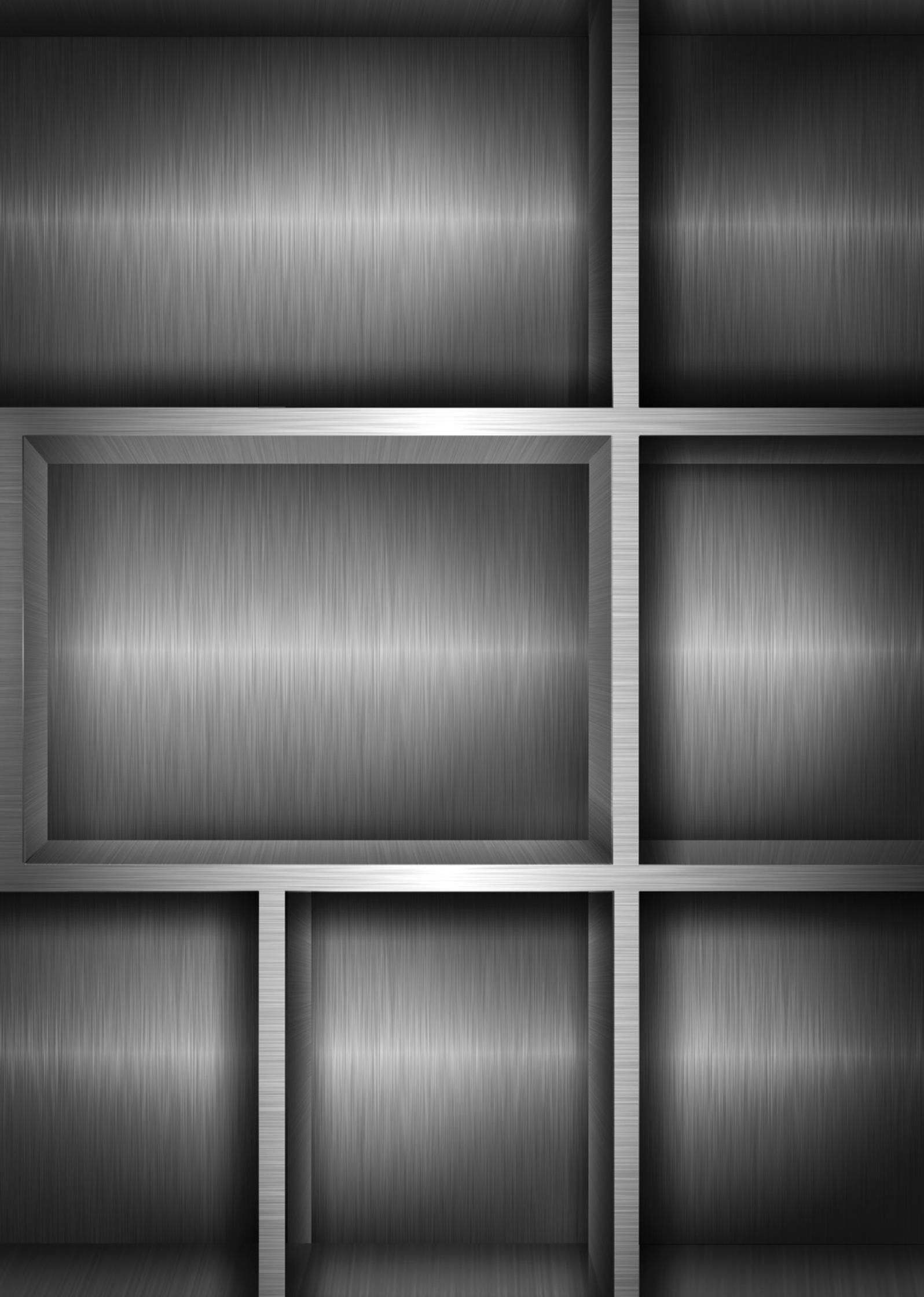




INTELIGÊNCIA EM FEIRAS
MERCOPAR
CAXIAS DO SUL/RS – 2014





**RELATÓRIO
DE INTELIGÊNCIA
EM FEIRAS**

**INTELIGÊNCIA EM FEIRAS
MERCOPAR
CAXIAS DO SUL/RS – 2014**

©2015. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/98).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – 70.200-904 – Brasília/DF

Telefone: (61) 3348-7100

www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Andrade

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretora-Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Gerente

Paulo Cezar Rezende Carvalho Alvim

Unidade de Atendimento Coletivo – Indústria

Gerente

Kelly Cristina Valadares de Pinho Sanches

Coordenação Técnica- UAMSF

Lúcio Silva Pires Júnior

Valéria Schneider Vidal

Coordenação da Carteira de Metal Mecânica

Francisca Pontes da Costa Aquino

Hugo Lumazzini Paiva

Consultoria Técnica

Patrícia Kersch

Revisão

Discovery - Formação Profissional LTDA-ME

Projeto Gráfico e Diagramação

IComunicação

SUMÁRIO

1. MERCOPAR 2014	6
1.1 Competitividade: riscos e desafios de um mundo sem fronteiras.....	7
1.2 Entraves ao crescimento da competitividade brasileira	8
2. SALÃO DE NEGÓCIOS	9
2.1 Rodadas de Negócios	9
2.2 Central de Oportunidades e de Compras Públicas	11
3. SALÃO DE INOVAÇÃO	12
3.1 Oficina Design Thinking:	12
3.2 Oficina Canvas Modelo de Negócio.....	13
4. APL MMeA	14
4.1 Abrangência do APL MMeA	14
4.2 Governança do APL MMeA.....	14
4.3 Desafios e perspectivas para o APL MMeA	16
5. ENERGIA E METALMECÂNICA	18
5.1. Empresas fazendo sua história na Mercopar	20
6. APRESENTAÇÃO PROJETO SERRALHEIROS	22
6.1. Premiação sinônimo de reconhecimento.....	23
7. TENDÊNCIAS APONTADAS PELA MERCOPAR 2014	24
7.1. Robótica – Soluções Industriais Robotizadas.....	24
7.2. Platec	25
7.3. Produção Mais Limpa.....	26
7.4. Negócios entre Brasil e Índia.....	27
8. OPORTUNIDADES PARA AS EMPRESAS NA MERCOPAR	28

