



MAPA DE **OPORTUNIDADES**

DO MUNICÍPIO DE
RIO BRILHANTE
NO ESTADO DE
MATO GROSSO DO SUL.

AQUI VOCÊ ENCONTRARÁ POSSIBILIDADES PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS A PARTIR DE DEMANDAS DE SUPRIMENTOS DE GRANDES EMPRESAS MAPEADAS PELO SEBRAE.

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL DO SEBRAE/MS

Associação das Microempresas do Estado de 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

Marcelo Bertoni

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Claudio George Mendonça

DIRETORA TÉCNICA

Sandra Amarilha

DIRETOR OPERACIONAL

Tito Manuel Sarabando Bola Estanqueiro

GERENTE DA UNIDADE DE COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL

Jorge Tadeu de Barros Veneza

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

Márcia Jordão Garcia

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO - 4

AMBIENTE DE NEGÓCIOS - 6

METODOLOGIA - 16

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS - 28

A PREPARAÇÃO NECESSÁRIA - 74

REFERÊNCIAS TÉCNICAS PARA CONSULTA - 85

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 INPASA e o GRUPO FV – Unidade Etahum Export, localizadas na Região Sul do Estado de Mato Grosso do Sul.

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, fortalecendo os fornecedores da região e ampliando o volume de compras locais.

Esta iniciativa está inserida no âmbito do Programa CIDADE EMPREENDEDORA no município de Rio Brilhante, coordenado pela Prefeitura Municipal e pelo SEBRAE/MS. A iniciativa possibilita um aprimoramento da arrecadação municipal, uma vez que o valor gerado pelas grandes companhias é compartilhado na cadeia de fornecedores, ampliando a dinâmica empresarial com o comércio e prestadores de serviços, gerando novos empregos e condições de trabalho, e fortalecendo a circulação de recursos financeiros no município.

Os dados e as 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 COMPETITIVIDADE, INOVAÇÃO e SUSTENTABILIDADE, e alinharem às operações os fatores de habilitação e homologação definidos pelas grandes empresas, a partir das áreas de Suprimentos, fortalecendo assim as competências técnicas e gerenciais dos pequenos negócios.

MAPA DE OPORTUNIDADES

Ampliar o volume de compras locais das grandes empresas do município.



É o principal instrumento para promover negócios entre as grandes empresas e os pequenos negócios.



Identificar pequenos negócios no município com potencial de fornecimento para grandes compradores.

Fortalecer o desenvolvimento territorial a partir do preenchimento dos gaps de negócios das cadeias.



Fortalecer as pequenas empresas para se tornarem fornecedores competitivos a partir da adequação aos requisitos de compras.

Ampliar a geração de trabalho e renda a partir de uma maior qualificação das pequenas empresas fornecedoras locais.



O Mapa de Oportunidades coloca as pequenas empresas no radar de compras das grandes companhias.



Colocar compradores e fornecedores em contato para gerarem novos negócios.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

RIO BRILHANTE MAIS COMPETITIVA, HUMANA INOVADORA E SUSTENTÁVEL

O município está orientado para a promoção e o fortalecimento da sua identidade e visibilidade. Entre os objetivos está a atração de investimentos, como serviços especializados e outras atividades. Neste sentido, a agenda das políticas municipais está vinculada às oportunidades de investimentos públicos e privados para impulsionar o desenvolvimento do município. Além disso, o município está fortalecendo estratégias para a territorialização das agendas 2030, com ênfase nas diretrizes e práticas de Inovação e Sustentabilidade, bem como ao incentivo e parcerias com empresas e demais agentes de desenvolvimento. Busca-se aumentar sua capacidade de resistir às adversidades, promovendo uma maior estabilidade e preparando o município para enfrentar os desafios do futuro, ampliando a competitividade dos negócios, valorizando o bem-estar das pessoas e preservando os recursos naturais.

Rio Brilhante é uma cidade que se destaca pelo elevado potencial de consumo e pelo alto crescimento econômico. O município prioriza também o aprimoramento da qualificação e a capacidade competitiva das empresas existentes, expandindo a perspectiva de atração de novos investimentos para o território, envolvendo, também, as grandes companhias. A atuação conjunta com o SEBRAE dinamiza as relações comerciais e inovação ao longo das cadeias produtivas regionais e amplia o olhar do Poder Público, empresas e sociedade para a perspectiva da sustentabilidade, ressaltando o papel e o engajamento das grandes empresas neste processo.

Um dos caminhos possíveis para a inserção competitiva das pequenas empresas em mercados exigentes é o engajamento destes negócios em cadeias de valor comandadas por grandes empresas.

Grandes empresas vêm percebendo novas possibilidades de aprimorar os mecanismos de contratação para o fornecimento de materiais e prestação de serviços, de forma a conferir agilidade e maior presteza no atendimento. Os resultados esperados e desejados estão ligados à maior proximidade com o mercado local e o engajamento com os pequenos negócios.

Todos ganham: a grande empresa fortalece a produtividade no abastecimento, as pequenas empresas ampliam as vendas e aprimoram os seus processos de gestão e o poder público amplia as perspectivas de arrecadação.



A INPASA BRASIL E O GRUPO FV CEREAIS

O complexo industrial da Inpasa Brasil em Dourados, em operação desde 2022, contempla os processos de fabricação de Etanol anidro e hidratado, DDGS (Dried Distillers Grains with solubles – Grãos Secos de Destilaria e Solúveis), Oil Premium e refino de óleo, além da geração de energia elétrica, por meio da biomassa e solar. A empresa aposta no potencial do estado do Mato Grosso do Sul como um grande polo de transformação do milho em fonte de energia renovável e proteína. A produção de etanol de milho, que era incipiente poucos anos atrás, hoje se tornou uma alavanca de oportunidades, sendo um dos segmentos de transformação que mais cresce no país. Com o empreendimento, espera-se um incremento de produção de etanol no Estado. A Unidade de Dourados é a primeira a utilizar milho como matéria-prima para produção de etanol em Mato Grosso do Sul.

O Grupo FV Cereais, atua em todo Estado do Mato Grosso do Sul, desde 2006, no recebimento, beneficiamento, armazenamento e comercialização de grãos – soja e milho, trabalhando em parceria com grandes tradings, no mercado interno e externo. Tornou-se o maior exportador brasileiro de soja pelo Rio Paraguai, estando hoje entre os maiores cerealistas do Mato Grosso do Sul, com uma expressiva movimentação em grãos. A FV Cereais detém o terminal privado da Itahum Export em Porto Murtinho, com equipamentos de alta performance, sendo o único no Estado do Mato Grosso do Sul com capacidade de escoar grãos e outros produtos.



NAS RELAÇÕES COM OS FORNECEDORES E PRESTADORES DE SERVIÇOS A INPASA BRASIL, COMPROMETE-SE:

- Relação com fornecedores – Esperamos que as condutas dos nossos fornecedores estejam alinhadas às mesmas regras éticas adotadas pelo Grupo Inpasa, respeitando a legislação em vigor, em especial a legislação trabalhista e ambiental. É expressamente vedado aos nossos colaboradores solicitar ou receber qualquer forma de incentivo para seleção de fornecedores, devendo o time de Compliance ser imediatamente acionado caso isso ocorra.



A unidade da Inpasa de Dourados é a terceira planta da empresa no Brasil, com capacidade para produzir quase um bilhão de litros de etanol por ano, 460 mil toneladas/ano de DDGS e 57 mil toneladas/dia de óleo de milho, com o consumo de quase dois milhões de toneladas de milho ao ano. Em ascensão meteórica, Grupo Inpasa, que nasceu em Nova Esperança, no Paraguai, assume posto de maior produtora de etanol de milho da América Latina.

A busca pela melhoria contínua, o aperfeiçoamento constante dos processos, o compromisso com fornecedores e clientes e a busca pela sustentabilidade em todas as etapas produtivas, são máximas para a Inpasa Brasil – reconhecidas por múltiplas certificações.

QUALIDADE, INOVAÇÃO E RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL



A Inpasa Brasil realiza suas atividades produtivas em conformidade com as boas práticas, investindo em ações de qualidade, socioambientais e inovação tecnológica, mensurando e medindo resultados.

SUSTENTABILIDADE

A empresa é uma das maiores produtoras de energia limpa e renovável do mundo, com zero utilização de combustíveis fósseis, contribuindo significativamente com a redução de CO² ao planeta.

A INPASA BRASIL DESTACA A ESCOLHA DE FORNECEDORES RESPONSÁVEIS

AS OPORTUNIDADES PARA AS PEQUENAS EMPRESAS ESTÃO VINCULADAS À GERAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS, MAS TAMBÉM À MELHORIA DAS PRÁTICAS DE GESTÃO.

Valores como Integridade, Transparência, Profissionalismo e Responsabilidade Organizacional, Social e Ambiental são a base da Inpasa, norteando todas as suas ações, partindo de premissas como o respeito ao meio ambiente, a valorização dos colaboradores, a escolha de fornecedores responsáveis e o compromisso com os clientes e a sociedade.



**GRUPO
FV**

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 40 anos como produtores rurais e plantam aproximadamente 40.000 hectares de soja, milho, sorgo e algodão.

Estamos localizados no Mato Grosso do Sul, o 5º maior produtor de soja do Brasil com uma produção de mais de 14.000.000 de toneladas.

No Agro, tão importante quanto produzir, é comercializar e escoar os grãos, assim é o Grupo FV, um grupo completo com suas operações nos três pilares do AGRO: Produção, Trading e Logística através do nosso Terminal Portuário em Porto Murtinho-MS-Brasil.

A IMPORTÂNCIA DE DOURADOS E REGIÃO NA CADEIA PRODUTIVA DO AGRONEGÓCIO NO ESTADO DO MATO GROSSO DO SUL

O Grupo FV Cereais possui seis unidades no Estado do Mato Grosso do Sul. São elas: Unidade Rio Brilhante; Unidade Sidrolândia; Unidade Dourados; Unidade Ponta Porã; Unidade Itahum e Unidade Porto Murinho. Em 2010 foi fundada a Itahum Export, que além de beneficiar, passa a comercializar para o mercado interno e exportação.

Nos últimos anos, além de produzir mais e com melhor eficiência, Dourados ganhou destaque na industrialização, através da vinda de grandes cooperativas para processamento de óleo vegetal. Desta forma, a produção do município tem adicionado maior valor na transformação dos grãos. 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.





