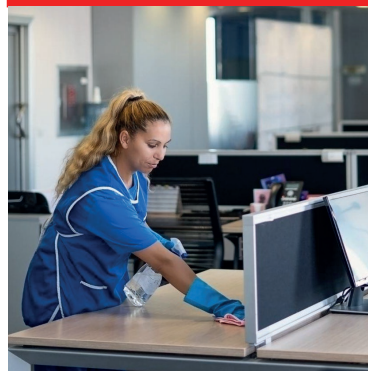
## ELÉTRICA MANUTENÇÃO



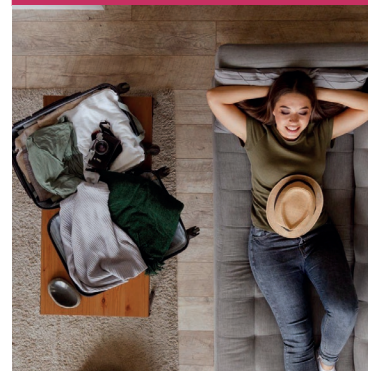
## SERVIÇOS MÉDICOS, LABORATORIAIS E DE SEGURANÇA NO TRABALHO



## PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



## HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO

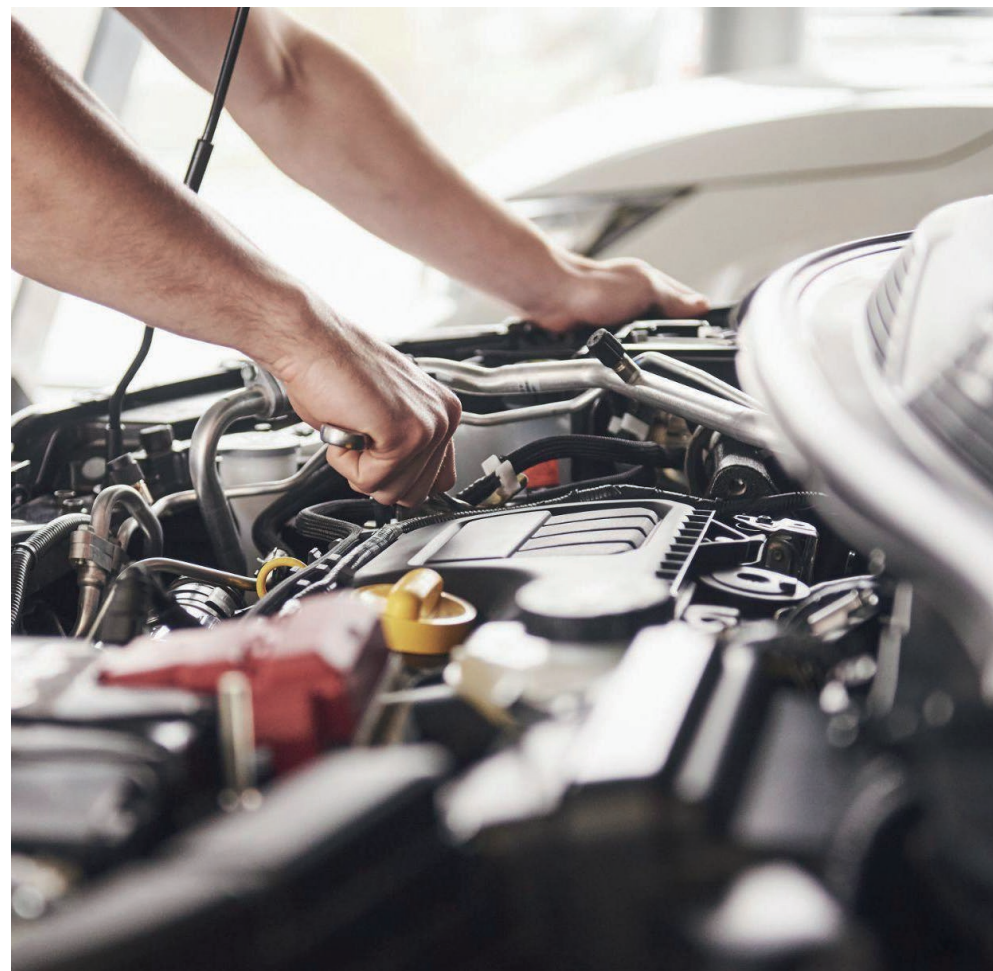


## DEMANDAS EXTRAS E ESPECIAIS



# MANUTENÇÃO VEICULAR

CARROS, EMPILHADEIRAS, GUINDASTES, PONTES-ROLANTES, CAMINHÕES E TRATORES



ATIVIDADES		DESCRIÇÃO
	<b>BORRACHARIA</b>	Reparos, trocas e calibração de pneus. Atendimento in loco.
	<b>FUNILARIA</b>	Pintura e reparos em lataria.
	<b>RETÍFICA DE MOTORES</b>	Usinagem de motores estacionários e móveis.
	<b>MANUTENÇÃO PREVENTIVA (LEVES)</b>	Manutenção preventiva como: troca óleo, filtro, bateria, freios, alinhamento e balanceamento, entre outros.
	<b>MANUTENÇÃO PREVENTIVA (PESADOS)</b>	Mecânica, hidráulica e elétrica ( Inspeção nos garfos e garras das empilhadeiras. Posto de molas, manutenção em caçamba). Reparos gerais, peças e serviços. Concessionária de tratores.
	<b>TAPEÇARIA E LAVA JATO</b>	Revestimentos internos de veículos, confecção de capas , montagem de bancos, reforma e revestimento de assoalhos e tetos. Lavagem com jato de alta pressão e esguicho de alta pressão.

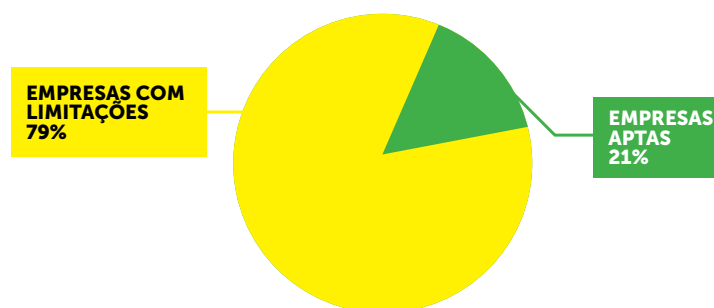


# MANUTENÇÃO VEICULAR

O segmento de Mecânica Veicular contempla 6 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **BAIXO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **MÉDIO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 79% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 21% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de **FUNILARIA, RETÍFICA DE MOTORES E MANUTENÇÃO DE PESADOS** representam gaps na cadeia de fornecimento em função de inexistência ou número reduzido de empresas.



## GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



## GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



**BAIXO**

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



**MÉDIO**



## ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

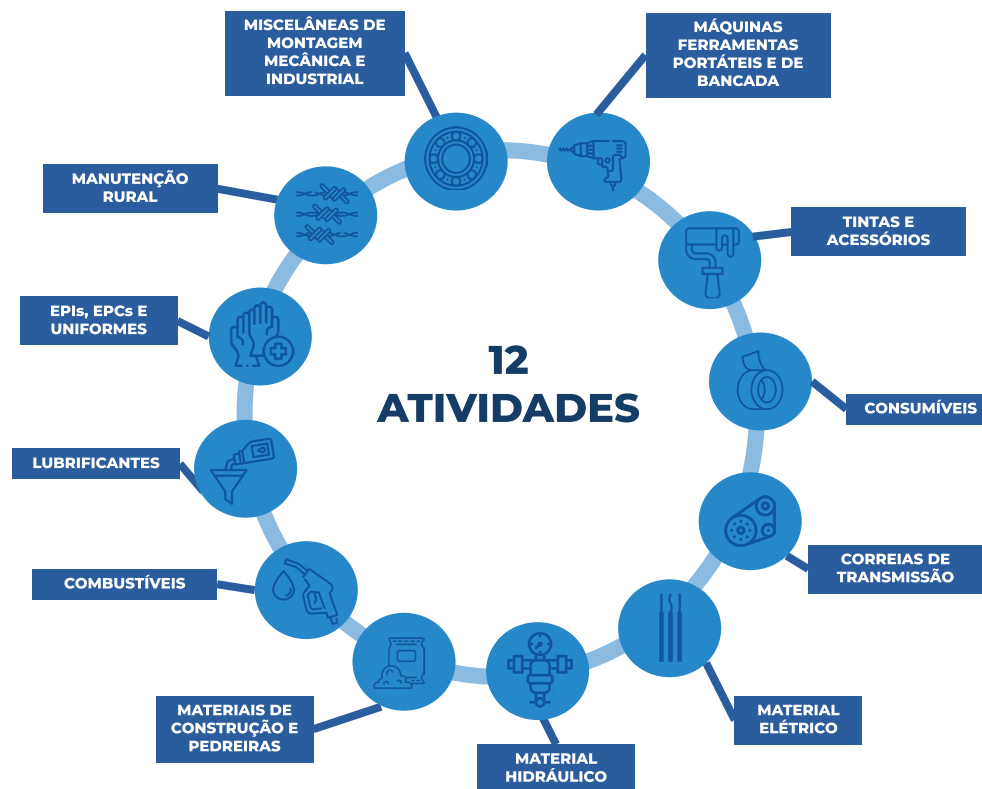
- FUNILARIA
- RETÍFICA DE MOTORES
- MANUTENÇÃO DE PESADOS



No contexto da **MANUTENÇÃO VEICULAR**, cabe ressaltar que a **VICARI** destaca as atividades de **MANUTENÇÃO DE PESADOS** e **TAPEÇARIA E LAVA JATO**, com um grau de necessidade **MÉDIO**, sinalizando a demanda por estes tipos de serviços.



# INSUMOS E MATERIAIS



ATIVIDADES	
	MISCELÂNEA DE MONTAGEM MECÂNICA E INDUSTRIAL
	MÁQUINAS FERRAMENTAS PORTÁTEIS E DE BANCADA
	LUBRIFICANTES
	CONSUMÍVEIS
	CORREIAS DE TRANSMISSÃO
	MATERIAL ELÉTRICO
	MATERIAL HIDRÁULICO

## DESCRIÇÃO

Rolamentos, parafusos, porcas, arruelas, suporte e abraçadeiras.

Máquinas de solda, lixadeiras, esmerilhadeira, furadeira, ferramentas de uso pessoal e outros.

Automotivos, hidráulicos e industriais.

Fitas, adesivos e discos de corte.

Aplicação em motores estacionários e móveis.

Fios, cabos e interruptores.

Filtros, mangueiras, válvulas e retentores.

ATIVIDADES	
	MATERIAIS DE CONTRUÇÃO E PEDREIRAS
	COMBUSTÍVEIS
	EPIs, EPCs E UNIFORMES
	MANUTENÇÃO RURAL
	TINTAS E ACESSÓRIOS

## DESCRIÇÃO

Pedra britada, cascalho, tubos, cimento, blocos e materiais de construção em geral.

Postos e distribuição.

Uniformes, e materiais de segurança em geral (extintores, recarga, máscaras, luvas).

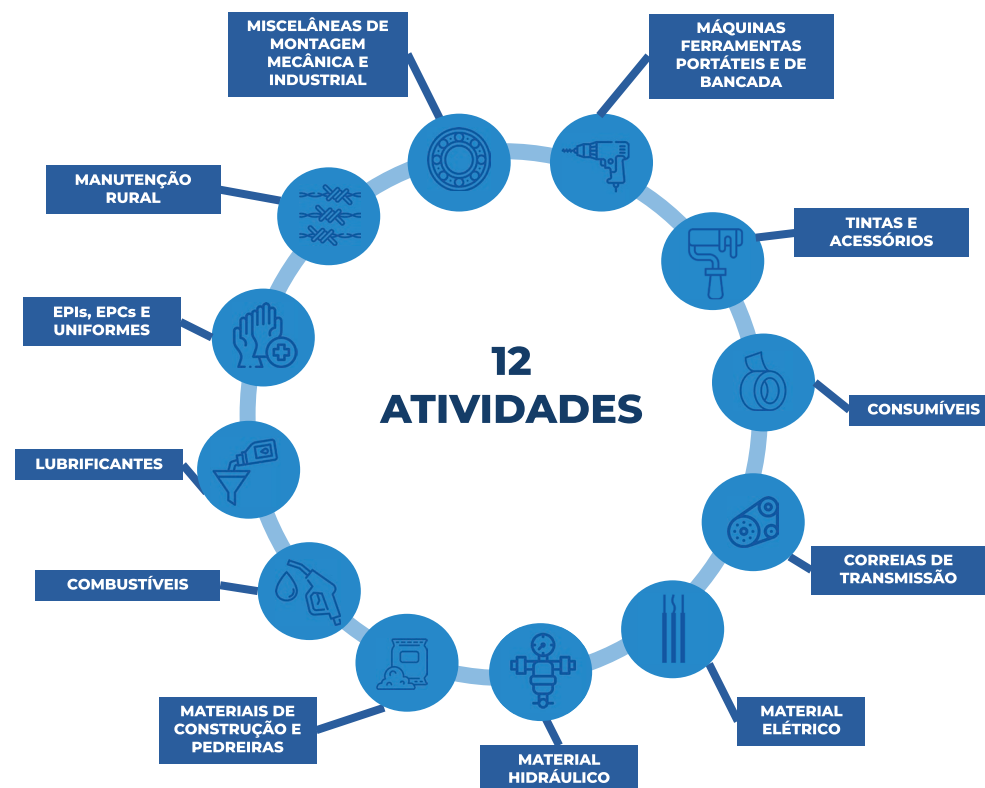
Mourões, arames, grampos e outros.

Materiais para pintura industrial e similares



# INSUMOS E MATERIAIS

O segmento de Insumos e Materiais contempla 12 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **MÉDIO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 41% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 59% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de **MISCELÂNEA DE MONTAGEM, MÁQUINAS E FERRAMENTAS PORTÁTEIS, CONSUMÍVEIS, CORREIAS DE TRANSMISSÃO, EPIs, EPCs E UNIFORMES E MANUTENÇÃO RURAL** representam gaps na cadeia de fornecimento em função de inexistência ou terem um número reduzido de empresas.

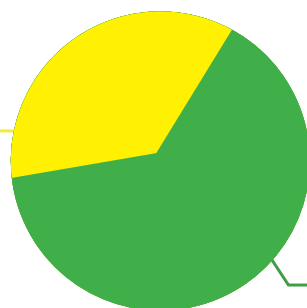






## GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES  
41%



EMPRESAS APTAS  
59%



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



MÉDIO

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI  
VER RESSALVAS APONTADAS PELO GRUPO FV



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



BAIXO



GAPS

ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- MISCELÂNEA DE MONTAGEM
- MÁQUINAS E FERRAMENTAS PORTÁTEIS
- CONSUMÍVEIS, CORREIAS DE TRANSMISSÃO
- EPIs, EPCs E UNIFORMES
- MANUTENÇÃO RURAL








No contexto do segmento de **INSUMOS E MATERIAIS**, cabe ressaltar que a **VICARI** destaca as atividades de **MISCELÂNEAS DE MONTAGEM MECÂNICA E INDUSTRIAL, MÁQUINAS E FERRAMENTAS PORTÁTEIS E DE BANCADA, MATERIAIS HIDRÁULICOS, MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E PEDREIRAS, e EPIs, EPCS E UNIFORMES** com um grau de necessidade alto, sinalizando a demanda por estes tipos de materiais.