1. MERCOPAR 2014

Em sua 23ª edição, a Mercopar – Feira de Subcontratação e Inovação Industrial promoveu, durante seus quatro dias, negócios e parcerias entre empresas nacionais e internacionais. Crescendo a cada ano, a feira aproxima micro e pequenas empresas de grandes grupos e contribui para o desenvolvimento do cenário industrial brasileiro.

Durante o período de 30 de setembro a 03 de outubro de 2014, o Centro de Feiras e Eventos da Festa da Uva, em Caxias do Sul/RS, recebeu mais de 35 mil visitantes que puderam conferir 537 expositores reunidos entre as áreas:

Automação Industrial

- Borracha
- Eletroeletrônico
- Energia e Meio Ambiente
- Metalmecânico
- Movimentação e Armazenagem
- Plástico
- Serviços Industriais

Participaram, em Caxias do Sul, empresas do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Minas Gerais, bem como da Alemanha, Argentina, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, Índia, Portugal e Turquia.

A realização da feira ficou a cargo do Sebrae RS e da Hannover Fairs Sulamerica, empresa do Grupo Deutsche Messe AG.

MERCOPAR 2014 em números

Expositores	550
Total de visitantes	35 mil visitas
Visitantes estrangeiros	8 países (Argentina, China, Portugal, Turquia, Alemanha, Estados Unidos, Índia e Coreia do Sul).
Área ocupada	15.769,13 m ² líquido
Prospecção de negócios	R\$ 150 milhões nos próximos 12 meses
Rodadas de Negócios	1.700 reuniões
Compradores	51
Vendedores	271
Expectativa de negócios	US\$ 13.540 milhões
Salão Thinking – oficina	1ª edição
Projeto Serralheiros	10 Prêmios de Destaque

Quadro 1. MERCOPAR 2014 em números

Segundo Sheila Wainer, organizadora da Mercopar, é importante destacar a presença cativa de aproximadamente 80% dos expositores que vêm retornando anualmente à feira, e ainda fazem questão de estabelecerem seus stands nas mesmas posições. "A feira se tornou parte do calendário destas empresas e fundamental para o posicionamento estratégico do seu negócio", diz a organizadora.

Na feira, os empresários conheceram novas possibilidades de negócios e ampliaram suas redes de contatos e expectativas em relação ao seu mercado setorial. Em destaque, o setor metalmeccânico, sempre ávido por inovação, buscando tendências para competir no cenário mundial, e que neste ano marcou presença no stand coletivo do (Arranjo Produtivo Local Metalmeccânico e Automotivo (APL MMeA).

1.1 Competitividade: riscos e desafios de um mundo sem fronteiras

A palestra de abertura da Mercopar contou com a presença do renomado economista Roberto Giannetti da Fonseca (foto ao lado), que discorreu sobre os riscos e desafios brasileiros para competir no mercado mundial e principalmente sobre a importância de engajamento das empresas em melhorar seus próprios métodos de gestão.

Nas palavras do economista, o Brasil vive um grave problema de competitividade econômica, que traz dificuldades à indústria tanto no mercado externo quanto na competição com

os importados no mercado interno. "Quando queremos resolver um problema, temos que reconhecer a existência dessa dificuldade e a partir disso descobrir quais são os fatores dessa falta de competitividade. Precisamos colocar essa questão na agenda", afirma.



*Roberto Giannetti da Fonseca
(divulgação)*

A falta de competitividade da indústria brasileira se deve a fatores internos das empresas e também a fatores externos, geralmente associados a políticas governamentais. Entre esses fatores estão os altos tributos, a burocracia, o isolamento tarifário do Brasil no cenário internacional, o excesso de protecionismo econômico, a educação de baixa qualidade e a condução das políticas econômicas.

1.2 Entraves ao crescimento da competitividade brasileira

- Produtos brasileiros chegam a custar em média 34% a mais que o de outros países; e
- Carga tributária brasileira elevada na margem de 38,90% do PIB, uma das maiores do mundo.

Mesmo que reconheça que o governo tem papel importante para esse cenário de baixa competitividade, o economista destacou que, mesmo nesses casos, a indústria precisa estar apta a atuar. "Mudar essa situação junto ao governo depende da nossa capacidade de mobilização. A burocracia, na maioria das vezes, só trabalha sob pressão, de maneira reativa", explicou Fonseca.

Ainda destacou que parte destes problemas é das próprias empresas e apontou caminhos para que as organizações superem essas dificuldades.

- Melhoria nos seus processos de gestão;
- Ampliação da sua capacidade produtiva; e
- Investimento em inovação e tecnologia.

E conclui que conforme a perspectiva atual de um cenário de crescimento próximo de zero, alta da inflação e contas internas em alta, os aspectos competitivos devem ser considerados. "É preciso colocar a competitividade da indústria na agenda, e isso vale tanto para o governo quanto para as empresas".