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

O Grupo FV Cereais, vem se consolidando no setor do Agronegócio e impactando a cadeia produtiva regional. A abordagem do negócio é sistêmica e enfatiza o adensamento de diferentes elos: informações de mercado, soluções de negócios para os produtores, revendas e parceiros, atendimento de demandas logísticas e oferta das melhores oportunidades para relacionamentos com clientes e fornecedores. Os produtos procedentes das lavouras da região podem contar com um complexo do Grupo FV composto por terminal portuário e espaços de armazenamento. O Grupo FV detém o terminal privado da Itahum Export em Porto Murtinho e vem operando desde 2020, ampliando as possibilidades de importação e exportação via hidrovía, um verdadeiro portal comercial já em funcionamento. O terminal conta com uma estrutura nova, com equipamentos de alta performance. É o único no Estado de Mato Grosso do Sul com capacidade de escoar grãos e outros produtos.

CADEIA PRODUTIVA DA SOJA E DO MILHO

ORIGINAÇÃO

COMERCIALIZAÇÃO E ARMAZENAMENTO

COOPERATIVAS

CEREALISTAS TRADINGS

FÁBRICAS E
PROCESSADORES

TERMINAL PORTUÁRIO

ÓLEO
DE SOJA

FARELO
DE SOJA

EXPORTAÇÃO

Os diferentes elos da cadeia produtiva demandam diferentes categorias de fornecedores. Os principais atributos requeridos pelo Grupo FV CEREALIS para suprimentos de materiais e serviços são:

QUALIDADE • ATENDIMENTO AOS PRAZOS
DISPONIBILIDADE • PRESTEZA
COMPETITIVIDADE • INOVAÇÃO



METODOLOGIA

O Mapa de Oportunidades enfatiza as principais necessidades ou demandas de compras das duas empresas que foram articuladas neste estágio dos investimentos em Dourados: **GRUPO FV CEREAIS e INPASA BRASIL**. Então, neste estudo as demandas são delimitadas às necessidades destas duas grandes empresas.

A perspectiva de investimentos no município, a partir dos impulsos das empresas envolve um volume de recursos para os próximos anos, ainda maior, considerando-se as possibilidades de transformação do milho, escoamento da produção das demais lavouras da região, e também o posicionamento do eixo logístico e toda uma projeção de movimentação de caminhões, modais complementares e o impacto nas cadeias produtivas complementares.

**FORMAÇÃO DO GT - GRUPO DE TRABALHO
DE CONEXÕES CORPORATIVAS**

FLUXO PARA CONSTRUÇÃO DO MAPA

**IDENTIFICAÇÃO DAS DEMANDAS
DOS COMPRADORES**

IDENTIFICAÇÃO DE FORNECEDORES LOCAIS

AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES LOCAIS

**CONSOLIDAÇÃO DO MAPA
DE OPORTUNIDADES**

A metodologia do Mapa de Oportunidades é orientada por um trabalho preliminar de articulação, sensibilização e mobilização das principais grandes empresas da região.

A partir de um nivelamento sobre os principais conceitos e definições que são envolvidos na abordagem de **CONEXÕES CORPORATIVAS**, o **SEBRAE** enfatiza as principais possibilidades de atuação no território.

GT - GRUPO DE TRABALHO CONEXÕES CORPORATIVAS

O Grupo de Trabalho é a primeira instância de governança territorial formada com as grandes empresas presentes na região. O GT envolve as chamadas empresas âncoras – ou seja, grandes empresas, da região Sul do Estado.

O objetivo é a consolidação de uma cooperação técnica, que visa desenvolver as cadeias produtivas do Estado. Assim, a formação do GT permite a sensibilização inicial para a importância do tema e a preparação de um espaço de forma a construir uma agenda positiva de trabalho, envolvendo o SEBRAE, as grandes empresas e os pequenos negócios.



PRINCIPAIS ASSUNTOS E PAUTAS DAS REUNIÕES DO GT



Nivelamento sobre a estratégia de **CONEXÕES CORPORATIVAS** do SEBRAE e principais ideias e conceitos envolvidos.



Nivelamento sobre as principais políticas corporativas das grandes empresas: políticas de suprimentos; ambiental; segurança; saúde ocupacional, responsabilidade social; entre outras. Busca-se identificar os principais critérios e requisitos para contratação de fornecedores.



Entendimento sobre os principais gaps de competitividade na relação com os fornecedores e prestadores de serviços.



Definição dos elementos para a construção de uma agenda futura e principais iniciativas que podem ser realizadas em conjunto, desde o Mapa de Oportunidades e Projetos de Desenvolvimento e Qualificação de Fornecedores locais (encadeamento produtivo).

FLUXO PARA CONSTRUÇÃO DO MAPA:

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.

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 de negócios.

Identificação das demandas dos compradores

01



Avaliação dos fornecedores e consolidação do cadastro empresarial

03



Identificação da oferta potencial de fornecedores

02



Consolidação do Mapa de Oportunidades

04



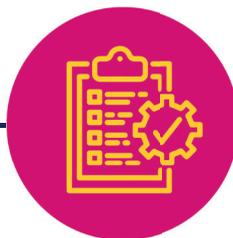
01



IDENTIFICAÇÃO DAS DEMANDAS DOS COMPRADORES

São identificadas as principais demandas ou necessidades de aquisição o de materiais e serviços das grandes empresas compradoras (INPASA e GRUPO FV CEREAIS).

- São identificadas as principais demandas ou necessidades), considerando-se: quantidade; qualidade, prazos e relações comerciais.
- A necessidade também é apontada pelo grau de criticidade com relação à utilização do material ou serviço no processo produtivo. Ou seja o impacto que a falta desses itens causa nos processos das grandes companhias.
- As demandas são organizadas, configurando-se 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.



GRAU DE NECESSIDADE E CRITICIDADE

Indica o nível das necessidades e demandas dos potenciais compradores com relação ao segmento de negócio e respectivas atividades.

PODE SER:



ALTO



MÉDIO

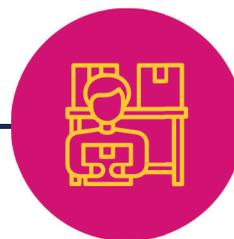
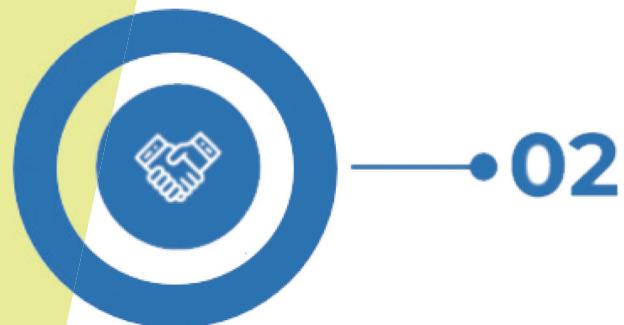


BAIXO

IDENTIFICAÇÃO DA OFERTA POTENCIAL DE FORNECEDORES

Após a definição dos segmentos de negócios e as principais atividades vinculadas a estes segmentos, busca-se identificar as empresas existentes no município que podem ofertar produtos e serviços.

- 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.



GRAU DE DISPONIBILIDADE

Indica o nível de disponibilidade de empresas fornecedoras potenciais no município, por segmento de negócio.

FORAM CONSIDERADOS
3 NÍVEIS DE DISPONIBILIDADE:



BAIXO

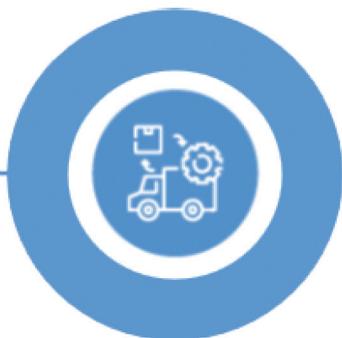


MÉDIO



ALTO

03.



AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES E CONSOLIDAÇÃO DO CADASTRO EMPRESARIAL

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

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 PARA AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES**, conforme a seguir:

- 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;
- adequação aos requisitos de normas vinculadas a diferentes sistemas de gestão: qualidade; ambiente, saúde e segurança ocupacional, entre outros.



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

Indica o nível de disponibilidade de empresas fornecedoras potenciais no município, por segmento de negócio.

FORAM CONSIDERADOS 3 NÍVEIS DE DISPONIBILIDADE:

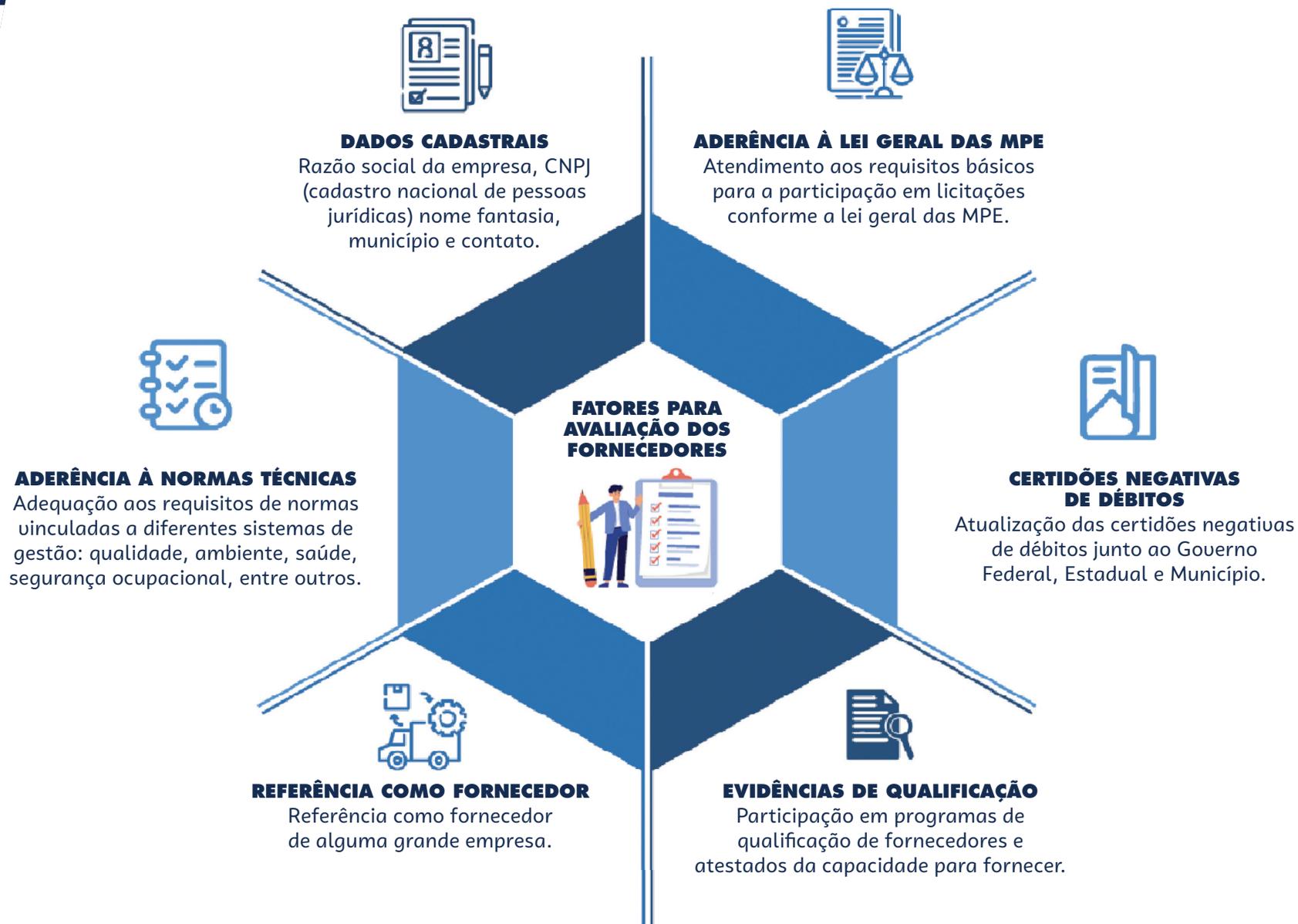
EMPRESAS QUALIFICADAS

EMPRESAS APTAS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES

Os níveis de qualificação para as empresas mapeadas são estabelecidos em função da observância aos fatores de avaliação.