Cabe ressaltar que o **GRUPO FV** destaca as atividades de **EPIs, EPCS E UNIFORMES** com um grau de necessidade alto, sinalizando a demanda por estes tipos de materiais.

# SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

LOCAÇÃO, MANUTENÇÃO E FORNECIMENTO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS



ATIVIDADES	DESCRIÇÃO
 <b>LIMPEZA INDUSTRIAL</b>	Varredura de calçadas, limpeza de vidros, limpeza de tapetes, enceramento de pisos, limpeza em banheiros, abastecimento em bebedouros, limpeza diária básica e limpeza em geral no restaurante.
 <b>ANDAIMES</b>	Locação e montagem.
 <b>AR CONDICIONADO</b>	Instalação e manutenção.
 <b>ELEVADORES</b>	Locação e manutenção.
 <b>COMPRESSORES</b>	Locação e manutenção.
 <b>EQUIPAMENTOS DE LABORATÓRIO</b>	Manutenção dos equipamentos.
 <b>PROCESSAMENTO DE CASCAS E TORETES</b>	Estocagem e processamento.
 <b>FERRAMENTARIA</b>	Criação, desenvolvimento e produção de ferramentas e peças para máquinas.

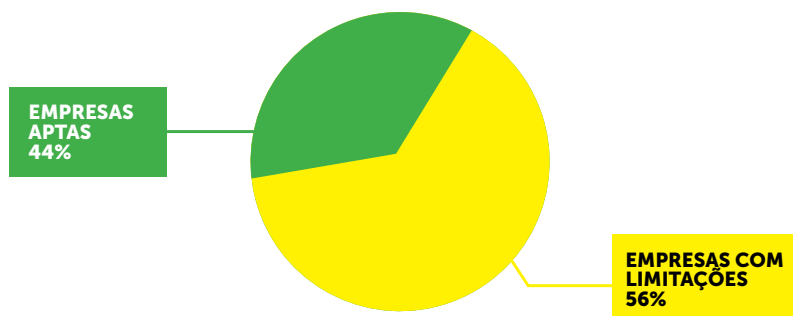
O segmento de Serviços Terceirizados contempla 8 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **BAIXO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **MÉDIO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 56% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 44% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as atividades mapeadas no segmento, com exceção de **AR CONDICIONADO E FERRAMENTARIA**, representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.



# SERVIÇOS TERCEIRIZADOS



## GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



MÉDIO

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI  
VER RESSALVAS APONTADAS PELO GRUPO FV



## GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



BAIXO



GAPS

## ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

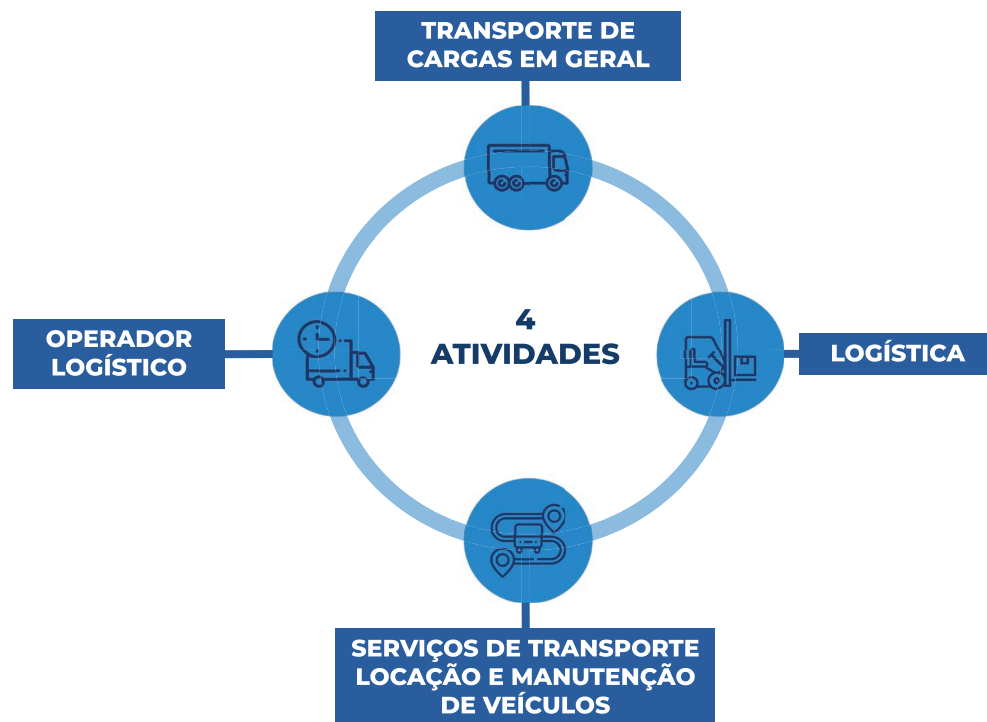
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- ANDAIMES
- ELEVADORES
- COMPRESSORES
- EQUIPAMENTOS DE LABORATÓRIO
- PROCESSAMENTO DE CASCAS E TORETES





Cabe ressaltar que a **VICARI** destaca as atividades de **ANDAIMES** e **AR CONDICIONADO**, com um grau de necessidade alto, sinalizando a demanda por estes tipos de materiais e serviços. E as atividades de **LIMPEZA INDUSTRIAL** (fornecimento material limpeza), com grau de necessidade médio, sinalizando demandas para estes itens.

O **GRUPO FV** destacou as atividades de **LIMPEZA INDUSTRIAL**, **AR CONDICIONADO**, **COMPRESSORES** e **MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE LABORATÓRIO** com grau de necessidade médio, sinalizando demandas para estes itens.



# TRANSPORTE E LOGÍSTICA

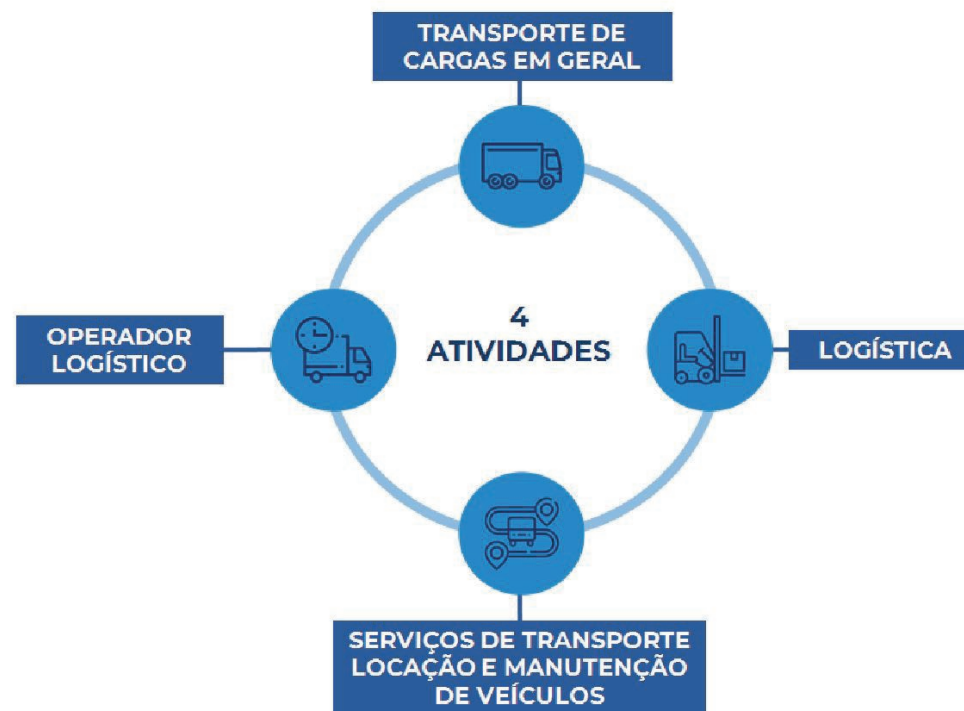


ATIVIDADES		DESCRIÇÃO
	TRANSPORTE DE CARGAS EM GERAL	Carga em baú, caçamba, basculante e betoneiras.
	LOGÍSTICA	Locação de guindastes, escavadeiras, plataforma móvel e empilhadeiras.
	SERVIÇOS DE TRANSPORTE LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS	Terceirização de frotas e transporte de profissionais (vans e ônibus).
	OPERADOR LOGÍSTICO	Transporte do produto acabado. Transporte de produtos químicos e resíduos.