2. SALÃO DE NEGÓCIOS

No Salão de Negócios da Mercopar, um dos grandes avanços metodológicos foi o Projeto Comprador que criou oportunidades para micro e pequenas empresas se integrarem à cadeia produtiva e as incentivar a investir em tecnologia e certificações de qualidade para seus processos e produtos, tendo em vista a necessidade de se adequarem às exigências da subcontratação industrial.

Em 2014, o Projeto Comprador contou com a presença de compradores nacionais selecionados a partir dos projetos setoriais do Sebrae. No total foram 1.700 reuniões entre 271 vendedores e 51 compradores, o que gerou uma expectativa de US\$ 150 milhões em negócios.

2.1 Rodadas de Negócios

Ainda no Salão, as Rodadas de Negócios realizadas no espaço de Mezanino do Centro de Exposição e Eventos oportunizou aos seus expositores e visitantes uma série de atividades focadas nas áreas de automação industrial, borracha, eletroeletrônico, energia e meio ambiente, metalmecânico, movimentação e armazenagem de materiais, plástico e serviços industriais.

Nesta 23ª edição participaram 51 empresas entre várias regiões do Brasil:

RS	SP	SC	RJ	PR	CE
34	08	04	02	02	01



Mercopar (divulgação)

Entre as empresas participantes das Rodadas se destaca a RecValve, que atua na Recuperação de Válvulas Industriais.

Com experiência em Rodadas de Negócios, Lucio Mauro Bortoli, Diretor Executivo da RecValve de Veranópolis/RS, contou que não perde uma edição da Mercopar e acredita que a história da sua empresa iniciada em 2009 se deve muito ao aprendizado adquirido na feira.

"Nossa ideia inicial em 2009 era de atuar na afiação de ferramentas de usinagem. No entanto, no decorrer dos nossos trabalhos elaboramos um processo novo e, em 2010, após tomar conhecimento do Inova/Sebrae RS, preenchemos seu edital e acabamos por conquistá-lo. O processo de desenvolvimento do projeto levou aproximadamente dois anos e meio para ficar pronto. Atualmente, temos dois segmentos dentro da empresa que é a fiação de ferramentas e recuperação de válvulas. E alcançamos nosso maior objetivo que é ser fornecedor da Petrobrás. Na Mercopar durante dois anos, participamos divulgando o projeto no espaço do Sebrae, e desde 2013 como visitante, sempre procurando por tendências que possam agregar ao negócio. Completamos quatro anos de participação no projeto Inova", conta Bortoli.

Ainda em 2014 a empresa marcou participação em outras Rodadas de Negócios, mas conforme resume Bortoli, "a Mercopar é como o 'celeiro de oportunidades'. É fundamental para a RecValve que nasceu praticamente na feira, como visitante se aprende muito." Como perspectiva para 2015, a RecValve pretende voltar como visitante e participante das Rodadas.

Entre outras atividades no Salão de Negócios, destacaram-se a Central de Oportunidades e de Compras Públicas, Palestras e Workshops.



Mercopar (divulgação)

Nos encontros, que aproximam pequenos e médios fornecedores de grandes compradores, as empresas apontaram para quais empresas gostariam de vender. Em seguida, os potenciais compradores escolheram aqueles fornecedores com os quais queriam conversar. Cada reunião durava 20 minutos.

BONS RESULTADOS – Esta é a décima vez que a Metalúrgica Jama, de Santa Rosa, prospecta clientes na Mercopar. "As rodadas funcionam como um abridor de portas. É uma ótima forma de desenvolver negócios, pois aqui fazemos um primeiro contato, apresentando a empresa, conhecendo as necessidades e o nível tecnológico", conta o diretor Moacir Maronez, que pretende aumentar sua carteira de clientes. "Nos inscrevemos para falar com empresas que ainda não nos conhecem", acrescenta.

O analista comercial da Calmaq Caldeiraria e Montagens, Rafael da Silva Osório, de Sapucaia do Sul, afirma que vale à pena participar das rodadas de negócios. "Este contato nos proporciona novos clientes. Já participamos de quatro edições e conseguimos fechar vários negócios. E desenvolvemos também fornecedores, conversando com as pessoas que esperam pelas rodadas", diz Osório. Segundo ele, o fato de ter empresas de porte e pessoas acessíveis é um atrativo. "Eu não conseguiria contato com essas empresas se tivesse que ligar para uma telefonista e tentar marcar uma visita na empresa", finaliza.

2.2 Central de Oportunidades e de Compras Públicas

Na Central de Compras Públicas ocorrida nos dois primeiros dias da feira, Micro e Pequenas Empresas tiveram acesso direto a oportunidades de licitações públicas. O projeto realizado pelo Sebrae RS durante a feira informa aos empresários sobre as oportunidades nas principais empresas públicas do estado. Estima-se que mais de 3 mil oportunidades foram mapeadas nesta edição.

Além do mapeamento de oportunidades, as empresas ainda receberam informações sobre documentação necessária para participar do processo licitatório e um extrato com detalhes das licitações.

Para participar da Central de Oportunidades, basta se cadastrar em www.oportunidades.sebrae.com.br

3. SALÃO DE INOVAÇÃO



Mercopar (divulgação)

Em seu terceiro ano consecutivo na Feira, o Salão de Inovação e Tecnologia trouxe nesta edição oficinas de Design Thinking e Canvas do Modelo de Negócio. Nas oficinas, as empresas participantes foram apresentadas às metodologias e, na sequência, divididas em grupos nos quais receberam um desafio para resolver. Após as atividades práticas, os participantes ainda podiam contar com consultoria individual para analisar caso a caso.

