



RELATÓRIO TÉCNICO FINAL

PROGRAMA DE APOIO À COMPETITIVIDADE DAS MICRO E PEQUENAS INDÚSTRIAS PROCOMPI

CONVÊNIO CNI/SEBRAE 22/2010

Brasília

Junho de 2015



SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| Sumário | 3 |
| 1 APRESENTAÇÃO | 9 |
| 2 PROGRAMA PROCOMPI | 9 |
| 3 GOVERNANÇA E MODELO DE GESTÃO | 9 |
| 4 METODOLOGIA DE ATUAÇÃO | 10 |
| 4.1 Estratégia de implementação dos projetos | 10 |
| 4.2 Temas Estratégicos | 11 |
| 4.2.1 Meio ambiente..... | 11 |
| 4.2.2 Inovação..... | 11 |
| 4.2.3 Associativismo | 11 |
| 4.3 ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO | 11 |
| 4.3.1 Monitoramento local | 11 |
| 4.3.2 Monitoramento nacional | 13 |
| 5 AÇÕES DESENVOLVIDAS | 14 |
| 5.1 Projetos de apoio à competitividade | 14 |
| 5.2 Ações de coordenação | 16 |
| 5.2.1 Contratação de recursos humanos para apoio ao Comitê Nacional..... | 16 |
| 5.2.2 Encontros nacionais | 18 |
| 5.2.3 Ações de Comunicação | 19 |
| 6 RESULTADOS DOS PROJETOS APOIADOS | 21 |
| 6.1 Projetos apoiados | 21 |
| 6.1.1 Abrangência geográfica e setorial dos projetos | 26 |
| 6.1.2 Ações nos temas estratégicos..... | 28 |
| 6.1.3 Outras temáticas trabalhadas..... | 28 |
| 6.1.4 Pesquisa Nacional dos Indicadores do PROCOMPI..... | 30 |
| 6.1.5 Atendimentos | 33 |
| 7 AVALIAÇÃO DE EFETIVIDADE | 34 |
| 7.1 Em relação às metas do programa | 34 |
| META 1 - Aumentar a produtividade em 10% das empresas atendidas | 34 |
| META 2 - Apoiar ao menos 100 projetos | 34 |
| META 3 - Beneficiar ao menos 2.000 empresas com as ações do PROCOMPI | 35 |
| META 4 - Implantar ações de meio ambiente em 20% das empresas atendidas..... | 35 |
| META 5 - Implantar ações de inovação em 20% das empresas atendidas..... | 36 |
| META 6 - Implantar ações de fomento ao associativismo em 20% das empresas atendidas | 38 |
| META 7 - Aumentar o faturamento em 20% das empresas atendidas..... | 39 |
| META 8 - Reduzir os custos de produção em 30% das empresas atendidas..... | 40 |
| META 9 - Implementar inovações de processo ou produto em 15% das empresas atendidas..... | 40 |
| META 10 - Realizar três encontros nacionais | 41 |
| 7.2 Em relação às metas dos projetos | 42 |
| 7.3 Resultados qualitativos gerais | 45 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 8 | Conclusões e comentários gerais..... | 46 |
| | ANEXO A: Ações e resultados dos projetos..... | 47 |
| 1 | ACRE..... | 48 |
| 1.1 | Fortalecimento das empresas da cadeia de alimentos de Rio Branco e os municípios do Baixo Acre..... | 48 |
| 1.2 | Fortalecimento das empresas do segmento de extração mineral não-metálicos..... | 50 |
| 2 | Alagoas..... | 52 |
| 2.1 | Projeto do setor de Móveis, Esquadrias e Marcenaria de Maceió..... | 52 |
| 2.2 | Projeto de fortalecimento da gestão e da competitividade das empresas da construção civil de Maceió..... | 54 |
| 2.3 | Projeto de fortalecimento das indústrias do vestuário de Maceió..... | 56 |
| 2.4 | Desenvolvimento das Pequenas Indústrias de Panificação de Alagoas..... | 58 |
| 2.5 | Inovação e desenvolvimento da competitividade das empresas da Construção Civil de Maceió e Agreste Alagoano..... | 60 |
| 2.6 | Projeto de Desenvolvimento do setor gráfico em Maceió e Agreste Alagoano..... | 61 |
| 3 | Amazonas..... | 63 |
| 3.1 | Implementação do Sistema de Gestão da Qualidade nas Micro e Pequenas Indústrias de Alimentação e Panificação de Manaus..... | 63 |
| 4 | Amapá..... | 64 |
| 4.1 | Adequação à conformidade dos produtos das indústrias de cerâmica vermelha do Amapá..... | 64 |
| 4.2 | Gestão sustentável das indústrias de produção de sorvetes Macapá e Santana..... | 65 |
| 5 | Bahia..... | 66 |
| 5.1 | Adequação do Setor de Saneantes de Salvador e RMS..... | 66 |
| 5.2 | Formação da Rede Empresarial de Vestuário do Oeste Baiano..... | 69 |
| 5.3 | Padronização e Certificação da Qualidade de Cosméticos Baianos..... | 71 |
| 5.4 | Programa de melhoria na eficiência do setor Metalmecânico de Salvador e Região Metropolitana..... | 73 |
| 5.5 | Aperfeiçoamento Gerencial da Cadeia Mineradora do Sudoeste Baiano e Formação de Rede Empresarial..... | 75 |
| 5.6 | Fortalecimento Qualificação da Ind. de Papel e Celulose do Extremo Sul Ba..... | 76 |
| 5.7 | Implantação de Programa QSMS na Cadeia Metalmecânico de Feira de Santana..... | 78 |
| 5.8 | Formação de Rede Empresarial de Mineração no entorno do Porto Sul – Região Sul da Bahia..... | 79 |
| 6 | Ceará..... | 81 |
| 6.1 | Desenvolvimento do Setor Industrial de Panificação da Região Norte do estado do Ceará..... | 81 |
| 6.2 | Desenvolvimento do Setor Industrial de Reciclagem da RM Fortaleza..... | 84 |
| 6.3 | Interação Setor de Redes de Dormir Região Metropolitana de Fortaleza e APL Redes de Dormir de Jaguaruana..... | 86 |
| 6.4 | Setorial de Rochas Ornamentais..... | 89 |
| 6.5 | Setorial de Sorvetes..... | 91 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 6.6 | Desenvolvimento do APL de Cachaça de Viçosa | 94 |
| 6.7 | Desenvolvimento Setorial das Indústrias da Alimentação e Rações Balanceadas da RMF | 96 |
| 6.8 | APL de Cerâmica Vermelha de Russas | 98 |
| 6.9 | APL de Cerâmica Vermelha do Cariri | 100 |
| 6.10 | Setorial de Sorvetes | 102 |
| 6.11 | Setorial Gráfico da Região Metropolitana de Fortaleza | 104 |
| 7 | Distrito Federal | 106 |
| 7.1 | Desenvolvimento e adequação das MPE's participantes do APL moveleiro do DF | 106 |
| 7.2 | Projeto de capacitação e implantação de Excelência Empresarial no segmento de panificação do DF | 108 |
| 8 | Espirito Santo..... | 110 |
| 8.1 | Fortalecimento das Indústrias de Panificação da Região Grande Vitória | 110 |
| 9 | Goiás | 112 |
| 9.1 | Desenvolvimento e Crescimento da Produtividade do Trabalho na Indústria Moveleira do APL | 112 |
| 9.2 | Projeto de Capacitação e Implantação de Excelência Empresarial no Segmento de Panificação de Goiânia | 114 |
| 9.3 | Plano de Comunicação para o APL Moveleiro da RM de Goiânia | 116 |
| 9.4 | Programa de Excelência da Gestão da Qualidade no Segmento de Panificação da RM de Goiânia | 117 |
| 10 | Maranhão..... | 119 |
| 10.1 | Gerenciamento de Manutenção e Gestão de Resíduos Lubrificantes na Indústria Mecânica..... | 119 |
| 10.2 | Gestão Ambiental do Processo de Mineração e Desflorestamento na Indústria de Cerâmica para Construção Civil..... | 120 |
| 10.3 | Novas Tecnologias e Design na Indústria Gráfica..... | 122 |
| 11 | Minas Gerais | 123 |
| 11.1 | Desenvolvimento de ações coletivas no setor produtivo Metalmecânico do Vale do Aço | 123 |
| 11.2 | Promoção da melhoria da competitividade para micro e pequenas empresas do APL Moveleiro de Carmo do Cajuru e Região | 125 |
| 11.3 | Promoção e melhoria do setor da construção na qualificação de mão de obra e no programa de qualidade/produtividade nas empresas de Uberaba | 127 |
| 11.4 | Desenvolvimento de Ações Coletivas no setor de TI da RMBH | 129 |
| 11.5 | Capacitação das empresas da rede de negócios da cadeia produtiva do setor moveleiro da Região Metropolitana de Belo Horizonte | 131 |
| 12 | Mato Grosso do Sul | 132 |
| 12.1 | Programa de Desenvolvimento Produtivo do APL do Vestuário Nova Costura | 132 |
| 12.2 | Programa de Desenvolvimento Produtivo do Setor de Panificação do MS..... | 134 |
| 13 | Mato Grosso | 135 |
| 13.1 | APL das Indústrias Gráficas de Cuiabá e Várzea Grande | 135 |
| 13.2 | Competitividade do segmento de Água Mineral nos municípios de Cuiabá e Várzea Grande | 137 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 13.3 | Competitividade do segmento de Reparação de Veículos dos municípios de Cuiabá e Várzea Grande..... | 138 |
| 13.4 | Formação de Núcleo Setorial das Indústrias Gráficas do Pólo Sinop..... | 140 |
| 14 | Pará..... | 141 |
| 14.1 | Promoção da Competitividade das Indústrias de Confeções da Região Metropolitana de Belém - RMB | 141 |
| 14.2 | Desenvolvimento técnico - científico e socioeconômico do parque industrial da Região de São Miguel do Guamá..... | 143 |
| 14.3 | Fortalecimento das Indústrias do Setor de Reparação de Veículos Automotivos localizadas na Região Metropolitana de Belém | 145 |
| 14.4 | Segunda Etapa do Projeto de Promoção da Competitividade das Indústrias de Confeções da Região Metropolitana de Belém | 146 |
| 15 | Paraíba | 147 |
| 15.1 | APL Vale Têxtil de Itaporanga | 147 |
| 15.2 | Fortalecimento do Setor da Panificação de Campina Grande | 149 |
| 15.3 | Núcleo Setorial da Cachaça de Alambique | 151 |
| 15.4 | Fortalecimento do Setor da Indústria de Beneficiamento de Vidros..... | 153 |
| 16 | Pernambuco | 154 |
| 16.1 | Promoção da Competitividade das Indústrias do setor Eletro-Metalmecânico do Estado de Pernambuco | 154 |
| 16.2 | Promoção da Competitividade das MPEs industriais do setor Gráfico do Estado de Pernambuco..... | 156 |
| 17 | Paraná..... | 158 |
| 17.1 | Capacitação Empresarial para Gestores da Indústria Moveleira | 158 |
| 17.2 | Capacitação empresarial para gestores de laticínios no Vale do Ivaí..... | 159 |
| 17.3 | Capacitação técnica e gerencial para as indústrias do setor metalmecânico de Maringá | 160 |
| 17.4 | Capacitação Empresarial para Gestores de Reparadoras de Veículos - Sindirepa Curitiba | 162 |
| 17.5 | Capacitação em Gestão para as Indústrias do Setor Metalmecânico de Londrina | 163 |
| 17.6 | Capacitação Empresarial para Gestores da Indústria da Construção Civil..... | 165 |
| 17.7 | Capacitação Empresarial para Gestores das Indústrias de Panificação | 167 |
| 17.8 | Capacitação Empresarial para Gestores de Indústrias Gráficas | 168 |
| 17.9 | Capacitação Empresarial para Gestores de Reparadoras de Veículos - Ponta Grossa e região | 170 |
| 17.10 | Capacitação Empresarial para Gestores da Indústria Moveleira | 172 |
| 17.11 | Capacitação Empresarial para Gestores de Empresas de Cerâmica Vermelha da região Oeste do Paraná..... | 173 |
| 17.12 | Capacitação Empresarial para Gestores de Reparadoras de Veículos em Francisco Beltrão e Região..... | 174 |
| 17.13 | Capacitação Empresarial para Gestores de Indústrias do setor de vestuário | 176 |
| 17.14 | Projeto de Gestão Estratégica de Embalagens no Setor de Alimentos..... | 177 |
| 18 | Rio de Janeiro..... | 179 |
| 18.1 | Procompi Gráfico 2010 | 179 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 18.2 | Procompi Mobiliário RJ..... | 180 |
| 18.3 | Procompi Audiovisual 2013..... | 182 |
| 19 | Rondônia..... | 184 |
| 19.1 | Fortalecimento da Indústria da Construção Civil do Estado com Vistas à Competitividade..... | 184 |
| 19.2 | Fortalecimento da Indústria da Panificação do Estado de Rondônia..... | 185 |
| 19.3 | Fortalecimento da Indústria de Confeção do Estado com Vistas à Competitividade..... | 187 |
| 19.4 | Fortalecimento da Indústria Gráfica do Estado com Vistas à Competitividade..... | 189 |
| 19.5 | Apoio à Indústria de Cerâmica do Estado de Rondônia..... | 191 |
| 19.6 | Apoio à Indústria de Confeções do Estado de Rondônia..... | 191 |
| 20 | Roraima..... | 193 |
| 20.1 | Fortalecer e aumentar a cadeia produtiva regional das Micros e Pequenas Indústrias de Reparação de Veículos e Acessórios Automotivos do Estado de Roraima..... | 193 |
| 20.2 | Projeto de Desenvolvimento Sustentável para Micro e Pequenas Empresas Industriais do Setor Mineral de Roraima..... | 195 |
| 20.3 | Projeto de estruturação e desenvolvimento das Indústrias Gráficas do Estado de Roraima, com ênfase em inovações tecnológicas e qualificação profissional..... | 197 |
| 20.4 | Desenvolvimento da Indústria Moveleira do Estado de Roraima..... | 199 |
| 20.5 | Projeto de Desenvolvimento das Indústrias Gráficas do Estado de Roraima..... | 200 |
| 21 | Rio Grande do Norte..... | 201 |
| 21.1 | Arranjo Produtivo Local da Cerâmica Vermelha do Rio Grande do Norte..... | 201 |
| 21.2 | Arranjo Produtivo Local de Água Mineral do Rio Grande do Norte..... | 203 |
| 21.3 | Arranjo Produtivo Local de Panificação da Grande Natal..... | 205 |
| 21.4 | Desenvolvimento do Setor Gráfico do RN..... | 208 |
| 21.5 | Arranjo Produtivo Local de Polpas, Sucos de Frutas e Água de Coco do Rio Grande do Norte | 209 |
| 22 | Rio Grande do Sul..... | 211 |
| 22.1 | Desenvolvimento micro empresarial do setor gráfico gaúcho..... | 211 |
| 22.2 | Sustentabilidade das empresas do setor de mármore, granitos e pedras ornamentais situadas na região metropolitana de Porto Alegre..... | 212 |
| 22.3 | Sustentabilidade do setor, mapeamento e Estruturação do APL de Máquinas e Equipamentos Industriais - Eixo Porto Alegre e Caxias do Sul..... | 213 |
| 22.4 | Projeto de Suporte Tecnológico à Segurança do Trabalho em Máquinas e Equipamentos na Indústria de Artefatos de Borracha..... | 214 |
| 22.5 | Desenvolvimento Sustentável para o Segmento de Máquinas para Couro e Calçados..... | 216 |
| 22.6 | TENDÊNCIAS E PADRÕES INTERNACIONAIS PARA O SETOR VESTUÁRIO..... | 217 |
| 23 | Santa Catarina..... | 219 |
| 23.1 | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha do Morro da Fumaça | 219 |
| 23.2 | Desenvolvimento do Setor Madeireiro da Região Serrana de Santa Catarina..... | 221 |
| 23.3 | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha da região do Alto Vale do Itajaí | 222 |
| 23.4 | Desenvolvimento das Empresas do Setor de Metalmeccânico da Região Oeste Catarinense..... | 224 |

| | | |
|--|---|-----|
| 23.5 | Desenvolvimento das Empresas do Setor de Metalmecânico do Planalto Serrano | 226 |
| 23.6 | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha da região do Vale do Itajaí | 228 |
| 23.7 | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha da região de Vale do Rio Tijucas de Santa Catarina | 230 |
| 23.8 | Desenvolvimento das Empresas do setor de Blocos de Concreto da região do Vale do Itajaí de Santa Catarina | 232 |
| 24 | Sergipe | 234 |
| 24.1 | APL de Móveis | 234 |
| 24.2 | Adequação das indústrias de cerâmica à legislação ambiental | 236 |
| 25 | Tocantins | 237 |
| 25.1 | Programa de Capacitação Empresarial - Formação do Empresário do Setor de Panificação | 237 |
| 25.2 | Programa de Capacitação para Indústrias do Mobiliário do Tocantins | 239 |
| 25.3 | Programa de qualificação para aumento da competitividade do setor de confecção da região Central e Norte do Tocantins | 241 |
| ANEXO B: Lista das empresas beneficiadas | | 243 |

1 APRESENTAÇÃO

Este relatório é parte integrante da documentação de prestação de contas do convênio 22/2010 e seus três termos aditivos, celebrados entre a Confederação Nacional da Indústria - CNI e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE para a execução do Programa de Apoio à Competitividade das Micro e Pequenas Indústrias – PROCOMPI.