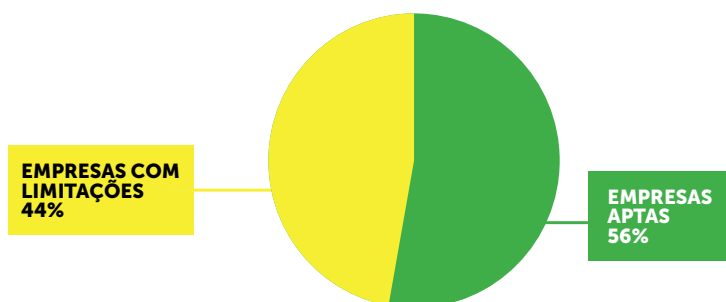
# TRANSPORTE E LOGÍSTICA

O segmento de Transportes e Logística contempla 4 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **BAIXO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 33% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 67% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de **TRANSPORTES DE CARGAS EM GERAL, LOGÍSTICA E OPERADOR LOGÍSTICO**, mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.





### GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS IDENTIFICADAS NO MUNICÍPIO



### GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



**BAIXO**

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI  
VER RESSALVAS APONTADAS PELO GRUPO FV



### GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



**BAIXO**



### ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- TRANSPORTE DE CARGAS EM GERAL
- LOGÍSTICA
- OPERADOR LOGÍSTICO







Cabe ressaltar que a VICARI destaca as atividades de **SERVIÇOS DE TRANSPORTE - LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS**, com um grau de necessidade pouco acima dos demais itens.



# MECÂNICA NÃO VEICULAR (MANUTENÇÃO)



ATIVIDADES		DESCRIÇÃO
	CALDEIRARIA	Corte, calandragem, solda, dobra, jateamento, montagem e pinturas em chapa. Serviços a serem desenvolvidos na própria empresa (fora da fábrica), contratos anuais por prestação de serviços.
	USINAGEM	Torneamento, fresamento, plainagem de peças metálicas para fabricação de eixos, buchas, entre outros. Serviços a serem desenvolvidos na própria empresa (fora da fábrica), contrato por serviços prestados.
	TUBISTAS	Usinagem e instalação de tubulações como comando de válvulas, instrumentação, entre outros. Corte, montagem e solda de linhas em geral.
	HIDROJATEAMENTO	Bombas de alta pressão p/ limpeza de tubulações, tanques, entre outros.





O segmento de Mecânica Não Veicular contempla 6 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **BAIXO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 40% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 60% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de **USINAGEM, TUBISTAS, HIDROJATEAMENTO**, mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

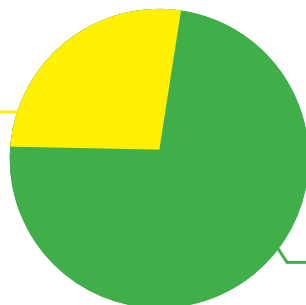


# MECÂNICA NÃO VEICULAR (MANUTENÇÃO)



## GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS IDENTIFICADAS NO MUNICÍPIO

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES  
40%



EMPRESAS APTAS  
60%



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



BAIXO

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI



## GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



BAIXO



## ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- USINAGEM
- TUBISTAS
- HIDROJATEAMENTO

Cabe ressaltar que nem a VICARI e nem o GRUPO FV priorizaram as atividades de Mecânica Não Veicular.



Necessidade Baixa



Necessidade Baixa



Necessidade Baixa



Necessidade Baixa



# ELÉTRICA (MANUTENÇÃO)



ATIVIDADES		DESCRIÇÃO
	ILUMINAÇÃO PREDIAL	Troca de lâmpadas e reatores, limpeza, Utilização de uma plataforma articulada ( <i>pedal lift</i> ).
	MANUTENÇÃO DE CÂMERAS E VÍDEOS	Manutenção em geral no circuito de câmeras (portaria, caldeira, entre outros).
	DISPOSITIVOS PARA ILUMINAÇÃO DE EMERGÊNCIA	Fornecimento de material, armazenamento e serviços gerais.
	MANUTENÇÃO ELÉTRICA E INSTRUMENTAÇÃO EM GERAL	Motores elétricos, válvulas (controle, pneumáticas, hidráulicas). Motores: recondicionamento de bobinagem, troca de rolamentos, manutenção geral no motor. Válvulas: troca de juntas, reparos, circuitos pneumáticos e eletrônicos, calibração, limpeza e pintura. Manutenção em transformadores.



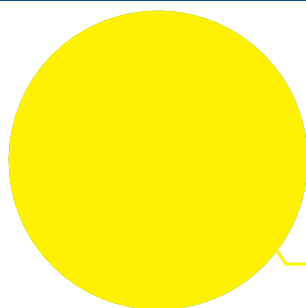
# ELÉTRICA (MANUTENÇÃO)

O segmento de Elétrica (Manutenção) contempla 4 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **MÉDIO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 100% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações. As atividades de **ILUMINAÇÃO PREDIAL**, **MANUTENÇÃO DE CÂMERAS E VÍDEOS**, **DISPOSITIVOS PARA ILUMINAÇÃO DE EMERGÊNCIA** e **MANUTENÇÃO ELÉTRICA E INSTRUMENTAÇÃO EM GERAL**, mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.





## GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



EMPRESAS  
COM  
LIMITAÇÕES  
100%



GRAU DE NECESSIDADE  
DE MATERIAIS E  
SERVIÇOS



MÉDIO



GRAU DE NECESSIDADE  
DE MATERIAIS E  
SERVIÇOS



BAIXO

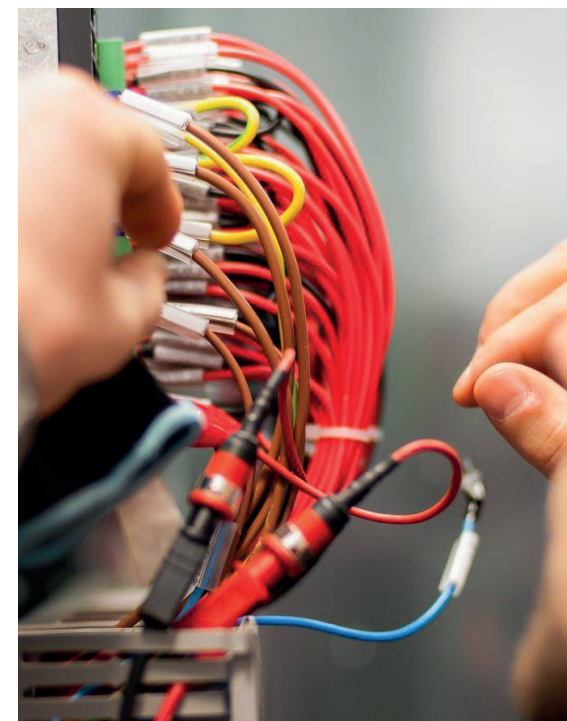


GAPS

ATIVIDADES CRÍTICAS  
EM FUNÇÃO DE POUCOS  
FORNECEDORES  
IDENTIFICADOS

- ILUMINAÇÃO PREDIAL
- MANUTENÇÃO DE CÂMERAS E VÍDEOS
- DISPOSITIVOS PARA ILUMINAÇÃO DE EMERGÊNCIA
- MANUTENÇÃO ELÉTRICA E INSTRUMENTAÇÃO EM GERAL