3.1 Oficina Design Thinking:

A oficina realizada nos dois primeiros dias da feira foi voltada a contribuir para a inovação de novos negócios, pois alia a prática e o despertar de um novo olhar frente a desafios. Com esta premissa, desafios enfrentados pelas equipes das empresas, desenvolvimento de estratégias e projetos podem alcançar o sucesso por meio de soluções criativas para seus problemas.

Design Thinking Como processo



A inovação é um processo complexo e não linear que pode ser explorado com a utilização da abordagem de Design Thinking

Saiba mais sobre o Design Thinking [AQUI](#)

3.2 Oficina Canvas Modelo de Negócio

O método Canvas para modelagem de negócios vem ganhando maior notoriedade e aplicação nas empresas nos últimos anos, e atualmente é considerada uma eficiente ferramenta para empresas fazerem ou aperfeiçoarem seus planos de negócios.



Mercopar (divulgação)

4. APL MMEA



Mercopar (divulgação)

O Arranjo Produtivo Local Metalmecânico e Automotivo da Serra Gaúcha (APL MMeA) foi idealizado junto ao Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul (Simecs) e o Sebrae RS e tem como objetivo desenvolver as empresas do segmento metalmecânico e automotivo da serra gaúcha.

4.1 Abrangência do APL MMeA

O APL Metalmecânico e Automotivo da Serra Gaúcha abrange atualmente os municípios de Bento Gonçalves, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Cotiporã, Fagundes Varela, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Nova Prata, Nova Roma do Sul, São Marcos, Vacaria, Vale Real, Veranópolis, Vila Flores e Vista Alegre do Prata.

4.2 Governança do APL MMeA

Para todo APL, o mais importante é reunir parceiros estratégicos complementares e comprometidos com a região de seu desenvolvimento. No caso do APL MMeA, são fundamentais os seguintes parceiros: Simecs, Sebrae, Senai, UCS, AGDI, Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego, Simplás e Garantiserra.

Cada parceiro dentro de um APL desempenha um importante papel no desenvolvimento, como no caso do Simecs, que nasceu da associação das indústrias regionais. Com sede em Caxias do Sul, é também responsável por atender os 16 municípios que fazem parte desse Sindicato, hoje ostentando a condição de uma das maiores entidades sindicais patronais do sul do País, no seu segmento.

O Simecs é outra entidade composta, na sua maioria, por pequenas e médias empresas, e tem como foco a capacitação humana e tecnológica, assim como o Sebrae, que participa como agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento.

Fazendo parte do Sistema FIERGS, o Senai tem como objetivo promover o desenvolvimento e o aprimoramento da indústria nacional. Vem se dedicando veementemente ao desenvolvimento e ao aprimoramento da indústria, atuando em duas áreas complementares: educação profissional e serviços técnicos e tecnológicos.

Outra importante parceira para a alavancagem da capacitação do APL MMeA é a Universidade de Caxias do Sul (UCS), Instituição de Ensino Superior, conforme destaca o professor Celso Ferrarini, coordenador de serviços da entidade e defensor do APL na indústria metalmeccânica em geral.

No caso do APL Automotivo, Ferrarini considera fundamental para o crescimento do setor e desenvolvimento da região a aliança com outras entidades da cadeia automotiva e a participação na Mercopar, que na sua visão já conquistou credibilidade no mercado e gera certeza de geração de negócios às empresas participantes.

Em Caxias do Sul, a Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego (SDE) contribui atuando como agente articulador, mediador e orientador das relações entre organizações, instituições, entidades e sociedade em geral na promoção do desenvolvimento econômico, tecnológico e social do município e região por meio de ações e programas governamentais planejados e projetos para geração de trabalho, emprego e renda.

Em nível estadual, o APL MMeA conta com a participação da Agência de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI) do estado do Rio Grande do Sul, integrante do Sistema de Desenvolvimento, coordenado pela Secretaria de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (SDPI) e voltada à captação de investimentos, sobretudo nos setores considerados estratégicos para o desenvolvimento do estado.

Outro sindicato com bastante representatividade dentro do APL é o Sindicato das Indústrias de Material Plástico do Nordeste Gaúcho (Simplás). Atualmente representa mais de 400 empresas em oito municípios da região, gerando cerca de oito mil empregos diretos.

Por último, destacamos o parceiro Garantiserra, que consiste em uma sociedade de garantia, tendo como objetivo a concessão de cartas de garantia para as empresas de micro, pequeno e médio portes associadas, para as quais estão disponíveis linhas de crédito com melhores taxas e condições de pagamento nos bancos parceiros, especialmente delineadas às necessidades de financiamentos das empresas em questão. Com sede em Caxias do Sul, o Garantiserra ainda atende 32 municípios do Conselho Regional de Desenvolvimento (Corede) Serra Gaúcha.

4.3 Desafios e perspectivas para o APL MMeA

Comprometimento, parcerias-chaves e oportunidades são essenciais para a consolidação do APL MMeA, mas também é necessária determinação para enfrentar os muitos desafios que o setor enfrenta no atual cenário industrial brasileiro, conforme pontua Guilherme Meneses, Coordenador da Carteira de Metalmeccânico e Petróleo, Gás e Energia do Sebrae RS.

Segundo o coordenador, percebe-se no setor metalmeccânico, tanto no Rio Grande do Sul como nos demais estados brasileiros, muitos problemas, principalmente relacionados às questões trabalhistas e tributárias visto que o Brasil possui uma das maiores cargas tributárias do mundo e que impactam muito na competitividade das empresas brasileiras.