2 PROGRAMA PROCOMPI

O QUE É O PROCOMPI

O PROCOMPI é o Programa de Apoio à Competitividade das Micro e Pequenas Indústrias, uma parceria estabelecida entre a CNI e o SEBRAE, com o objetivo de promover o aumento da competitividade das micro e pequenas indústrias, por meio de projetos de apoio focados em ações coletivas determinadas pela demanda dos empresários.

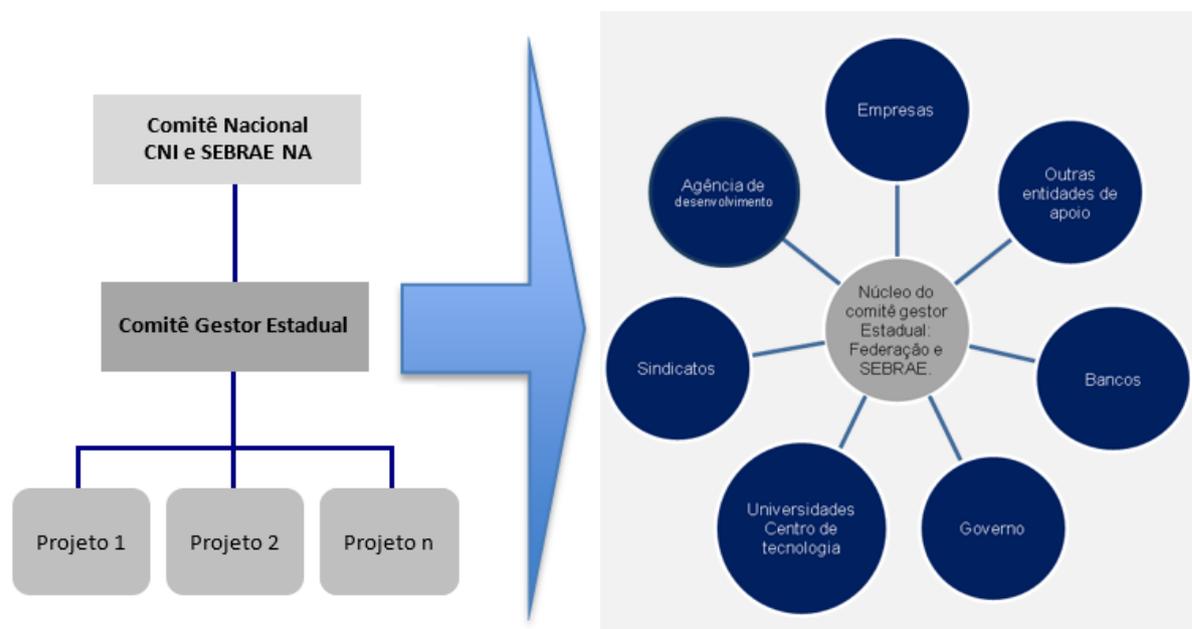
O programa teve início em 1998 e foi renovado nos anos de 2000, 2006 e 2010. A atual edição refere-se ao convênio firmado em 2010 e seus 3 termos aditivos.

3 GOVERNANÇA E MODELO DE GESTÃO

Foi instalado o Comitê Nacional do PROCOMPI, composto por representantes da CNI envolvidos diretamente com o tema das micro e pequenas empresas (Gerência Executiva de Política Industrial) e do SEBRAE nacional (Unidade de Atendimento Setorial Indústria). Trata-se do foro maior de decisão do Programa, acompanhando seus objetivos, diretrizes e metas e deliberando sobre casos omissos.

Dentre as principais atividades encontram-se: planejamento das chamadas de projetos, seleção e aprovação de propostas, gestão da carteira de projetos, apoio para o alcance dos resultados junto às empresas e estímulo à cooperação entre Federação e SEBRAE estadual. O Comitê Nacional do PROCOMPI reuniu-se com periodicidade no mínimo quinzenal durante o período de execução do convênio. Contatos permanentes entre os representantes também foram feitos por meios eletrônicos e telefônicos.

Em cada estado foi instalado um Comitê Gestor estadual, composto por representantes da Federação, do SEBRAE estadual e de parceiros locais. O Núcleo do Comitê Gestor estadual é o responsável pela execução e gestão dos projetos, composto por representantes da Federação e do SEBRAE estadual (Fig.1).



Fonte: elaboração CNI, 2015

Figura 1. Modelo para a governança dos projetos PROCOMPI

4 METODOLOGIA DE ATUAÇÃO

Todas as atividades foram definidas no âmbito do Comitê Nacional do PROCOMPI, em comum acordo entre os representantes do SEBRAE nacional e da CNI. Tomou-se como referência o Regulamento do PROCOMPI, as premissas de gestão compartilhada e a identificação de ações demandadas pelos empresários. A metodologia de Gestão Orientada a Resultados – GEOR foi adotada em todo o processo de execução dos projetos, que foram inseridos no SIGEOR - Sistema da Gestão Orientada a Resultados.

4.1 ESTRATÉGIA DE IMPLEMENTAÇÃO DOS PROJETOS

Uma vez aprovados, os projetos iniciaram o processo de sensibilização das empresas, para estimular a adesão ao projeto. Em seguida, foram realizados os diagnósticos nas empresas, apontando as principais deficiências e *gaps* de competitividade, para posterior elaboração do plano de ação do projeto, de forma coletiva, com a participação dos empresários.

4.2 TEMAS ESTRATÉGICOS

A presente edição do PROCOMPI elegeu três temas estratégicos implementados nos projetos: associativismo, inovação e meio ambiente.

4.2.1 MEIO AMBIENTE

Com o objetivo de colaborar para que as MPEs envolvidas nos projetos PROCOMPI tenham uma atuação consciente e ambientalmente responsável, foram incluídas ações para a implantação de uma gestão ambiental nas empresas.

4.2.2 INOVAÇÃO

Ao incluir ações de promoção da inovação, o PROCOMPI passou a contribuir para o aumento da capacidade de inovação da indústria brasileira e da competitividade do país.

4.2.3 ASSOCIATIVISMO

A metodologia do PROCOMPI promoveu uma série de ações para estimular maior articulação no território, desenvolvimento de lideranças locais, eventos de sensibilização, ações para a estruturação e consolidação da governança local, interação e comunicação entre as partes interessadas – instituições locais, governo e empresas industriais, entre outras.

4.3 ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO

O processo de acompanhamento e avaliação da execução físico-financeira e dos resultados e indicadores dos projetos PROCOMPI foi coordenado pelo Comitê Nacional em dois níveis:

- Nível local, que monitorou os resultados e indicadores de cada projeto;
- Nível nacional, que monitorou os resultados e indicadores do Programa.

4.3.1 MONITORAMENTO LOCAL

O acompanhamento e avaliação do desenvolvimento de cada projeto esteve sob a responsabilidade do Comitê Gestor estadual e dos respectivos gestores dos projetos e se deu sob a supervisão do Comitê Nacional. Foram monitoradas duas dimensões principais: a execução das ações previstas e a variação dos indicadores propostos em cada projeto, definidos segundo seus objetivos e escopo de atuação.

Quatro instrumentos foram utilizados no monitoramento: Sistema SIGEOR Parceiros, relatórios periódicos, contato direto e visitas técnicas *in loco*.

SIGEOR PARCEIROS

O acompanhamento da execução física e da evolução dos indicadores locais de resultados dos projetos foi feito no SIGEOR Parceiros. A responsabilidade de alimentação do sistema foi dos gestores locais. A rede de apoio local do Sebrae estadual e o próprio Comitê Nacional do PROCOMPI foram colocados à disposição dos gestores estaduais para auxiliar no uso do sistema e da metodologia.

RELATÓRIOS PERIÓDICOS

Periodicamente o Comitê Nacional solicitou o encaminhamento de relatórios sobre o andamento dos projetos. Estes relatórios informavam sobre o atingimento dos marcos de cada projeto, a saber: etapas de sensibilização, pactuação do Acordo de Resultados com os empresários, realização de diagnósticos empresariais, estruturação do Plano de Ação e nível de execução das atividades, inclusive das ações nos temas estratégicos, e realização de pesquisas de resultados.

Os relatórios foram sistematicamente analisados pelo Comitê Nacional e o feedback sumarizado foi devolvido aos gestores, de forma a permitir eventuais melhorias na gestão e correções no rumo do projeto, visando acelerar o tempo de execução, contornar dificuldades e aumentar a qualidade das ações dos projetos.

CONTATO DIRETO COM OS GESTORES LOCAIS

Com o objetivo de prestar todo o suporte necessário para o bom desenvolvimento dos projetos, a equipe de apoio do Comitê Nacional manteve contato direto com gestores locais, por meio de vídeo conferências, correio eletrônico e telefone. Nesta atividade sempre se buscou o curto tempo de resposta para atender as demandas dos estados e a qualidade da informação/resposta apresentada.

VISITAS AOS PROJETOS

O Comitê Nacional promoveu visitas técnicas de seus representantes e de consultores técnicos aos projetos. O objetivo foi contribuir para o monitoramento, assessoramento e orientação à execução dos projetos, identificando dificuldades/gargalos e boas práticas, e corrigindo rumos sempre que necessário. As visitas técnicas envolviam, além de reuniões com

o Comitê Gestor estadual, visitas às empresas para capturar a percepção dos empresários e para verificar os resultados e impactos dos projetos no dia-a-dia das empresas.

4.3.2 MONITORAMENTO NACIONAL

A supervisão do PROCOMPI em nível nacional esteve a cargo do Comitê Nacional e de sua equipe técnica. A sistemática de acompanhamento e avaliação do Programa seguiu a estratégia acordada no convênio assinado entre as duas instituições que contava, inclusive, com a contratação de serviços técnicos especializados.

Quatro instrumentos principais foram empregados para o monitoramento do alcance das metas do Programa:

RELATÓRIOS PERIÓDICOS CONSOLIDADOS

Os marcos dos projetos foram sistematicamente consolidados pelo Comitê Nacional após cada rodada de recebimento dos relatórios de acompanhamento. Esta consolidação resultava na construção de um mapa nacional do nível de execução dos projetos, o que permitiu a identificação de melhores práticas e dificuldades comuns e embasou a priorização de visitas e a definição de temas abordados nos encontros nacionais.

RELATÓRIOS DE ENCERRAMENTO

Ao final de cada projeto, o Comitê Nacional solicitou a elaboração do relatório de encerramento. Este relatório informava sobre a abrangência (número de empresas previsto e número real de beneficiárias), a aplicação e resultados dos diagnósticos empresariais, a realização de pesquisa de resultados e sua mensuração (T_0 , T_1 , T_n e T_{enc}), as áreas trabalhadas e as ações realizadas junto às empresas, os principais resultados quantitativos e qualitativos, as ações estruturantes do arranjo ou setor (governança / associativismo), a eventual captação de recursos de outras fontes, as principais lições aprendidas e as melhores práticas. Estes relatórios foram analisados e consolidados, possibilitando a avaliação do Programa em nível nacional.

RELATÓRIOS DE ATENDIMENTOS

Ao final de cada projeto, o Comitê Nacional solicitou o encaminhamento do relatório de atendimentos, seguindo a metodologia utilizada no SIACWEB, adaptada ao PROCOMPI. Este relatório informava sobre número de pessoas e de empresas atendidas em cursos, palestras/seminários, ações de mercado e consultorias.

PESQUISA NACIONAL DE INDICADORES DE RESULTADOS DO PROCOMPI

Com o intuito de avaliar a contribuição das ações coletivas para o ganho de produtividade das empresas participantes dos projetos, foi criada a pesquisa Nacional de Indicadores do PROCOMPI. A pesquisa, iniciada em junho de 2012, acompanhou os projetos até o final do convênio, por meio de questionários respondidos mensalmente pelos empresários beneficiados por meio da internet.

Para a pesquisa, foram utilizadas as boas práticas das pesquisas periódicas da CNI (Sondagem Industrial e Indicadores Industriais), dentre ferramentas e aspectos metodológicos. Para operacionalização da pesquisa, diversas atividades foram necessárias, como a definição da metodologia, elaboração do questionário, formação e manutenção do cadastro de empresas, aplicação dos questionários, recebimento das respostas e tabulação dos dados, além da análise dos dados propriamente ditos. Para essas atividades, contou-se com uma consultoria especializada. Para os resultados, veja-se a seção 6.1.4 - Pesquisa Nacional dos Indicadores do PROCOMPI.

5 AÇÕES DESENVOLVIDAS

A implementação do convênio contou com dois eixos estratégicos:

- Projetos de apoio à competitividade
- Ações de coordenação

5.1 PROJETOS DE APOIO À COMPETITIVIDADE

A concepção dos projetos PROCOMPI partiu da demanda empresarial e da articulação entre os atores locais, buscando atender às prioridades de cada instituição parceira.

As chamadas de projetos foram todas precedidas da realização de videoconferências com os gestores estaduais, para explicar as condições e as estratégias de atuação do PROCOMPI. As

demandas e necessidades das empresas foram apresentadas por meio de projetos elaborados pelas Federações Estaduais de Indústrias, juntamente com as respectivas unidades estaduais do Sebrae, Sindicatos e demais parceiros.

As chamadas de projetos foram divididas em duas etapas: 1) matriz de prioridades e pré-propostas e 2) propostas. Na matriz de prioridades foram explicitadas as prioridades da Federação das Indústrias e do Sebrae-UF, que embasaram a construção das pré-propostas, ao indicarem setores e territórios a serem priorizados. As pré-propostas foram construídas de acordo com a metodologia GEOR, e foram analisadas pelo Comitê Nacional quanto ao enquadramento na metodologia PROCOMPI de ações coletivas. Nesta avaliação, verificou-se a existência de superposição de ações, o alinhamento aos objetivos estratégicos do PROCOMPI, a capacidade de execução dos proponentes e a disponibilidade de recursos do Programa. As pré-propostas que estavam de acordo com os itens avaliados foram detalhadas pelos proponentes e transformadas em propostas. As pré-propostas que não atendiam aos itens foram retornadas para os gestores locais, para reformulação e, eventualmente, posterior aprovação.

Os critérios de seleção das propostas levaram em conta impactos e transformações pretendidas sobre o público-alvo, a pertinência das ações, o planejamento financeiro e adequação à consecução dos objetivos propostos.

Durante toda a vigência do CONVÊNIO CNI/SEBRAE 22/2010 foram realizadas quatro chamadas de projetos (Tab. 1).

Tabela 1. Lançamento das chamadas de projetos do CONVÊNIO CNI/SEBRAE 22/2010

| CHAMADAS | LANÇAMENTO |
|------------|------------|
| 1ª chamada | jul/10 |
| 2ª chamada | set/11 |
| 3ª chamada | jan/13 |
| 4ª chamada | ago/13 |

Fonte: Relatórios internos - elaboração CNI, 2015

Durante a execução do convênio CNI/SEBRAE 22/2010, foram recebidas 186 pré-propostas e aprovadas 150 propostas. Destes, 37 foram cancelados por diferentes razões relacionadas à

¹ Especificamente para o caso dos estados - BA, CE, ES, PA, PE, RN e TO a gestão do projeto foi realizada pelo Instituto Euvaldo Lodi (IEL), conforme aprovado no 1º termo aditivo ao convênio

disponibilidade das empresas em seguir participando dos projetos (Tab. 2). A demanda do público-alvo pelos projetos PROCOMPI, traduzida no número de 186 pré-propostas submetidas para avaliação do Comitê Nacional, chegou a R\$ 46,8 milhões.