Cabe ressaltar que a **VICARI** destaca as atividades de **ILUMINAÇÃO PREDIAL, MANUTENÇÃO, DISPOSITIVOS PARA ILUMINAÇÃO DE EMERGÊNCIA e MANUTENÇÃO ELÉTRICA E INSTRUMENTAÇÃO EM GERAL**, com um grau de necessidade alto, sinalizando a demanda por estes tipos de serviços.





# SERVIÇOS MÉDICOS, LABORATORIAIS E DE SEGURANÇA NO TRABALHO



ATIVIDADES	DESCRIÇÃO
 <b>EXAMES MÉDICOS CHECK UP</b>	Convênios com médicos da região para exames rotineiros nos funcionários.
 <b>GINÁSTICA LABORAL</b>	Ginástica de 15 min /dia com todos funcionários.
 <b>PCMSO</b> Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional	Exames admissionais , demissionais e periódicos.
 <b>ATENDIMENTO MÉDICO</b>	Urgência, emergência e internação.
 <b>COLETA DE RESÍDUOS LABORATORIAIS</b>	Coleta, transporte e descarte.



O segmento de Serviços Médicos, Laboratoriais e de Segurança no Trabalho contempla 5 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **BAIXO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 75% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 25% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as atividades mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

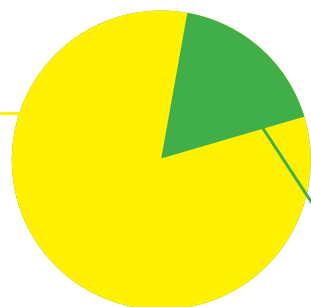


# SERVIÇOS MÉDICOS, LABORATORIAIS E DE SEGURANÇA NO TRABALHO



## GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS IDENTIFICADAS NO MUNICÍPIO

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES  
75%



EMPRESAS APTAS  
25%



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



BAIXO

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



BAIXO

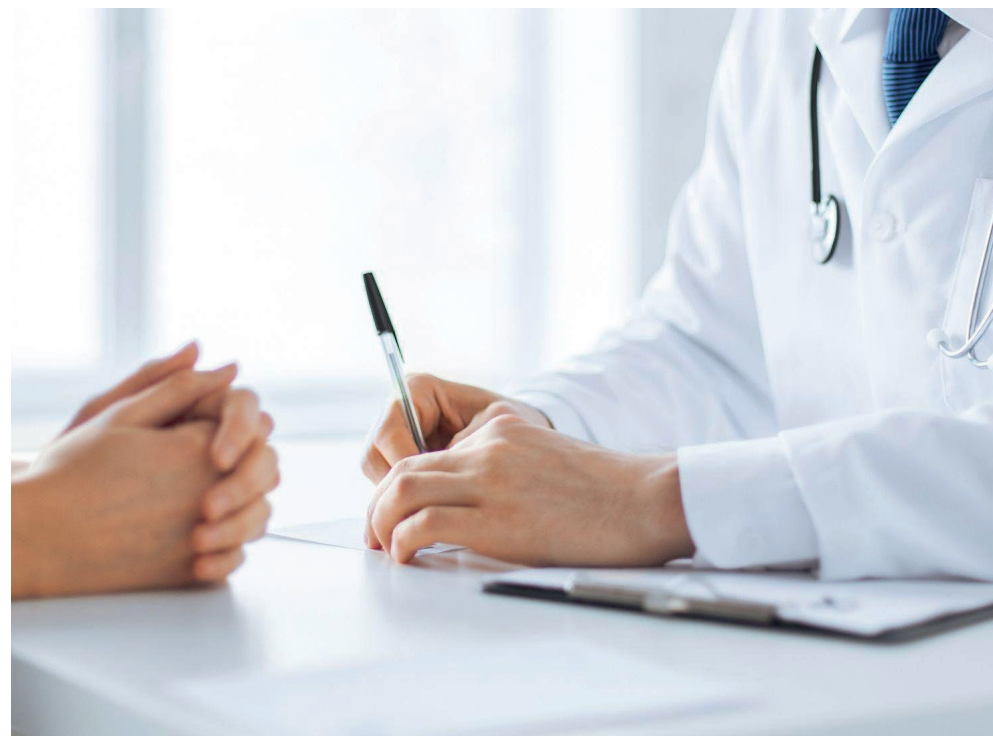


GAPS

## ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS









- EXAMES MÉDICOS - CHECK UP
- GINÁSTICA LABORAL
- ATENDIMENTO MÉDICO
- PCMSO
- COLETA DE RESÍDUOS LABORATORIAIS

Cabe ressaltar que a VICARI destaca as atividades de **EXAMES MÉDICOS – CHECK UP e ATENDIMENTO MÉDICO**, com um grau de necessidade alto, sinalizando a demanda por estes tipos de serviços.




# PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



ATIVIDADES	DESCRIÇÃO
 SERVIÇO DE GUINCHO	Leves e pesados.
 PREDIAL	Manutenção e conservação civil e elétrica .
 ENGENHARIA	Serviços de engenharia de detalhamento.
 CONSTRUÇÃO CIVIL	Construções em geral.
 EXTINTORES DE INCÊNDIO	Manutenção e fornecimento
 HIDROVÁCUO	Serviços de hidrovácuo.
 SEGURANÇA PATRIMONIAL	Vistoria em veículos, controle e entrada de portarias, controle de circuito internos, ronda interna e externa, controle de identificação de terceiros e próprios, atendimento com resgate em acidentes.
 LAVANDERIA INDUSTRIAL	Higienização industrial (Uniformes, EPIs, tapetes, entre outros).
 FORNECIMENTO DE ÁGUA POTÁVEL	Galões, garrafas e bebedouros.

# PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

ATIVIDADES	DESCRIÇÃO
 <b>GESTÃO DE RESÍDUOS</b>	Coleta, transporte, armazenamento, descarte.
 <b>INTERNET</b>	Provimento de internet banda larga e cabeamento de fibra ótica.
 <b>ALIMENTAÇÃO</b>	Cozinha industrial, fornecimento de alimentos em obras, residenciais e alojamentos.
 <b>SERVIÇOS DE TI</b>	Manutenção, instalação, configuração.
 <b>LIMPEZA ADMINISTRATIVA</b>	Terceirização.
 <b>CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS</b>	Meio ambiente, saúde e segurança, normas regulamentadoras – NRs.

O segmento de Prestação de Serviços contempla 15 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **MÉDIO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 71% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que

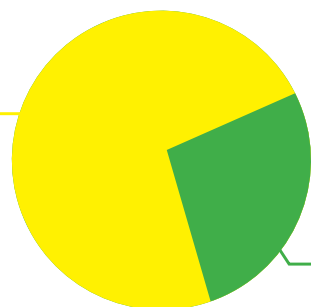
apresentam limitações, 29% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. 67% das atividades mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.





## GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES  
71%



EMPRESAS APTAS  
29%



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



MÉDIO

VER RESSALVAS APONTADAS PELO GRUPO FV  
VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI



## GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



BAIXO



GAPS

## ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- Serviço de guincho
- Predial
- Hidrovácuo
- Segurança Patrimonial
- Lavanderia Industrial
- Gestão de Resíduos
- Internet
- Serviços de TI
- Limpeza administrativa
- Consultorias especializadas

Cabe ressaltar que a VICARI destaca as atividades citadas abaixo, com um grau de necessidade alta, sinalizando a demanda por estes tipos de serviços:

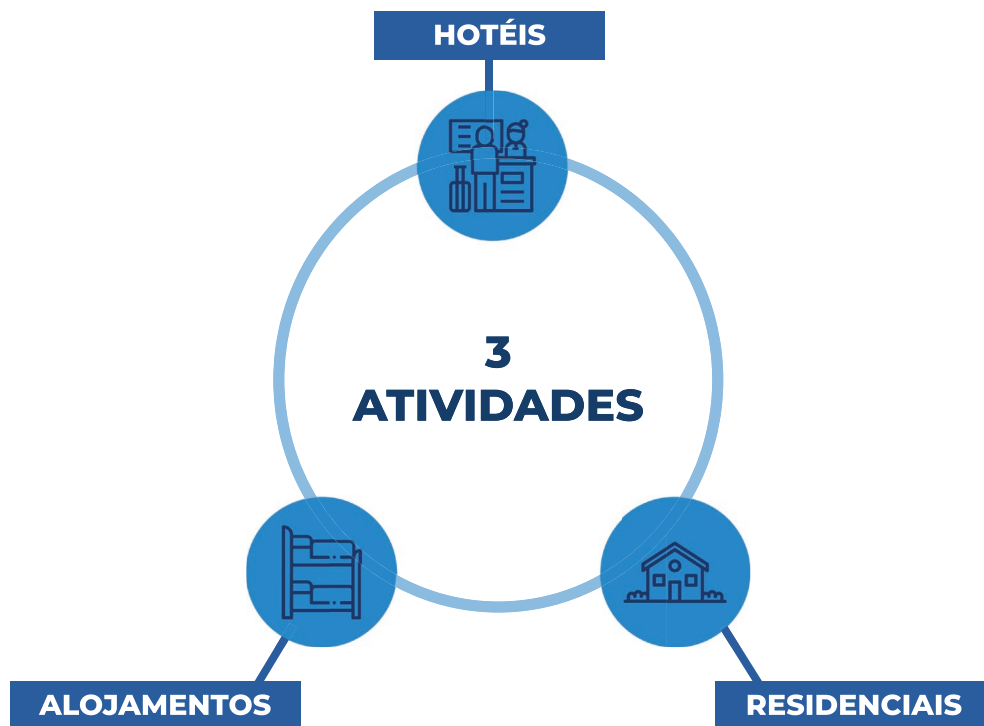
- SERVIÇO DE GUINCHO
- PREDIAL
- CONSTRUÇÃO CIVIL
- EXTINTORES DE INCÊNDIOS
- HIDROVÁCUO
- SEGURANÇA PATRIMONIAL
- LAVANDERIA INDUSTRIAL
- FORNECIMENTO DE ÁGUA
- GESTÃO DE RESÍDUOS
- INTERNET
- ALIMENTAÇÃO
- SERVIÇOS DE TI
- LIMPEZA ADMINISTRATIVA
- CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS




O GRUPO FV destacou os serviços de INTERNET com grau de necessidade alta.





# HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO



ATIVIDADES		DESCRIÇÃO
	HOTEIS	Trânsito e temporada
	RESIDENCIAIS	Locação residencial por temporada.
	ALOJAMENTOS	Construção e gestão de alojamentos.



O segmento de Hospedagem e Alojamento contempla 3 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **BAIXO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **MÉDIO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 78% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 22% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de **LOCAÇÃO RESIDENCIAL POR TEMPORADA** e **CONSTRUÇÃO E GESTÃO DE ALOJAMENTOS**, mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

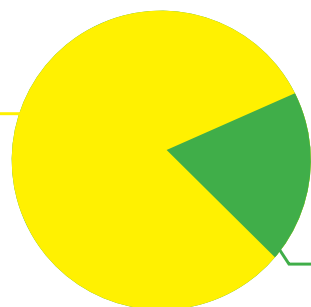


# HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO



## GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES  
78%



EMPRESAS APTAS  
22%



## GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



BAIXO

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI



## GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



MÉDIO



GAPS

## ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- Locação Residencial por Temporada
- Construção e Gestão de Alojamentos

Cabe ressaltar que a **VICARI** e o **GRUPO FV NÃO** destacaram demandas para estes serviços.



Necessidade Baixa



Necessidade Baixa



Necessidade Baixa



# DEMANDAS EXTRAS OU ESPECIAIS



ATIVIDADES		DESCRIÇÃO
	SUPRIMENTOS DE ESCRITÓRIO	Moveis, materiais de escritório, suprimentos de informática, papelaria.
	COMUNICAÇÃO VISUAL	Letreiros, placas, fachadas, sinalizadores, banner.
	PRODUTOS DE LIMPEZA	Materiais de limpeza em geral.
	SUPRIMENTOS DE PNEUS	Lojas de pneus e câmaras.
	CHAPARIA	Comercialização de chapas de aço, tubos, tarugos, perfis. Vergalhões.



# DEMANDAS EXTRAS OU ESPECIAIS

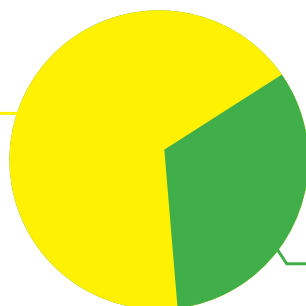
O segmento de Demandas Extras ou Especiais contempla 3 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **MÉDIO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 60% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 40% das demandas podem ser fornecidos por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de **COMUNICAÇÃO VISUAL**, **SUPRIMENTOS DE PNEUS** e **CHAPARIA**, mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.





### GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES  
60%



EMPRESAS APTAS  
40%



### GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS



MÉDIO

VER RESSALVAS APONTADAS PELA VICARI  
VER RESSALVAS APONTADAS PELO GRUPO FV



### GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO



BAIXO



GAPS

### ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- COMUNICAÇÃO VISUAL
- SUPRIMENTOS DE PNEUS
- CHAPARIA



Cabe ressaltar que a VICARI destaca as atividades de **SUPRIMENTOS DE ESCRITÓRIO, COMUNICAÇÃO VISUAL, PRODUTOS DE LIMPEZA e SUPRIMENTOS DE PNEUS**, com um grau de necessidade alto, sinalizando a demanda por estes tipos de serviços.

O **GRUPO FV** destaca as atividades de **SUPRIMENTOS DE ESCRITÓRIO e PRODUTOS DE LIMPEZA**, com um grau de necessidade alto e médio, respectivamente, sinalizando a demanda por estes tipos de serviços.





A

**PREPARAÇÃO**

**NECESSÁRIA**

“Sorte é o encontro  
da oportunidade  
com a preparação”

Anthony Robbins



## COMO INCREMENTAR A CAPACIDADE DE FORNECIMENTO E ACESSAR AS OPORTUNIDADES?

Um dos caminhos possíveis é a participação das empresas com potencial de fornecimento em Programas de Qualificação. Participar de uma trilha de aprendizagem organizada através de um conjunto de atividades em sequência, que busca aprimorar a competência do fornecedor aumenta as possibilidades de homologação e habilitação junto aos grandes compradores.