Salientou também que muitas empresas brasileiras já deixaram de produzir no País em decorrência destes problemas, impactando negativamente na geração de emprego, na arrecadação e na competitividade. Segundo Meneses, se analisadas corretamente as estatísticas e a relação de empresas metalmeccânicas brasileiras, pode-se concluir que muitas produzem fora e no Brasil só colocam a sua "marca".

De acordo com o coordenador, a indústria naval e o apoio do Governo são responsáveis atualmente pela maior parte das boas oportunidades encontradas pelas empresas brasileiras metalmeccânicas. Dessa forma, muitos negócios surgem e proporcionam equilíbrio ao setor.

O Gestor de Projetos do Sebrae na Serra Gaúcha para o Setor Metalmeccânica, Aldoir Morais, complementa que as parcerias é que impulsionam as pequenas empresas a crescerem e as aproximam das médias e grandes. A participação dos APLs ocorre principalmente na capacitação das pequenas, que entram muitas vezes no projeto necessitando de muitas melhorias nos seus processos. "O foco principal do APL sempre é a capacitação e preparo para o mercado", conclui Morais.

Concorda com Aldoir Morais, o também Gestor de Projetos para o Metalmeccânico, Taisson Toigo, que acredita que o foco em qualidade e produtividade é a demanda principal das

pequenas empresas, como também são as que mais sofrem com questões de enquadramento fiscal. Toigo ainda observa que os períodos de desaquecimento do mercado são o momento de buscar capacitação para quando o mercado voltar a aquecer a empresa já estar em condições de produzir e explorar todo o seu potencial.

Levando em conta todas as oportunidades da Mercopar 2014, o Coordenador acredita que nos próximos anos a feira deva incluir na sua programação para uma maior abertura ao mercado internacional, como destacado nesta edição com palestra sobre oportunidades de negócios entre Brasil e Índia.

A seguir, algumas empresas de destaque que são participantes do APL MMeA relatam seus históricos na feira e perspectivas de negócios na Mercopar:

UNION

Mais uma participante do APL MMeA é a Union Fibras de Caxias do Sul/RS, que de acordo com seu diretor de marketing Celso Martins, recentemente se associou ao APL e também participa do QualiMundi.

O QualiMundi é um Programa de Qualificação de Empresas para Atuação em Classe Mundial, do Sebrae RS, composto por empresas de micro e pequeno porte das regiões Metropolitana e Serra do Grupo de Petróleo e Gás.

Seus produtos são fibras sintéticas especiais que favorecem diversos segmentos como da construção civil, ambiental, aeronaval, têxtil e automotivo.

O diretor acrescenta que a parceira com o Sebrae é fundamental para a microempresa que pretende se desenvolver e atingir novos mercados externos. É sua segunda participação na feira, sendo que desta vez no stand coletivo do APL.

PAULINOX

Pela primeira vez como expositora na Mercopar, a Paulinox Equipamentos Industriais de Caxias do Sul participou do stand coletivo do APL. A empresa atende à indústria, ao comércio, às representações e assessorias em tecnologias de processo e equipamentos industriais em aço inox aisi 304/316.

Segundo o engenheiro Paulo Roberto Zaniol, diretor da empresa, em edições anteriores a participação se restringia



a visitação. Porém, desde que a Paulinox começou no APL, seus produtos tornaram-se mais conhecidos e novos nichos de mercado foram atingidos, por exemplo, o segmento cervejeiro, que se mostra como potencial de mercado para sua empresa. Há, também, perspectivas de realização de negócios em outros estados.



BORTEC

Destaca-se também a participação da Borttec – Uniformes e Equipamentos de Segurança do Trabalho.

De acordo com Douglas Bordignon, da Borttec de Caxias do Sul/RS, desde que a sua empresa começou a participar do APL Metalmecânico do Sebrae há dois anos, além do aprendizado, também conquistou muitos novos clientes.

A empresa, que possui sete anos de experiência no ramo de confecção de uniformes e EPIs, considera a Mercopar muito importante para a prospecção de novos contatos, uma vez que participou de várias Rodadas de Negócios nesta edição. Também elogia a feira por ser uma fonte de pesquisa para inovação de produtos e processos.

5. ENERGIA E METALMECÂNICA

A RS Óleo e Gás é uma Associação fundada em 2006, com 42 empresas do setor industrial metalmecânico e energético do Rio Grande do Sul. A sua criação foi motivada pelo Projeto Cadeia Produtiva do Petróleo e Gás (CPP&G RS), desenvolvido pelo Sebrae RS em parceria com a Refinaria Alberto Pasqualini (Refap), da Petrobras.

A presidente da associação, Magali Santos, destaca a presença da entidade na Mercopar e sua importância para empresas de diversos portes e diferentes segmentos como prestadores de serviços, distribuidores e também indústrias. Nesta edição, 10 associados foram expositores na feira e 35 participantes das Rodadas de Negócios.

NAVI



Mercopar (divulgação)

Pode-se dizer que a história da Navvi Selos Mecânicos de Porto Alegre/RS e a Mercopar são interligadas, conforme seu diretor Luciano Telck Nazario relata com emoção:

“Consideramos o evento marcante para nossa empresa porque traduz para nós a fidelização do nosso cliente. Porque quando somos procurados pelos nossos clientes em nosso stand é uma satisfação recebê-los.

A feira mostra o cenário do mercado regional e também a nível nacional, visto que dentro das rodadas de negócio, durante o período da feira, efetivamente se prospecta novos negócios.

Com 23 anos de história, sendo 16 participando da feira, a empresa Navvi, exponencialmente, adotou um processo produtivo mais eficiente, com uma equipe mais engajada.

