



Digite um termo que deseja encontrar

Buscar



11/07/2016



Convênio Vale-Sebrae já qualificou cerca de 300 micro e pequenas empresas

Com meta de chegar a 500 até dezembro, parceria visa promover o desenvolvimento sustentável de fornecedores da cadeia de valor da Vale

O convênio Vale-Sebrae está qualificando cerca de 300 micro e pequenas empresas nos estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Maranhão, Pará e Mato Grosso do Sul, onde a empresa mantém suas atividades operacionais. A meta é qualificar 500 fornecedores até o fim deste ano. Assinado em dezembro de 2014, a parceria visa promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das empresas que fazem parte da cadeia de valor da Vale. Os investimentos somam R\$ 4,9 milhões.

O foco é atender empresas de categorias consideradas estratégicas do ponto de vista de suprimento local. Os empresários interessados têm aulas de gestão financeira, planejamento estratégico, gestão de vendas, gestão de contratos e de pessoas, entre outros temas. O Sebrae desenvolve também um plano de qualificação para que empresas possam suprir a demanda do mercado, desenvolvendo orientações coletivas e individuais. O índice de adesão dos

participantes aos treinamentos chega a 97%.

O convênio com o Sebrae está em sua segunda edição. O primeiro foi assinado em 2010, teve duração de três anos e viabilizou que pequenos fornecedores comercializassem mais de R\$ 500 milhões entre produtos e serviços com a Vale. A parceria resultou no cadastramento de 241 empresas no sistema de suprimentos da empresa. Em média, esses fornecedores tiveram aumento de 16% no faturamento.

"A construção de um legado positivo nas regiões de atuação da Vale é uma das prioridades do nosso programa de desenvolvimento regional. A realização de compras de serviços e materiais de micro e pequenas empresas locais é uma das principais formas para o alcance deste objetivo. A parceria com o Sebrae visa qualificar os micro e pequenos fornecedores para que estejam mais preparados a atender às demandas da Vale e do mercado, consolidando-se, assim, na área onde atuam", afirma o gerente geral de Desenvolvimento e Inteligência para Suprimentos da Vale, Luiz Scavarda.

A administradora Adriana Kemil Tão, proprietária da Aste Propondo Soluções, do Espírito Santo, é uma das que conseguiu ampliar a rede de clientes e aumentar a produtividade do negócio. A empresa faz todo o serviço de apoio logístico necessário às paradas de manutenção das usinas de pelotização da Vale. São serviços de infraestrutura provisória, organizado em galpões modulares, que incluem a montagem de banheiros, vestiários, ambulatórios e refeitórios para atender ao aumento de terceirizados circulando na usina durante a manutenção.

"Inicialmente os treinamentos foram fundamentais para provocar o que chamo de 'sair da zona de conforto', pois eles nos levaram a reavaliar toda estrutura organizacional da empresa, desde a gestão dos recursos humanos, finanças, estratégias empresariais até a estruturação de novos produtos", afirma a empresária. E os resultados não demoraram a chegar. "Detectei, por exemplo, que tinha, dentro da empresa, pessoas ociosas que poderiam ser reaproveitadas em outras funções. Desloquei essas pessoas para a área de vendas e conseguimos aumentar o nosso portfólio. Hoje, além da Vale, temos aqui no Espírito Santo mais duas grandes empresas como clientes", completa.

Outro exemplo é a Lavanderia Serra Sul, instalada em Canaã dos Carajás, no Sudeste do Pará, onde a Vale constrói o S11D, o maior projeto de mineração da sua história. A Serra Sul faz não apenas a lavagem de uniformes das equipes que trabalham no canteiro de obras do projeto, mas também realiza toda a troca de roupas de banho e cama dos alojamentos, assim como aluga equipamentos de ar condicionado e ainda realiza pequenos reparos hidráulicos e elétricos nos locais. Segundo o diretor administrativo da Serra Sul, José Luiz Gomes de Souza, os cursos promovidos pelo Sebrae em parceria com a Vale ajudaram, principalmente, na gestão da empresa.

"Hoje, nossa relação com clientes e colaboradores é mais profissional. Nosso turnover diminuiu, ganhamos em competitividade e pontualidade na entrega dos nossos serviços", explica. A Lavanderia Serra Sul implantou um novo sistema integrado de gestão, que ajudou a aumentar em 15% a lucratividade. Houve ainda uma expansão do portfólio de serviços e, com isso, a empresa ganhou mais três contratos corporativos, dobrando seu faturamento. O resultado a levou a abrir mais 70 postos de trabalho. Atualmente, a Serra Sul conta com 180 empregados.

Segundo o presidente nacional do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, o convênio reforça uma estratégia institucional de qualificar pequenos negócios para se tornarem fornecedores de grandes empresas, fortalecendo todos os elos da cadeia produtiva. "O encadeamento produtivo diminui a assimetria de produtividade entre pequenas e grandes empresas, por meio da capacitação e de relacionamentos cooperativos de longo prazo e mutuamente atraentes", afirma.

Inove

O convênio com o Sebrae é uma das ações do programa Inove, criado pela Vale em 2008 para fomentar o desenvolvimento dos fornecedores, especialmente os pequenos e médios. O Inove disponibiliza linhas de crédito com taxas mais vantajosas em relação ao mercado, incentivos à realização de negócios e capacitações com baixo custo para os fornecedores.

Desde o início do programa foram liberados cerca de R\$ 3,8 bilhões em crédito, em parceria com instituições financeiras, beneficiando aproximadamente mil empresas de pequeno, médio e grande porte que fornecem para a Vale. Com todas estas ações, a empresa busca ter uma cadeia de fornecedores mais capacitada e, com isso, aumentar cada vez mais o índice de compra de produtos e serviços localmente.

Mais informações



Murilo Fiuza

murilo.fiuza@vale.com

Rio de Janeiro

+55 (21) 3485-3627
