



**SEBRAE**

***ENCADEAMENTO PRODUTIVO***

*Luiz Barretto - Presidente*

# MISSÃO DO SEBRAE

Promover a **competitividade** e o **desenvolvimento sustentável** dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional



**Presença nas 27 UF**, cerca de 700 pontos de atendimentos



**6 mil funcionários** e 9,1 mil credenciados



Orçamento anual em torno de de **R\$ 3 bilhões**

# ENCADEAMENTOS PRODUTIVOS

## O QUE SÃO?

*Estratégia para aumentar a competitividade, a cooperação, a competência tecnológica e de gestão das empresas*



Através de **relacionamentos cooperativos**, de longo prazo e mutuamente atraentes, que se estabelecem em **Grandes Companhias e Pequenas Empresas** de sua Cadeia de valor



# COMO TRABALHAMOS

## ENCADEAMENTO PRODUTIVO

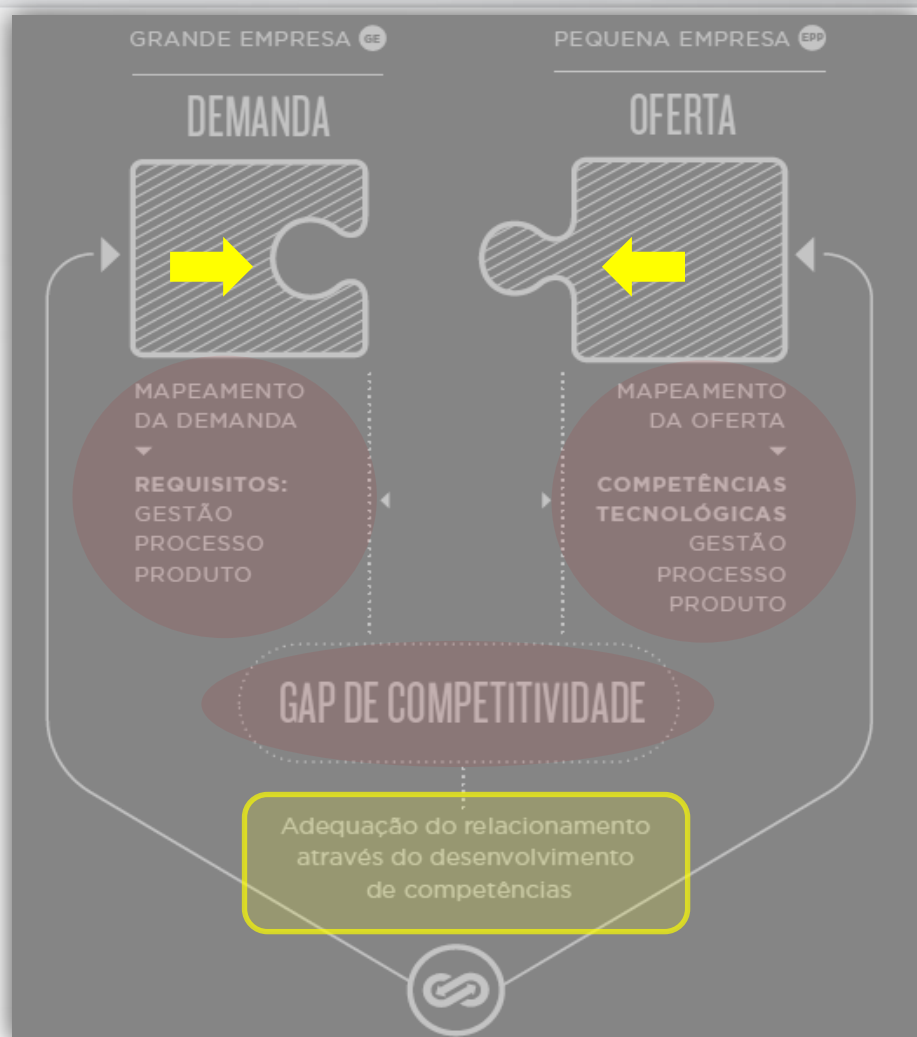
Sebrae

Diretoria de  
Compras /  
Suprimentos

▶ *Identificação de gargalos e oportunidades atuais e futuras*

▶ *Indicação de fornecedores atuais*

▶ *Definição de segmentos prioritários para as pequenas empresas*



# COMO O SEBRAE ATUA

## com os fornecedores





# IMPACTOS NOS NEGÓCIOS DAS GRANDES EMPRESAS

Até

**15%**

**de redução dos custos de produtos e serviços**

Evita que “improdutividade” do fornecedor seja repassada ao comprador

Até

**50%**

**de aumento na produtividade do setor de compras**

Melhora da qualidade dos produtos e cumprimento de prazos de entrega

Até

**65%**

**de redução nas reclamações trabalhistas de prestadores de serviço**

Por meio de treinamentos, requisitos legais e de segurança

# PARCERIAS



**INÍCIO DOS  
PROJETOS  
REGIONAIS**

**INÍCIO DOS  
PROJETOS  
NACIONAIS**

Década 90

2002

2003

2004



# PARCERIAS



2005

PROJETO  
VÍNCULOS

Nestlé

SUZANO  
PAPEL E CELULOSE

Cemec

BASF  
The Chemical Company

Esmaltec

BOSCH

VERACEL

SANGATI BERGA

PHILIPS

queiroz galvão

DURAMETAL S.A.

Copergás  
GÁS NATURAL EMERGENTE LTDA

el paso

ALCOA

fae  
TECNOLOGIA

2009

BR  
PETROBRAS

CNI  
SESI  
SERVI  
IEL

LIQUIGÁS  
BR PETROBRAS

2010

VALE



# PARCERIAS



2011

 GERDAU

 ABDIB

 ITPC

2012

 GRU AIRPORT

 GERDAU  
