

Anexo 1 – Levantamento do potencial de produção: Questionário aplicado

DIAGNÓSTICO DO SETOR METAL-MECÂNICO

1 - IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1.1. Razão Social: _____

1.2. Endereço: _____

1.3. Bairro: _____ 1.4. Cidade: _____

1.5. CEP: _____

1.6. Tel: _____

1.7. Fax: _____ 1.8.: E-mail: _____

1.9. Contato: _____

1.10. Cargo: _____

1.11. Principais produtos (resumo): _____

2 – Qual a participação em peso e valor do total de bens adquiridos e serviços contratados por sua empresa no parque metal-mecânico do Espírito Santo e em outros estados do Brasil?

Serviços: _____

Materiais _____

3 – É prática de sua empresa antecipar uma parcela do valor da contratação como sinal ou adiantamento? Isto seria possível em que condições?

- Sim
 Não

4 – No cadastramento de fornecedores sua empresa efetua visitas para conhecer as instalações dos fornecedores objetivando avaliá-los e classificá-los por tipo de bem e serviço?

5 – O que sua empresa tem conseguido junto ao setor metal-mecânico do Espírito Santo no que diz respeito a:

	Ótimo	Bom	Razoável	Ruim
Cumprimento de prazo				
Presteza no atendimento				
Qualidade				

6 – Sua empresa possui metas para aumentar as compras e contratações por empresas locais?

7 – Como sua empresa vê o setor metal-mecânico do Espírito Santo, e qual a participação e / ou apoio que sua empresa pode prestar para sua modernização, adequação e ampliação?

8 – Sua empresa tem por norma realizar inspeção de recebimento em todos os produtos adquiridos?

Sim
 Não

9 – Há dificuldade no tratamento de questões relativas a emissão de relatórios ou certificado de controle de qualidade dos produtos fornecidos?

Sim
 Não

10 – As empresas do setor metal-mecânico do Espírito Santo aceitam desafios e oportunidades para desenvolvimento de novos produtos (serviços).

Sim
 Não

11 – Para o fornecimento de peças ou serviços, sua empresa exige que o fornecedor tenha implantado o sistema de garantia da qualidade?

Sim
 Não

12 – Para o caso específico de peças ou de componentes em construção soldada, é exigência que o procedimento de soldagem seja aprovado previamente por sua empresa ou por uma entidade classificatória?

Sim
 Não

13 – Como sua empresa vê o controle de qualidade dos fornecedores do Estado do Espírito Santo?

Bom
 Regular
 Ruim

14 – Qual a demanda prevista em Kg por sua empresa para o próximo ano, de acordo com as especialidades abaixo:

Peças cilíndricas (serviços de torno e geral)	
Peças cilíndricas retificadas	
Peças planas até espessura de 12.5 mm inclusive.	
Peças planas espessuras maiores que 12.5 mm.	
Engrenagens	
Engrenagens retificadas	
Peças calandradas	
Peças fundidas	
Estruturas metálicas	

15 – Em função da precisão referida para as peças e componentes necessários à sua empresa, quais os problemas ou dificuldades encontradas devido as características ou especialidades dos equipamentos de usinagem existentes no setor metal-mecânico do Espírito Santo?

16- Sua empresa necessita de algumas peças e componentes que caracterize produção seriada que hoje estão sendo atendidas por fornecedores de outros Estados?

- Sim
 Não

Em caso positivo quais seriam estas peças e componentes, identificando dimensões, tipo, acabamento, precisão e material?

17 – No que tange a serviços de mandriladora, quais as necessidades de sua empresa, identificando o porte aproximado do equipamento que seria necessário e também qual a demanda anual de sua empresa em Kg de peças processadas neste equipamento?

18 – No que tange a tratamento térmico em peças e componentes em aço ou alumínio quais os problemas que a sua empresa encontra quanto a realização dos mesmos no setor metal-mecânico do Espírito Santo, identificando- os?

19 – Qual a demanda para o próximo ano em peso, de peças e componentes tratados termicamente, identificando a de menor porte e a de maior porte, e os tipos de tratamento necessários?

20 – Quais os tipos de tratamento superficial são mais utilizados na sua empresa?

21 – Quais os bens e serviços que sua empresa realiza fora do estado? Identificar os motivos.