PRINCIPAIS REQUISITOS UTILIZADOS PARA A ANÁLISE DAS EMPRESAS



O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E QUALIFICAÇÃO DE FORNECEDORES

GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS MAPEADAS

O Mapa de Oportunidades aponta para o status das empresas fornecedoras e os 3 níveis de qualificação.

As empresas habilitadas ao fornecimento para as grandes companhias são as empresas aptas e as empresas qualificadas.

As empresas com limitações poderão vir a serem habilitadas a partir do momento em que passarem por processos de desenvolvimento e qualificação.



EMPRESAS COM LIMITAÇÕES

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.



EMPRESAS APTAS

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 QUALIFICADAS

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.



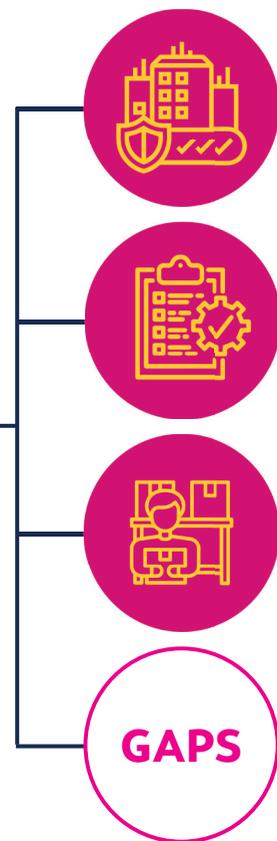
•04

CONSOLIDAÇÃO DO MAPA DE OPORTUNIDADES

- É elaborado uma planilha cruzando: os segmentos e atividades identificados; a necessidade e a criticidade das atividades identificadas, a disponibilidade e as empresas locais identificadas, 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. O mapa apresenta também pesquisa qualitativa complementar relativa a atuação das grandes empresas âncoras.

- Para a apresentação das oportunidades de negócios e análise da **ATRATIVIDADE** de cada uma delas, são avaliadas 4 dimensões: **NECESSIDADE, DISPONIBILIDADE, QUALIFICAÇÃO e ATIVIDADES CRÍTICAS.**



GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS

EMPRESAS QUALIFICADAS
EMPRESAS APTAS
EMPRESAS COM LIMITAÇÕES

GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ ALTO ↔ MÉDIO ↓ BAIXO

GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ BAIXO ↔ MÉDIO ↑ ALTO

ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

INDICAÇÃO DAS ATIVIDADES

SÍNTESE

DA METODOLOGIA

IDENTIFICAÇÃO DAS DEMANDAS DOS COMPRADORES

- São identificadas as principais demandas ou necessidades), considerando-se: quantidade; qualidade, prazos e relações comerciais;
- A necessidade também é apontada pelo grau de criticidade com relação à utilização do material ou serviço no processo produtivo. Ou seja o impacto que a falta desses itens causa nos processos das grandes companhias;
- As demandas são organizadas, configurando-se 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.

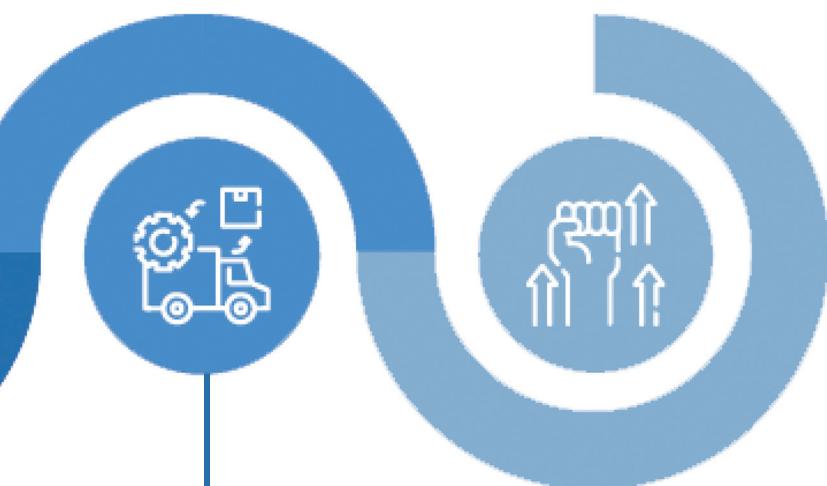
1



2

IDENTIFICAÇÃO DA OFERTA POTENCIAL DE FORNECEDORES

- São identificadas as principais demandas ou necessidades), considerando-se: quantidade; qualidade, prazos e relações comerciais.
- A necessidade também é apontada pelo grau de criticidade com relação à utilização do material ou serviço no processo produtivo. Ou seja o impacto que a falta desses itens causa nos processos das grandes companhias.
- As demandas são organizadas, configurando-se 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, aprimora-se o detalhamento de cada atividade.



3

AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES E CONSOLIDAÇÃO DO CADASTRO

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 PARA AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES:

- 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
- adequação aos requisitos de normas vinculadas a diferentes sistemas de gestão: qualidade; ambiente, saúde e segurança ocupacional, entre outros.

4

CONSOLIDAÇÃO DO MAPA DE OPORTUNIDADES

- É elaborado uma planilha 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.

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

As principais demandas ou necessidades de aquisição de materiais e serviços do **GRUPO FV CEREAIS e INPASA BRASIL** 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.



IDENTIFICAÇÃO DAS DEMANDAS E NECESSIDADES DOS COMPRADORES

O Mapa de Oportunidades enfatiza as principais necessidades ou demandas de compras das duas empresas que foram articuladas na região: **GRUPO FV CEREAIS e INPASA BRASIL**. 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 CEREAIS e INPASA BRASIL** envolve um volume de recursos para os próximos anos, ainda maior, considerando-se as perspectivas de ampliação da utilização dos derivados do processamento do milho, novas perspectivas para geração de fontes alternativas de energia, o posicionamento do eixo logístico e toda uma projeção de movimentação de caminhões, e o aumento no tráfego do turismo na região.

DEMANDAS DE COMPRAS

SEGMENTOS DE NEGÓCIOS E ATIVIDADES VINCULADAS ÀS CADEIAS DE FORNECIMENTO DO GRUPO FV CEREAIS e INPASA BRASIL

Foram caracterizados **10 SEGMENTOS DE NEGÓCIOS** e mapeadas **76 ATIVIDADES** vinculadas aos segmentos.



DEMANDAS DE COMPRAS

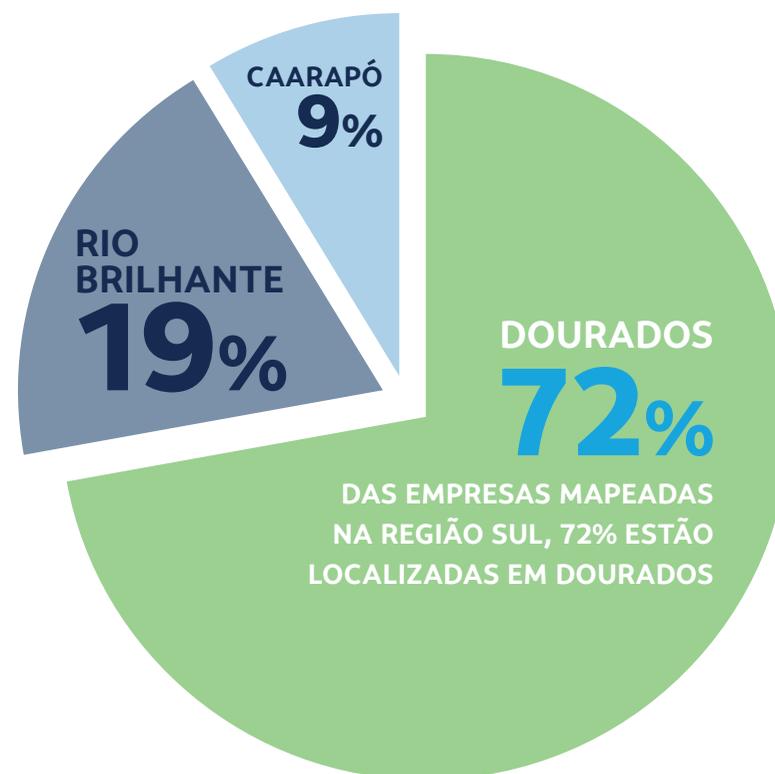
FORAM MAPEADAS NO MUNICÍPIO DE RIO BRILHANTE

141 EMPRESAS

QUE REPRESENTAM

19% DO TOTAL DAS EMPRESAS MAPEADAS NA REGIÃO.

A densidade empresarial de prestadores de serviços na região é alta, caracterizando um cluster que pode ser fortalecido vinculado à **CADEIA PRODUTIVA REGIONAL DO AGRONEGÓCIO**.