Tabela 2. Demanda de pré-propostas e propostas e projetos selecionados e cancelados, segundo a Chamada do CONVÊNIO CNI/SEBRAE 22/2010.

| | Pré-propostas | Propostas | Projetos Cancelados | Projetos concluídos |
|---------------|---------------|------------|---------------------|---------------------|
| 1ª Chamada | 101 | 84 | 26 | 58 |
| 2ª Chamada | 27 | 20 | 1 | 19 |
| 3ª Chamada | 41 | 30 | 7 | 23 |
| 4ª Chamada | 17 | 16 | 3 | 13 |
| TOTAIS | 186 | 150 | 37 | 113 |

Fonte: relatórios internos (elaboração CNI, 2015)

5.2 AÇÕES DE COORDENAÇÃO

As ações de coordenação foram implementadas pelo Comitê Nacional com o propósito de contribuir para a gestão do programa e dos projetos, buscando sistematizar o conhecimento, de forma a garantir uma boa execução do programa e obter resultados superiores.

As ações de coordenação executadas foram:

- Contratação de recursos humanos para apoio ao Comitê Nacional
- Realização dos Encontros Nacionais de Gestores
- Ações de Comunicação

5.2.1 CONTRATAÇÃO DE RECURSOS HUMANOS PARA APOIO AO COMITÊ NACIONAL

EQUIPE DE APOIO AO COMITÊ NACIONAL

Foram contratados analistas para apoio ao trabalho do Comitê Nacional com as seguintes funções:

- Acompanhamento da evolução dos indicadores locais de resultados dos projetos, da execução física e respectiva alimentação do SIGEOR Parceiros
- Acompanhamento remoto dos projetos, por meio da avaliação de relatórios periódicos, encaminhados pelos gestores
- Contato direto com gestores por meios eletrônicos e telefônicos.
- Apoio às visitas de acompanhamento dos resultados dos projetos *in loco*.

CONTRATAÇÃO DE CONSULTORIA EXTERNA PARA O ACOMPANHAMENTO DOS RESULTADOS DOS PROJETOS IN LOCO

Para as visitas técnicas ao local dos projetos foi contratada uma consultoria, que acompanhou representantes do Comitê Nacional.

Foram realizadas 30 visitas de acompanhamento, em todos os estados participantes do PROCOMPI. Em alguns estados, mais de uma visita foi realizada. Estas visitas envolveram encontros com mais de 120 empresas (Fig. 2).



Figura 2. Indicadores de esforço das visitas in loco aos projetos PROCOMPI

A avaliação também buscou informações sobre a participação e envolvimento dos gestores das federações e do Sebrae local no desenvolvimento da governança, na representatividade e importância do projeto no âmbito das entidades, no posicionamento e realização das ações ligadas aos temas estratégicos e na aplicação das pesquisas de resultados.

Entende-se que esta atividade contribuiu para o bom desempenho dos projetos pois:

- Foi realizada no momento adequado e de acordo com a necessidade de orientação em cada estado, previamente identificada pelos instrumentos de acompanhamento e avaliação;
- Forneceu respostas adequadas para as situações apresentadas em cada projeto;
- Teve como fundamento a manutenção do objetivo de cada projeto;
- Foi capaz de identificar histórias de transformação sofridas pelas empresas, em geral não capturadas pelas pesquisas de resultado ou por outras ferramentas de acompanhamento, contribuindo para o desenvolvimento de uma visão estratégica nacional.

Em todos os encontros foram tratados temas centrais ao desenvolvimento dos projetos, como: estratégias de sensibilização/mobilização de empresas, implementação de planos de ações,

prestação de contas, alinhamento e alteração de atividades programadas nos projetos, mensuração e avaliação de resultados, etc. Foram também capturadas oportunidades de melhorias e reflexões para novos projetos e introdução de inovações nos projetos PROCOMPI, para ampliar sua capacidade de atendimento e fomento ao desenvolvimento às micro e pequenas empresas.

CONTRATAÇÃO DE CONSULTORIA EXTERNA ESPECIALIZADA, PARA ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DOS PROJETOS

O convênio previu a contratação de consultoria externa especializada em monitoramento, orientação estratégica e avaliação externa.

CONTRATAÇÃO DE CONSULTORIA PARA A PESQUISA NACIONAL DE INDICADORES DO PROCOMPI

Com o intuito de avaliar a contribuição das ações coletivas para o ganho de produtividade das empresas participantes dos projetos, foi criada a pesquisa Nacional de Indicadores do PROCOMPI, para a qual contratou-se consultoria específica.

A consultoria técnica acompanhou o indicador nacional de resultados do PROCOMPI, acordado nesta edição do convênio como sendo a evolução da produtividade das empresas beneficiadas. Para mais detalhes sobre a metodologia empregada e os resultados alcançados, veja-se a seção 6.1.4 - Pesquisa Nacional dos Indicadores do PROCOMPI.

5.2.2 ENCONTROS NACIONAIS

Os Encontros Nacionais foram eventos de capacitação dos gestores estaduais, com o objetivo de promover troca de experiências, capacitação técnica em temas de desenvolvimento empresarial e formas de intervenção junto ao público-alvo, capacitação no regulamento do convênio e ferramentas como o SIGEOR e integração entre gestores das duas instituições parceiras.

5.2.3 AÇÕES DE COMUNICAÇÃO

Dentre as atividades desenvolvidas para o estabelecimento de um processo de comunicação claro e eficiente entre os atores envolvidos, destacaram-se:

- Elaboração de identidade visual para o programa, com base em logomarca criada nas edições anteriores do PROCOMPI;
- Elaboração de manuais e formulários - buscando a padronização dos processos e simplificação de procedimentos, utilizando a identidade visual criada;
- Desenvolvimento de folder, utilizando a identidade visual criada;
- Desenvolvimento de modelos de apresentação e relatórios;
- Elaboração de quatro vídeos promocionais do PROCOMPI, visando apresentar o programa e apresentar casos de sucesso com a participação de empresários beneficiados, buscando a adesão de potenciais beneficiados. Disponíveis em: <https://goo.gl/Q4vbtn>.
- Elaboração de três publicações: *Melhores Práticas em Ações Ambientais*, *Melhores Práticas em Inovação e Produtividade* e *Melhores Práticas em Associativismo*, apresentando casos de sucesso de projetos, destacando ações e resultados relacionados aos temas estratégicos (Fig. 3);

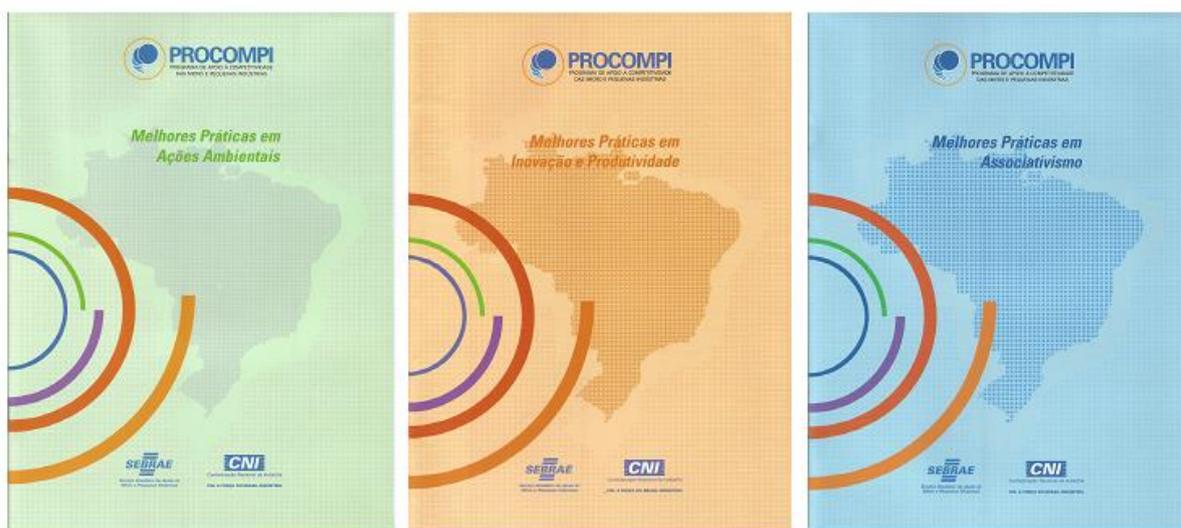


Figura 3. Publicações do PROCOMPI nos temas estratégicos.

- Incentivo à disseminação de informações - matérias veiculadas pelos canais das instituições parceiras e imprensa geral.

- Extranet - atualização e disponibilização de documentos pelo canal da extranet;
- Atualização do Site do PROCOMPI - <http://procompi.cni.org.br> de modo a incorporar a atual edição e os projetos apoiados (Fig. 4);



Figura 4. Página do PROCOMPI na WEB.

O PROCOMPI foi apresentado em diversas oportunidades, buscando ampliar o público-alvo a ser beneficiado:

- Conferência Brasileira de APLs (2013) - Estande institucional, apresentações de casos de sucesso de projetos por empresários beneficiados nos painéis e palestras, participação de gestores e empresários. Público alcançado: gestores de APLs, empresários, gestores públicos, gestores de projetos de entidades de apoio
- Encontro Nacional da Indústria - ENAI (2012, 2013 e 2014) - Veiculação dos vídeos do PROCOMPI, distribuição de folders e divulgação e atendimento a empresários. Público alcançado: mais de 2.000 pessoas em cada uma das edições do ENAI, incluindo presidentes de sindicatos, gestores públicos e empresários de micro e pequeno porte.
- Encontro CNI Sustentabilidade 2014 - Estande institucional, distribuição da publicação "Melhores Práticas em Ações Ambientais", e viabilização da participação de gestores de projetos PROCOMPI e empresários nas discussões sobre as tendências em resíduos sólidos.

6 RESULTADOS DOS PROJETOS APOIADOS

6.1 PROJETOS APOIADOS

Nas quatro chamadas desta edição do PROCOMPI, foram apoiados 113 projetos de variados setores, distribuídos por todas as regiões do país (Tab. 3).

Tabela 3. Projetos aprovados por Chamada e respectivas Unidades da federação executoras, região e setor industrial trabalhado.

| CHAMADA | UF | SETOR | PROJETO |
|---------|----|------------------------|---|
| 1ª | AC | Alimentos e Bebidas | Fortalecimento das empresas da cadeia de alimentos de Rio Branco e os municípios do Baixo Acre |
| 1ª | AC | Minerais não-metálicos | Fortalecimento das empresas do segmento de extração mineral não-metálicos localizadas nos municípios de Rio Branco, Capixaba, Plácido de Castro, Xapuri, Brasília, Capixaba, Porto Acre |
| 1ª | AL | Construção Civil | Fortalecimento da Gestão e da Competitividade das Micro e Pequenas Empresas da Construção Civil de Maceió |
| 1ª | AL | Têxtil e Confecções | Moda Design: Fortalecimento das indústrias do vestuário de Maceió |
| 1ª | AL | Madeira e Móveis | Projeto do setor de Móveis, Esquadrias e Marcenaria de Maceió |
| 1ª | AM | Alimentos e Bebidas | Implementação do Sistema de Gestão da Qualidade nas Pequenas e Micro Indústrias de Alimentação e Panificação de Manaus/AM |
| 1ª | AP | Cerâmica Vermelha | Adequação à conformidade dos produtos das indústrias de cerâmica vermelha do Amapá |
| 1ª | BA | Químico | Adequação do Setor de Saneantes de Salvador e RMS |
| 1ª | BA | Têxtil e Confecções | Formação da Rede Empresarial de Vestuário do Oeste Baiano |
| 1ª | BA | Químico | Padronização e Certificação da Qualidade de Cosméticos Baianos |
| 1ª | BA | Metalmeccânico | Programa de melhoria na eficiência do setor de Metal-Mecânico de Salvador e Região Metropolitana. |
| 1ª | CE | Alimentos e Bebidas | Desenvolvimento do Setor Industrial de Panificação da Região Norte do estado do Ceará |
| 1ª | CE | Reciclagem | Desenvolvimento do Setor Industrial de Reciclagem da RMF |
| 1ª | CE | Têxtil e Confecções | Interação Setor de Redes de Dormir Região Metropolitana de Fortaleza e APL Redes de Dormir de Jaguaruana |
| 1ª | CE | Minerais não-metálicos | Setorial de Rochas Ornamentais |
| 1ª | CE | Alimentos e Bebidas | Setorial de Sorvetes |
| 1ª | DF | Madeira e Móveis | Desenvolvimento e adequação das MPE's participantes do APL moveleiro do DF |
| 1ª | DF | Alimentos e Bebidas | Projeto de capacitação e implantação de Excelência Empresarial no segmento de panificação do DF |
| 1ª | GO | Madeira e Móveis | Desenvolvimento e Crescimento da Produtividade do Trabalho na Indústria Moveleira do APL |
| 1ª | GO | Alimentos e Bebidas | Projeto de Capacitação e Implantação de Excelência Empresarial no Segmento de Panificação de Goiânia |
| 1ª | MA | Metal Mecânico | Gerenciamento de Manutenção e Gestão de Resíduos Lubrificantes na Indústria Mecânica |
| 1ª | MA | Cerâmica Vermelha | Gestão Ambiental do Processo de Mineração e Desflorestamento na |

| CHAMADA | UF | SETOR | PROJETO |
|---------|----|-----------------------|---|
| | | | indústria de Cerâmica para construção civil |
| 1ª | MA | Gráfico | Novas Tecnologias e Design na Indústria Gráfica |
| 1ª | MG | Metal Mecânico | Desenvolvimento de ações coletivas no setor produtivo de Metal Mecânico do Vale do Aço |
| 1ª | MG | Madeira e Móveis | Promoção da melhoria da competitividade para micro e pequenas empresas do APL Moveleiro de Carmo do Cajuru e Região |
| 1ª | MG | Construção Civil | Promoção e melhoria do setor da construção na qualificação de mão de obra e no programa de qualidade/produtividade nas empresas de Uberaba |
| 1ª | MT | Gráfico | APL das Indústrias Gráficas de Cuiabá e Várzea Grande |
| 1ª | MT | Alimentos e Bebidas | Competitividade do segmento de Água Mineral nos municípios de Cuiabá e Várzea Grande |
| 1ª | MT | Reparação de Veículos | Competitividade do segmento de Reparação de Veículos dos municípios de Cuiabá e Várzea Grande |
| 1ª | PA | Têxtil e Confecções | Promoção da Competitividade das Indústrias de Confecções da Região Metropolitana de Belém – RMB |
| 1ª | PB | Têxtil e Confecções | APL Vale Têxtil de Itaporanga |
| 1ª | PB | Alimentos e Bebidas | Fortalecimento do Setor da Panificação de Campina Grande |
| 1ª | PB | Alimentos e Bebidas | Núcleo Setorial da Cachaça de Alambique |
| 1ª | PE | Metalmeccânico | Promoção da Competitividade das Indústrias do setor Eletro-Metal-Mecânico do Estado de Pernambuco |
| 1ª | PE | Gráfico | Promoção da Competitividade das MPE's industriais do setor Gráfico do Estado de Pernambuco |
| 1ª | PR | Madeira e Móveis | Capacitação Empresarial para Gestores da Indústria Moveleira |
| 1ª | PR | Alimentos e Bebidas | Capacitação Empresarial para Gestores de Laticínios |
| 1ª | PR | Reparação de Veículos | Capacitação Empresarial para Gestores de Reparadoras de Veículos |
| 1ª | PR | Metal Mecânico | Capacitação Técnica e Gerencial para as Indústrias do Setor Metal Mecânico de Maringá - PR |
| 1ª | RJ | Gráfico | PROCOMPI Gráfico 2010 RJ |
| 1ª | RJ | Madeira e Móveis | PROCOMPI Mobiliário RJ 2010 |
| 1ª | RN | Cerâmica Vermelha | Arranjo Produtivo Local da Cerâmica Vermelha do Rio Grande do Norte |
| 1ª | RN | Alimentos e Bebidas | Arranjo Produtivo Local de Água Mineral do Rio Grande do Norte |
| 1ª | RN | Alimentos e Bebidas | Arranjo Produtivo Local de Panificação da Grande Natal |
| 1ª | RO | Construção Civil | Fortalecimento da Indústria da Construção Civil do Estado com Vistas à Competitividade |
| 1ª | RO | Alimentos e Bebidas | Fortalecimento da Indústria da Panificação do Estado com Vistas à Competitividade |
| 1ª | RO | Têxtil e Confecções | Fortalecimento da Indústria de Confecção do Estado com Vistas à Competitividade |
| 1ª | RO | Gráfico | Fortalecimento da Indústria Gráfica do Estado com Vistas à Competitividade |
| 1ª | RR | Reparação de Veículos | Fortalecer e aumentar a cadeia produtiva regional das Micros e Pequenas Indústrias de Reparação de Veículos e Acessórios Automotivos do Estado de Roraima |