22 – As dificuldades encontradas por sua empresa em relação ao fornecimento do setor metal-mecânico do Espírito Santo referem-se por ordem de prioridade a problemas de:

<input type="checkbox"/>	Não atende aos pré-requisitos de contratação
<input type="checkbox"/>	Descumprimento de prazos contratuais
<input type="checkbox"/>	Ausência de controle de qualidade
<input type="checkbox"/>	Má qualificação da mão-de-obra
<input type="checkbox"/>	Falta de equipamentos e instalações adequados
<input type="checkbox"/>	Preços elevados
<input type="checkbox"/>	Outros (especificar)

23 - Quais as recomendações que você daria para o setor – Metal-mecânico Capixaba no sentido de elevar sua participação em relação aos valores adquiridos por sua empresa?

Anexo 2 – Levantamento do potencial de demanda: Questionário aplicado

DIAGNÓSTICO DO SETOR METAL-MECÂNICO

1 - IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1.1. Razão Social: _____

1.2. Nome Fantasia: _____

1.3. CGC: _____ 1.4. I.E: _____

1.5. Endereço: _____

1.6. Bairro: _____ 1.7. Cidade: _____ 1.8. CEP: _____

1.9. Tel: _____

1.10. Fax: _____ 1.11.: E-mail: _____

1.12. Contato: _____

1.13. Cargo: _____

1.14. Ramo de atividade:

- | | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Ar condicionado |
| <input type="checkbox"/> | Comércio atacadista e distribuição |
| <input type="checkbox"/> | Construção civil |
| <input type="checkbox"/> | Elétrica, instrumentação e automação |
| <input type="checkbox"/> | Engenharia e consultoria |
| <input type="checkbox"/> | Fabricação e montagem |
| <input type="checkbox"/> | Locação de equipamentos |
| <input type="checkbox"/> | Manutenção |
| <input type="checkbox"/> | Usinagem e caldeiraria |
| <input type="checkbox"/> | Outros |

1.15 Tipo de atividade (resumo):

1.16. Produtos:

1.17. Data de início das atividades (mês e ano):

1.18. Número de empregados:

Próprios: _____ Terceirizados: _____

1.19. Participa de alguma entidade de classe?

Sim Não

2 - ACESSO A CRÉDITOS

2.1. A empresa já se beneficiou de empréstimos?

Sim Não

2.2. Se sim, teve ou está tendo problemas de pagamento?

Sim Não

2.3. Anseia pleitear algum financiamento?

Sim Não

3 - CONHECIMENTO DAS AÇÕES SEBRAE, BANDES e CDMEC.

3.1. Utilizou algum(s) produto(s) do SEBRAE? Se sim, está satisfeito?

Sim Não

3.2. Utilizou algum(s) produto(s) do BANDES? Se sim, está satisfeito?

Sim Não

3.3. Utilizou algum(s) produto(s) do CDMEC? Se sim, está satisfeito?

Sim Não

4 - GESTÃO EMPRESARIAL

4.1 LIDERANÇA

O empresário possui experiência e conhecimento na área em que atua, buscando continuamente informações sobre o seu negócio?

Sim
 Não

O empresário transmite a seus funcionários informações básicas sobre a empresa bem como recebe sugestões e críticas dos mesmos?

Sim
 Não

O empresário identifica oportunidades por meio de dados e de informações?

Sim
 Não

4.2 ESTRATÉGIAS E PLANOS

Existe um planejamento estratégico/plano de negócios que contenha análises financeiras, de mercado, da concorrência, dos recursos, dos fornecedores e funcionários?

Sim
 Não

Este Planejamento/Plano está desdobrado em metas e ações que são acompanhadas regularmente?

Sim
 Não

Existe preocupação com o aprimoramento contínuo da empresa?

Sim
 Não

4.3. CLIENTES E MERCADO

A empresa possui estratégia de comercialização e marketing?

Sim
 Não

A empresa tem definido um mix (conjunto) de produtos e/ou serviços?

Sim
 Não

O processo de tratamento das reclamações/sugestões é eficaz, com pronta e efetiva resolução das reclamações recebidas?

Sim
 Não

A empresa conhece os concorrentes dentro do mercado em que atua?

Sim
 Não

4.4. Informe, em ordem de importância, segundo o faturamento, sendo 1 para o mais importante, os principais clientes de sua empresa?

