

## CompeteFor – aproximação entre empresas

### Nome

*CompeteFor*

Originalmente a plataforma *CompeteFor* foi estabelecida com os seguintes objetivos:

- Assegurar o acesso e a transparência de novas oportunidades logísticas advindas como os Jogos Olímpicos Londres 2012
- Maximizar a diversidade empresarial a contribuir com os Jogos Olímpicos Londres 2012
- Criar legado de maior qualificação e expertise empresarial

Ao término dos Jogos Olímpicos Londres 2012, e a constatação da contribuição da plataforma ao desenvolvimento econômico nacional, a permanência de seu funcionamento acarretou revisão nos seus objetivos que foram então considerados como:

- Prover transparência a novas oportunidades de negócios advindas de projetos financiados por recursos públicos.
- Promover a abertura de novas oportunidades em todos os níveis da cadeia de fornecedores em projetos de grande porte.
- Aumentar o conhecimento de mercado e promover a expertise empresarial.

### Objetivo

- Facilitar o desenvolvimento de empresas britânicas ao promover aproximações com serviços de apoio empresarial.
- Permitir pequenos negócios e empresas locais acessarem cadeias de fornecimento de grandes projetos de infraestrutura.
- Estimular a inovação e dinamizar a competição no mercado.
- Promover novos produtos, serviços e abordagens.
- Assegurar maior valor aos recursos investimentos em projetos do setor público.
- Criar redes empresariais para garantir legado após a realização dos Jogos Olímpicos Londres 2012.
- Facilitar o acesso a compradores e fornecedores chave em diversas cadeias de valor.
- Apoiar compradores e fornecedores por meio de treinamentos e assessoria.
- Permitir o desenvolvimento econômico e sustentabilidade.
- Apoiar a criação de empregos e sua devida retenção.

- Prover a compradores o acesso à ampla e diversa rede de expertise empresarial.
- Maximizar a variedade de fornecedores que se beneficiam de investimentos em projetos de grande porte.
- Prover oportunidades para empresas de todos os tamanhos, tipos e origens.
- Aumentar a visibilidade das oportunidades da cadeia de valor por meio de chamadas de ampla concorrência.
- Apoiar estratégica e operacionalmente programas de compra com vistas a fortalecer cadeias de fornecimento.
- Desenvolver novas relações entre adjudicatários principais e terceirizados.

**Público-alvo** Setor empresarial, com especial foco em pequenos negócios e empresas locais londrinas.

**Setor (ou setores) do público-alvo** Multissetorial

**Justificativa** Grandes eventos esportivos apresentam oportunidades de investimento e participação empresarial em diversos setores da economia. Entre os principais investidores para a consecução de atividades voltadas à realização de eventos dessa natureza e à consumação de legado positivo estão o setor público e as grandes estruturas corporativas privadas. A necessidade de democratizar o acesso a oportunidades advindas de investimentos de alto impacto à economia local consubstancia a criação de instrumentos de fomento à participação de pequenos negócios em contratos com entidades de ambas as naturezas. O *CompeteFor* surge, assim, como mecanismo para potencializar a participação de pequenos negócios na economia, ao permiti-los competir por oportunidades de contrato junto ao governo, mas também ao setor privado, no âmbito dos Jogos Olímpicos de Londres 2012.

**Escopo geográfico** Reino Unido

**Ano de implementação** 2008

**Descrição dos serviços e atividades realizados** Originalmente criada a partir de parceria entre a extinta *LDA* e a *London Business Network* como ferramenta de disseminação e catalisação de oportunidades de negócios advindas dos Jogos Olímpicos Londres 2012, a *CompeteFor* é plataforma gratuita e *online* de estímulo à competitividade empresarial, do tipo B2B (*business to business*), para aproximação de negócios entre fornecedores de bens e serviços e empresas compradoras que ganharam licitações ou agências públicas de desenvolvimento.