| CHAMADA | UF | SETOR | PROJETO |
|---------|----|--------------------------|---|
| 1ª | RR | Mineração | Projeto de Desenvolvimento Sustentável para Micro e Pequenas Empresas Industriais do Setor Mineral de Roraima |
| 1ª | RS | Gráfico | Desenvolvimento micro empresarial do setor gráfico gaúcho |
| 1ª | RS | Minerais não-metálicos | Sustentabilidade das empresas do setor de mármore, granitos e pedras ornamentais situadas na região metropolitana de Porto Alegre |
| 1ª | RS | Metal Mecânico | Sustentabilidade do setor - mapeamento e Estruturação APL Máquinas e Equipamentos Industriais - Eixo Porto Alegre e Caxias S |
| 1ª | SC | Cerâmica Vermelha | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha do Morro da Fumaça. |
| 1ª | SC | Madeira e Móveis | Desenvolvimento do Setor Madeireiro da Região Serrana de Santa Catarina |
| 1ª | SE | Madeira e Móveis | APL de Móveis |
| 1ª | TO | Alimentos e Bebidas | Programa de Capacitação Empresarial - Formação do Empresário do Setor de Panificação - Etapa 2 |
| 1ª | TO | Madeira e Móveis | Programa de Capacitação para Indústrias do Mobiliário do Tocantins |
| 2ª | AP | Alimentos e Bebidas | Gestão sustentável das indústrias de produção de sorvetes de Macapá e Santana |
| 2ª | BA | Mineração | Aperfeiçoamento Gerencial da Cadeia Mineradora do Sudoeste Baiano |
| 2ª | BA | Papel e Celulose | Fortalecimento e Qualificação da Indústria de Papel e Celulose do Extremo S da Bahia |
| 2ª | BA | Metalmeccânico | Implantação de Programa QSMS na Cadeia Metal- Mecânico de Feira de Santana |
| 2ª | CE | Alimentos e Bebidas | Desenvolvimento do APL de Cachaça de Viçosa / CE |
| 2ª | CE | Alimentos e Bebidas | Desenvolvimento Setorial das Indústrias da Alimentação e Rações Balanceadas da RMF |
| 2ª | ES | Alimentos e Bebidas | PROCOMPI 2012 - Fortalecimento das Indústrias de Panificação da Região Grande Vitória - ES |
| 2ª | MG | Tecnologia da Informação | Desenvolvimento de Ações Coletivas no setor de TI da RMBH |
| 2ª | PB | Minerais não-metálicos | Fortalecimento do Setor da Indústria de Beneficiamento de Vidros |
| 2ª | PR | Metal Mecânico | CAPACITAÇÃO EM GESTÃO PARA AS INDÚSTRIAS DO SETOR METAL MECÂNICO DE LONDRINA – PR |
| 2ª | PR | Construção Civil | Capacitação Empresarial para Gestores da Indústria da Construção Civil |
| 2ª | PR | Alimentos e Bebidas | Capacitação Empresarial para Gestores das Indústrias de Panificação |
| 2ª | PR | Gráfico | Capacitação Empresarial para Gestores de Indústrias Gráficas |
| 2ª | PR | Reparação de Veículos | Capacitação Empresarial para Gestores de Reparadoras de Veículos - Ponta Grossa |
| 2ª | RR | Gráfico | Projeto de estruturação e desenvolvimento das Indústrias Gráficas do Estado de Roraima, com ênfase em inovações tecnológicas e qualificação profissional. |
| 2ª | RS | Borracha | Projeto de Suporte Tecnológico à Segurança do Trabalho em Máquinas e Equipamentos na Indústria de Artefatos de Borracha |
| 2ª | SC | Cerâmica Vermelha | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha da região do Alto Vale do Itajaí. |

| CHAMADA | UF | SETOR | PROJETO |
|---------|----|-----------------------|---|
| 2ª | SC | Metal Mecânico | Desenvolvimento das Empresas do Setor de Metal Mecânico da Região Oeste Catarinense. |
| 2ª | SC | Metal Mecânico | Desenvolvimento das Empresas do Setor de Metal Mecânico do Planalto Serrano. |
| 3ª | AL | Alimentos e Bebidas | Desenvolvimento Das Pequenas Indústrias de Panificação de AL |
| 3ª | AL | Construção Civil | Inovação e Desenvolvimento da Competitividade das empresas da Construção Civil de Maceió e Agreste Alagoano |
| 3ª | AL | Gráfico | Projeto de Desenvolvimento do Setor Gráfico em Maceió e Agreste Alagoano |
| 3ª | BA | Mineração | Formação de Rede Empresarial do ramo de Mineração no entorno do Porto S – Região S da Bahia |
| 3ª | CE | Cerâmica Vermelha | APL de Cerâmica Vermelha de Russas/CE |
| 3ª | GO | Madeira e Móveis | Plano de Comunicação para o APL Moveleiro da Região Metropolitana de Goiânia |
| 3ª | GO | Alimentos e Bebidas | Programa de Excelência da Gestão da Qualidade no Segmento de Panificação da Região Metropolitana de Goiânia |
| 3ª | MG | Madeira e Móveis | Capacitação das empresas da rede de negócios da cadeia produtiva do setor moveleiro da Região Metropolitana de Belo Horizonte. |
| 3ª | MS | Têxtil e Confecções | Programa de Desenvolvimento Produtivo do APL do Vestuário Nova Costura – Região S do MS |
| 3ª | MS | Alimentos e Bebidas | Programa de Desenvolvimento Produtivo do Setor de Panificação do MS |
| 3ª | MT | Gráfico | Formação de Núcleo Setorial das Indústrias Gráficas do Polo Sinop. |
| 3ª | PA | Cerâmica Vermelha | Desenvolvimento técnico - científico e sócio - econômico do parque industrial da Região de São Miguel do Guamá |
| 3ª | PA | Reparação de Veículos | Fortalecimento das micro e pequenas indústrias do setor de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado do Pará situadas na região metropolitana de Belém |
| 3ª | PR | Madeira e Móveis | Capacitação Empresarial para Gestores da Indústria Moveleira |
| 3ª | PR | Cerâmica Vermelha | Capacitação Empresarial para Gestores de Empresas de Cerâmica Vermelha da região Oeste do Paraná. |
| 3ª | PR | Reparação de Veículos | Capacitação Empresarial para Gestores de Reparadoras de Veículos em Francisco Beltrão/PR e Região |
| 3ª | RN | Gráfico | Desenvolvimento do Setor Gráfico do RN |
| 3ª | RO | Cerâmica Vermelha | Apoio à Indústria de Cerâmica do Estado de Rondônia |
| 3ª | RO | Têxtil e Confecções | Apoio à Indústria de Confecções do Estado de Rondônia |
| 3ª | RR | Madeira e Móveis | Desenvolvimento da Indústria Moveleira do Estado de Roraima |
| 3ª | RR | Gráfico | Projeto de Desenvolvimento das Indústrias Gráficas do Estado de Roraima |
| 3ª | SE | Cerâmica Vermelha | Adequação das indústrias de cerâmica à legislação ambiental |
| 3ª | TO | Têxtil e Confecções | Programa de qualificação para aumento da competitividade do setor de confecção da região Central e N do Tocantins. |
| 4ª | CE | Cerâmica Vermelha | APL de Cerâmica Vermelha do Cariri CE |
| 4ª | CE | Alimentos e Bebidas | Setorial de Sorvetes |
| 4ª | CE | Gráfico | Setorial Gráfico da Região Metropolitana de Fortaleza |
| 4ª | PA | Têxtil e Confecções | Segunda Etapa do Projeto de Promoção da Competitividade das |

| CHAMADA | UF | SETOR | PROJETO |
|---------|----|---------------------|---|
| | | | Indústrias de Confecções da Região Metropolitana de Belém – RMB. |
| 4ª | PR | Têxtil e Confecções | Capacitação Empresarial para Gestores de Indústrias do setor de vestuário |
| 4ª | PR | Alimentos e Bebidas | Projeto de Gestão Estratégica de Embalagens no Setor de Alimentos |
| 4ª | RJ | Audiovisual | PROCOMPI Audiovisual 2013 |
| 4ª | RN | Alimentos e Bebidas | Arranjo Produtivo Local de Polpas, Sucos de Frutas e Água de Coco do Rio Grande do Norte |
| 4ª | RS | Couro e Calçados | Desenvolvimento Sustentável para o Segmento de Máquinas para Couro e Calçados |
| 4ª | RS | Têxtil e Confecções | Internacionalização: foco em melhorias do produto e processo do setor Vestuário na região metropolitana de Porto Alegre |
| 4ª | SC | Construção Civil | Desenvolvimento das Empresas do setor de Blocos de Concreto da região do Vale do Itajaí de Santa Catarina |
| 4ª | SC | Cerâmica Vermelha | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha da região do Vale do Rio Tijucas de Santa Catarina |
| 4ª | SC | Cerâmica Vermelha | Desenvolvimento das Empresas do setor de Cerâmica Vermelha da região do Vale do Itajaí |

Fonte: relatórios internos (elaboração CNI, 2015)

6.1.1 ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA E SETORIAL DOS PROJETOS

O PROCOMPI beneficiou 2.298 empresas distribuídas em 25 estados da Federação e 17 setores (Fig. 5 e Tab.4). As regiões Norte e Nordeste desenvolveram mais da metade dos projetos concluídos. (Fig.6).

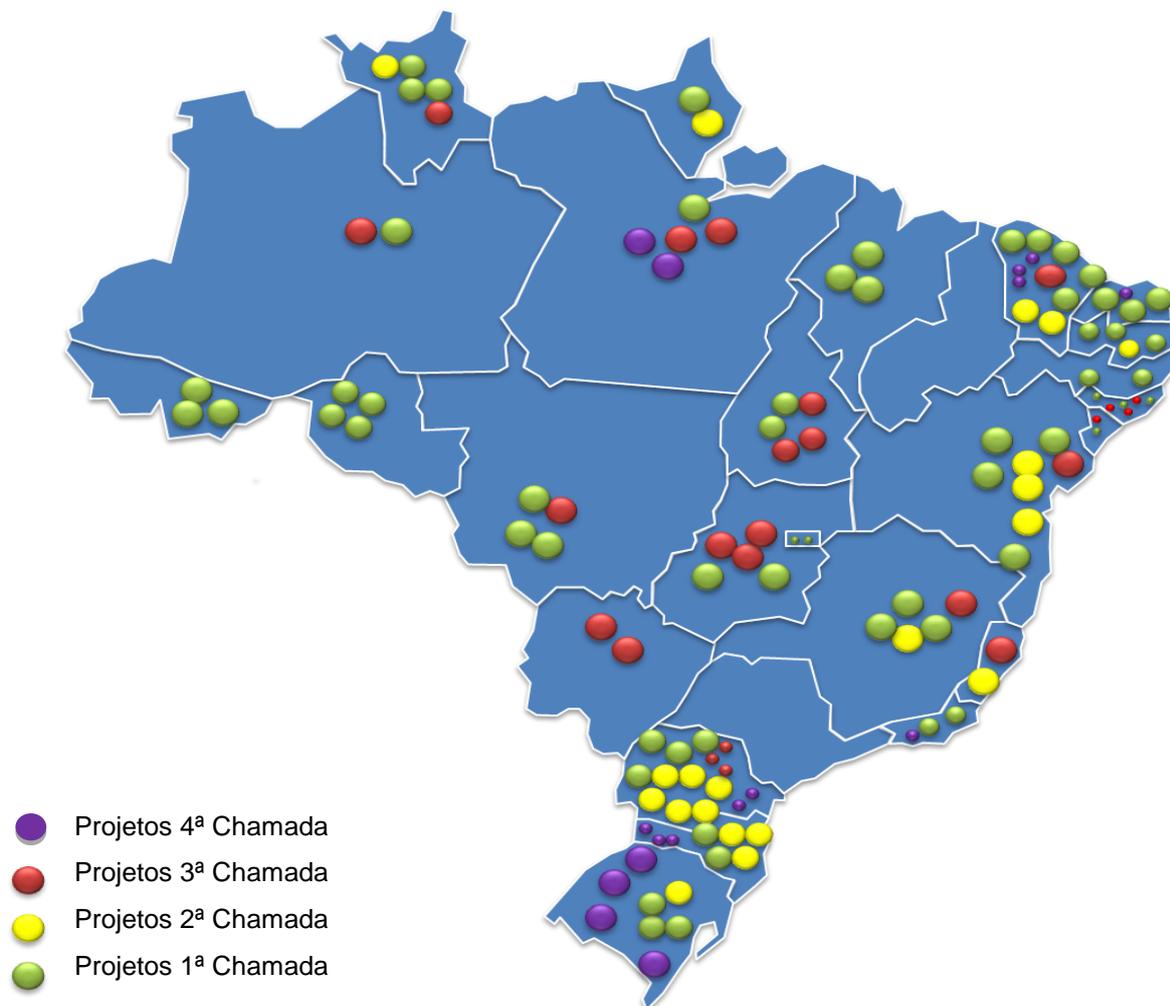
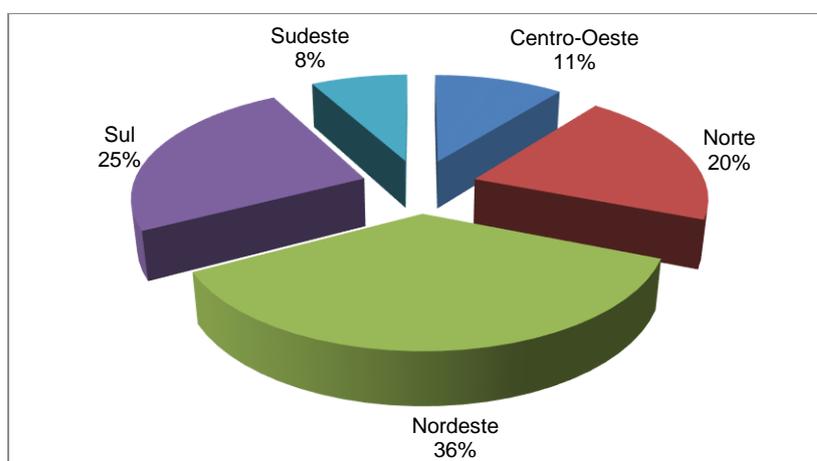


Figura 5. Distribuição dos projetos concluídos, por chamada

Tabela 4. Abrangência setorial e geográfica dos projetos do PROCOMPI e número de empresas beneficiadas.

| Setor Industrial | # de Projetos | # de UFs | # de empresas beneficiadas |
|--------------------------|---------------|----------|----------------------------|
| Alimentos e Bebidas | 26 | 16 | 492 |
| Audiovisual | 1 | 1 | 14 |
| Borracha | 1 | 1 | 26 |
| Cerâmica Vermelha | 13 | 9 | 323 |
| Construção Civil | 6 | 5 | 104 |
| Couro e Calçados | 1 | 1 | 20 |
| Gráfico | 13 | 11 | 249 |
| Madeira e Móveis | 13 | 10 | 249 |
| Metalmecânico | 10 | 7 | 225 |
| Mineração | 3 | 2 | 60 |
| Minerais não-metálicos | 3 | 3 | 57 |
| Papel e Celulose | 1 | 1 | 36 |
| Reciclagem | 1 | 1 | 28 |
| Reparação de Veículos | 6 | 4 | 142 |
| Tecnologia da Informação | 1 | 4 | 19 |
| Têxtil e Confeccções | 12 | 1 | 217 |
| Químico | 2 | 10 | 37 |
| TOTAIS | 113 | - | 2298 |

Fonte: relatórios internos (elaboração CNI, 2015)



Fonte: relatórios de encerramento dos projetos (elaboração CNI, 2015)

Figura 6. Distribuição dos projetos concluídos, por região geográfica

6.1.2 AÇÕES NOS TEMAS ESTRATÉGICOS

Especificamente nos temas estratégicos desta edição do PROCOMPI, 104 projetos solicitaram apoio para a realização destas ações, distribuídos da seguinte maneira:

- 66 projetos trabalharam a temática da Inovação;
- 51 projetos executaram ações em Meio Ambiente;
- 33 projetos trabalharam o Fomento ao Associativismo.