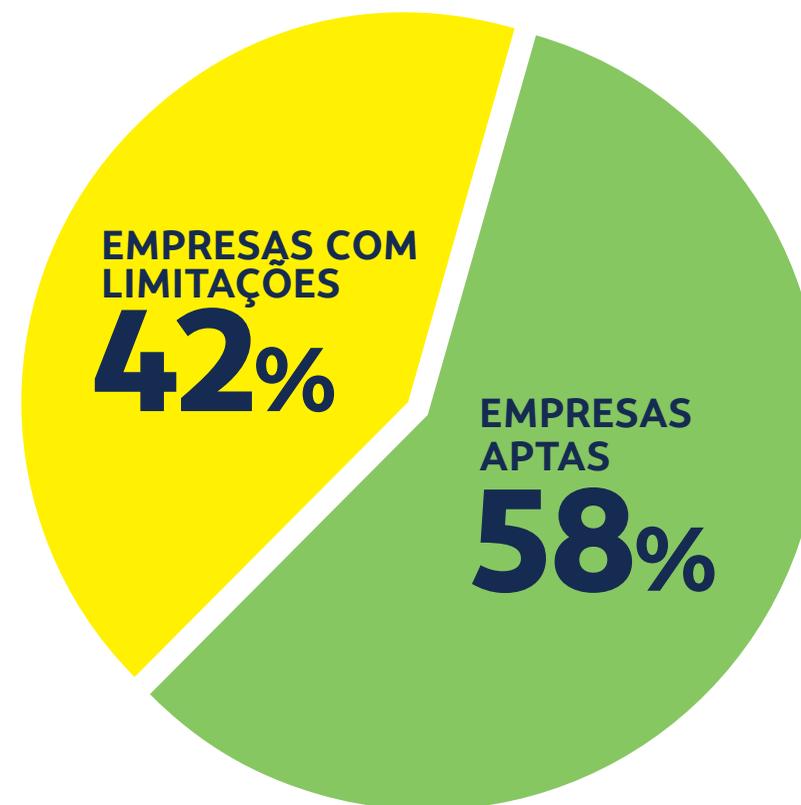
A partir da caracterização dos segmentos de negócios e do mapeamento das atividades econômicas mapeadas, foram identificadas 742 empresas nos municípios de Dourados, Rio Brilhante e Caarapó. Em Dourados foram identificadas 531 empresas que representam 72% do total de empresas mapeadas. Em Rio Brilhante foram identificadas 141 empresas que representam 19% do total de empresas mapeadas. E no município de Caarapó foram identificadas 64 empresas que representam 9% das empresas mapeadas na Região Sul do estado.

AVALIAÇÃO DOS FORNECEDORES

GRAU DE QUALIFICAÇÃO DAS POTENCIAIS EMPRESAS FORNECEDORAS IDENTIFICADAS EM RIO BRILHANTE

Em Rio Brilhante foram identificadas

141 EMPRESAS



Em Rio Brilhante, das 141 empresas identificadas, 82 empresas foram avaliadas como EMPRESAS APTAS, representando 58% do total de empresas. E 59 empresas foram avaliadas como EMPRESAS COM LIMITAÇÕES, representando 42% das empresas. Não foram identificadas empresas qualificadas, com aderência aos requisitos mais avançados de qualificação, o que representa também uma ótima oportunidade para os pequenos negócios aprimorarem os seus processos de gestão.

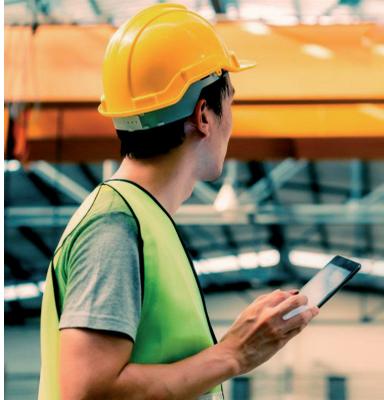
OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

MANUTENÇÃO VEICULAR:

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



INSUMOS E MATERIAIS

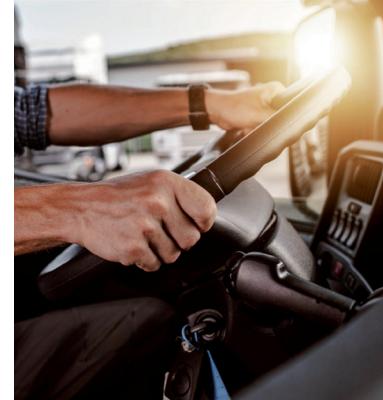


SERVIÇOS TERCEIRIZADOS:

LOCAÇÃO, MANUTENÇÃO
E FORNECIMENTO DE
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS



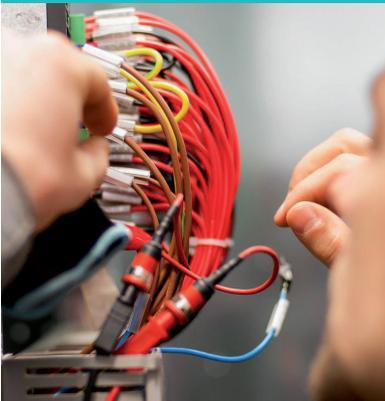
TRANSPORTE E LOGÍSTICA



MECÂNICA NÃO VEICULAR (MANUTENÇÃO)



MANUTENÇÃO ELÉTRICA



SERVIÇOS MÉDICOS,
LABORATORIAIS E
DE SEGURANÇA
DO TRABALHO



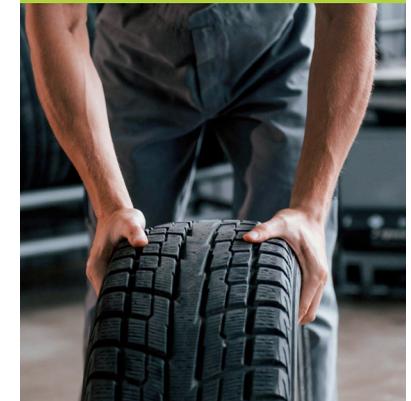
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO

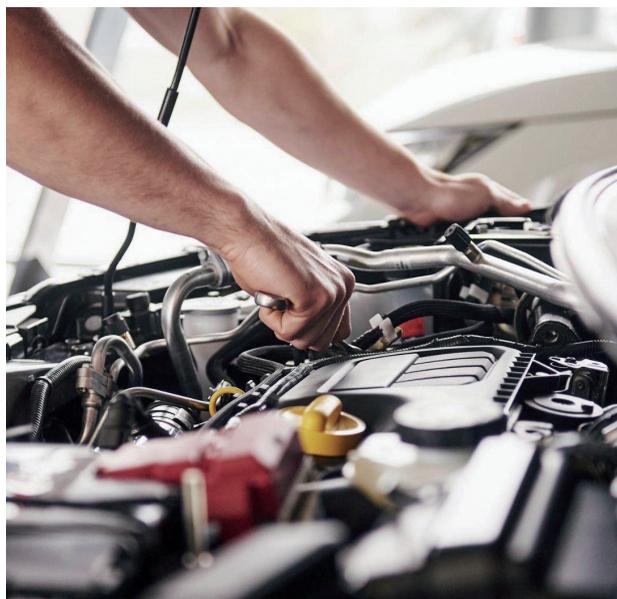


DEMANDAS EXTRAS OU ESPECIAIS



MANUTENÇÃO VEICULAR

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



MANUTENÇÃO VEICULAR

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

ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



BORRACHARIA

Reparos, trocas e calibração de pneus. Atendimento in loco.



MANUTENÇÃO PREVENTIVA (LEVES)

Manutenção preventiva como: troca de óleo, filtro, bateria, freios, alinhamento e balanceamento, entre outros.



FUNILARIA

Pintura e reparos em lataria.



MANUTENÇÃO PREVENTIVA (PESADOS)

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.



RETÍFICA DE MOTORES

Usinagem de motores estacionários e móveis.



TAPEÇARIA E LAVA A JATO

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.

O segmento de Mecânica Veicular contempla 6 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 **MÉDIO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 50% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações e 50% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. As atividades de BORRACHARIA, FUNILARIA, RETÍFICA DE MOTORES E MANUTENÇÃO DE PESADOS representam gaps na cadeia de fornecimento em função de inexistência ou número reduzido de empresas.

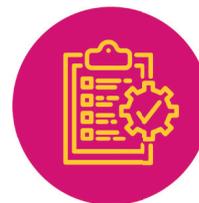


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↕ **MÉDIO**



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↕ **MÉDIO**



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

BORRACHARIA • FUNILARIA
• RETÍFICA DE MOTORES •
MANUTENÇÃO DE PESADOS

MANUTENÇÃO VEICULAR

ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/ LIMITAÇÕES
BORRACHARIA	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA
FUNILARIA	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ INEXISTENTES
RETÍFICA DE MOTORES	↑ ALTO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA
MANUTENÇÃO* (LEVES)	↑ ALTO	↑ ALTO	■ INEXISTENTES	■ 12 EMPRESAS	■ 11 EMPRESAS
MANUTENÇÃO* (PESADOS)	↑ ALTO	↑ ALTO	■ INEXISTENTES	■ 2 EMPRESAS	■ 2 EMPRESAS
TAPEÇARIA E LAVA A JATO	↑ ALTO	↑ ALTO	■ INEXISTENTES	■ 5 EMPRESAS	■ 5 EMPRESAS

*MANUTENÇÃO PREVENTIVA

INSUMOS E MATERIAIS



INSUMOS E MATERIAIS

ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



MISCELÂNEAS DE MONTAGEM MECÂNICA E INDUSTRIAL

SOBRESSALENTES DE EQUIPAMENTOS

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

Materiais de desgastes: pratos do SGT, correias transportadoras, tarugos, parafusos, porcas e arruelas, peneiras.



MÁQUINAS E FERRAMENTAS PORTÁTEIS E DE BANCADA

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



LUBRIFICANTES

Automotivos, hidráulicos e industriais.



CORREIAS DE TRANSMISSÃO

Aplicação em motores estacionários e móveis.



MATERIAL ELÉTRICO

Fios, cabos e interruptores.



MATERIAL HIDRÁULICO

Filtros, mangueiras, válvulas e retentores.



MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E PEDREIRAS

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

ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



CONSUMÍVEIS

Fitas, adesivos e discos de corte.



COMBUSTÍVEIS

Postos e distribuição.



EPIs, EPCs E UNIFORMES

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



SERVIÇOS DE APOIO À SILVICULTURA E COLHEITA

Fornecimento de mudas, plantio, manutenção e abertura de estradas.



MANUTENÇÃO RURAL

Mourões, arames, grampos e outros.



ANÁLISE DE SOLO

Aplicação em silvicultura.



DEFENSIVOS E FERTILIZANTES

Aplicação em silvicultura.



TINTAS E ACESSÓRIOS

Materiais para pintura industrial e similares.