PROJETO  
SERRALHEIROS

 ODEBRECHT

2013

 oas

 Braskem

 Nestlé

# PARCERIAS

---

## EM NEGOCIAÇÃO



# MELHORAR ARTICULAÇÃO ENTRE AS CADEIAS PRODUTIVAS

## GANHAM AS GRANDES EMPRESAS



**Melhores preços**  
garantidos pela maior  
competitividade do  
fornecedor



**Redução de custos**  
de transportes e de  
logística



**Otimização de**  
investimentos para o  
desenvolvimento da  
base fornecedora



**Flexibilidade  
e agilidade**  
garantidos pela maior  
competitividade do  
fornecedor



**Visibilidade nacional**  
do ponto de vista da  
sustentabilidade  
econômica, social e  
ambiental



**Aumento do**  
potencial de inovação



# MELHORAR ARTICULAÇÃO ENTRE AS CADEIAS PRODUTIVAS

GANHAM OS PEQUENOS NEGÓCIOS



**Competitividade**  
*fortalecida das  
pequenas empresas*



**Desenvolvimento  
sustentável** nas regiões  
*que abrigam pequenos  
empreendimentos*



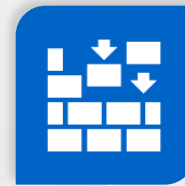
**Inovação e incentivo**  
*para expansão dos  
fornecedores locais*



**Mais empregos:**  
*as MPE são as  
maiores geradoras  
de trabalhadores  
formalizados no Brasil*



**Crescimento** nas  
*economias locais*



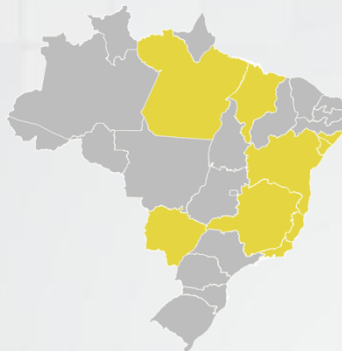
**Produtividade:**  
*aprimoramento  
dos processos*

# PARCERIAS ATUAIS

**BR** PETROBRAS



**VALE**



**GO** GERDAU



**GO** GERDAU  
PROJETO SERRALHEIROS



Portfólio com **84 projetos**  
**15.482 empresas** beneficiadas

Investimento **R\$ 92,2 milhões**  
Estimativa de negócios **R\$ 4 bilhões**

**ODEBRECHT**



**GRU**AIRPORT AEROPORTO  
INTERNACIONAL  
DE SÃO PAULO



**Braskem**



**Nestlé**







- **1.010** empresas atendidas
- **465** empresas ingressaram no cadastro
- **R\$15,8** milhões em compras de MPE
- Faturamento das empresas participantes:  
+ **16,2 %** - Meta: 10% (média 2011-2013)



*“Com essa capacitação, a empresa terá abertura de mercado e salto de qualidade de serviço”* **Energia Serviços Elétricos e de Comunicações Ltda**

*“Estamos mais preparados para atender as demandas da Vale e para aumentar nossa carteira de clientes”* **Radiadores Nacional Ltda**