Salienta-se que 31 projetos (em torno de 27%) trabalharam simultaneamente dois ou os três temas estratégicos.

Em relação à realização das ações em temas estratégicos nas empresas, constatou-se que 59% delas participou de ações de inovação (Tab. 5), e quase a metade delas foram beneficiadas com ações na temática meio ambiente e um terço participou de ações de fomento ao associativismo, superando em muito as metas estabelecidas para o PROCOMPI (ver também item 6.1.). Ao final, quase 90% das empresas beneficiadas participaram de pelo menos uma ação estratégica.

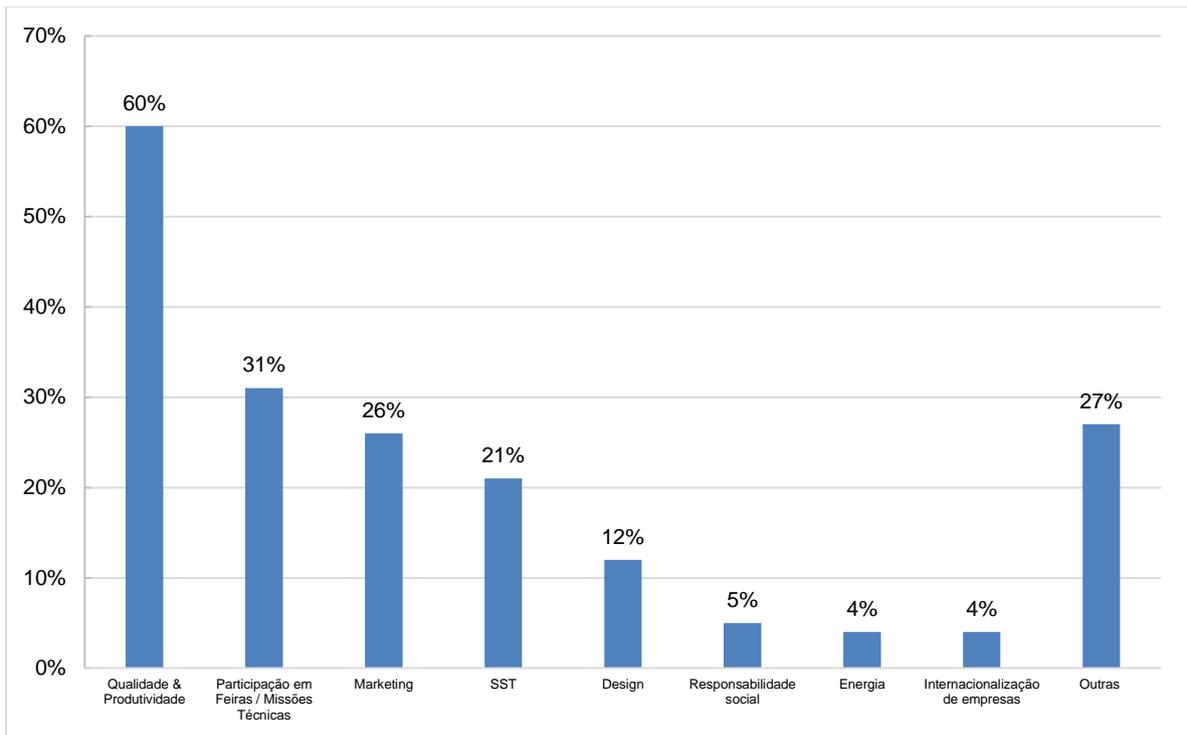
Tabela 5. Empresas beneficiadas pelas ações estratégicas e percentual em relação ao total de empresas trabalhadas do PROCOMPI 2010-2015

| Ações Estratégicas | # Empresas beneficiadas | % Empresas atingidas |
|---------------------------|-------------------------|----------------------|
| MEIO AMBIENTE | 1.060 | 46% |
| INOVAÇÃO | 1.348 | 59% |
| FOMENTO AO ASSOCIATIVISMO | 670 | 29% |

Fonte: relatórios internos (elaboração CNI, 2015)

6.1.3 OUTRAS TEMÁTICAS TRABALHADAS

Quando se analisam os principais temas trabalhados nos projetos, à parte os temas estratégicos, observa-se que 60% deles tiveram ações em qualidade e produtividade e mais de um terço em participação em feiras, exposições e missões técnicas (Fig. 7).



Fonte: relatórios de encerramento dos projetos (elaboração CNI, 2015)

Figura 7. Ações trabalhadas no PROCOMPI, além dos temas estratégicos - % sobre total

6.1.4 PESQUISA NACIONAL DOS INDICADORES DO PROCOMPI

A pesquisa, iniciada em junho de 2012, acompanhou os projetos até o final do convênio, por meio de questões disponibilizadas na WEB e respondidos mensalmente pelos empresários beneficiados por meio da internet.

A pesquisa abrangeu mais de 2.000 empresas atendidas pelo PROCOMPI em 23 estados: Acre, Alagoas, Amazonas, Amapá, Bahia, Ceará, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Minas Gerais, Mato Grosso, Pará, Pernambuco, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Rondônia, Roraima, Santa Catarina, Sergipe e Tocantins.

O processo foi inovador, pois inseriu nos projetos uma pesquisa quantitativa sobre o desempenho das empresas, com um questionário único para todos os projetos, independentemente do setor industrial considerado.

Foi também um processo de intenso aprendizado para a equipe do Comitê Nacional em relação a vários desafios.

A definição de um formato de questionário adequado ao perfil empresarial de micro e pequeno porte e respectivo conteúdo foi o primeiro desafio. No início, a pesquisa demandava resposta a seis itens:

1. Número de empregados em atividade;
2. Faturamento bruto total – FBT;
3. Faturamento bruto com produtos próprios – FBPP;
4. Faturamento bruto com produtos de terceiros – FBPT;
5. Principal produto (unidade de medida) - % sobre o faturamento – PP%;
6. Quantidade comercializada do principal produto – QTD%.

Logo nos seis primeiros meses ficou evidente a dificuldade de resposta da maioria dos empresários para as duas últimas questões. Após o oitavo mês, a inconsistência das respostas sobre os faturamentos com a comercialização de produtos próprios ou de terceiros impediu que o acompanhamento destes indicadores continuasse. Depois de vários aperfeiçoamentos, a pesquisa focou em duas informações:

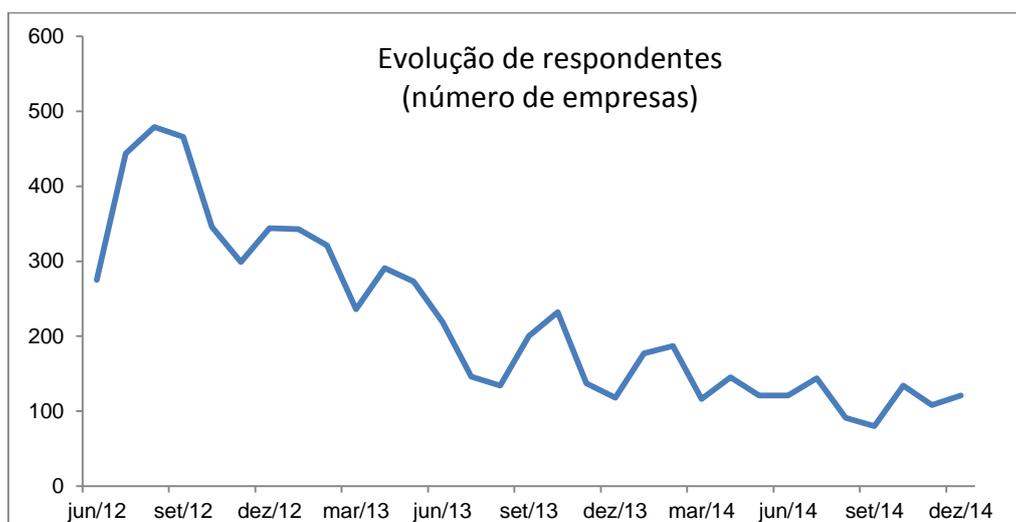
1. Faturamento bruto total
2. Número de empregados em atividade

A produtividade é definida nessa pesquisa de resultados do PROCOMPI como o faturamento bruto dividido pelo número de empregados. Isto é, o quanto de receita monetária é gerada para cada trabalhador em atividade.

$$Produtividade = \frac{Faturamento}{\text{número de empregados}}$$

As variáveis faturamento, emprego e produtividade foram representadas por índices de base fixa, calculados a partir da variação média dos valores apurados em relação ao mês inicial da pesquisa, junho de 2012. Para isso utilizou-se um painel comparado, o que exigiu que as empresas participantes no mês t tivessem respondido à pesquisa também no mês $t-1$, o que nem sempre aconteceu.

A adesão das empresas ao questionário WEB não foi constante (Fig. 8). Em números absolutos a máxima adesão das empresas foi observada nos primeiros meses da pesquisa, com mais de 400 empresas respondentes mensais, o que representava mais de 30% das empresas beneficiadas. Nos meses subsequentes, o número de respondentes sofreu variações, mas não voltou ao patamar inicial, apesar de todos os esforços levados a cabo pelo Comitê Nacional e pelos gestores locais.



Fonte: Pesquisa Nacional de Indicadores (elaboração CNI 20,15)

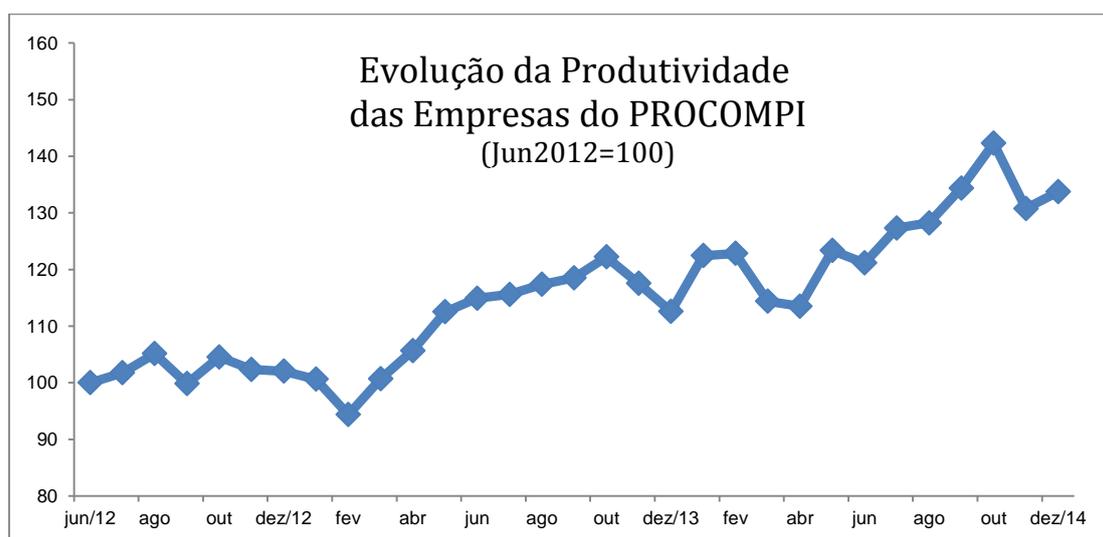
Figura 8. Número de empresas beneficiadas pelo PROCOMPI que responderam aos formulários mensais de coleta no período de junho de 2012 a dezembro de 2014

A queda no número de respondentes impossibilitou a análise dos indicadores por UF. Para ter consistência na análise, é necessário a resposta de no mínimo três empresas de cada UF todos os meses, o que não se verificou na maioria dos casos. Apenas os estados de CE, PE, PR, RN, RS e SC atendem esta condição.

Além destes pontos, outros desafios foram o uso de linguagem clara e objetiva, o envio mensal de questionários por e-mail, a resposta do empresário *online* diretamente no sistema, a definição de um cronograma adequado à realidade da empresa, entre outros.

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES DE PRODUTIVIDADE ATÉ DEZEMBRO DE 2014

A produtividade, medida como o faturamento bruto total/número total de empregados, mostrou evolução crescente ao longo da execução do convênio. Nos dois anos de convênio, as empresas PROCOMPI aumentaram sua produtividade em 29% (comparação 2º semestre de 2014 contra o 2º semestre de 2012) (Fig.9 e Tab.6). Esse número é significativo: fazendo a mesma comparação utilizando a pesquisa dos Indicadores Industriais da CNI, verificou-se um aumento de apenas 1%.



Fonte: Pesquisa Nacional de Indicadores do PROCOMPI (elaboração CNI 2015)

Figura 9. Evolução do indicador Produtividade (Faturamento bruto total/número total de empregados) das empresas beneficiadas pelo PROCOMPI no período de julho de 2012 a dezembro de 2014.

Tabela 6. Indicadores de Produtividade da Pesquisa Nacional de Indicadores do PROCOMPI e Indicadores Industriais CNI - Jun/2012 = 100

| | 2º sem/2012 | 1ºsem/2013 | 2ºsem/2013 | 1ºsem/2014 | 2ºsem/2014 | 2º sem2014/ 2º sem2012 |
|------------------------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|---------------------------|
| Pesquisa PROCOMPI | 102,6 | 104,8 | 117,3 | 119,6 | 132,8 | 29% |
| Indicadores Industriais CNI | 105,8 | 100,2 | 107,3 | 98,6 | 106,8 | 1% |

Fonte: Pesquisa Nacional de Indicadores do PROCOMPI (elaboração CNI, 2015)

6.1.5 ATENDIMENTOS

A natureza dos projetos PROCOMPI é de atendimento às micro e pequenas empresas industriais. Pela primeira vez o PROCOMPI passou a controlar não só o número de empresas beneficiadas, mas também incluiu o número de atendimentos, adaptando a metodologia utilizada pelo SEBRAE, conforme aprovado no Comitê Nacional do PROCOMPI.

Em seu total, o PROCOMPI 2010-2015 realizou 15.456 atendimentos, sendo 43% de consultorias, 28% de cursos e capacitações, 21% de palestras e seminários e 7% de ações de mercado.

Tabela 7. Número de atendimentos realizados às empresas, por tipo de ação

| | Curso | Palestras/ seminários | Ação de mercado | Consultoria | Total |
|--------------------|--------------|--------------------------|--------------------|--------------|---------------|
| AC | 40 | 20 | 31 | 40 | 131 |
| AL | 340 | 371 | 67 | 266 | 1.044 |
| AM | 25 | 29 | 25 | 20 | 99 |
| AP | 15 | | | 55 | 70 |
| BA | 396 | 135 | 85 | 552 | 1.168 |
| CE | 1.081 | 597 | 130 | 1.900 | 3.708 |
| DF | 226 | 0 | 25 | 49 | 300 |
| ES | 44 | 0 | 10 | 12 | 66 |
| GO | 82 | 109 | 0 | 80 | 271 |
| MA | 52 | 50 | 13 | 50 | 165 |
| MG | 190 | 72 | 60 | 530 | 852 |
| MS | 5 | 10 | 28 | 10 | 53 |
| MT | 253 | 465 | 60 | 295 | 1.073 |
| PA | 228 | 100 | 0 | 814 | 1.142 |
| PB | 40 | 60 | 14 | 40 | 154 |
| PE | 103 | 80 | 29 | 31 | 243 |
| PR | 524 | 392 | 27 | 1.066 | 2.009 |
| RJ | 14 | 79 | 43 | 43 | 179 |
| RN | 110 | 136 | 0 | 128 | 374 |
| RO | 125 | 87 | 68 | 136 | 416 |
| RR | 55 | 70 | 70 | 119 | 314 |
| RS | 172 | 171 | 57 | 202 | 602 |
| SC | 204 | 152 | 187 | 189 | 732 |
| SE | 14 | 20 | 61 | 35 | 130 |
| TO | 37 | 76 | 22 | 26 | 161 |
| Total geral | 4.375 | 3.281 | 1.112 | 6.688 | 15.456 |
| % | 28% | 21% | 7% | 43% | 100% |

7 AVALIAÇÃO DE EFETIVIDADE

7.1 EM RELAÇÃO ÀS METAS DO PROGRAMA

As metas inicialmente propostas para o PROCOMPI no convênio CNI/SEBRAE 22/2010 foram largamente superadas, excetuando-se as metas do percentual de empresas com diminuição nos custos de produção (meta 8) e do número de novos processos e produtos (meta 9), que foram ligeiramente inferiores (Tab. 7).