O segmento de Insumos e Materiais contempla 16 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **ALTO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de fornecedores no município é **BAIXO**. E o grau de qualificação das empresas existentes aponta que 45% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 55% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Foram identificadas 11 atividades que representam gaps na cadeia de fornecimento em função de inexistência ou terem um número reduzido de empresas para fornecimento na região.

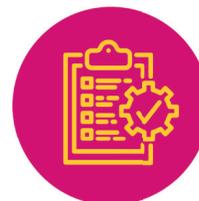


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



INSUMOS E MATERIAIS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ **ALTO**



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ **BAIXO**



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

MISCELÂNEAS DE MONTAGEM MECÂNICA E INDUSTRIAL • MÁQUINAS/ FERRAMENTAS PORTÁTEIS E DE BANCADA • LUBRIFICANTES • CONSUMÍVEIS • CORREIAS DE TRANSMISSÃO • MATERIAIS ELÉTRICOS • MATERIAIS HIDRÁULICOS • TINTAS E ACESSÓRIOS • FORNECIMENTO DE COMBUSTÍVEIS • EPIS, EPCS E UNIFORMES • MANUTENÇÃO RURAL

INSUMOS E MATERIAIS

ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



ATIVIDADE	GRAU DE QUALIFICAÇÃO				
	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/ LIMITAÇÕES
MISCELÂNEAS DE MONTAGEM MECÂNICA E INDUSTRIAL	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	2 EMPRESAS
MÁQUINAS, FERRAMENTAS PORTÁTEIS E DE BANCADA	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES
LUBRIFICANTES	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	2 EMPRESAS
CONSUMÍVEIS	↕ MÉDIO	↕ MÉDIO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	1 EMPRESA
CORREIAS DE TRANSMISSÃO	↑ ALTO	↓ BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
MATERIAIS ELÉTRICOS	↕ MÉDIO	↑ ALTO	INEXISTENTES	3 EMPRESAS	1 EMPRESA
MATERIAIS HIDRÁULICOS	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	3 EMPRESAS
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E PEDREIRAS	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	6 EMPRESAS	6 EMPRESAS
TINTAS E ACESSÓRIOS	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	4 EMPRESAS	1 EMPRESA
FORNECIMENTO DE COMBUSTÍVEIS	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	3 EMPRESAS
EPIS, EPCS E UNIFORMES	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	3 EMPRESAS	INEXISTENTES
MANUTENÇÃO RURAL	↕ MÉDIO	↕ MÉDIO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES
DEFENSIVOS E FERTILIZANTES	↕ MÉDIO	↑ ALTO	INEXISTENTES	5 EMPRESAS	3 EMPRESAS
SERVIÇOS DE APOIO À SILVICULTURA E COLHEITA	↕ MÉDIO	↕ MÉDIO	INEXISTENTES	3 EMPRESAS	3 EMPRESAS
ANÁLISE DE SOLO	↑ ALTO	↑ ALTO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	4 EMPRESAS
SOBRESSALENTES DE EQUIPAMENTOS	↑ ALTO	↓ BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES

SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

LOCAÇÃO, MANUTENÇÃO
E FORNECIMENTO
DE MÁQUINAS E
EQUIPAMENTOS



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



LIMPEZA INDUSTRIAL

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.



ANDAIMES

Locação e montagem.



AR-CONDICIONADO

Instalação e manutenção.



ELEVADORES

Instalação e manutenção.



COMPRESSORES

Locação e manutenção.



EQUIPAMENTOS DE LABORATÓRIO

Manutenção dos equipamentos.



PROCESSAMENTO DE CASCAS E TORETES

Estocagem e processamento.



FERRAMENTARIA

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 **ALTO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. 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 e 60% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 8 atividades do segmento de SERVIÇOS TERCEIRIZADOS representam gaps na cadeia de fornecimento em função de inexistência ou terem um número reduzido de empresas.

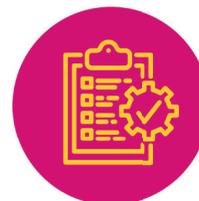


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ ALTO



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ BAIXO



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

LIMPEZA INDUSTRIAL (FORNECIMENTO MATERIAL LIMPEZA) • ANDAIMES • AR-CONDICIONADO • ELEVADORES COMPRESSORES • MANUTENÇÃO EM EQUIPAMENTOS DE LABORATÓRIO • PROCESSAMENTO DE CASCAS E TORETES • FERRAMENTARIA

SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/LIMITAÇÕES
LIMPEZA INDUSTRIAL	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
ANDAIMES	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
AR-CONDICIONADO	ALTO	MÉDIO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	1 EMPRESA
ELEVADORES	MÉDIO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
COMPRESSORES	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	1 EMPRESA
EQUIPAMENTOS DE LABORATÓRIO	MÉDIO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
PROCESSAMENTO DE CASCAS E TORETES	MÉDIO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	1 EMPRESA
FERRAMENTARIA	ALTO	ALTO	INEXISTENTES	4 EMPRESAS	1 EMPRESA

TRANSPORTE E LOGÍSTICA



OPERADOR
LOGÍSTICO



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



TRANSPORTE DE CARGAS EM GERAL
Carga em baú, caçamba, basculante e betoneiras.



SERVIÇOS DE TRANSPORTE, LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS
Terceirização de frotas e transporte de profissionais (vans e ônibus).



LOGÍSTICA
Locação de guindastes, escavadeiras, plataforma móvel e empilhadeiras.

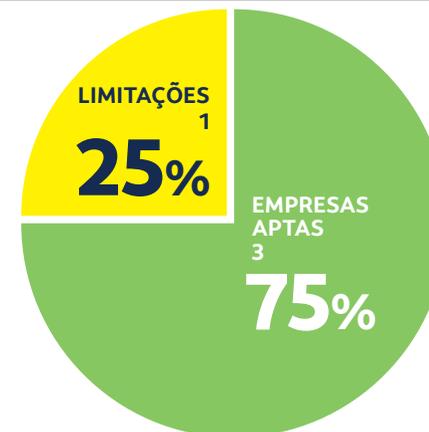


OPERADOR LOGÍSTICO
Transporte do produto acabado. Transporte de produtos químicos e resíduos.

O segmento de Transporte e Logística 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**. O grau de qualificação das empresas existentes aponta que 25% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 75% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 4 atividades mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

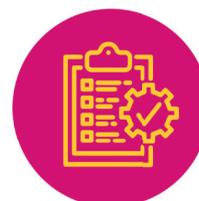


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



TRANSPORTE E LOGÍSTICA

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ **MÉDIO**



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ **BAIXO**



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

TRANSPORTE DE CARGAS EM GERAL • SERVIÇOS DE TRANSPORTE, LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS • LOGÍSTICA • OPERADOR LOGÍSTICO

TRANSPORTE E LOGÍSTICA

ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/ LIMITAÇÕES
TRANSPORTE DE CARGAS EM GERAL	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	1 EMPRESA
LOGÍSTICA	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES
SERVIÇOS DE TRANSPORTE	BAIXO	BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES
OPERADOR LOGÍSTICO	BAIXO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES

MECÂNICA NÃO VEICULAR

MANUTENÇÃO



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



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.



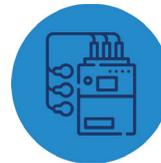
VEDAÇÕES

Manutenção de selo mecânico.



TUBISTAS

Usinagem e instalação de tubulações como comando de válvulas, instrumentação, entre outros. Corte, montagem e solda de linhas em geral.



MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE TELEMETRIA

Monitores, computadores de bordo.



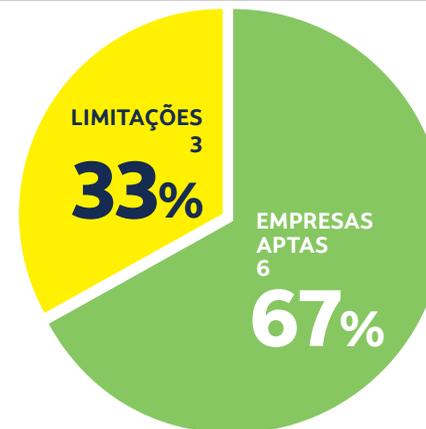
HIDROJATEAMENTO

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 **ALTO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. 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 e 67% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 6 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



MECÂNICA NÃO VEICULAR

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ **ALTO**



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ **BAIXO**



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

CALDEIRARIA • USINAGEM
VEDAÇÕES • MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE TELEMETRIA • TUBISTAS • HIDROJATEAMENTO

MECÂNICA NÃO VEICULAR

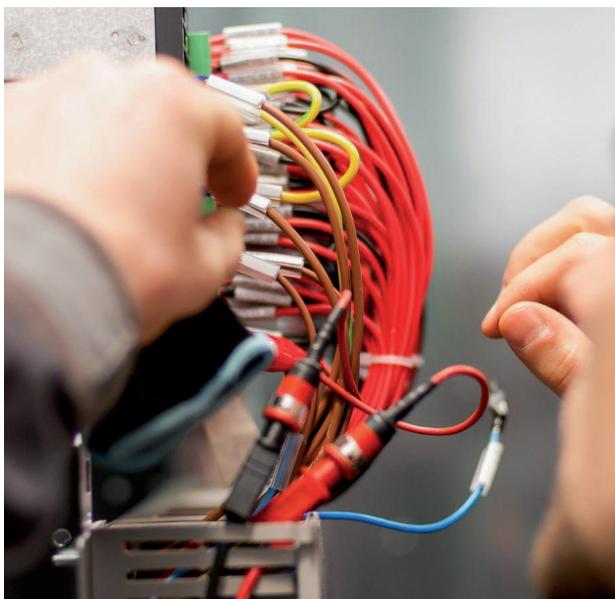
ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/LIMITAÇÕES
CALDEIRARIA	ALTO	MÉDIO	INEXISTENTES	3 EMPRESAS	1 EMPRESA
USINAGEM	ALTO	MÉDIO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	1 EMPRESA
VEDAÇÕES	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	1 EMPRESA
MANUTENÇÃO EQUIP. DE TELEMETRIA	BAIXO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
TUBISTAS	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
HIDROJATEAMENTO	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES

MANUTENÇÃO ELÉTRICA



MANUTENÇÃO
ELÉTRICA E
INSTRUMENTAÇÃO
EM GERAL



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



ILUMINAÇÃO PREDIAL

Troca de lâmpadas e reatores, limpeza, utilização de uma plataforma articulada (pedal lift).



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.



MANUTENÇÃO DE CÂMERAS E VÍDEOS

Manutenção em geral no circuito de câmeras (portaria, caldeira, entre outros).

