

CEMIG

XIV Encontro Anual CEMIG-APIMEC

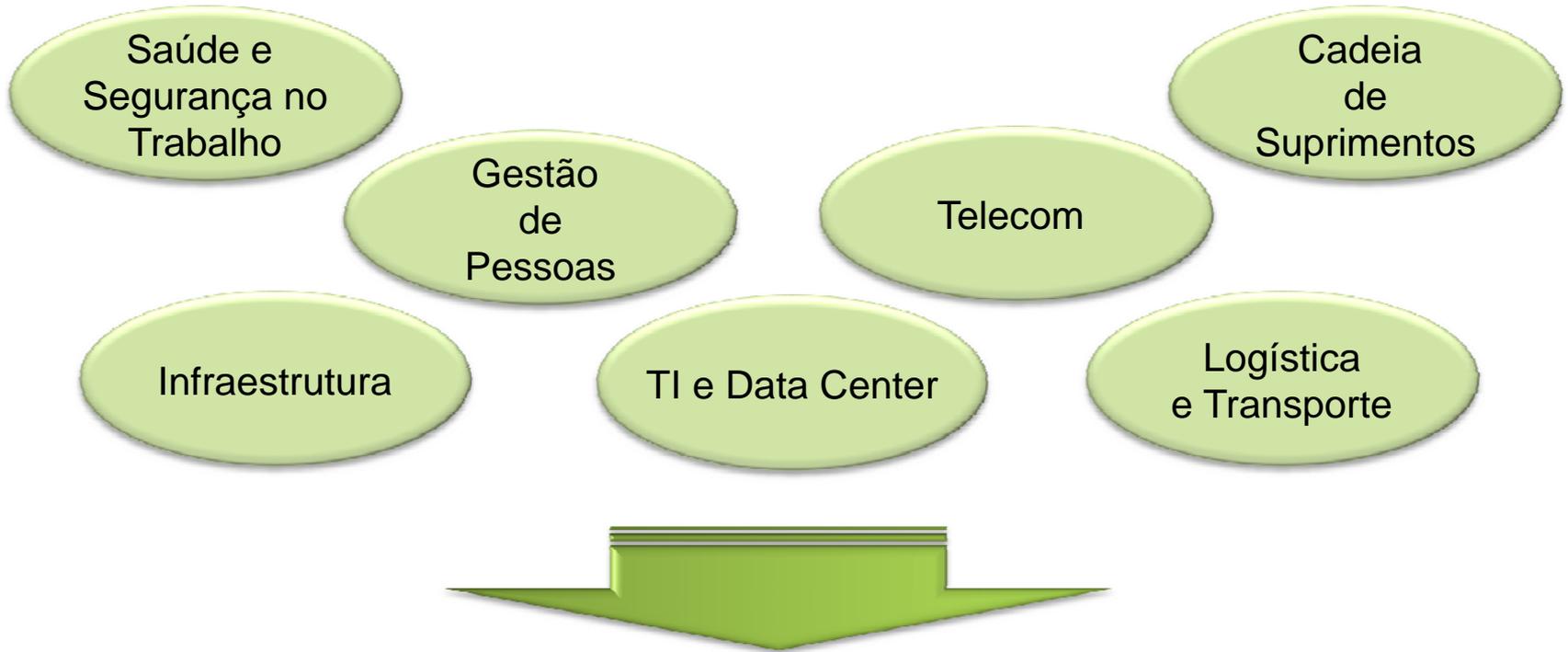


Marco Antonio Rodrigues da Cunha

Diretor de Gestão Empresarial



Diretoria de Gestão Empresarial DGE



Transformar Centros de Custo em Centros de Lucro



- Necessidade de se atingir os resultados esperados no Plano Diretor;
- O portfólio de negócios da Empresa se mantém como cliente preferencial;
- As oportunidades de negócios nos mercados interno e externo;
- A atratividade dessas oportunidades (Produto x Demanda);
- A base de ativos tangíveis e intangíveis existente e de excelente qualidade;
- A competência técnica alcançada pelo quadro de pessoal (conhecimento e experiência);
- Exemplos bem-sucedidas de outras empresas;
- A força da marca CEMIG como atrativo adicional.



- UNIVERCEMIG - Gestão de Conhecimento
- Soluções de Telecom p/ Mercado (Infovias)
- Suprimento para todo Grupo CEMIG (Visão Corporativa)
- “Spin-off” na Solução de SGC
- Suprimento de Material e Serviços diferenciado
(aquisições inteligentes = processos eficientes e rápidos)
- Provimento com Logística Interativa com Fornecedores (estoque virtual)



- Parcerias
- Consórcios
- “Joint-Ventures”
- “Spin-off” futuro
- Convênios
- Participações decorrente de convites
- Exploração de Novos Mercados



Ser reconhecida como parceira indispensável das Empresas do grupo CEMIG e utilizar os seus ativos tangíveis e intangíveis, associados à marca CEMIG, como atrativos para viabilizar novas oportunidades de negócios e angariar recursos para o Grupo CEMIG.

Relações com Investidores

ri@cemig.com.br

Telefone: (55-31) 3506-5024

Fax: (55-31) 3506-5025



A Melhor Energia do Brasil.