Tabela 8. Indicadores do Programa, metas iniciais e valor atingido após a execução das ações do PROCOMPI

| INDICADORES DO PROCOMPI | Meta inicial do convênio | Valor atingido |
|---|--------------------------|----------------|
| Produtividade (% de aumento nas empresas beneficiadas) | 10% | 29% |
| Número de projetos apoiados | 100 | 113 |
| Número de empresas beneficiadas | 2.000 | 2.298 |
| Implementação de ações de meio ambiente (em % das empresas) | 20% | 46% |
| Implementação de ações de inovação (em % das empresas) | 20% | 61% |
| Implementação de ações de fomento ao associativismo (em % das empresas) | 20% | 29% |
| Faturamento (aumento em % das empresas) | 20% | 34% |
| Redução dos custos de produção (em % das empresas) | 30% | 23% |
| Número de empresas que implementaram inovações de processo ou produto | 15% | 14% |
| Realização de encontros nacionais | 3 | 4 |

Fonte: pesquisa nacional de indicadores do PROCOMPI, relatórios internos e relatórios de encerramento dos projetos (elaboração CNI, 2015)

As metas específicas atingidas em relação às propostas inicialmente no Convênio estão apresentadas a seguir.

META 1 – AUMENTAR A PRODUTIVIDADE EM 10% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

O aumento de produtividade verificado nos dois anos de convênio foi de 29%, triplicando a meta inicial a meta que era de 10%.

META 2 - APOIAR AO MENOS 100 PROJETOS

Foram apoiados 113 projetos ao longo da execução do convênio, superando em 13% a meta inicial.

META 3 - BENEFICIAR AO MENOS 2.000 EMPRESAS COM AS AÇÕES DO PROCOMPI

As ações do PROCOMPI beneficiaram **2.298 empresas** de 17 setores industriais, superando em 15% a meta inicial.

META 4 – IMPLANTAR AÇÕES DE MEIO AMBIENTE EM 20% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

De acordo com acompanhamento e avaliação do Programa, 42 projetos solicitaram apoio para a realização de ações ligadas ao tema estratégico meio ambiente, abrangendo 1.060 empresas – *quase 50% das empresas foram contempladas com ações de meio ambiente.*

Dentre as ações mais executadas no tema estratégico, destacaram-se:

Assessorias/Consultorias

- *Adequação à legislação ambiental*
- *Adequação aos sistemas de gestão de qualidade e ambiental*
- *Análise dos principais problemas ambientais*
- *Disseminação de melhores práticas no uso de recursos*
- *Elaboração de plano de redução de desperdício na produção*
- *Gestão ambiental*
- *Identificação de práticas de descarte de resíduos poluentes (sólidos e líquidos)*
- *Implantação de ações adequadas ao descarte de resíduos poluentes para a diminuição dos impactos ambientais.*
- *Identificação e redução de desperdícios e*
- *Reaproveitamento dos resíduos produtivos*

Capacitações

- *Cursos de gestão ambiental, redução de desperdícios e introdução ao Programa de Gerenciamento de Resíduos Sólidos – PGRS;*
- *Cursos de gestão ambiental do Programa de Gerenciamento de Resíduos da Construção Civil – PGRCC;*
- *Cursos de gerenciamento produtivo ecoeficiente;*
- *Treinamento em aproveitamento de sobras/aparas e destinação de resíduos industriais;*
- *Workshops em gestão ambiental.*

Palestras

- *Gestão ambiental e redução de desperdício*
- *Obtenção de licença ambiental*

- *Gestão ambiental/ ecoeficiência*
- *Seminários e palestras com entidades ambientais sobre legislação e normas gerais sobre impactos ambientais.*

Realização de diagnósticos

- *Eficiência energética*
- *Gestão ambiental*

Mobilização e comunicação

- *Mobilização das Secretarias Estaduais de Meio Ambiente*
- *Elaboração e disseminação de cartilha sobre o meio ambiente*

META 5 - IMPLANTAR AÇÕES DE INOVAÇÃO EM 20% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

De acordo com acompanhamento e avaliação do Programa, 53 projetos solicitaram apoio para a realização de ações ligadas ao tema estratégico inovação, abrangendo 1.416 empresas – ***59% das empresas foram contempladas com ações de inovação.***

Dentre as ações mais executadas no tema estratégico inovação destacaram-se:

Assessorias/Consultorias

- *Gestão do Design;*
- *Adequação ao perfil de Padaria Conceito;*
- *Boas Práticas de Fabricação – BPF's;*
- *Desenvolvimento de novos produtos/processos;*
- *Elaboração do Plano de Ação para inovação;*
- *Implantação da gestão da inovação em MPE's;*
- *Introdução de inovações nos processos produtivos;*
- *Preparação para adoção de sistemas informatizados.*

Capacitações

- *Capacitação em Fechamento de arquivo - Corel Drawx3, iDesign e Adobe Illustrator CS5;*
- *Capacitação em inovação (conceitos e tipos de inovação, características de empresas inovadoras, ambiente inovador na empresa, barreiras à inovação, entre outros);*
- *Cursos, seminários e treinamentos em gestão da inovação;*
- *Editais de Linhas de Financiamento para Inovação;*
- *Inovação em processo produtivo e linhas de financiamentos para captação de recursos;*

- *Propriedade intelectual, marcas e patentes.*

Elaboração de Projetos

- *Projeto de estação de tratamento;*
- *Projeto de Sistema solar de bombeamento d'água;*
- *Projeto energia solar fotovoltaica;*
- *Projeto para aquecimento da água utilizadas na cozinha industrial;*
- *Projeto para utilização de LED para Iluminação dos galpões;*
- *Projeto solar para pré-aquecimento da água das caldeiras;*
- *Projetos para o Edital FAPERJ Apoio à Inovação e Difusão Tecnológica no Estado do Rio de Janeiro – 2011.*

Desenvolvimento de processos e produtos

- *Banco de ideias;*
- *Desenvolvimento de protótipos;*
- *Design de novos produtos com o aproveitamento das sobras;*
- *Diversificação do mix de produto;s*
- *Elaboração de planos de lançamento de novos produtos;*
- *Embalagens personalizadas;*
- *Implantação de processos inovadores na Gestão de Alimentos nas empresas (ISO 22.000);*
- *Insumos alternativos (orgânicos, etc);*
- *Modelos de negócios inovadores;*
- *Novas soluções de segurança para máquinas e equipamento;s*
- *Novos equipamentos e técnicas;*
- *Pesquisa com os consumidores;*
- *Prospecção de novos materiais e tecnologias.*

Mobilização e comunicação

- *Estímulo à adoção de políticas públicas de incentivo ao investimento para modernização do parque industrial e desenvolvimento tecnológico e inovação de produtos e processos;*
- *Incentivo ao acesso à editais de inovação;*
- *Disseminação de soluções para que sejam incorporadas por todas as indústrias do setor;*
- *Elaboração de material informativo sobre ferramentas para a inovação e investimentos;*
- *Estímulo à formação de novas parcerias de negócios e intercâmbio tecnológico entre as empresas;*
- *Implementação da cultura da inovação nas empresas.*

Palestras

- *Criação Coletiva, Design Thinking e Inovação em Modelos de Negócio;*

- *Empreendedorismo em negócios criativos e mercado audiovisual e análise estratégica;*
- *Gestão da Inovação;*
- *Inovação como fator de modernização e desenvolvimento;*
- *Inovação na indústria de confecções;*
- *Inovação no setor alimentício como ferramenta de competitividade no mercado;*
- *Inovação tecnológica / novas tecnologias (softwares e máquinas);*
- *Inovação tecnológica, pesquisa e desenvolvimento;*
- *Novas Regras de Legislação Eleitoral e alternativas inovadoras de mídias gráficas e de comunicação visual;*
- *Sensibilização sobre o tema Inovação e sua importância para a competitividade e diferenciação das empresas;*
- *TICs, Convergência e Novas Mídias.*

META 6 - IMPLANTAR AÇÕES DE FOMENTO AO ASSOCIATIVISMO EM 20% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

De acordo com acompanhamento e avaliação do Programa, 43 projetos solicitaram apoio para a realização de ações ligadas ao tema estratégico associativismo, abrangendo 670 empresas – ***quase 30% das empresas foram contempladas com ações neste tema.***

Dentre as ações mais executadas no tema estratégico destacaram-se:

Assessorias/Consultorias

- *Consultoria técnica em central de negócios;*
- *Consultoria para utilização e atualização de sites dos sindicatos e da governança do grupo de empresas.*

Palestras

- *Associativismo e cultura de cooperação;*
- *Associativismo e Competitividade;*
- *Promoção da cooperação e do desenvolvimento de ações coletivas.*

Capacitações

- *Capacitação em cultura da cooperação;*
- *Curso em associativismo: soluções integradas e práticas associativas;*
- *Oficinas em associativismo: soluções integradas, práticas associativas, relações humanas;*

- *Promoção da cooperação e do desenvolvimento de ações coletivas;*
- *Seminários sobre a importância do associativismo,;*
- *Workshop de sensibilização sobre associativismo e sustentabilidade ambiental;*
- *Workshop Desenvolvimento Associativo.*

Promoção de encontros empresariais

- *Encontros periódicos para promover troca de conhecimento e maior Interação das empresas no setor;*
- *Encontros empresariais em temas específicos e de interesse do setor;*
- *Encontros empresariais com convite a empresas não associadas;*
- *Reuniões de sensibilização quanto aos benefícios do trabalho associativo.*

Ações conjuntas

- *Compras conjuntas;*
- *Formação de Centrais de Negócios;*
- *Criação de selo conjunto para identificação das empresas participantes do projeto;*
- *Desenvolvimento de portais específicos para o grupo das empresas;*
- *Estabelecimento de redes de cooperação com maior participação no mercado e integração da cadeia produtiva;*
- *Organização de dados sobre as empresas formais e a localização dos empreendimentos, para ampliação do grupo de empresas a serem beneficiadas;*
- *Realização de Rodadas de Negócio.*

META 7 - AUMENTAR O FATURAMENTO EM 20% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

Após a consolidação dos resultados do acompanhamento e avaliação de todos os projetos apoiados, verificou-se que houve **aumento de faturamento em 711 empresas, o que corresponde a 34% das empresas beneficiadas nesta edição do convênio.**

O aumento médio observado nas empresas foi de 29% em relação ao faturamento no início do Programa (T_{zero}). Observou-se aumentos do faturamento nos grupos de empresas que variaram de 2% a 170%. Em oito projetos, percebeu-se aumento de mais de 50%: dois no setor de Têxtil e Confecções (BA – 79% e CE - 163%), dois do setor Gráfico (MT – 55% e RR – 84%), dois de Madeira e Móveis (TO – 174% e DF 63%), um de Construção Civil (MG – 56%) e um de Reciclagem (CE – 82%).

Houve casos em que o faturamento médio do grupo recuou e nesses casos considerou-se que o total de empresas não percebeu aumento de faturamento. Em três projetos, que trabalharam com 61 empresas, verificou-se uma diminuição média de 15% do faturamento: Minerais não-metálicos – CE (5%), Cerâmica Vermelha – PA (22%) e Têxtil e Confecções – PA (21%).

É importante sinalizar que este indicador pode estar subestimado. De fato, a variação do faturamento médio do grupo de empresas não foi avaliada em 60% dos projetos, por não fazer parte do conjunto de indicadores finalísticos. Entretanto, muitas destas podem ter percebido aumento de faturamento no período, que não foi contabilizado.

META 8 - REDUZIR OS CUSTOS DE PRODUÇÃO EM 30% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

Após a consolidação dos resultados do acompanhamento e avaliação de todos os projetos apoiados, verificou-se que houve **redução de custos de produção em 540 empresas, o que corresponde a 23% do total das empresas beneficiadas nesta edição do convênio.**

A redução média observada nas empresas foi de 7% em relação aos custos mensurados no início do Programa (T_{base}). Observou-se redução dos custos nos grupos de empresas que variaram de 3% a 25%. Em cinco projetos, percebeu-se diminuição dos custos de produção em mais de 10%: três do setor de Cerâmica Vermelha de Santa Catarina (Morro da Fumaça - 21%, Vale do Rio Tijucas – 25% e Vale do Itajaí – 14%), outro de Blocos de Concreto- SC (14%) e um de Madeira e Móveis (PR – 10%)

Novamente salienta-se que este indicador pode estar subestimado, uma vez que a redução dos custos de produção não foi mensurada como indicador em mais de 80% dos projetos, por não fazer parte do conjunto de indicadores finalísticos.

Por outro lado, a meta estabelecida inicialmente pode ter sido muito ambiciosa. Para edições futuras do convênio, recomenda-se levar em consideração a experiência presente no momento de dimensionar a referida meta.

META 9 - IMPLEMENTAR INOVAÇÕES DE PROCESSO OU PRODUTO EM 15% DAS EMPRESAS ATENDIDAS

Após a consolidação dos resultados do acompanhamento e avaliação de todos os projetos apoiados, verificou-se que houve **implementação de novos processos, produtos e modelos de negócios em 14% do total das empresas beneficiadas nesta edição do convênio.**

Ao todo, 134 novos produtos e processos foram implementados durante a execução dos projetos. Estas inovações envolveram ações realizadas em 485 empresas. Os setores mais inovadores em termos de novos produtos e processos foram Madeira e Móveis, principalmente pelo desenvolvimento da área de *design*, Cerâmica Vermelha, pela introdução de novos processos nas linhas de produção das empresas e Panificação, pela expansão do *mix* de produtos oferecidos ao consumidor (Tab. 9).

Tabela 9. Setores industriais e a implementação de novos produtos e processos durante a execução do PROCOMPI 2010-2015

| | SETORES | # Novos produtos/processos |
|--|---------------------|----------------------------|
| | Madeira e Móveis | 46 |
| | Cerâmica Vermelha | 33 |
| | Alimentos e Bebidas | 25 |
| | Têxtil e Confecções | 14 |
| | Borracha | 6 |
| | Audiovisual | 5 |
| | Metal Mecânico | 5 |

Fonte: relatórios de acompanhamento e de encerramento (elaboração CNI, 2015).

META 10 - REALIZAR TRÊS ENCONTROS NACIONAIS

Foram realizados **quatro encontros nacionais** durante a execução desta edição do PROCOMPI.

- 1º Encontro - Maceió/AL (Nov/2010)
 - Participação de 51 gestores e 27 estados
 - Nota média da avaliação pelos participantes: 8,5
- 2º Encontro - João Pessoa/PB (2012)
 - Participação de 55 gestores e 25 estados
 - Nota média de avaliação dos participantes: 9,22
- 3º Encontro - Porto Alegre/RS (2013)
 - Participação de 55 gestores e 20 estados
 - Nota média de avaliação dos participantes: 8,82
- 4º Encontro - Fortaleza/CE (2014)
 - Participação de 63 gestores e 23 estados
 - Nota média de avaliação dos participantes: 9,43

7.2 EM RELAÇÃO ÀS METAS DOS PROJETOS

No geral, mais de 80% dos projetos alcançaram as metas estabelecidas para a maioria dos indicadores mensurados.

Os indicadores finalísticos e intermediários foram selecionados em função das características próprias de cada projeto e de seus objetivos. Além da produtividade, que era o indicador nacional, houve dez indicadores adotados pela grande maioria dos projetos (Tab. 8). Os resultados variam de acordo com a intensidade das ações dos projetos e são fortemente impactados pelo ambiente em que as empresas estão inseridas. Assim, cabe registrar que o país passou a experimentar um quadro de deterioração da atividade econômica a partir do fim de 2013, que intensificou-se ao longo de 2014 e principalmente em 2015. Assim, alguns dos resultados ficaram prejudicados pelo ambiente macroeconômico e as condições dos mercados das micro e pequenas indústrias.