Clientes	1	2	3	4	5

4.5. Indique quais itens que constituem em problemas reais para a empresa atualmente:

	Muito importante	Importante	Pouco importante e sem importância
Alto custo da mão-de-obra			
Capacidade produtiva			
Competição acirrada no mercado			
Concorrência dos informais			
Dificuldade de acesso ao crédito			
Distribuição do produto			
Elevada carga tributária			
Excesso de exigências legais dos órgãos oficiais			
Falta de capital de giro			
Falta de demanda			
Falta de financiamentos de longo prazo			
Falta de matérias-primas			
Falta de trabalhador qualificado			
Inadimplência de clientes			
Localização			
Taxa de câmbio			
Taxa de juros elevados			

4.4 RELAÇÃO COM FORNECEDORES

A empresa tem conseguido obter, na compra de insumos e matérias-primas, condições adequadas de:

- Garantias de prazo de entrega
- Custos de transporte
- Financiamento
- Facilidade de comunicação
- Cumprimento das especificidades técnicas
- Qualidade
- Preço

O nº de produtos e/ou serviços que não atenderam às especificidades nos últimos 3 meses é adequado?

A empresa consegue definir padrões de qualidade, preço e prazos com seus fornecedores?

4.5 PARCERIAS

A empresa participa ou tem disposição/interesse em participar de algum tipo de rede de empresas?

A empresa estabeleceu interação com clientes, fornecedores, centros de ensino e pesquisa ou entidades de apoio, relacionado a:

Ensaios para desenvolvimento e melhoria de insumos, produtos e processos.

Compra de insumos/equipamentos

Treinamento de funcionários

Ações conjuntas de marketing

Troca de idéias e informações

Qualificação empresarial

A empresa tem encontrado um ambiente favorável a interações e parcerias?

A empresa tem obtido resultados concretos e econômicos nessas parcerias?

4.6 FINANÇAS E CUSTOS

A empresa acompanha mensalmente as despesas tributárias, financeiras e administrativas?

A empresa teve lucro em 2003?

A empresa utiliza os controles: contas a pagar, contas a receber, estoques, faturamento e compras?

A empresa conta com algum tipo de previsão financeira (fluxo de caixa)?

A empresa utiliza algum tipo de sistema de controle de custos e formação do preço de venda?

Qual o faturamento mensal da empresa?

Até R\$ 50 mil

De R\$ 50.000,01 a R\$ 100 mil

De R\$ 100.000,01 a R\$ 200 mil

De R\$ 200.000,01 a R\$ 350 mil

Acima de R\$ 350 mil

4.7 PESSOAS

Há clarezas nas funções, onde são definidas responsabilidades e autoridades dos funcionários?

A empresa promove regularmente treinamento e desenvolvimento dos seus funcionários?

Existem estímulos à produtividade, iniciativa, criatividade e inovação?

5 - GESTÃO TECNOLÓGICA

5.1 GESTÃO AMBIENTAL

A empresa tem conhecimento das questões ambientais pertinentes à sua atividade?

A empresa atende as legislações ambientais específicas (municipal, estadual e federal)?

Existe um Plano de Gestão Ambiental adotado pela empresa?

A empresa tem programa de coleta seletiva de resíduos sólidos?

5.2 PROPRIEDADE INTELECTUAL

A empresa tem marca registrada?

A empresa tem preocupação em registrar patente?

5.3 TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

A empresa tem um sistema de informação considerado adequado?

A empresa divulga seus produtos/serviços através de site?

5.4 GESTÃO DA INOVAÇÃO

Qual a importância de produtos para sua empresa obter diferenciais competitivos?

Qual o esforço de sua empresa em pesquisa e aprendizado?

A empresa promoveu algum lançamento ou alteração significativa na sua principal linha de

produtos?

Introdução das inovações tecnológicas no mercado

Projeto industrial e outras preparações técnicas para a produção e distribuição

A empresa planeja desenvolver um produto ou processo inovador para o mercado?

6 - GESTÃO PRODUTIVA

6.1 GESTÃO DA PRODUÇÃO

As instalações e o processo produtivo estão adequados?

A empresa tem necessidade de aperfeiçoar/desenvolver máquina ou equipamento para o uso próprio?

A empresa planeja desenvolver um produto ou processo inovador para o mercado?

A empresa segue normas metrológicas específicas à sua atividade?

A empresa mantém seus instrumentos calibrados/aferidos?

A empresa utiliza serviços de laboratório metrológico?

6.2 SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

A empresa observa os aspectos de ergonomia, luminosidade e acústica no ambiente de trabalho?

As ferramentas, documentos e equipamentos são guardados em local próprio?

Os funcionários da empresa se utilizam de EPIs /EPCs ?