## Resultados para a Vale

- **Cartão de Suprimentos:** compra e uso do material no mesmo Estado. Pagamento à vista, favorecendo os pequenos negócios locais.
- **Contratação spot de serviços** até o limite de US\$ 100 mil, de pessoas físicas o Microempreendedores Individuais (MEI). Pagamento integral em parcela única. Execução do serviço limitada a 30 dias.
- Contratação de serviços contínuos, por contratos com maior vigência, realizados no sistema “Marketplace”, **simplificando o relacionamento com fornecedores.**



- *Faturamento dos pequenos negócios:*  
**+ 13,56%** - Meta: 1,25%
- *Redução dos gastos gerais nas MPE:*  
**- 3,87%** - Meta: 1,25%
- *Lucratividade dos pequenos negócios:*  
**+ 12,03%** - Meta: 10%



*Produtividade do trabalho nas MPE: + 135,33%* de Jan 2012 a Set 2013





## Resultados para a Gerdau

- **Redução dos custos** fixos dos fornecedores torna a empresa mais competitiva e pode, em alguns casos, reduzir o custo praticado ou permanecer mais tempo sem reajustes.
- **Redução das não-conformidades** dos produtos e serviços fornecidos pelas empresas do programa.
- **Atendimento ao prazo de entrega** estabelecido pela empresa reduz o envolvimento do funcionário de compras.
- Número de **ligações para fornecedores** para solução de problemas **caiu pela metade**





- **13.242 empresas atendidas**
- **57%** de aumento de empresas cadastradas na ONIP
- **36 projetos** em 16 estados
- **18 Redes Petro:** Redes de cooperação em 18 estados
- **4 bilhões** de estimativa de negócios entre as empresas
- **82%** de aumento de empresas cadastradas na Petrobras
- **20%** de aumento nos postos de trabalho
- 349 demandas tecnológicas da Petrobras mapeadas  
**11 inseridas no mercado por pequenos negócios**







## *Resultados para a Petrobras*

- *Identificação do **potencial dos pequenos negócios para a cadeia de suprimentos** da empresa, contribuindo nos **resultados das aquisições de bens e serviços**.*
- *Melhoria significativa no **relacionamento com as Comunidades e Entidades** onde a Petrobras está instalada.*
- *Ampliação do **número de empresas no cadastro de fornecedores** da Petrobras.*
- *Possibilitou que **demandas tecnológicas da Petrobras** sejam desenvolvidas e colocadas no mercado por pequenas empresas.*



# ***HISTÓRIA DE SUCESSO***

# CPF Parafusos

Aracaju / SE



- *Era pequeno comércio de parafusos. Com o projeto de encadeamento, transformou-se em fábrica.*
- *Obteve certificação ISO 9001.*
- *Hoje fornece para todo o Sistema Petrobras.*
- *Foi uma das vencedoras do Prêmio Petrobras Melhores Fornecedores 2013.*
- *Após rigorosos testes, habilitou-se para fornecer aos projetos do pré-sal .*