Principais resultados (Tab.9):

- 33% dos projetos mensuraram o aumento do faturamento, com meta média de aumento de 16%; o resultado médio alcançado foi de 29%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de queda de 22% e aumento de 174%
- 22% dos projetos mensuraram a redução dos custos de produção, com meta média de redução em 7%; resultado médio alcançado foi de 7%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de aumento de 2% a redução de 25%
- 17% dos projetos mensuraram o aumento do emprego, com meta média de aumento de 12%; o resultado médio alcançado foi de 3%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de queda de 54% e aumento de 35%
- 15% dos projetos mensuraram a redução dos desperdícios/resíduos, com meta média de redução de 11%; o resultado médio alcançado foi de redução de 20%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de queda de 2% a 54%
- 14% dos projetos mensuraram o aumento do volume de vendas, com meta média de aumento de 10%; o resultado médio alcançado foi de 26%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de 6% a 72%

- 14% dos projetos mensuraram o aumento da lucratividade, com meta média de aumento de 7%; o resultado médio alcançado foi de 25%; Cabe registrar que os aumentos verificados variaram de 8% a 45%
- 12% dos projetos mensuraram o aumento da base sindical (empresas associadas ao sindicato); o resultado médio alcançado foi de 18%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de 0 a 67%
- 5% dos projetos mensuraram o aumento da participação no mercado, com meta média de aumento de 6%; o resultado médio alcançado foi de 33%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de 5% a 75%
- 5% dos projetos mensuraram a diminuição do custo/consumo energético, com meta média de redução de 6%; o resultado médio alcançado foi na direção contrária, de aumento de 9%, provavelmente explicado pelo aumento do custo da energia ocorrido no país; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de aumento de 20% a redução de 13%
- 4% dos projetos mensuraram a diminuição dos prazos de entrega, com meta média de redução de 15%; o resultado médio alcançado foi de 29%; Cabe registrar que os resultados verificados variaram de 9% a 50%

Tabela 10. Principais indicadores finalísticos mensurados nos projetos, suas metas iniciais e resultados (médias e amplitudes de variação) e atingimento das mesmas.

| INDICADORES | % Projetos* | META INICIAL | | | RESULTADOS | | | Meta atingida |
|---|-------------|--------------|---------|---------|-------------|---------|---------|---------------|
| | | Valor Médio | < Valor | > Valor | Valor Médio | < Valor | > Valor | |
| ↑ Faturamento | 33% | 16% | 3% | 40% | 29% | -22% | 174% | Sim |
| ↓ Custos de produção | 22% | 7% | 5% | 20% | 7% | -2% | 25% | Sim |
| ↑ # Empregos | 17% | 12% | 5% | 15% | 3% | -54% | 35% | Não |
| ↓ Desperdício/ resíduos/ emissão de poluentes | 15% | 11% | 5% | 20% | 20% | 2% | 54% | Sim |
| ↑ Volume de vendas | 14% | 10% | 5% | 20% | 26% | 6% | 72% | Sim |
| ↑ Lucratividade | 14% | 7% | 5% | 15% | 25% | 8% | 45% | Sim |
| ↑ Base sindical (%) | 12% | ** | ** | ** | 18% | 0% | 67% | Sim |
| ↑ Participação mercado | 5% | 6% | 2% | 10% | 33% | 5% | 75% | Sim |
| ↓ Custo/consumo energético | 5% | 5% | 5% | 5% | -9% | -20% | 13% | Não |
| ↓ Prazos de entrega/lead time | 4% | 15% | 10% | 20% | 29% | 9% | 50% | Sim |

* Percentual de projetos que mensuraram o respectivo indicador.

** Não foram indicados os valores percentuais que se pretendia atingir.

Fonte: propostas iniciais e relatórios de encerramento (elaboração CNI, 2015)

7.3 RESULTADOS QUALITATIVOS GERAIS

Além dos resultados quantitativos levantados por cada projeto e pela pesquisa nacional de resultados, muitos benefícios puderam ser percebidos ao longo da execução dos projetos PROCOMPI. Abaixo destacamos um resumo dos benefícios gerados, que estão descritos com maior detalhamento no Anexo.

- Empresas mais preparadas para enfrentar a concorrência
- Empresários com acesso a ferramentas de gestão
- Colaboradores mais capacitados em novas tecnologias
- Processos produtivos mais seguros
- Maior segurança alimentar
- Melhorias na logística das empresas
- Produtos e processos certificados, atendendo a requisitos legais
- Empresas mais produtivas, produzindo mais com menos recursos
- Redução de desperdícios e geração de resíduos sólidos
- Fortalecimento do associativismo, por meio da inserção do sindicato empresarial como parceiro dos projetos configurando-se como importante agente mobilizador e conhecedor dos desafios das empresas associadas
- Desenvolvimento de novos produtos, revisão de processos, utilização de serviços industriais de tecnologia básica
- Inserção do design como estratégia competitiva
- Ampliação do acesso a mercados
- Utilização de modernas ferramentas de comunicação entre as empresas, e das empresas com seu mercado consumidor
- Utilização do associativismo como instrumento para redução de custos em iniciativas de realização de compras conjuntas
- Maior acesso ao crédito por meio do diálogo com entidades financeiras, facilitando a ampliação do parque fabril
- Ampliação do diálogo entre o setor empresarial e o poder público e melhorias da regulação do setor

8 CONCLUSÕES E COMENTÁRIOS GERAIS

O PROCOMPI consolidou-se como uma parceria de sucesso entre a CNI e o SEBRAE nacional. A atuação conjunta das duas instituições, aliando esforços, conhecimento, expertise e capacidade de executar projetos promoveram várias mudanças nas micro e pequenas indústrias que elevam sua competitividade.

Diversos projetos tiveram grande sucesso no processo de mobilização das empresas industriais, com significativos avanços em sua competitividade, e desencadearam novas parcerias, inclusive dentro do escopo dos projetos finalísticos dos SEBRAE's estaduais para os próximos anos.

Ao trabalharem de forma coletiva, as empresas experimentaram concretamente os benefícios da cooperação na superação dos problemas comuns, que incluíram a melhoria da qualidade de produtos e serviços, uma melhor capacidade gerencial e técnica, a inserção do design, da inovação e da gestão ambiental como estratégias competitivas, a ampliação de mercados e a superação de algumas barreiras tecnológicas, ao acessarem novos conhecimentos e métodos de trabalho.

Destacamos o alcance de resultados finalísticos em 80% dos projetos executados, a despeito da desaceleração da atividade econômica iniciada em 2013 e que agravou-se, transformando-se em crise macroeconômica em 2015.

O sucesso de alguns projetos – em especial aqueles que abrangiam setores/territórios pouco dinamizados – pode ser verificado pelo início de um processo de busca do aumento de competitividade organizada pela demanda empresarial, resgatando a confiança na atuação das entidades de apoio locais.

O detalhamento dos resultados de cada projeto está apresentado a seguir no anexo I.

ANEXO A: Ações e resultados dos projetos

1 ACRE

1.1 FORTALECIMENTO DAS EMPRESAS DA CADEIA DE ALIMENTOS DE RIO BRANCO E OS MUNICÍPIOS DO BAIXO ACRE

No Acre, o setor de alimentos e bebidas possui quase 190 empresas que, juntas, empregam mais de 2 mil profissionais, de acordo com dados do Instituto Euvaldo Lodi (IEL-AC). Dentro desse setor, as empresas de panificação movimentam cerca de R\$ 300 mil por mês.

Com o objetivo de fortalecer o setor e preparar os empresários para o comércio nacional e internacional, 20 empresas participaram do Procompi, visando aumentar a sua competitividade por meio do associativismo, melhorando a gestão da produção e da qualidade, valorizando, assim, os produtos locais.

Com a intenção de superar obstáculos, fortalecer relações e promover a melhoria individual e coletiva, o associativismo fez com que fosse possível defender os interesses específicos desse setor. A participação de todos, compartilhando experiências e trocando informações, facilitou o processo de solução para os problemas que surgem em qualquer negócio.

Entre as ações desenvolvidas com os participantes estão palestras e consultorias com foco em associativismo e inovação. As indústrias também tiveram o apoio do Procompi para fazer o registro de marcas e patentes, além de receberem mais informações sobre os direitos da propriedade intelectual.

Os resultados do primeiro ano de projeto foram muito positivos. As empresas passaram a ofertar novos serviços e produtos aos clientes, buscando atender às necessidades do seu público, desde o atendimento até o produto final.

Em um ano, a produtividade das indústrias participantes aumentou 75% e o volume de negócios teve um crescimento de 59,2%. Houve um incremento de 91% nas parcerias com os supermercados para comercialização de produtos industrializados no Acre e 70% das empresas melhoraram seus controles gerenciais.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 01 |
| Setor: Alimentos e Bebidas - Panificação |
| Território: Rio Branco e Município do Baixo Acre - AC |
| Objetivo: Fortalecer a indústria de alimentos do Acre e potencializar a cooperação entre todos os elos da cadeia |

produtiva, buscando a melhoria da qualidade dos serviços, a valorização dos produtos industrializados, a geração de emprego e renda, a promoção de melhores condições de vida e de trabalho, bem como a sustentabilidade econômica e ambiental do setor.

Empresas beneficiadas: 20

Ações desenvolvidas:

- Diagnóstico setorial
- Curso de Relacionamento com o Cliente, Indicadores de Desempenho e Vendas Estratégicas;
- Curso e consultoria na área de Macro Gestão com foco em finanças, gestão organizacional e formação de preços;
- Curso e Consultoria em Gestão da Qualidade, Mapeamento de Processos e Elaboração de Procedimento Operacional Padrão.
- Curso de Líderes de Alta Performance
- Atividades para fortalecimento do Cooperativismo e Associativismo
- Implantação de processos inovadores na Gestão de Alimentos nas empresas (baseado na ISO 22.000:2005)
- Orientação - propriedade intelectual, marcas e patentes
- Participação nas feiras nacionais do Setor de Alimentos - FISPAL/JUN 2012 - SP e Setor panificação - FIPAN/ JUL 2012 -SP

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico- 75,27% de aumento na produtividade (Meta superada - 10% de aumento)*
- *Finalístico - 59,20% de aumento no volume de negócios devido a melhorias implementadas no atendimento das empresas e na oferta de novos serviços (Meta superada - 10% de aumento)*
- *Intermediário - Aumento nas parcerias com supermercados para comercialização dos produtos Acreanos em 91,67% (Meta superada - foram estabelecidas 11 parcerias com redes de supermercados enquanto a meta era de 4 parcerias)*
- *Intermediário - Melhorias de 70% nos controles gerenciais das empresas (Meta alcançada - 70% das empresas participantes do projeto com controles gerenciais implantados, composição de preços, controles de clientes, fluxo de caixa e planejamento estratégico)*
- *Aumento do faturamento em decorrência de melhorias implementadas no atendimento das empresas e na oferta de novos serviços*
- *70% das empresas participaram em eventos de inovação e investiram em ações inovadoras*
- *Diversas empresas participaram em editais de inovação - Edital SESI SENAI de*

Inovação com 20% das empresas lançando produtos inovadores

- *Melhoria na gestão financeira das empresas*
- *Aumento da base sindical em 69%*

1.2 FORTALECIMENTO DAS EMPRESAS DO SEGMENTO DE EXTRAÇÃO MINERAL NÃO-METÁLICOS

O setor produtivo no estado do Acre vinha passando por muitas dificuldades, muitas delas ocasionadas pela ação da própria natureza, como enchentes que desabrigaram diversas famílias e impediram, por um longo período, a evolução das atividades de produção mineral. Além disso, diversos setores sofriam com a falta de mão de obra capacitada para atender as demandas de mercado e adequação às normas e legislação ambiental.

Com a construção da “Cidade do Povo” (grande projeto habitacional do Estado do Acre que prevê a construção de 10.000 habitações e a construção de uma cidade com toda a infraestrutura, como: ruas, lojas, supermercados, farmácias, postos de saúde, escolas) as empresas do Setor Mineral despertaram para a necessidade de aumentar a sua produtividade e melhorar a qualidade de serviços e produtos, buscando aproveitar o grande momento. Para ser fornecedor das construtoras, as empresas de extração de areia e cerâmicas necessitavam cumprir normas de padronização e exigências da Caixa Econômica Federal e de outras instituições financiadoras e parceiras do Projeto do Governo do Estado do Acre.

Apesar de enfrentar diversos problemas ao longo de sua execução, principalmente relacionados aos impactos provocados pelas enchentes que vêm ocorrendo com frequência no Acre, o projeto trouxe excelentes resultados para as empresas participantes. Com o apoio do Procompi, os pequenos negócios beneficiados foram capacitados para aproveitar-se das oportunidades de mercado e estão preparados para avançar com mais competitividade.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 02

Setor: Mineração

Território: Rio Branco, Capixaba, Plácido de Castro, Xapuri, Brasiléia, Capixaba, Porto Acre

Objetivo: Fortalecer a indústria e potencializar a cooperação das empresas de minerais não-metálicos da região, buscando a sustentabilidade por meio da redução do impacto ambiental da atividade, o aumento do desempenho

produtivo, a geração de emprego e renda, e a melhoria das condições de vida do trabalhador.

Empresas beneficiadas: 21

Ações desenvolvidas:

- Estudo Setorial - identificação de pontos chave para melhoria.
- Capacitação e consultoria em gestão da produção.
- Atividades para o fortalecimento do Cooperativismo e Associativismo.
- Capacitação em Gestão Financeira - custos e precificação para uma gestão financeira saudável.
- Consultoria em Gestão Ambiental - levantamento das exigências legais da atividade.
- Consultoria em Gestão Ambiental - ISO 14.000:2004
- Curso para capacitação de Líderes de Alta Performance

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Melhorias em processos produtivos em 90% das empresas (Meta - implantar melhorias nos processos produtivos em 100% das empresas participantes)*
- *Finalístico - Redução do impacto ambiental em 75% das empresas (Meta superada - 50% das empresas participantes com programas de redução de impactos implantados)*
- *Intermediário - Melhoria nos controles gerenciais em 90% das empresas (Meta superada - 60% das empresas participantes do projeto com controles gerenciais implantados)*
- *Intermediário - 60% das empresas envolvidas em campanhas de prevenção e conscientização da comunidade (Meta - envolver 70% das empresas em campanhas para conscientização da comunidade)*
- *Meio ambiente - 40% das empresas com programas da qualidade na área ambiental ISO 14.000:2004*
- *Associativismo - Fortalecimento do sindicato - 12,5% de aumento da base sindical*

2 ALAGOAS

2.1 PROJETO DO SETOR DE MÓVEIS, ESQUADRIAS E MARCENARIA DE MACEIÓ

A capital do estado de Alagoas concentra 71% das empresas do setor de madeira e móveis. São mais de 300 empresas, que empregam cerca de mil funcionários. A geração indireta de empregos no setor também é significativa, já que movimenta as indústrias de máquinas e equipamentos, além do comércio de madeiras, tintas, vernizes, espuma e acessórios.

Por meio de um diagnóstico, chegou-se à conclusão de que 77% das empresas trabalharam com produção e manutenção de móveis, cuja força de trabalho ainda é deficiente, por isso, é primordial que os parceiros da área efetuem ações para melhorar a qualificação do mercado e também a gestão das empresas. Na questão ambiental, o setor gera uma quantidade alta de resíduos de madeira, pó de serra (serragens) e MDF.

Com esses dados, o projeto Procompí, com o objetivo de melhorar a gestão dos resíduos sólidos gerados e estimular o crescimento e o desenvolvimento dessas empresas, realizou consultorias de 5S (programa que visa melhorias de qualidade, organização e otimização dos processos das empresas) e gestão da qualidade ambiental nas 25 empresas participantes.

Como resultados dos esforços, foi observado que 56% das empresas investiram em gestão da qualidade e gestão ambiental (produção mais limpa) e 60% tiveram ações ambientais de gestão de resíduos sólidos postas em prática.

O Projeto proporcionou, ainda, o aperfeiçoamento técnico, o aumento de produtividade, a otimização dos processos de trabalhos, a valorização de produtos pelo design e pela qualidade ofertada ao consumidor final. Com esta perspectiva, os empresários participantes investiram na melhoria e aprimoramento de suas fábricas e tiveram uma grande chance de se destacar no mercado com produtos diferenciados.

Na participação no Congresso Pan-Americano de Arquitetos, realizado em 2012, 10 peças foram premiadas por jurados especializados.

Com maior credibilidade e confiança, as empresas conseguiram apoio para participar de uma missão empresarial ao Salão de Móveis de Milão, Itália em 2013 (resultados adicionais). A partir desta oportunidade o desejo de conquistar novos mercados se tornou mais forte e o grupo buscou o aprimoramento para desenvolver produtos com design e qualidade de alto padrão.