Trata-se de um *site*, de participação voluntária, em que fornecedores e

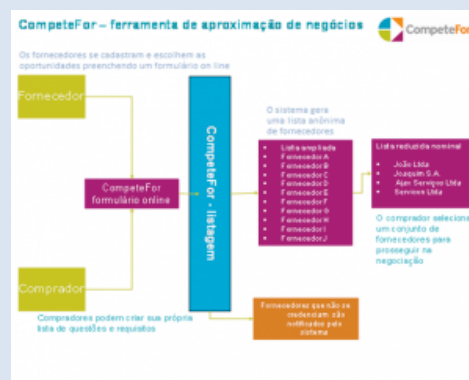
compradores se cadastram para acessar as informações sobre oferta e demanda, considerando as etapas de aquisição, volume, requisitos (técnicos, legais, operacionais) e condições de entrega.

As oportunidades são listadas de acordo com lógica de cadeia de suprimentos, em que há níveis diferentes de fornecimento (empresas âncoras, fornecedores principais, secundários, terciários, e assim por diante), conforme esquema a seguir.



As empresas compradoras e ofertantes se cadastram via preenchimento de formulários, na medida em que têm interesses de negócios a divulgar. Após o cadastro, o sistema capta informações e personaliza as demandas e ofertas, aproximando participantes de rodadas de negócios virtuais.

Além de poupar tempo para compradores e fornecedores de bens e serviços, a ferramenta de *matchmaking* faz aproximações progressivas entre as partes interessadas, por nível de suprimento ao longo da cadeia, evitando apresentar excessivo número de potenciais fornecedores que não tenham os requisitos desejados para cada elo da *supply chain* (ver figura abaixo).



O processo de preenchimento *online* da descrição da oportunidade por parte do comprador de bens e serviços dura em média uma hora, enquanto que o dos fornecedores leva apenas 30 minutos.

Identificadas as oportunidades, as empresas cadastradas, tanto fornecedoras quanto compradoras, recebem *e-mail* do sistema com notificação sobre empresas qualificadas para suas ofertas ou demandas.

Ao término do processo de *matchmaking*, as empresas participantes são conduzidas a assinar termo de compromisso concordando com as condições do processo de negociação e aproximação para os negócios

propostos.

Atualmente o portal segue em funcionamento em função dos resultados obtidos no âmbito da realização dos Jogos Olímpicos Londres 2012. A coordenação do programa foi repassada, no entanto, à *Transport for London* (TfL), enquanto a *London Business Network* auxilia empresas na utilização da plataforma.

Criada em 2008 a partir de parceria entre a extinta *London Development Agency* (LDA – Agência de Desenvolvimento de Londres) e a *London Business Network* (Rede Empresarial de Londres), a plataforma rapidamente foi caracterizada como inovadora ferramenta de desenvolvimento de cadeias de fornecedores e concretização do legado olímpico à economia local. Sua arquitetura processual e seus resultados ensejaram sua permanência após a realização dos jogos enquanto mecanismo de fortalecimento de cadeias de valor no âmbito de projetos de infraestrutura e programas nacionais de compras.

Embora seja plataforma criada por organizações londrinas para capitalização de oportunidades relacionadas aos Jogos Olímpicos de Londres 2012, a *CompeteFor* beneficiou empresas de diversas partes do Reino Unido, uma vez que dois terços dos contratos realizados com fornecedores cadastrados no portal se localizavam fora da capital britânica.

O principal indicador de sucesso da plataforma foi sua permanência enquanto mecanismo de aproximação empresarial após a realização dos Jogos Olímpicos. Demais resultados seguem abaixo.

### **Resultados e evidências disponíveis**

- Mais de 170 mil empresas registradas no portal;
- Mais de 13 mil oportunidades de negócios foram disponibilizadas;
- Aproximadamente 75% dos contratos realizados com fornecedores registrados na plataforma foram com negócios que se declararam como pequena ou média empresa e;
- Todas as regiões do Reino Unido obtiveram contratos, sendo que aproximadamente dois terços destes foram realizados com fornecedores localizados fora de Londres.

Atualmente, mais de 100 grandes projetos de investimento foram identificados como potenciais parceiros da plataforma, além dos conhecidos projetos parceiros como o *Crossrail* e a transformação do *Queen Elizabeth Olympic Park*.

Por fim, vale ressaltar que embora a coordenação do *CompeteFor* não estabeleceu mecanismo compulsório de cotas para compras públicas de pequenos negócios, tampouco medidas para participação obrigatória na plataforma por parte de empresas vencedoras das licitações e contratos, a forte articulação institucional no âmbito dos Jogos Olímpicos Londres 2012 garantiu ampla visibilidade e respaldo à ferramenta.