**COMO CONTINUAR  
CRESCENDO?**

# **INOVAÇÃO**

---

*É O DIFERENCIAL*

*É A NOVA AGENDA DO SÉCULO 21*

*É UMA META NO **SEBRAE***

*INVESTIMOS **20% DO ORÇAMENTO***





# ATUAÇÃO DO SEBRAE EM INOVAÇÃO



*Programa  
SEBRAETEC*



*Programa  
ALI*



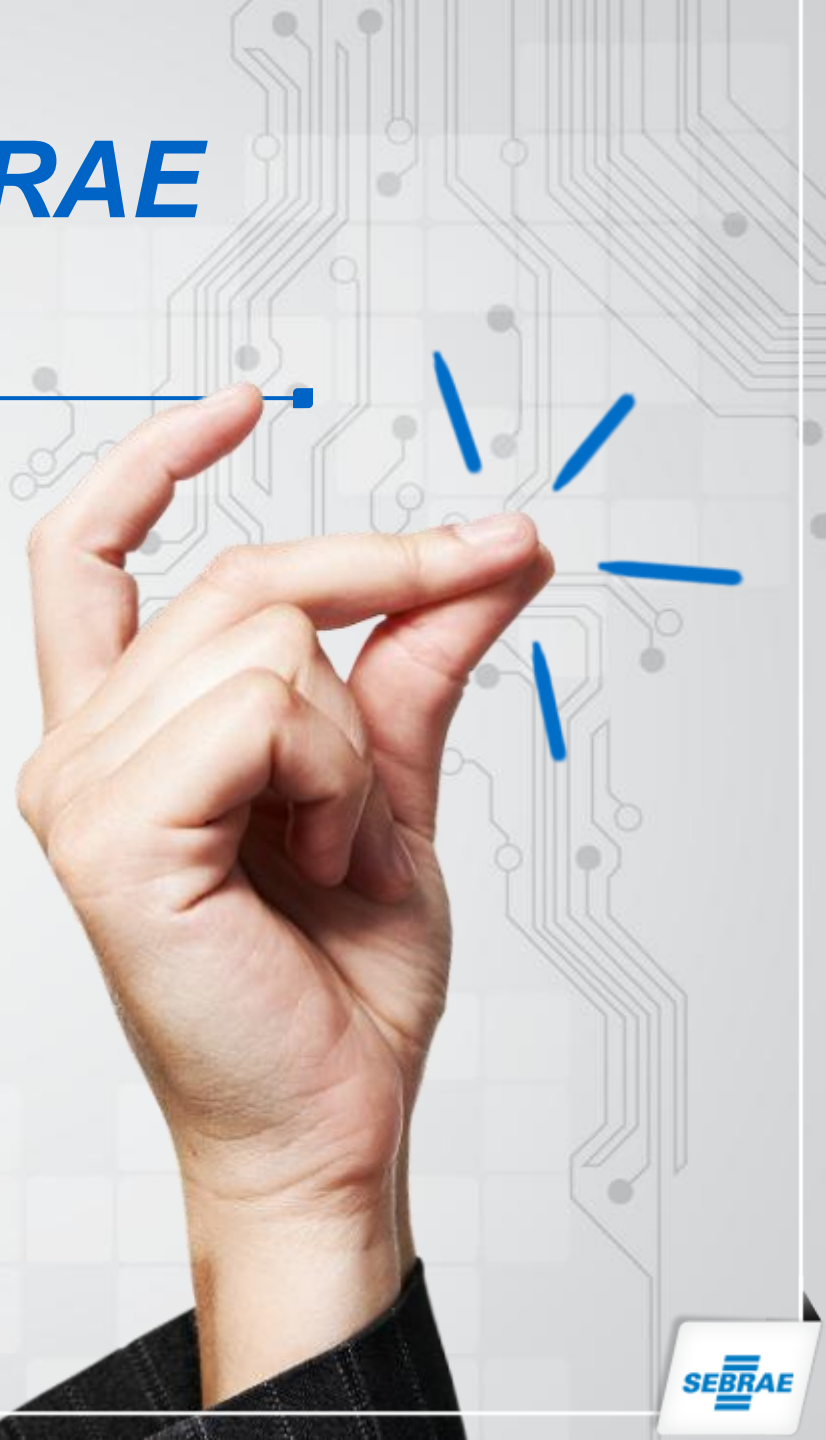
*Incubadoras*



*Centro Sebrae de  
Sustentabilidade*

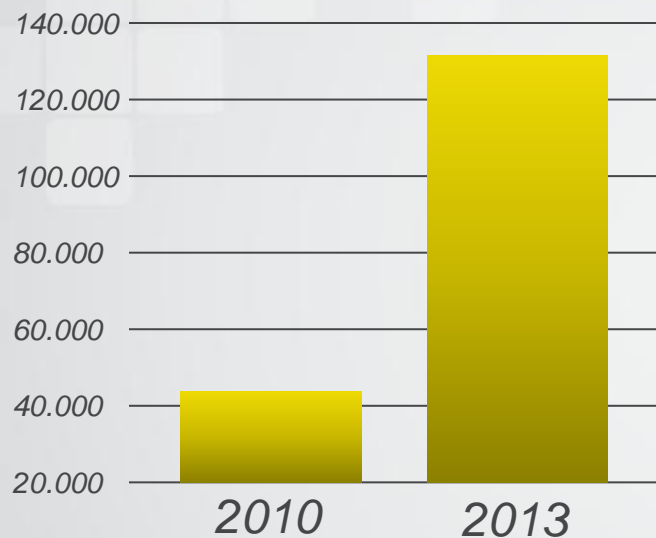


*Parcerias  
Estratégicas*





# EMPRESAS ATENDIDAS COM **SOLUÇÕES DE INOVAÇÃO**



**2010**

■ REALIZADO: 40.140

**2013**

■ REALIZADO: 145.000



# **INVESTIMENTO EM** **INOVAÇÃO**

De **2014** a **2017**,  
O Sebrae investirá  
**R\$ 1 bilhão**  
em projetos e programas



***OBRIGADO!***

*Luiz Barretto*  
*Diretor presidente*  
*Sebrae Nacional*