O segmento de Manutenção Elétrica contempla 4 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **ALTO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. O grau de qualificação das empresas existentes aponta que 100% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 4 atividades mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

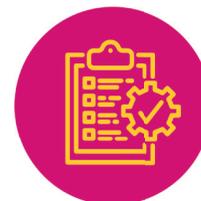


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



EMPRESAS APTAS

MANUTENÇÃO ELÉTRICA



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ ALTO



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ BAIXO



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

MANUTENÇÃO ELÉTRICA

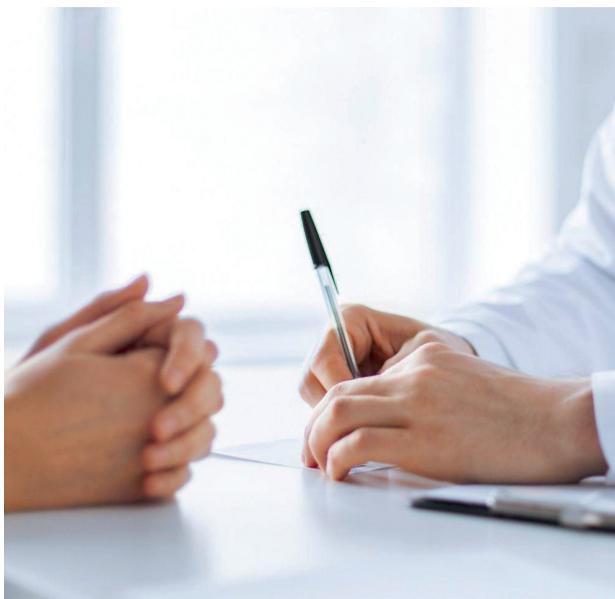
ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/LIMITAÇÕES
ILUMINAÇÃO PREDIAL	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ INEXISTENTES
MANUTENÇÃO DE CÂMERAS E VÍDEOS	↑ ALTO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ INEXISTENTES
DISPOSITIVOS PARA ILUMINAÇÃO DE EMERGÊNCIA	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES
MANUTENÇÃO ELÉTRICA E INSTRUMENTAÇÃO EM GERAL	↑ ALTO	↕ MÉDIO	■ INEXISTENTES	■ 2 EMPRESAS	■ INEXISTENTES

SERVIÇOS MÉDICOS, LABORATORIAIS E DE SEGURANÇA DO TRABALHO



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



EXAMES MÉDICOS CHECK-UP

Conuênios com médicos da região para exames rotineiros nos funcionários.



ATENDIMENTO MÉDICO

Urgência, emergência e internação.



GINÁSTICA LABORAL

Ginástica de 15 min/dia com todos os funcionários.



COLETA DE RESÍDUOS

Coleta, transporte e descarte.



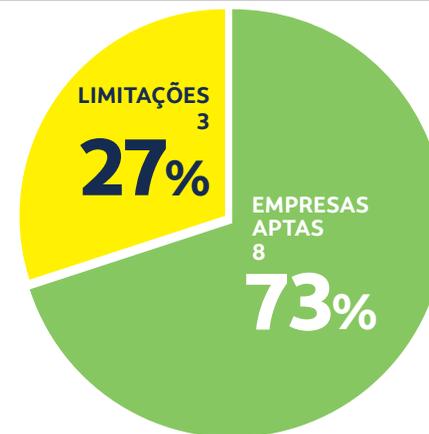
PCMSO Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional

Exames admissionais, demissionais e periódicos.

O segmento de Serviços Médicos, Laboratoriais e de Segurança do Trabalho contempla 5 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **ALTO** em função das potenciais demandas dos compradores. O grau de disponibilidade de empresas fornecedoras no município é **BAIXO**. O grau de qualificação das empresas existentes aponta que 27% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações e 73% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 5 atividades mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

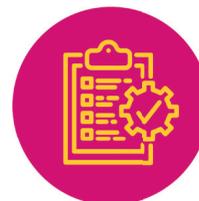


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



SERVIÇO MÉDICO-LABORATORIAL

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ **ALTO**



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ **BAIXO**



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

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

SERVIÇOS MÉDICOS, LABORATORIAIS E DE SEGURANÇA DO TRABALHO

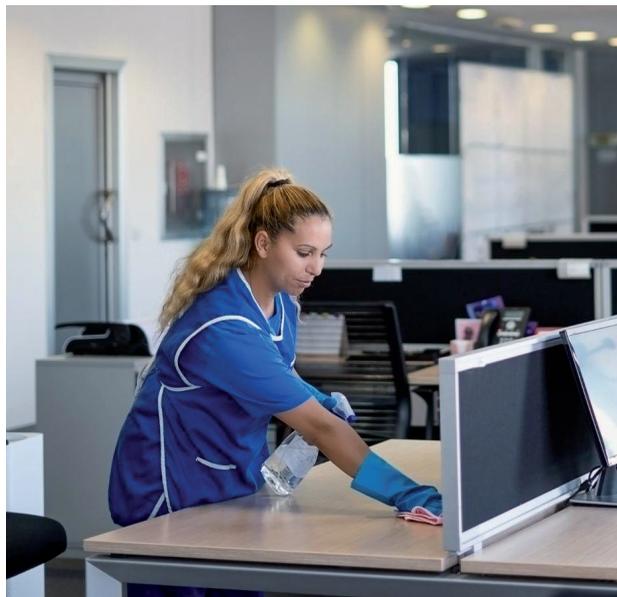
ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/ LIMITAÇÕES
EXAMES MÉDICOS - CHECK-UP	ALTO	ALTO	INEXISTENTES	5 EMPRESAS	3 EMPRESAS
GINÁSTICA LABORAL	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
PCMSO	MÉDIO	BAIXO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	INEXISTENTES
ATENDIMENTO MÉDICO	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES
COLETA DE RESÍDUOS LABORATORIAIS	BAIXO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



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 interno, 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.



GESTÃO DE RESÍDUOS
Coleta, transporte, armazenamento, descarte.



INTERNET
Provisionamento de internet banda larga e cabeamento de fibra ótica.



ALIMENTAÇÃO
Cozinha industrial, fornecimento de alimentos em obras, residenciais e alojamentos.



SERVIÇOS DE TI
Manutenção, instalação, configuração.



LIMPEZA ADMINISTRATIVA
Terceirização.



CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS
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 **ALTO** 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 44% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações e 56% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 15 atividades mapeadas no segmento representam gaps na cadeia de fornecimento em função de terem um número reduzido de empresas.

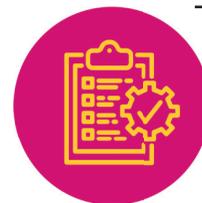


GRAU DE QUALIFICAÇÃO PARA FORNECIMENTO DE MATERIAIS E SERVIÇOS DEMANDADOS



PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ ALTO



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ BAIXO



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

SERVIÇO DE GUINCHO • PREDIAL • ENGENHARIA • CONSTRUÇÃO CIVIL • EXTINTORES DE INCÊNDIO • HIDROVÁCUO • SEGURANÇA PATRIMONIAL • LAVANDERIA INDUSTRIAL • FORNECIMENTO DE ÁGUA POTÁVEL • GESTÃO DE RESÍDUOS • INTERNET • ALIMENTAÇÃO • SERVIÇOS DE T.I. • LIMPEZA ADMINISTRATIVA • CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

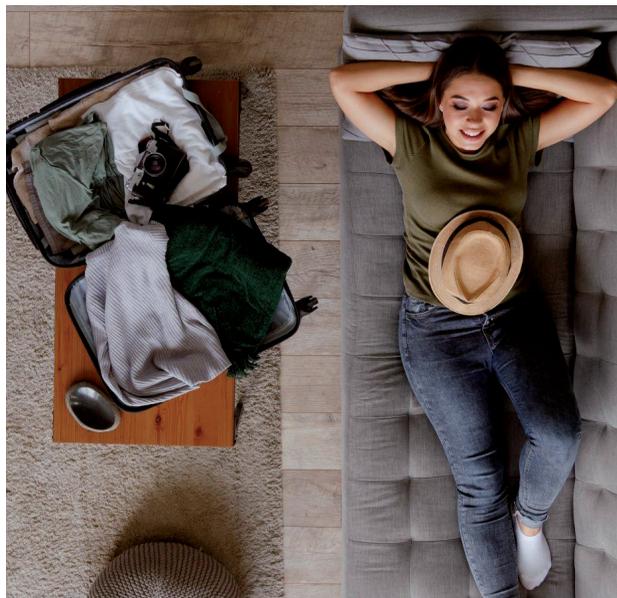
ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/LIMITAÇÕES
SERVIÇO DE GUINCHO	↑ ALTO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA
PREDIAL	↑ ALTO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ INEXISTENTES
ENGENHARIA	↑ ALTO	↑ ALTO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ 1 EMPRESA
CONSTRUÇÃO CIVIL	↑ ALTO	↑ ALTO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 3 EMPRESAS
EXTINTORES DE INCÊNDIO	↑ ALTO	↑ ALTO	■ INEXISTENTES	■ 3 EMPRESAS	■ INEXISTENTES
HIDROVÁCUO	↓ BAIXO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA
SEGURANÇA PATRIMONIAL	↑ ALTO	↕ MÉDIO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ INEXISTENTES
LAVANDERIA INDUSTRIAL	↑ ALTO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA
FORNECIMENTO DE ÁGUA POTÁVEL	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ 1 EMPRESA	■ 1 EMPRESA
GESTÃO DE RESÍDUOS	↑ ALTO	↕ MÉDIO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ 2 EMPRESAS
INTERNET	↑ ALTO	↕ MÉDIO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES
ALIMENTAÇÃO	↑ ALTO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES	■ INEXISTENTES
SERVIÇOS DE TI	↑ ALTO	↕ MÉDIO	■ INEXISTENTES	■ 2 EMPRESAS	■ 1 EMPRESA
LIMPEZA ADMINISTRATIVA	↕ MÉDIO	↓ BAIXO	■ INEXISTENTES	■ 3 EMPRESAS	■ INEXISTENTES
CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS	↑ ALTO	↕ MÉDIO	■ INEXISTENTES	■ 2 EMPRESAS	■ INEXISTENTES

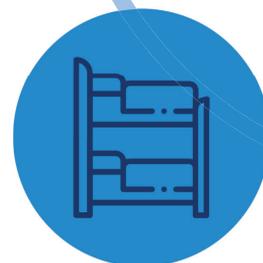
HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO



HOTÉIS



3
ATIVIDADES



ALOJAMENTOS



RESIDENCIAIS

ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



HOTÉIS
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 **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 50% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 50% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. Todas as 3 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



HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ MÉDIO



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ BAIXO



ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

HOTÉIS • RESIDENCIAIS • CONSTRUÇÃO E GESTÃO DE ALOJAMENTOS

HOSPEDAGEM E ALOJAMENTO

ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/ LIMITAÇÕES
HOTÉIS	ALTO	ALTO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	3 EMPRESAS
RESIDENCIAIS	MÉDIO	MÉDIO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	INEXISTENTES
ALOJAMENTOS	BAIXO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES

DEMANDAS EXTRAS OU ESPECIAIS



ATIVIDADES E DESCRIÇÕES



SUPRIMENTOS DE ESCRITÓRIO

Móveis, materiais de escritório, suprimentos de informática, papelaria.