**Instituição Executora**

<b>Nome</b>	<i>Transport for London (TfL)</i>
<b>País</b>	Reino Unido
<b>Setor</b>	Governo – agência de transporte do governo local de Londres
<b>Clientes</b>	A TfL tem como público-alvo os cidadãos londrinos, uma vez que é responsável pela coordenação do transporte na capital inglesa.
<b>Tamanho</b>	O orçamento da TfL em 2013 foi de aproximadamente £9 bilhões (cerca de 34,5 bilhões de reais).

## Instituições Parceiras

A *CompeteFor* foi elaborada a partir de parceria entre a extinta *London Development Agency (LDA – Agência de Desenvolvimento de Londres)* e a *London Business Network (Rede Empresarial de Londres)*.

**Nome** A *Greater London Authority (GLA – Autoridade da Grande Londres)*, que engloba a *Transport for London (TfL)*, absorveu algumas das antigas funções de sua subsidiária LDA, inclusive a execução da plataforma *CompeteFor*. A administração do portal, porém, é realizada pela empresa *Bip Solutions*, em nome da TfL.

A LDA servia ao governo municipal em seus projetos de fortalecimento econômico e consequente aos negócios londrinos. Tinha como seus principais clientes o setor empresarial londrino, uma vez que servia como entidade de desenvolvimento econômico da cidade.

**Setor** A *London Business Network* foi criada para auxiliar negócios a compreender, avaliar e se engajar nas oportunidades advindas dos Jogos Olímpicos de Londres 2012. Atualmente serve como ponto de aproximação entre a comunidade empresarial e as oportunidades comerciais de organizações do setor público compradoras e grandes projetos de infraestrutura ao redor do Reino Unido.

**Papel** A LDA era a responsável pela coordenação da plataforma, enquanto a *London Business Network* apoiava e permanece executando seu papel de suporte a empresas na utilização da plataforma.

## Análise da Aplicabilidade

**Replicação** O *CompeteFor* representou inovação no que se refere a mecanismos de maximização do aproveitamento por parte de pequenos negócios de oportunidades advindas de grandes eventos esportivos, servindo como instrumento de *benchmarking* para adoção de instrumentos similares em demais cenários nacionais.

Este foi o caso do Brasil que, por meio do Sebrae, identificou a relevância de iniciativa semelhante no contexto da Copa do Mundo da FIFA Brasil 2014 e dos Jogos Olímpicos e Paraolímpicos Rio 2016. Criou-se, assim, a ferramenta Central de Oportunidades, no âmbito do Programa Sebrae 2014, voltado a apoiar micro e pequenas empresas e empreendedores individuais a se tornarem mais competitivos com as oportunidades oferecidas pelos megaeventos a acontecer no país.

A instrumentalização de mecanismos de acesso a mercados em demais contextos depende de aparato institucional apto a vasculhar oportunidades de mercado e aproximá-las de pequenos negócios com potencial e qualidade para aproveitá-las.

O processo de implementação passa, ainda, pela definição da tecnologia a ser utilizado e de serviços adicionais de apoio a empresas interessadas em participar do portal.

Identifica-se, assim, que o *CompeteFor*, caso aliado a demais estratégias de capacitação empresarial e provisão de informações estratégicas, torna-se ferramenta ainda mais relevante enquanto instrumento de desenvolvimento econômico.

No Brasil, o Sebrae compreendeu esta análise, de forma que integrou a Central de Oportunidades a projeto de inteligência comercial internacional em conjunto com a plataforma norte-americana *SBDCGlobal.com*, fator que lhe permite servir como instrumento dentro de estratégia maior de aproximação comercial e fortalecimento econômico local.

## **Conclusão**

O *CompeteFor* é ferramenta de integração de mercados e democratização do acesso e aproveitamento de contratos no âmbito de projetos de grande magnitude, ao representar mecanismo de identificação de oportunidades e visibilidade empresarial. Ao assegurar a transparência e a disponibilização de informações pertinentes à execução de contratos, o portal permite a preparação e a consequente participação de pequenos negócios em contratos de alto valor. Instrumento de fomento ao encadeamento produtivo, a iniciativa foi parcialmente replicada em demais contextos e serve como alicerce para a construção de mecanismos de B2B que aliem o setor público e privado.