Importante destacar que desde 2012 a Navvi participa dentro da Cadeia do Petróleo e Gás do Sebrae e, agora em 2014, começou no projeto QualiMundi que a expandiu dentro do Cenário Internacional. A Hannover Fair foi a primeira internacional da empresa dentro do projeto.

Na capacitação do QualiMundi, as empresas aprendem a se reestruturar por meio de consultorias e situações que induzem a buscar melhorias no processo produtivo.”

5.1. Empresas fazendo sua história na Mercopar

LYCOS

Com mais de dez anos de história e seis anos de participação na Mercopar, a Lycos Equipamentos de Caxias do Sul/RS, a cada edição, vem aprimorando seus produtos e conquistando novos clientes principalmente dentro do estado.

De acordo com a gerente comercial Suelen Rizotto, "a premissa da empresa é desenvolver soluções em movimentação e elevação de cargas e pessoas. Entre os principais produtos da marca, estão componentes e acessórios projetados de acordo com as necessidades individuais de cada cliente. Com foco na Ergonomia e respeitando as exigências sobre segurança NR10, NR12, NR17, personalização de produtos como mesas elevatórias hidráulicas, empilhadeiras, docas móveis, elevadores etc."

As soluções atendem desde o produtor rural até a grande empresa, pois são totalmente customizáveis. Reforçando este ponto forte da empresa, a Lycos trouxe, para esta edição, a inovadora Mesa Manual para até duas toneladas, com elevação de 1.70m de altura, uma exclusividade da empresa.

"Como benefício, a Mercopar contribui para a vitrine do negócio e prospecção de novos clientes que talvez nunca tivéssemos acesso sem a visibilidade da feira", conclui Suelen Rizotto.



LEUCK

A Leuck Inteligência Hidro Pneumática de Porto Alegre/RS já participou da Mercopar como expositora por cinco vezes, porém nesta edição optou por participar das Rodadas de Negócios e vivenciar a experiência de ser um visitante.

Para seu diretor Estevão Leuck, "as Rodadas de Negócios propiciaram ótimos encontros e perspectivas bastante positivas de negócios", como também lhe agrada a oportunidade de entrar em contato com novos mercados, como o indiano apresentado na palestra de oportunidades de feira.

A empresa participou do Tecnova com um produto inovador que está em fase de patenteamento e que trará para Mercopar 2015. Esse produto é um adaptador que faz qualquer tipo de rosca e possibilita unir dois pontos diferentes na falta de uma peça própria. "O Conecta será apresentado na Mercopar 2015 em primeira mão", promete Leuck.



NEW TECK

A Setorial Metalmecânico do Vale do Gravataí (Semegra) é uma instituição com 13 empresas associadas, das quais dez expuseram nesta edição, conforme conta Dilque Dionis, diretor da New Teck, que produz equipamentos para proteção de máquinas, serviços de automação, projetos de máquinas especiais e equipamentos de sinalização elétrica.

De acordo com Dionis, esta é sua 7ª Mercopar e ao longo dos anos seus processos e produtos passaram por muitas melhorias. Uma das melhorias foi a exclusão da utilização de solda no processo de fabricação, o que favorece a mão de obra, visto que o funcionário não corre riscos de acidentes. "A feira, além da prospecção e das rodadas de negócios, ainda possibilita pesquisar sobre novos processos", acrescenta Dionis.

KORLOY BRASIL

Uma novata na Mercopar, apesar de estar há 20 anos no Brasil, a Korloy é uma multinacional sul-coreana presente em 60 países e que montou no Brasil em 2014 um escritório para prestar suporte, distribuir e ampliar sua participação no mercado.

"Nossos produtos são dirigidos às mais variadas indústrias, como: automóveis, caminhões, motos, autopeças metroferroviária, construção naval, moldes e matrizes, eletrônica, aeroespacial – e com elevado nível tecnológico", completa Willian Albuquerque, representante da Korloy Brasil. Sobre as perspectivas de negócios na feira, Albuquerque prevê: "as rodadas foram bastante positivas e, provavelmente, se negócios forem fechados em 2015, voltaremos com nosso stand".



Mercopar (divulgação)

6. APRESENTAÇÃO PROJETO SERRALHEIROS



Mercopar (divulgação)

Lançado oficialmente na Mercopar, junto ao Salão de Negócios, o projeto é uma parceria entre Sebrae RS e Gerdau, no âmbito do convênio de cooperação técnica firmado entre estas instituições, tendo como objetivo a melhoria do negócio das pequenas e microempresas do setor. E principalmente, a avaliação dos resultados e o trabalho desenvolvido nas cinco regiões atendidas no estado pelo projeto: Metropolitana, Campanha, Centro, Noroeste e Sul.

Conforme apresentado pelo Diretor Técnico do Sebrae RS, Marco Antonio Ribeiro, "além de ajudar as empresas tornando-as competitivas, seja na gestão de negócios, procurando inovações, até contribuir no acesso ao crédito, nosso papel é dar vida longa a todos e continuidade ao projeto", explicou. Ele acrescenta que este modelo de encontro ajuda no futuro do projeto, pois cada um pode passar suas experiências positivas em sua região. "A integração ajudará na amplitude do projeto. Qualquer melhoria e ajuste feito podem modificar o rumo do projeto e torná-lo melhor ainda. Desde a sua implantação, inúmeras empresas tiveram seus processos de gestão e seus produtos melhorados", complementou.