COMUNICAÇÃO VISUAL

Letreiros, placas, fachadas, sinalizadores, banner.



SERVIÇOS DE INSPEÇÃO INMETRO, TACÓGRAFOS

Calibração, verificação de tacógrafos, etc.



SERVIÇOS GRÁFICOS

Impressos, formulários, materiais gráficos.



GÁS GLP

Fornecimento de gás GLP de uso industrial.



SUPRIMENTOS DE PNEUS

Lojas de pneus e câmaras.



PRODUTOS DE LIMPEZA

Materiais de limpeza em geral.



EQUIPAMENTOS DE PULVERIZAÇÃO

Borrifadores individuais e componentes de pulverização.



CHAPARIA

Comercialização de chapas de aço, tubos, tarugos, perfis e vergalhões.

O segmento de Demandas Extras ou Especiais contempla 9 atividades que representam oportunidades de negócios. O grau de necessidade para o segmento é **ALTO** 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 39% dos itens demandados de suprimentos de materiais e serviços podem ser fornecidos por empresas que apresentam limitações, 61% das demandas podem ser fornecidas por empresas que estão aptas ao fornecimento. Não foram identificadas empresas que atendam requisitos mais avançados de qualificação. E 8 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



DEMANDAS EXTRAS

EMPRESAS COM LIMITAÇÕES EMPRESAS APTAS



GRAU DE NECESSIDADE DE MATERIAIS E SERVIÇOS

↑ **ALTO**



GRAU DE DISPONIBILIDADE DE FORNECEDORES NO MUNICÍPIO

↓ **BAIXO**



GAPS

ATIVIDADES CRÍTICAS EM FUNÇÃO DE POUCOS FORNECEDORES IDENTIFICADOS

- SUPRIMENTOS DE ESCRITÓRIO
- SERVIÇOS GRÁFICOS
- COMUNICAÇÃO VISUAL
- PRODUTOS DE LIMPEZA
- SUPRIMENTOS DE PNEUS
- SERVIÇOS DE INSPEÇÃO INMETRO, TACÓGRAFOS
- EQUIPAMENTOS DE PULVERIZAÇÃO
- CHAPARIA

DEMANDAS EXTRAS OU ESPECIAIS

ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO



GRAU DE QUALIFICAÇÃO

ATIVIDADE	GRAU DE NECESSIDADE	GRAU DE DISPONIBILIDADE	EMPRESAS QUALIFICADAS	EMPRESAS APTAS	EMPRESAS C/ LIMITAÇÕES
SUPRIMENTOS DE ESCRITÓRIO	ALTO	ALTO	INEXISTENTES	4 EMPRESAS	1 EMPRESA
SERVIÇOS GRÁFICOS	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	INEXISTENTES
GÁS GLP	ALTO	ALTO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	7 EMPRESAS
COMUNICAÇÃO VISUAL	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
PRODUTOS DE LIMPEZA	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	2 EMPRESAS	INEXISTENTES
SUPRIMENTOS DE PNEUS	ALTO	MÉDIO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
SERVIÇOS DE INSPEÇÃO INMETRO	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	INEXISTENTES	INEXISTENTES
EQUIPAMENTOS DE PULVERIZAÇÃO	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	3 EMPRESAS	INEXISTENTES
CHAPARIA	ALTO	BAIXO	INEXISTENTES	1 EMPRESA	1 EMPRESA

A PREPARAÇÃO NECESSÁRIA

“Sorte é o que acontece quando a oportunidade encontra alguém preparado.”

Sêneca

PREPARAÇÃO E OPORTUNIDADES

A PREPARAÇÃO É NECESSÁRIA, INCLUSIVE, PARA O EMPRESÁRIO PERCEBER QUE A OPORTUNIDADE ESTÁ BEM PERTO DELE

O QUE SIGNIFICA ESTAR PREPARADO?

Estar preparado é estar atento às possibilidades que se apresentam no dia a dia do negócio. Significa prestar atenção a todas as informações que fluem a partir das partes interessadas no negócio, os chamados stakeholders, desde o cliente até o fornecedor, considerando-se também todos os colaboradores e parceiros.

Buscar aprender continuamente e sair da zona do conforto. Participar de novos projetos e gostar de novos desafios. Aprender sobre os conhecimentos da gestão do negócio. Interessar-se pelas iniciativas e ferramentas que podem ampliar e aprimorar a competitividade da empresa e gerar novas transações. Aperfeiçoar continuamente os processos, produtos e fatores de gestão.

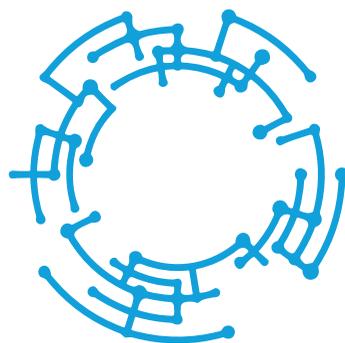
COMO SURGEM AS OPORTUNIDADES?

Manter a mentalidade aberta e uma atitude positiva para as situações. Olhar para os desafios como novas possibilidades de aprendizado e crescimento. O principal é ter curiosidade, coragem, e orientação para as soluções.

Não ter medo de tentar e experimentar. Calcular os riscos e as possibilidades de retorno e seguir em frente.

COMO INCREMENTAR A CAPACIDADE DE FORNECIMENTO E ACESSAR AS OPORTUNIDADES?

**CONEXÕES CORPORATIVAS É
A PORTA DE ENTRADA PARA
AS GRANDES EMPRESAS
ACESSAREM O ECOSISTEMA
DO SEBRAE**



**CONEXÕES
CORPORATIVAS**



Um dos caminhos possíveis é a participação das empresas com potencial de fornecimento em Programas de Desenvolvimento e Qualificação de Fornecedores.

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 o GRUPO FV CEREALIS e a INPASA BRASIL para induzir competitividade ao longo da sua cadeia de fornecedores.

POR MEIO DAS GRANDES EMPRESAS O SEBRAE CHEGA ATÉ O SEU PÚBLICO-ALVO QUE SÃO OS PEQUENOS NEGÓCIOS

**O ENCADEAMENTO
PRODUTIVO É UMA DAS
VERTICAIS DE CONEXÕES
CORPORATIVAS**



ENCADEAMENTO PRODUTIVO



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.

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 GRUPO FV CEREAIS e a INPASA BRASIL e os fornecedores locais já existentes e também os potenciais fornecedores da cadeia de suprimentos, através de processos de qualificação.

Nesta abordagem com a GRUPO FV CEREAIS e a INPASA BRASIL 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.

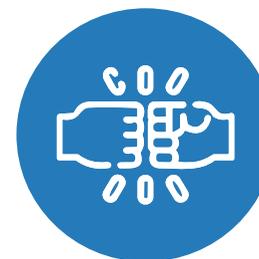
○ ENCADEAMENTO PRODUTIVO E OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA AS GRANDES EMPRESAS E PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS

**A ÊNFASE DAS INICIATIVAS
DE CONEXÕES CORPORATIVAS
É ORIENTADA PARA O
FORTALECIMENTO DAS
RELAÇÕES GANHA-GANHA
ENTRE GRANDES EMPRESAS
E OS PEQUENOS NEGÓCIOS**



BENEFÍCIOS PARA AS MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS

- Melhor preço e qualidade, garantidos pela maior competitividade dos pequenos negócios.
- Integridade das relações empresariais na cadeia de valor, numa perspectiva de relações comerciais "ganha-ganha" para todas as empresas envolvidas.
- Flexibilidade e agilidade no fornecimento e distribuição de produtos e serviços pelos pequenos negócios.
- Inovação via atualização tecnológica de produtos e processos de fornecedores e distribuidores.
- Otimização de investimentos para o desenvolvimento da cadeia de valor, uma vez que a grande empresa conta com o apoio do SEBRAE no suporte e realização de consultorias, capacitações, rodadas de negócios e outras ações.

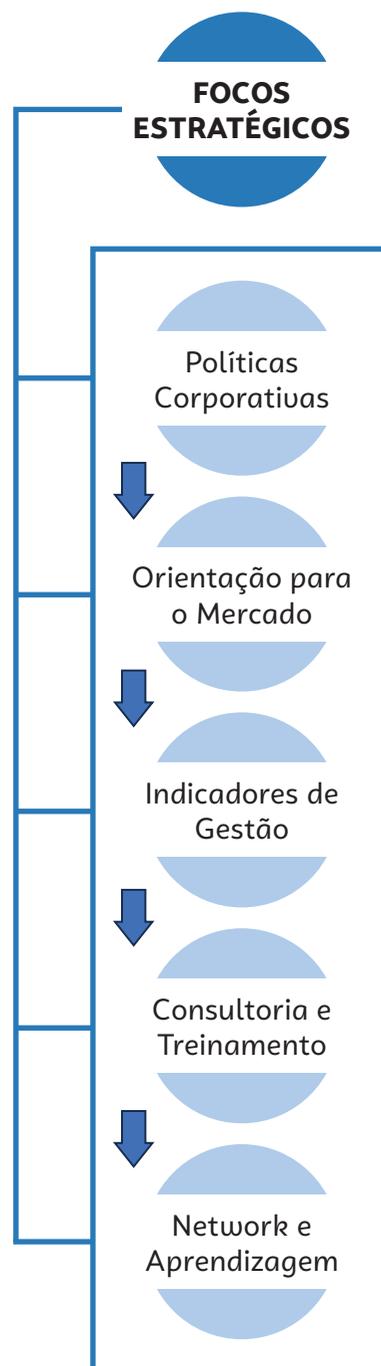


BENEFÍCIOS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS

- Competitividade dos pequenos negócios fortalecida em estratégias, finanças, clientes, conhecimento, pessoas e resultados.
- Inovação, para a diferenciação dos pequenos negócios no mercado.
- Desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios nos aspectos de Governança, Social e Ambiente.
- Lucratiividade dos pequenos negócios contribuindo para o desenvolvimento da economia local;
- Ampliação de mercado, por meio do acesso a novas cadeias de valor, diversificando a carteira de clientes dos pequenos negócios;
- Produtividade, melhoria do desempenho, aprimoramento dos processos e garantia de qualidade.