O SEBRAE dispõe de uma metodologia, que caracteriza uma estratégia ou abordagem definida como **CONEXÕES CORPORATIVAS** que utiliza o poder de compra de grandes empresas como a FV Cereais e a Vicari para induzir competitividade ao longo da sua cadeia de fornecedores.

Neste contexto de **CONEXÕES CORPORATIVAS**, existe uma linha de atuação que enfatiza a modalidade de **ENCADEAMENTO PRODUTIVO**.

O **ENCADEAMENTO PRODUTIVO** tem o potencial de fortalecer as relações técnicas e comerciais entre a **VICARI**, o **GRUPO FV** e os fornecedores locais já existentes e também os potenciais fornecedores da cadeia de suprimentos, através de processos de qualificação.



# A ESTRATÉGIA DE CONEXÕES CORPORATIVAS DO SEBRAE

É o canal de entrada das **MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS** no Sistema **SEBRAE**.

Através das grandes empresas o SEBRAE chega até o seu público alvo que são os **PEQUENOS NEGÓCIOS**.

A estratégia utiliza o poder de compra para induzir competitividade ao longo da cadeia de fornecimento das grandes empresas.

As linhas de atuação permeiam desde a qualificação dos fornecedores, equalização de tecnologia até a inovação aberta voltada para as soluções, melhoria de processos e novos modelos de negócios.

Nesta abordagem com a **VICARI** e o **GRUPO FV** é enfatizado o **ENCADEAMENTO PRODUTIVO** que capacita grupos de fornecedores de forma a ampliar as competências gerenciais e aprimorar a aderência aos requisitos de fornecimento das grandes empresas. E possibilita eventos presenciais ou on line onde as grandes empresas podem apresentar as suas Diretrizes de Suprimentos.



## PARCERIA E COOPERAÇÃO

O SEBRAE firmou uma parceria com a **VICARI** e o **GRUPO FV** de forma a criar um **GRUPO DE TRABALHO** ou **GT DE CONEXÕES CORPORATIVAS**.

Este GT trabalha sistematicamente para aprimorar a competência gerencial dos fornecedores da região para ampliar a possibilidade das compras locais.





## ENCADEAMENTO PRODUTIVO

Apresentar os princípios que norteiam as relações da VICARI e GRUPO FV com os seus fornecedores



### POLÍTICAS DE SUPRIMENTOS

Apresentar as perspectivas de relacionamentos e ações na cadeia de fornecedores.



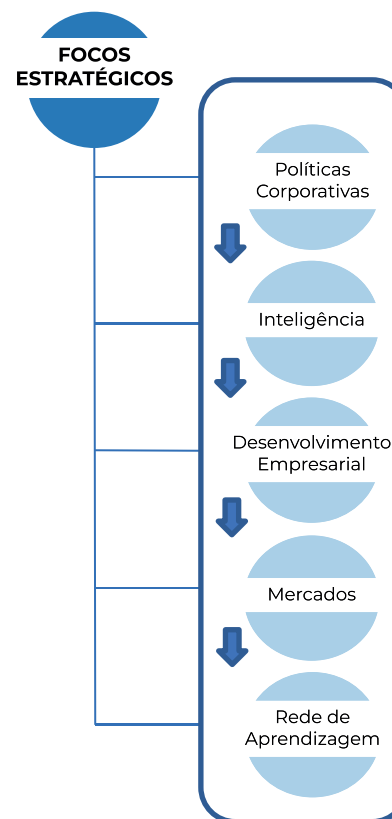
### RESPONSABILIDADE LEGAL E SOCIOAMBIENTAL

Apresentar os princípios da empresas e principais norteadores para a cadeia de fornecedores.



### OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (ODS) E PRINCÍPIOS DE ESG

Apresentar Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS – ONU Agenda 2030) e os princípios de ESG (*Environmental, Social and Governance*).



Disseminação das políticas corporativas das grandes empresas para que os pequenos negócios sejam inseridos ou melhorem o seu desempenho na cadeia de valor.

Coleta de dados e informações sobre os mercados demandantes e ofertantes. Elaboração e aprimoramento e disseminação dos Mapas de Oportunidades.

Desenvolvimento e aprimoramento das competências dos pequenos negócios para atender as demandas técnicas e comerciais das grandes empresas.

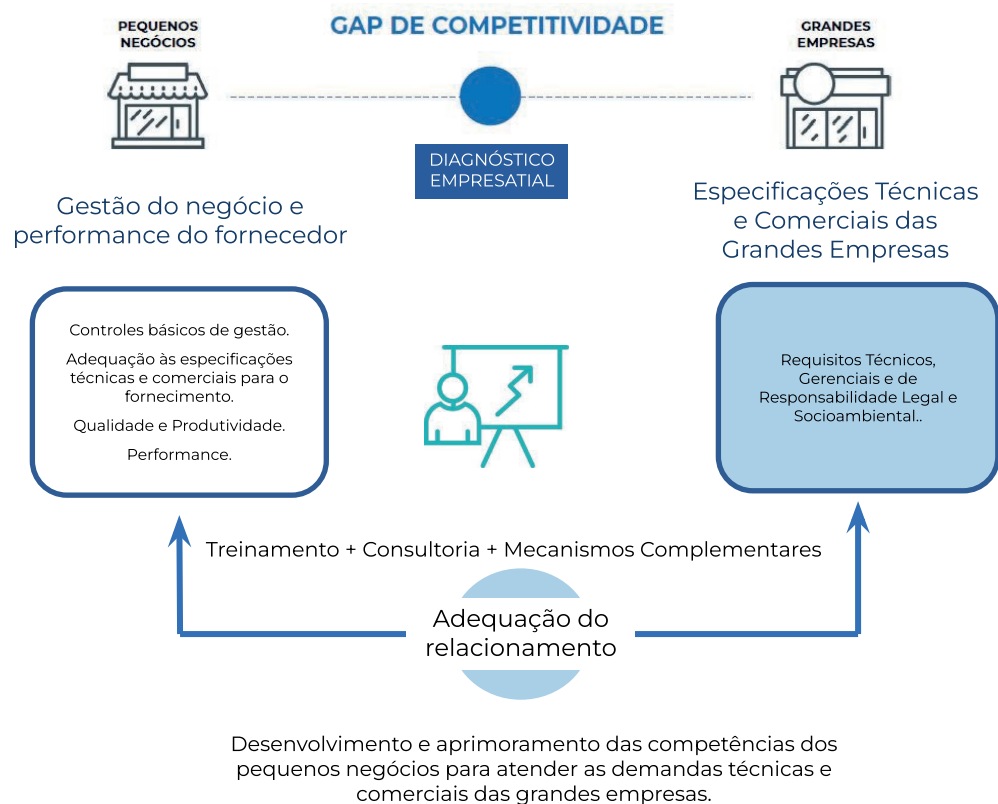
Mecanismos de aproximação entre as grandes empresas e os pequenos negócios, orientados para a geração de negócios na cadeia de valor.

Participação em ecossistemas locais orientados para aprendizagem, geração de conhecimento e inovação na cadeia de valor.