6.1. Premiação sinônimo de reconhecimento

Nesta edição da Mercopar, dez empresas serralheiras foram premiadas pelo destaque no setor. Entre elas a Serralheria Bom Sucesso, de Porto Alegre/RS, especializada em portões, portas, grades, janelas e demais estruturas metálicas. E a Indústria Metalúrgica Forte de Sapiranga/RS, especializada em estruturas metálicas, portões de contrapeso, grades, aberturas e coberturas.

Ambas participaram da Mercopar em 2013 no *stand* coletivo e nesta edição voltaram como parceiras de stand, tendo em vista que o ano anterior foi positivo. Ildo Brogni, da Serralheria Bom Sucesso, complementa que as perspectivas são muito positivas e que no próximo ano não deixarão de participar. O prêmio como destaque da região metropolitana incentiva ainda mais a busca por crescimento.

Com experiência em outras feiras setoriais, a Forte Metalúrgica, representada por seu diretor Rômulo Kaspar, considera a Mercopar fundamental para seu negócio e avalia que receber a premiação como destaque da sua região foi o reconhecimento por todo o esforço empenhado em anos de dedicação e aprimoramento da equipe e dos serviços que sua empresa oferece.

Concluindo, nas palavras do Sr. Rômulo para Sr. Ildo: "Dá vontade de continuar, o prêmio dá uma envaidecida"!



7. TENDÊNCIAS APONTADAS PELA MERCOPAR 2014

Em 2014, entre as tendências apontadas pela Mercopar estão a robótica, o Platec, o Projeto Produção Mais Limpa e as Oportunidades de Negócios e Parcerias entre Brasil e Índia.

Na robótica, o destaque foram os robôs industriais que são considerados os mais avançados do mundo. Destacando-se que os modelos da marca Panasonic foram levados à feira pela empresa Powermig, de Caxias do Sul.

Os modelos dedicados à solda são os mais velozes disponíveis no mercado e contam com um sistema de braço com seis articulações, que simula um braço humano. "São equipamentos de última geração, apontados por pesquisas como o que há de mais avançado em robôs com aplicação industrial", afirma a analista de marketing da Powermig, Patrícia Zucco.

No estande da empresa foram expostos quatro modelos de robôs. Dois deles podem ser utilizados em múltiplas funções, que permitem que outros componentes sejam acoplados em sua estrutura. "Temos os dedicados à solda e outros que podem executar várias funções. Estamos tendo uma excelente receptividade a todos os modelos aqui na feira", destaca Zucco.

7.1. Robótica – Soluções Industriais Robotizadas



Mercopar (divulgação)

Como exemplo de soluções em Robótica, a **DALCA BRASIL** trouxe a Mercopar a sua experiência e produtos mais inovadores.

A Dalca Brasil de Bento Gonçalves/RS é filial da empresa de origem italiana Casarini Robótica que possui 25 anos de história e vasta experiência na aplicação de robôs para a indústria. Entre os produtos desenvolvidos estão células robotizadas standart e especiais, que como diferencial oferecem grande capacidade de adaptação e diferentes aplicações.

Conforme o diretor comercial, Bruno Dalpré, graças aos avanços tecnológicos hoje os produtos da Dalca são perfeitamente viáveis e atendem praticamente todos os ramos da indústria. Atualmente a empresa se consolidou como especialista na manipulação e soldagem, além de ser distribuidora e integradora de marcas como Hyundai e Kuka.



Mercopar (divulgação)

Esta é a segunda vez que a Dalca participa da Mercopar, principalmente em razão do sucesso do ano anterior e maior aceitação do público à inovação. Quanto aos projetos, são totalmente customizáveis para os clientes, sendo a maior concentração dos seus clientes em São Paulo e Rio Grande do Sul.

Dalpré acrescenta: "a robótica é um caminho sem volta, as empresas não poderão ignorá-la por muito tempo, pois correm o risco de acabarem se tornando desatualizadas e fora do mercado."

7.2. Platec

Promovido pela Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip), o evento sobre o programa de Plataformas Tecnológicas – PlatecnaI promoveu na feira o atendimento às demandas por inovação tecnológica da indústria de petróleo, gás e naval, além de identificar fornecedores nacionais com potencial para a nacionalização de bens e serviços de alta tecnologia.

No workshop "Platec Subsea – Veículos Submarinos", que conta com o apoio do Sebrae, será apresentado o projeto do primeiro veículo brasileiro de imersão profunda (VIP) tripulado, com aplicação dual (Civil e Militar), a ser disponibilizado para as operações submarinas em regiões com até 6 mil metros de profundidade.

Os veículos do tipo ROV (Veículos de Controle Remoto com Umbilical) e AUV (Autonomous Underwater Vehicle) também serão analisados visando à identificação de fornecedores nacionais para serviços, equipamentos e componentes de robótica submarina, motores elétricos, softwares de controle e supervisão, banco de baterias, automação, usinagem de precisão, caldeiraria e hélices, entre outros.



Mercopar (divulgação)

Platec: O Programa de Plataformas Tecnológicas é uma ação da Onip financiada pela Finep, com recursos do CT-Petro. Desde 2012, a Onip já analisou 1,2 mil itens com potencial para fabricação no Brasil durante os workshops. Nesse período, 1.420 empresas e instituições participaram dos eventos organizados em todo o País. O Platec faz parte do conjunto de projetos do programa de desenvolvimento de fornecedores da Onip – MultiFor.

Onip – A Organização Nacional da Indústria do Petróleo (Onip) reúne todos os segmentos que atuam no setor de óleo e gás. Tem entre seus objetivos propor ações para a melhoria da política industrial e para o desenvolvimento e competitividade da indústria nacional com o intuito de internacionalizar o fornecedor nacional e ampliar o conteúdo local. Além disso, atua para desenvolver e disseminar conhecimento setorial, promover interações e contribuir para o desenvolvimento de negócios em favor dos fornecedores nacionais.