PRINCIPAIS FOCOS ESTRATÉGICOS QUE ORIENTAM O ENCADEAMENTO PRODUTIVO ENTRE GRANDES EMPRESAS E OS PEQUENOS NEGÓCIOS

A LÓGICA DE ATUAÇÃO É SEMPRE NORTEADA PELOS SINAIS IDENTIFICADOS ATRAVÉS DA LEITURA DO MERCADO



Disseminação das políticas corporativas das grandes empresas para que os pequenos negócios sejam inseridos ou melhorem o seu desempenho na cadeia de valor. As políticas corporativas muitas vezes são desdobradas em indicadores de controle e monitoramento da cadeia de fornecedores.

Elaboração e aprimoramento e disseminação dos Mapas de Oportunidades. Utilização dos mecanismos de aproximação entre as grandes empresas e os pequenos negócios, orientados para a geração de negócios na cadeia de valor. Entre eles: Rodadas de Negócios e Sessões de Negócios.

Mensuração dos Indicadores de Resultados e Indicadores de Práticas dos pequenos negócios. Avaliação do estágio do fornecedor. E sinalização das perspectivas de adequação necessárias.

A partir dos indicadores de gestão, os fornecedores são encaminhados para as atividades de consultoria e treinamento para executarem as melhorias e aprimoramentos necessários no negócio.

O formato do trabalho de desenvolvimento e qualificação de grupos de fornecedores permite os contatos e formação de uma rede de trabalho e aprendizagem entre eles, de forma que os fornecedores possam compartilhar suas dores e problemas no dia a dia do negócio, e assim aprendem juntos.

A LÓGICA DE ATUAÇÃO EM ENCADEAMENTO PRODUTIVO

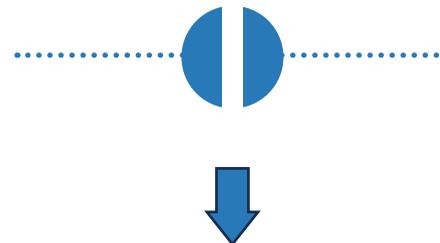
A LÓGICA PREVÊ A IDENTIFICAÇÃO DOS GAPS E APLICAÇÃO DO DIAGNÓSTICO DE GESTÃO

PEQUENOS NEGÓCIOS



Gestão do negócio, capacidade de atendimento e nível de qualificação dos fornecedores.

GAPS DE COMPETITIVIDADE



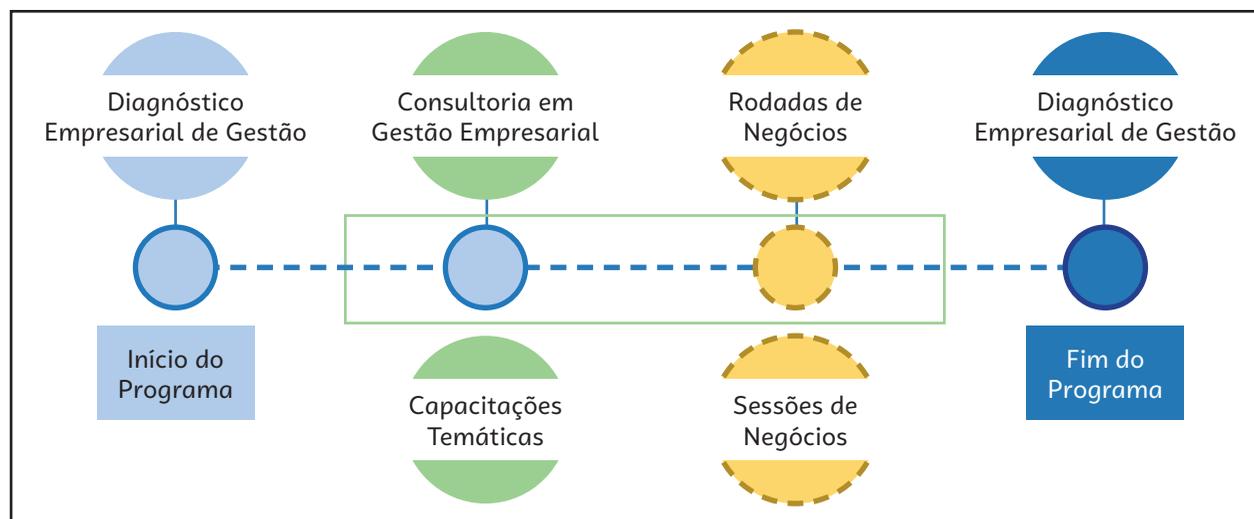
GRANDES EMPRESAS



Identificação dos principais segmentos e atividades adquiridas pela área de Suprimentos.

**NECESSIDADE CRITICIDADE
DISPONIBILIDADE
QUALIFICAÇÃO**

DIAGNÓSTICO DE GESTÃO



DIAGNÓSTICO DE GESTÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

O DIAGNÓSTICO DE GESTÃO É COMPOSTO POR 6 MÓDULOS E DIFERENTES REQUISITOS

O RESULTADO DOS DIAGNÓSTICOS PERMITE AVALIAR SE A EMPRESA TEM RESULTADOS E SE ELA EVIDENCIA PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS

GESTÃO AMBIENTAL

- GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS
- LICENÇA AMBIENTAL
- TREINAMENTO E CONSCIENTIZAÇÃO
- EFICIÊNCIA DOS RECURSOS NATURAIS

SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

- PGR – PROGRAMA DE GERENCIAMENTO DE RISCOS
- CIPA – COMISSÃO INTERNA DE PREVENÇÃO DE ACIDENTES
- EPIS E EPCS – EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL/ COLETIVA
- CAT – COMUNICAÇÃO DE ACIDENTE DE TRABALHO
- PCMSO – PROGRAMA DE CONTROLE MÉDICO DE SAÚDE OCUPACIONAL
- LICENÇA DO CORPO DE BOMBEIRO
- DANOS SOFRIDOS POR COLABORADORES

CADASTRO E REGULARIZAÇÃO FISCAL

- DOCUMENTAÇÃO RELATIVA À CONSTITUIÇÃO E REGULARIDADE DA EMPRESA
- CND FEDERAL
- CND ESTADUAL
- CND MUNICIPAL
- CND FGTS
- CND SEGURIDADE

FINANÇAS

- AVALIAÇÃO DE RESULTADOS
- FLUXO DE CAIXA
- EQUILÍBRIO FINANCEIRO
- FORMAÇÃO E PREÇO
- REDUÇÃO DE CUSTOS

COMERCIAL

- CONHECIMENTO DE MERCADO
- RELACIONAMENTO COM CLIENTES
- DESEMPENHO DAS VENDAS
- SATISFAÇÃO DOS CLIENTES
- VARIAÇÃO NAS VENDAS

GESTÃO DA QUALIDADE

- IDENTIFICAÇÃO, MAPEAMENTO E CONTROLE DE PROCESSOS
- CONTROLE DE DOCUMENTOS E REGISTROS
- PLANEJAMENTO DA QUALIDADE
- RESPONSABILIDADES E AUTORIDADES
- INFRAESTRUTURA
- MEDIÇÃO E MONITORAMENTO
- TRATATIVAS DE DEFEITOS INTERNOS



TEMAS ESTRATÉGICOS ABORDADOS NAS CAPACITAÇÕES: TREINAMENTOS E CONSULTORIAS

Os principais temas a serem fortalecidos nas relações entre as grandes empresas e os pequenos negócios estão vinculados às dimensões do Ambiente, do Social e da Governança Corporativa.

AS GRANDES EMPRESAS ESTÃO FORTALECENDO CONTINUAMENTE AS DIRETRIZES E PRÁTICAS ORIENTADAS PARA A SUSTENTABILIDADE NA CADEIA DE VALOR

ORIENTAÇÃO PARA A SUSTENTABILIDADE E TEMAS VINCULADOS



A ARENA DE OPORTUNIDADES E GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

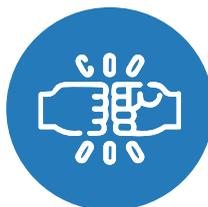
O processo de desenvolvimento e qualificação de fornecedores prevê mecanismos de aproximação entre as grandes empresas e os pequenos negócios, orientados para a geração de negócios na cadeia de valor.

Os fornecedores são colocados frente a frente com os compradores em Rodadas de Negócios ou Sessões de Negócios.

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



A Rodada de Negócios é um evento no qual são promovidas reuniões de negócios entre grandes empresas que demandam e pequenas empresas que ofertam serviços e produtos. Cada pequena empresa participante irá apresentar seus produtos e serviços. As reuniões são conduzidas de maneira direta e objetiva.



O MAPA DE OPORTUNIDADES vem apresentar aos potenciais empreendedores e empresários, as principais possibilidades de negócios a partir do potencial de suprimentos de Grandes Empresas existentes nos municípios.



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.



Os principais objetivos da Rodada de Negócios são: facilitar a aproximação e o intercâmbio comercial e tecnológico entre empresas; estimular parcerias; despertar o interesse comercial comum; criar ambiente propício e saudável para os encontros de negócios; possibilitar o acesso a novos mercados; aproximar demandantes e ofertantes de produtos e serviços.



A rodada é uma oportunidade do fornecedor sentar diretamente com aquela grande empresa que ele tem interesse ou que ele já tem relacionamento, conhecer as especificações técnicas e condições comerciais e a partir daí ser encaminhado para o fechamento do negócio.

RECONHECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS ENGAJADOS

As iniciativas de CONEXÕES CORPORATIVAS em parceria com as grandes empresas identificam o grau de engajamento das empresas participantes e reconhecem os fornecedores que mais se destacam durante o processo. Os atestados e certificados são evidências objetivas do aprimoramento das empresas.

AS GRANDES EMPRESAS ESTÃO FORTALECENDO CONTINUAMENTE AS DIRETRIZES E PRÁTICAS ORIENTADAS PARA A SUSTENTABILIDADE NA CADEIA DE VALOR



Implementação das práticas e recomendações apontadas pelas consultorias.



Observação às agendas de trabalho e horários programados para recebimento das consultorias.



Empresas com participação efetiva nas atividades de capacitação e desenvolvimento: diagnósticos de gestão, consultorias e treinamentos.

REFERÊNCIAS TÉCNICAS PARA CONSULTA



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.

**SAIBA
MAIS**



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



