

Análise do Contexto

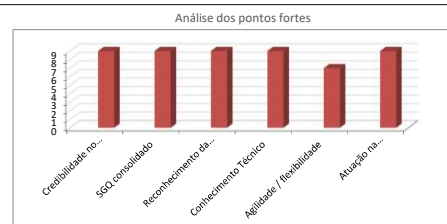
NÚMERO: R.Q. 9
REVISÃO: 01
DATA: 30/07/2018
PÁGINA: 1/2

Questões Internas e Externas

Questões Internas

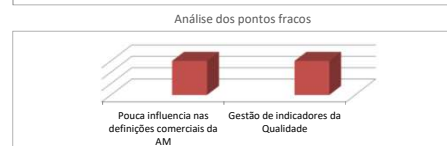
1. Quando olhamos para dentro da Açopronto-NE destacamos como nossos pontos mais fortes:

Pontos Fortes	Grau de força (3, 5, 7 ou 9)	Podemos potencializar?
Credibilidade no mercado	9	Sim
SGQ consolidado	9	Sim
Reconhecimento da AM do trabalho desempenhado	9	Sim
Conhecimento Técnico	9	Sim
Agilidade / flexibilidade	7	Sim
Atuação na prospecção mercado	9	Sim



2. Quando olhamos para dentro da Açopronto-NE destacamos como nossos pontos mais fracos:

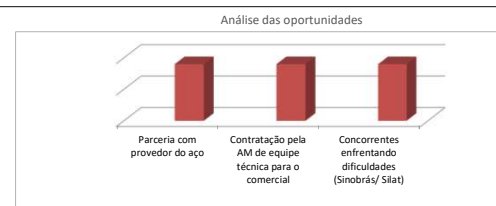
Pontos Fracos	Grau de fraqueza (3, 5, 7 ou 9)	Representa um risco?
Pouca influencia nas definições comerciais da AM	3	Sim
Gestão de indicadores da Qualidade	3	Sim



Questões Externas

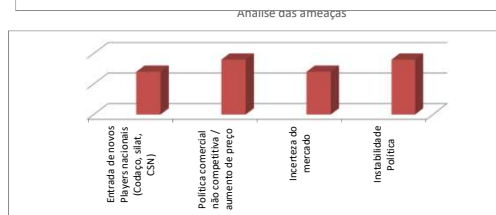
1. Quando olhamos para o mercado, fora da Açopronto-NE destacamos como boas oportunidades:

Oportunidades	Grau de oportunidade (3, 5, 7 ou 9)	Atuaremos para aproveitá-la?
Parceria com provedor do aço	9	Sim
Contratação pela AM de equipe técnica para o comercial	9	Sim
Concorrentes enfrentando dificuldades (Sinobrás/ Silat)	9	Sim



2. Quando olhamos para o mercado, fora da Açopronto-NE destacamos como possíveis ameaças:

Ameaças	Grau da ameaça (3, 5, 7 ou 9)	Representa um risco?
Entrada de novos Players nacionais (Codaço, silat, CSN)	7	Sim
Política comercial não competitiva / aumento de preço	9	Sim
Incerteza do mercado	7	Sim
Inestabilidade Política	9	Sim

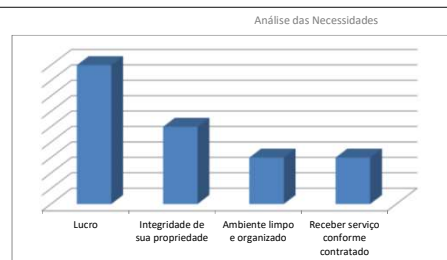


Necessidades e Expectativas das Partes Interessadas

Partes Interessadas	Requisitos	
	Necessidade	Expectativa
Direção	Lucro	Manter o negócio "Açopronto-NE"
Provedor de aço	Integridade de sua propriedade sob os cuidados da	Aumentar participação do mercado (ganho market share)
Colaboradores	Ambiente saudável	Baixa rotatividade
Clientes	Receber o serviço conforme contratado	Redução de preços

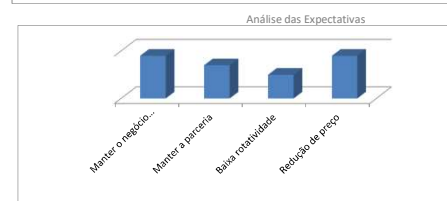
1. Quais são as necessidades das partes interessadas que podem impactar no negócio?