7.3. Produção Mais Limpa

Sustentabilidade, redução de custos e energia são demandas globais. E por meio do subprojeto P+L do Projeto Extensão Produtiva e Inovação, para produção mais limpa, a Mercopar 2014 apresentou a iniciativa idealizada pela Agência Gaúcha de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI) em parceria com o Centro Nacional de Tecnologias Limpas (CNTL), do Senai e apoio do Sebrae.

O projeto possui como objetivo o aumento da produção, do emprego e da renda, visando sua eficiência e a competitividade industrial por meio da assistência direta para implantação de soluções e melhorias.

Ele é formado por extensionistas, profissionais formados nas áreas de Administração, Engenharia, Ciências Contábeis e Economia, entre outras, que auxiliam a empresa na solução de problemas e implantação de melhorias. Destina-se a indústrias e agroindústrias de pequeno e médio portes, participantes de Arranjos Produtivos Locais (APLs), atuantes nos setores estratégicos da Política Industrial do estado ou em setores econômicos priorizados pelas comunidades regionais e pelos planos dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento. Atualmente estes conselhos abrangem as cidades: Bento Gonçalves, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Cotiporã, Fagundes Varela, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Nova Prata, Nova Roma do Sul, São Marcos, Vacaria, Vale Real, Veranópolis, Vila Flores e Vista Alegre do Prata (Coredes).

Para as empresas interessadas em participar do APL Metalmecânico, é necessário acessar o site do APLMMeA (<http://www.aplmmea.org.br/>) e buscar os laboratórios mais próximos da sua região. Na página, é possível realizar a busca pelas categorias de atuação de negócios e manter-se também atualizado sobre as feiras e ações do setor tanto a nível nacional como internacional.

Em palestra realizada por Felipe Silva de Magalhaes, responsável pelo Departamento Regional do Sistema FIERGS/Senai, foi destacado que investir numa produção mais limpa é bem mais além de questões sociais e ambientais. "É uma oportunidade de negócio, muito mais que plantar árvores", afirmou.



Mercopar (divulgação)

Segundo Magalhaes (foto ao lado), este processo de forma eficiente, com metodologia de trabalho, tendo um mapeamento linear, em que acontece a redução de custos, a intenção é fomentar a produção mais limpa, com menos insumos e energia, e, conseqüentemente, menos geração de insumos. "Nós acompanhamos a produção a fundo, avaliamos e, na medida certa, pode gerar lucro. Até a simples forma de fazer um café na empresa pode acontecer de forma diferente", informou.

7.4. Negócios entre Brasil e Índia

A palestra sobre Negócios e Parcerias entre Brasil e Índia, ocorrida no Salão de Negócios com o vice-diretor da EEPC INDIA, Bratindra Bhattacharya, apresentou as diversas possibilidades de negócios que a Índia pode realizar com o Brasil.

Bhattacharya (foto ao lado) destacou a primeira participação da empresa na Mercopar em 2009, quando vieram 128 companhias de engenharia indianas.

Apresentou também a Engineering Export Promotion Council India (EEPC INDIA) e seu histórico de mercado. Atualmente a associação possui nove escritórios que



Mercopar (divulgação)

atendem 13 mil companhias indianas. Entre os segmentos mais promissores para as micro e pequenas empresas brasileiras realizarem negócios com a Índia se destacam: o automotivo, de plásticos, maquinário agrícola, equipamentos médicos.

8. OPORTUNIDADES PARA AS EMPRESAS NA MERCOPAR

As empresas que pretendem visitar ou expor na Mercopar encontrarão oportunidades desde as áreas de inovação, tecnologia de produtos às técnicas de gestão avançadas e atualizadas com o mercado. Além de oportunidades geradas pelas Rodadas de Negócios organizadas pelo Sebrae, Central de Compras Públicas onde as participantes negociam com órgãos públicos e o Platec que gera a possibilidade de empresas concretizarem negócios ainda na Feira.

Nas palestras o empresário tem a possibilidade de atualizar os seus conhecimentos dentro do seu segmento e a nível internacional. No que tange ao cenário econômico é possível adquirir uma visão global e recente dos setores.

A inovação e a tecnologia são evidentes para os setores participantes da Feira, e vão desde soluções em sistemas até a tecnologia de ponta. Como robótica, máquinas que atendem os princípios da sustentabilidade, soluções em automação que visam aprimoramento de processos dentro das empresas.

Em face ao meio ambiente, encontram-se propostas de aproveitamento de resíduos como óleos, que após o processo de reciclagem tornam-se puros e em condições de reaproveitamento, uma solução que reduz o custo dentro das empresas além de respeitar o meio ambiente.

Na gestão, os empresários adquirem o conhecimento de novas metodologias como Design Thinking, que permite a prototipagem e teste com o mercado-alvo de novos produtos ou serviços antes da produção em larga escala. Na metodologia Canvas as empresas ampliam sua visão sobre o negócio reavaliando a sua proposta de valor, conhecendo mais profundamente sua segmentação de mercado e clientes, encontrando soluções para ampliar seu relacionamento com fornecedores, parceiros e prospecção de novos mercados.

A visibilidade, sem dúvida, é um das oportunidades mais importantes para as empresas expositoras na Mercopar. O fato de expor torna a empresa mais conhecida tanto no mercado Nacional como Internacional, o que se deve a visitação do público de brasileiros e estrangeiros, além da alavancagem das vendas que se tornam globais.



0800 570 0800 / sebrae.com.br