## ENCADEAMENTO PRODUTIVO



### DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

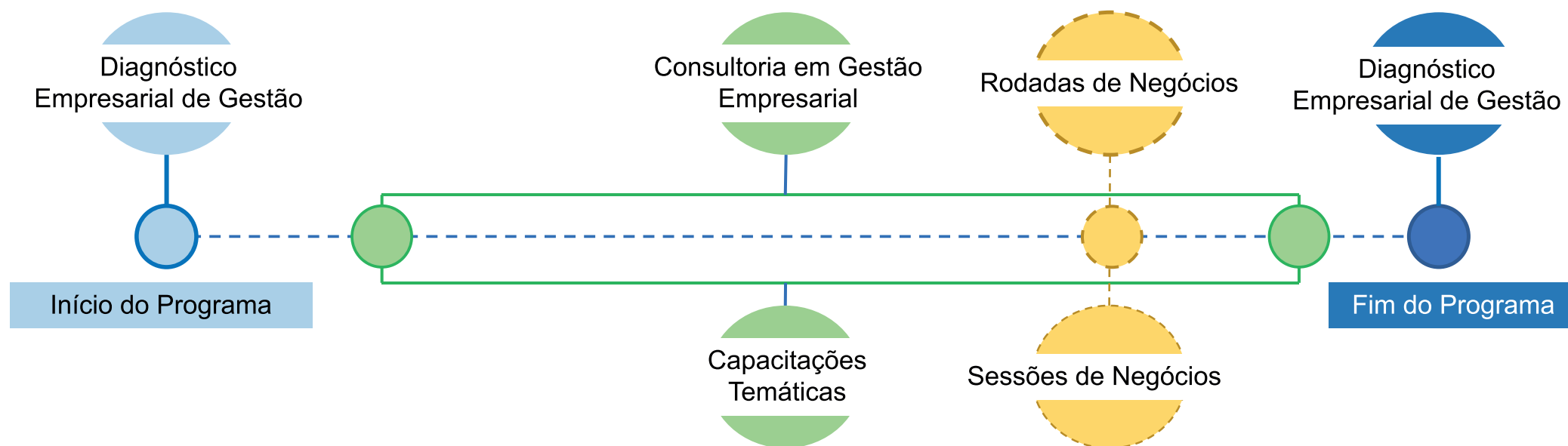


#### INDICADORES DE COMPETITIVIDADE





## ENCADEAMENTO PRODUTIVO







## ENCADEAMENTO PRODUTIVO

### GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

Mecanismos de aproximação entre as grandes empresas e os pequenos negócios, orientados para a geração de negócios na cadeia de valor.

Existe a possibilidade da participação dos fornecedores em Rodadas de Negócios ou Sessões de Negócios com potenciais compradores.

A RODADA DE NEGÓCIOS OU A SESSÃO DE NEGÓCIOS APROXIMA COMPRADORES E FORNECEDORES

A grande empresa demanda a sua necessidade de produtos e serviços.



O SEBRAE faz um levantamento dos pequenos negócios que apresentam possibilidades de atender a demanda.

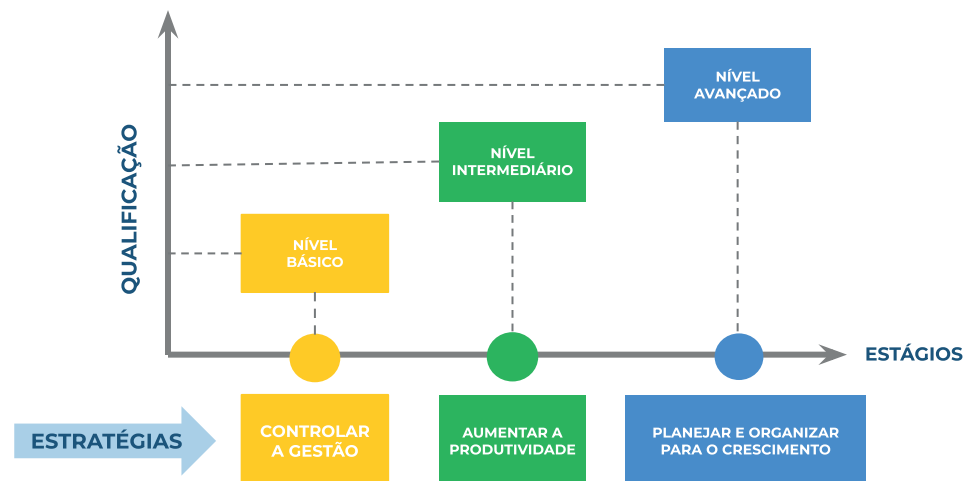


No dia da Rodada a grande empresa e os pequenos negócios estabelecem um relacionamento comercial.



Ambos saem do evento com negócios fechados ou uma expectativa para os próximos meses.

As empresas que aderem ao processo de Qualificação passam a fazer parte do RADAR SEBRAE. É a porta de entrada para uma gama de possibilidades de soluções que podem fazer com que a empresa evolua de forma contínua conquistando outros níveis de COMPETITIVIDADE.



ALLEGRETTI, R.; BORGES, E.; CASSEMIRO, F.; PERLINGEIRO, R.; SANCHES, K. **Encadeamento Produtivo: estratégia para atuação do Sistema SEBRAE. Brasília: SEBRAE, 2012.**

O texto fornece as principais referências conceituais e instrumentais de forma a orientar a estruturação e o gerenciamento de projetos



de encadeamento produtivo. Apresenta o ciclo de encadeamento produtivo, que contempla as principais fases de um projeto, desde a articulação inicial e concepção da ideia até a revisão e aprimoramento do plano de trabalho. Enfatiza os principais elementos que compõem a estrutura de projeto, como: resultados, focos estratégicos e ações típicas, orçamento e mecanismos de avaliação. Além disso, destaca os principais aspectos vinculados à organização para a atuação e a interface com diferentes áreas da gestão.

ALLEGRETTI, R; CASSEMIRO, F; PFEIFFER, P; JÄCKEL, W. **Encadeamento Produtivo: textos para leitura. Brasília: SEBRAE, 2011.**

A promoção do encadeamento produtivo entre grandes e pequenas empresas de uma determinada cadeia de valor é uma abordagem que se mostra vencedora há décadas no contexto mundial. É extremamente relevante para o contexto atual do país. O Brasil se encontra num momento propício para promover a inserção dessa abordagem na agenda estratégica das grandes empresas. Os autores apresentam conceitos, metodologia e instrumentos para planejar e implementar projetos de encadeamento produtivo entre grandes companhias e pequenas empresas de sua cadeia de valor. O texto combina de forma inteligente e criativa, experiências do Sistema SEBRAE no tema, que vêm evoluindo e se diversificando desde 1992, a competência

metodológica da GIZ (Agência Alemã de Cooperação – Escritório de Brasília) e boas práticas internacionais vivenciadas em projetos apoiados pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento). É uma contribuição significativa para gestores do Sistema SEBRAE, consultores e parceiros que almejem promover o encadeamento produtivo como estratégia vencedora para que micro e pequenas empresas produzam cada vez mais valor nas cadeias de grandes empresas em que estão inseridas, gerando emprego e renda e acelerando a economia do país.

ALLEGRETTI, R; BORGES, E; CASSEMIRO, F; RINCÓN, J; PFEIFFER, P; JÄCKEL, W. **Vínculos de Negócios Sustentáveis: bom negócio para as grandes empresas, oportunidades para as pequenas. Brasília: GIZ e SEBRAE, 2009.**

O Projeto Vínculos de Negócios Sustentáveis foi criado com o objetivo de promover e aprimorar o relacionamento entre grandes empresas e os pequenos negócios que fazem parte de sua cadeia de valor. As ações do projeto enfatizaram a competitividade das empresas e o desenvolvimento sustentável das regiões onde elas estão inseridas. O texto apresenta a base conceitual e métodos para estruturação de projetos, bem como casos ilustrativos de experiências bem sucedidas no Brasil.



# PROPEQ DINAMIZA

PROGRAMA ESTADUAL  
DE APOIO AOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS



Para saber mais sobre  
o programa, **aponte a  
câmera do seu celular  
para o QR Code:**



Secretaria de Estado de Meio  
Ambiente, Desenvolvimento  
Econômico, Produção e  
Agricultura Familiar



Governo do  
Estado de Mato  
Grosso do Sul