Parte Interessada	Necessidade	Grau de impacto (3, 5, 7 e 9)	Representa um risco?
Direção	Lucro	9	Sim
Provedor de aço/	Integridade de sua propriedade	5	Sim
Colaborador/	Ambiente limpo e organizado	3	Sim
Cliente/	Receber serviço conforme contratado	3	Sim



2. Quais são as expectativas das partes interessadas que podem impactar no negócio?

Parte Interessada	Expectativa	Grau de impacto (3, 5, 7 e 9)	Representa um risco?
Direção	Manter o negócio Açopronto-NE	9	Sim
Provedor de aço/	Manter a parceria	7	Sim
Colaborador/	Baixa rotatividade	5	Sim
Cliente/	Redução de preço	9	Sim



Atualização data: 06/05/2019

Assinatura:

Análise do Contexto

NÚMERO: R.Q. 9
REVISÃO: 01
DATA: 30/07/2018
PÁGINA: 2/2

Direcionamento Estratégico

Ponderando os riscos do ambiente interno (pontos fortes e fracos), os riscos do ambiente externo (oportunidades e ameaças), as partes interessadas pertinentes para o sistema de gestão e os riscos do não atendimento a suas necessidades e expectativas concluímos que o contexto atual da Açopronto-NE é:

Questões Internas:

Pontos Fortes	Justificativas	Ações
Credibilidade no mercado	Tempo de experiência no segmento e bom tendimento	(Plano Ação 17/2019)
SGQ consolidado	Certificação e melhoria dos processos	(Plano Ação 18/2019)
Reconhecimento da AM do trabalho desempenhado	Participação efetiva nos trabalhos desenvolvidos pela AM	(Plano Ação 19/2019)
Conhecimento Técnico	Qualificação acadêmica e tempo de serviço dos envolvidos	(Plano Ação 20/2019)
Agilidade / flexibilidade	Melhoria dos processos internos e integração das partes	(Plano Ação 21/2019)
Atuação nas prospecções do mercado	Forte atuação no mercado imobiliário na região NE	(Plano Ação 22/2019)

Pontos Fracos	Justificativas	Ações
Pouca influencia nas definições comerciais	Política comercial definida pela AM	(Plano ação 23/2019)
Gestão de indicadores	Dificuldade de monitoramento no setor de solda	(Plano ação 24/2019)

Questões Externas:

Oportunidades	Justificativas	Ações
Parceria com provedor do aço	Participação de projetos de inovação junto a AM	(Plano ação 25/2019)
Contratação pela AM de equipe técnica para o comercial	Dificuldade para realizar vendas técnicas do mix de produtos	(Plano ação 26/2019)
Concorrentes enfrentando dificuldades (Sinobrás)	Carteira baixa da concorrência	(Plano ação 27/2019)

Ameaças	Justificativas	Ações
Entrada de novos Players nacionais (Codaço, silat, CSN)	Aumento da concorrência	(Plano ação 28/2019)
Política comercial da AM/aumento preço	Não se aplica - OBS 1	Não se aplica
Incerteza do mercado	Não se aplica - OBS 2	Não se aplica
Instabilidade Política	Não se aplica - OBS 3	Não se aplica

Partes Interessadas

Necessidades	Justificativas	Ações
Lucro (Diretoria)	Redução de custos	(Plano ação 29/2019)
Integridade de sua propriedade (Provedor do aço)	Manter a integridade do aço Arcelormittal durante processo de corte e dobra e soldagem	(Plano ação 33/2019)
Ambiente limpo e organizado (Colaborador)	Conscientização e manutenção dos ambientes de trabalho	(Plano ação 31/2019)
Receber serviço conforme contratado (Cliente)	Melhoria dos processos	(Plano ação 32/2019)

Expectativas	Justificativas	Ações
Manter o negócio Açopronto-NE (Diretoria)	Sinergia nas ações comerciais - Divulgação do mix ArcelorMittal e prospecções	(Plano de ação 30/2019)
Manter a parceria (Provedor do aço)		
Baixa Rotatividade (Colaborador)	Estabilização da quantidade de funcionários	Não se aplica
Redução de preço (Cliente)	Não se aplica - OBS 1	Não se aplica

* OBS1 - as ameaças "instabilidade Política", "incerteza de mercado", "aumento do preço do aço" e a expectativa do cliente "redução de preço": são riscos identificados e monitorados, mas temos pouco poder de influência.

Atualização data: 06/05/2019

Assinatura: _____