Ao final, os resultados foram surpreendentes. Todos os móveis criados tiveram repercussão muito positiva e estavam na 1ª Edição Casa Cor de Alagoas e foram inscritos em prêmios nacionais e internacionais.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 04

Setor: Madeira e móveis

Território: Maceió - AL

Objetivo: Promover o desenvolvimento das empresas do setor de móveis, esquadrias e marcenaria de Maceió, através de capacitações técnicas e de gestão, ações de inovação com foco na cultura da cooperação, geração de emprego e renda, modernização e incremento da qualidade dos produtos e serviços ofertados pela cadeia produtiva.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Consultoria com foco na adequação das empresas aos programas de Gestão de Qualidade e Ambiental.
- Consultoria em Gestão da Inovação.
- Desenvolvimento de novos produtos por meio da inserção do design como estratégia competitiva.
- Atividades para o fortalecimento do associativismo.
- Participação em eventos do setor com foco em mercado.
- Consultoria em gestão e formação de preços.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento de 13% no faturamento das empresas participantes*
- *Melhoria nos processos produtivos e de gestão ambiental, culminando com a participação de 70% das empresas no Prêmio MPE Brasil, pela Fundação Nacional da Qualidade*
- *Premiação do Pan Design 2012 – Congresso Panamericano de Arquitetura*
- *Parceria para disponibilização de linhas de financiamento diferenciadas para APLs*
- *Formação da Rede de Marcenarias de Maceió – Rede Vita, e montagem de showroom permanente*
- *56% das empresas investiram em gestão da qualidade e gestão ambiental (produção mais limpa)*
- *60% das empresas tiveram ações ambientais de gestão de resíduos sólidos postas*

em prática.

- *Melhoria no aspecto visual de 60% das empresas atendidas*
- *Aumento de 35% na produtividade em 60% das empresas atendidas*
- *Implantação de programas de Saúde e Segurança do Trabalho em 30% das empresas atendidas*
- *Aperfeiçoamento técnico, o aumento de produtividade, a otimização dos processos de trabalhos, a valorização de produtos pelo design e pela qualidade ofertada ao consumidor final*

2.2 PROJETO DE FORTALECIMENTO DA GESTÃO E DA COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL DE MACEIÓ

Com mais de 180 indústrias no segmento da construção civil, segundo a Federação das Indústrias do Estado de Alagoas (FIEA), o estado emprega cerca de 35 mil trabalhadores e, em 2012, o setor cresceu 5,9% em comparação com o ano anterior. Parte desse otimismo se deve aos reflexos do Programa Minha Casa Minha Vida e do Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal (PAC).

Toda construção produz impactos ambientais, mas eles podem ser minimizados com ações simples, como a organização do canteiro de obras para diminuir a quantidade de resíduos, até o planejamento do projeto para que a iluminação e ventilação natural sejam aproveitados da melhor maneira, para reduzir o consumo de energia quando a obra estiver concluída.

Para continuar sendo um dos setores econômicos que mais geram emprego no país, os empresários entendem que as palavras de ordem no setor devem ser treinamento e investimento em tecnologia. Por isso, o Procompi realizou palestras com o objetivo de desenvolver a cultura de responsabilidade socioambiental, visualizando-a como uma oportunidade de negócio e um benefício para a sociedade.

Foram realizadas, nas 21 empresas atendidas, consultorias em redução de desperdícios e em obra limpa, para elaboração de um plano de gerenciamento de resíduos. Os resultados alcançados foram surpreendentes!!

Dentre outros, destacam-se:

- 64% das empresas participantes conseguiram implementar boas práticas de gestão ambiental em suas empresas e obras realizadas;

- Aumento de 34% do número de empregos no setor;
- 60% das empresas se adequaram ao Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H);
- 20% do total de empresas participantes captaram recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), contra 10% de empresas que anteriormente captavam - aumento de 100% no número de empresas que captam recursos.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 06 |
| Setor: Construção Civil |
| Território: Maceió - AL |
| Objetivo: Apoiar as micro e pequenas indústrias da construção civil, buscando soluções para a modernização do setor e melhoria da qualidade produtiva, atendendo aos critérios normativos e de responsabilidade socioambiental, de forma a ampliar a competitividade e incentivar o intercâmbio de informações e cooperação entre as empresas. |
| Empresas beneficiadas: 21 empresas |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Consultoria para implantação do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), Níveis A, B, C e D. • Consultoria em Gestão Ambiental com duas ações: Obra Limpa e Redução do Desperdício • Capacitação em Segurança do Trabalho e auditoria interna da NBR ISO 9001 • Curso de Segurança do Trabalho e Auditor Interno da NBR ISO 9001 |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 64% das empresas atendidas por práticas ambientais (Meta superada - ter 60% das empresas atendidas por praticas ambientais (resíduos sólidos))*
- *Finalístico - 60% das empresas estão adequadas ao PBQP-H - Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat e SIAC - Sistema de Avaliação da Conformidade de Empresas de Serviços e Obras da Construção Civil (Meta alcançada - ter 60% das empresas adequadas ao PBQP-H e SIAC)*
- *Finalístico - Aumento de 34% dos empregos nas empresas participantes (Meta superada - aumentar em 12% o número de empregos gerados)*
- *Finalístico - 100% de aumento no número de empresas que captam recursos do SFH (Meta superada - 10% de aumento)*
- *Este resultado é muito importante, pois para captar recursos as empresas devem atender a diversas exigências do SFH, inclusive relacionadas à organização, gestão e*

meio ambiente.

- *Intermediário - Redução de 5% nos custos operacionais das empresas (Meta alcançada)*
- *Exposição das empresas em eventos setoriais e rodadas de negócios - FECOM/AL, Feirão da Caixa, com expectativas de negócios de R\$ 25 milhões*
- *Parcerias para colocação de estagiários de Engenharia nas construtoras.*
- *Empresa Precol destaque em Segurança do Trabalho, reconhecida pela Braskem, para a qual é fornecedora;*
- *Redução de exigências para o financiamento de empreendimentos pelas construtoras, com assinatura de parceria entre a CEF e o SINDUSCON/AL.*
- *Lançamento de empreendimentos com destaque no atendimento aos requisitos ambientais e de acessibilidade.*
- *Realização de cursos e capacitações por meio de parcerias estabelecidas*
- *Aumento do número de associados ao sindicato*

2.3 PROJETO DE FORTALECIMENTO DAS INDÚSTRIAS DO VESTUÁRIO DE MACEIÓ

Com produção de 250 mil peças por ano, movimentando mais de R\$ 5 milhões, dados da Federação das Indústrias do Estado de Alagoas (FIEA) indicam que o setor têxtil alagoano emprega cerca de 2 mil pessoas, em 143 empresas. Por se tratar de uma indústria que muda muito rapidamente, as confecções precisam estar em constante atualização.

Após o contato inicial com os empresários, um diagnóstico do Procompi verificou as demandas comuns do setor, entre elas a necessidade de crescimento e desenvolvimento empresarial nos mercados nacional e internacional. Com isso, as 25 empresas envolvidas no projeto participaram das capacitações em associativismo e inovação e se articularam para colocar em prática algumas mudanças.

Uma das principais ações foi a promoção de eventos sociais, com o intuito de apresentar as novas coleções e também de expor outras marcas aos clientes. Juntos, os empresários ainda criaram uma loja virtual e fizeram a formatação de uma loja de departamentos, um projeto que deve ser colocado em prática em breve. Nas capacitações, os funcionários também foram estimulados a compartilhar novas ideias, uma maneira de desenvolver e reconhecer o potencial profissional dos trabalhadores.

O resultado foi o aumento do associativismo, com maior adesão ao sindicato, além de abertura de mercado e melhora da capacidade produtiva das empresas. Com os diagnósticos, inúmeras indústrias também investiram em mudanças no processo produtivo, em sistemas informatizados, contratação de pessoal qualificado, aquisição de máquinas e em reformas nas instalações físicas. As marcas ganharam maior visibilidade com a participação em eventos regionais, como a Semana de Moda – com desfiles, exposição e comercialização de produtos – bem como com a criação de sites e perfis em redes sociais.

Os clientes também ganharam com esse novo formato pela modernização, qualidade e design dos produtos, que agregaram, inclusive, elementos de artesanato alagoano, como rendas e outros.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 05

Setor: Têxtil e confecções

Território: Maceió/AL

Objetivo: Fortalecer as empresas inseridas na rede, favorecendo a abertura de novos mercados e a consolidação de uma marca de moda local com foco em inovação, de forma a contribuir para um maior conhecimento sobre vestuário, tecidos e acessórios e, desta forma, promover o desenvolvimento organizado e cooperado do setor de confecções em Maceió

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Qualificação em Gestão Empresarial
- Treinamentos voltados às práticas associativas
- Cursos de Associativismo e Cooperativismo
- Criação da Rede Design de Moda
- Consultorias nas áreas de inovação e chão de fábrica
- Criação de identidade de marcas
- Criação de sites e redes sociais
- Acordos coletivos para compras conjuntas

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Foram implementadas mudanças e inovações em modelos de negócio de diversas empresas*
 - *Carol Paz - demonstrou maior preocupação com os controles e organização*

da empresa (elaboração das fichas técnicas dos produtos, formação dos preços dos produtos, elaboração de um catálogo com os preços de atacado, livro caixa), com a saúde e apresentação das colaboradoras (fardamento e aquisição de cadeiras ergométricas), além de estar elaborando outro canal de comunicação com os clientes (site da empresa).

- *Caleidoscópico* - adquiriu um novo sistema de TI para o melhor controle da produção, vendas e finanças da empresa, assim como a contratação de uma assessoria de imprensa com alcance nacional e a implementação de melhorias no processo de produção, mediante a terceirização de uma etapa que pode ser executada por maquinário específico.
- *Outras empresas destacaram-se com a aquisição de equipamentos, a melhoria nas instalações físicas, a mudança de endereço da fábrica com vistas à redução dos custos, a contratação de mão de obra e a adequação de processos produtivos ou administrativos.*
- *Impactos diretos e indiretos:*
 - *Formalização e adesão maior ao sindicato por parte das empresas do setor;*
 - *Participação em eventos como ações de transbordo (não previstos em projeto);*
 - *Aquisição de máquinas e equipamentos como produto de um projeto junto ao Governo de Alagoas;*
 - *Consolidação da Rede Moda Alagoas;*
 - *Lançamento da Revista SINDIVEST (anual), com divulgação das ações eventos.*

*** A avaliação dos resultados finalísticos foi prejudicada pela flutuação no número de respondentes

2.4 DESENVOLVIMENTO DAS PEQUENAS INDÚSTRIAS DE PANIFICAÇÃO DE ALAGOAS

Além de toda a abordagem voltada para a produção, com boas práticas de fabricação, saúde e segurança no trabalho, busca-se o aprimoramento de técnicas de gestão para participação neste mercado altamente competitivo.

Para a expansão sustentável e competitiva no setor de panificação do Estado de Alagoas, observa-se ainda, através do diagnóstico aplicado, que existem outros pontos que deve ser

levados em consideração, como: necessidade de integração da cadeia e de qualificação profissional.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 105 |
| Setor: Alimentos e bebidas |
| Território: Maceió |
| Objetivo: Apoiar as pequenas empresas e contribuir para o aumento da competitividade das indústrias de panificação e confeitaria através do aprimoramento tecnológico e da ampliação e aperfeiçoamento do mix de produtos oferecidos pelas padarias, ampliando a competitividade empresarial e incentivando o intercâmbio de informações e a cooperação entre empresas. |
| Empresas beneficiadas: 21 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Cursos com enfoque em Gestão: Gestão do Visual de Loja, Gestão de Estoque; Gestão Financeira; Gestão para Inovar; Gestão para Associativismo;• Consultoria para Gestão de Qualidade e Consultoria para Programa de Alimento Seguro – PAS• Consultoria no Programa de eficiência energética.• Consultoria para preparação das Padarias em Sistemas Informatizados.• Consultoria Especializada para adequação ao novo perfil de Padaria Conceito.• Encontros Empresariais, feiras e seminários - FESUPER, FIPAN, FENOPAN |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 15% das empresas diminuíram os custos operacionais (meta superada – 10%)*
- *Finalístico - 20% das empresas participantes identificaram um aumento no faturamento (meta superada – 12%)*
- *Finalístico - 13% das empresas participantes identificaram um aumento na produtividade – avaliado por meio da relação entre número de sacos de farinha de trigo utilizado dividido pelo número de empregados (meta superada 10%)*
- *Associativismo - Aumento de 10% nas empresas associadas*
- *10% das empresas com sistemas informatizados implantados*

2.5 INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL DE MACEIÓ E AGRESTE ALAGOANO

O projeto busca atuar junto às empresas com foco no PBQP-H, na Saúde e Segurança do Trabalho e na melhoria de técnicas de gestão ambiental mais eficazes.

Como resultado de um trabalho bem sucedido, o projeto entrega ao mercado empresas realmente bem preparadas para atuar com competitividade e responsabilidade. O desenvolvimento de técnicas adequadas de gestão pode ser o principal fator que bloqueia o crescimento das pequenas construtoras.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Terceira |
| ID: 106 |
| Setor: Construção Civil |
| Território: Maceió e Agreste/AL |
| Objetivo: Preparar as pequenas indústrias da construção civil, buscando soluções em tecnologia para aprimorar à qualidade dos produtos e serviços prestados e modernização da gestão, atendendo aos critérios normativos e de responsabilidade socioambiental, ampliando a competitividade empresarial e impulsionando a interação de conhecimentos e a cooperação entre empresas. |
| Empresas beneficiadas: 17 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Implantação do PBQP-H – Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat - O programa é composto por 10 módulos aplicados no decorrer de 10 meses, com encontros mensais, parte teórica que seria o treinamento em grupo, com todas as empresas participantes dessa ação e consultorias isoladas, por empresas, colocando em pratica a teoria.• Consultorias para SST - Saúde e Segurança do Trabalho - O Programa é desenvolvido em dois meses com parte teórica, treinamento e consultoria individualizadas para mapeamento de processos, atividades, perigos e riscos, atendimento a requisitos legais, e criação de rotinas e práticas diárias de saúde e segurança do trabalho• Programa de Gestão Ambiental - PGRCC – Programa de Gerenciamento de Resíduos da Construção civil - O Programa objetiva Capacitar os participantes para a gestão dos resíduos da construção civil, disciplinando as ações necessárias de forma a minimizar os impactos ambientais, apresentando Roteiro para elaboração do programa PGRCC e acompanhamento da implantação dos procedimentos |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 10% das empresas aumentaram os empregos gerados (meta 12%)*
- *Finalístico – Aumento de produtividade - 14% das empresas aumentaram o número de obras com o PBQP-H (meta superada 10%)*
- *Intermediário- 50% das empresas do Projeto estão certificadas PBQP-H nível A e B*
- *Intermediário - 5% das empresas identificam redução de custos através do PBQP-H*
- *Meio ambiente - 50% das empresas estão fazendo o PGRCC*
- *Associativismo - Houve um aumento do 12% dos associados*

2.6 PROJETO DE DESENVOLVIMENTO DO SETOR GRÁFICO EM MACEIÓ E AGRESTE ALAGOANO

O Sindicato da Indústria Gráfica de Alagoas - SINGAL, a Federação das Indústrias de Alagoas – FIEA, o Governo do Estado de Alagoas por meio da Secretária de Planejamento e Desenvolvimento Econômico – SEPLANDE, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE/AL e demais parceiros do projeto vêm ao longo destes anos envidando esforços para apoiar o desenvolvimento do Setor Gráfico.

Nesta iniciativa pretende-se disponibilizar às pequenas indústrias gráficas ferramentas de gestão e desenvolvimento de técnicas produtivas por meio de capacitações e consultorias técnicas especializadas. Trata-se também do fortalecimento do associativismo e do desenvolvimento de uma gestão ambiental mais adequada a legislação vigente.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 107 |
| Setor: Gráfico |
| Território: Maceió e Agreste/AL |
| Objetivo: Promover o apoio técnico e tecnológico das pequenas empresas pertencentes ao setor gráfico através do fortalecimento da competitividade mercadológica e a consolidação do Sindicato contribuindo principalmente para o desenvolvimento sustentável do setor. |
| Empresas beneficiadas: 19 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Aperfeiçoar o conhecimento dos profissionais das empresas – Capacitação para empresários e colaboradores em Relacionamento Interpessoal; Gestão Financeira; Inovação, técnicas de Negociação |

- Consultoria em Gestão Empresarial - Consultoria com consultor especialista em gráficas para melhoria da Gestão da empresas passando por todos os processos administrativos e de produção
- Fortalecimento do associativismo
- Adequar as empresas aos sistemas de gestão de qualidade e ambiental.
- Participação em eventos do setor com foco no mercado - Abertura de Mercado, fomento ao associativismo e incentivo a compra em conjunto

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de produtividade - 48,91 O.S por colaborador - 73,80% de crescimento*
- *Finalístico - Aumento do volume de vendas brutas – 46,71 % de aumento*
- *Intermediário - 54% das empresas tem controle de redução de perda de insumo*
- *Comentários do gestor - O Projeto foi um grande Sucesso, tivemos uma grande participação por parte dos empresários e dos seus colaboradores. A consultoria de gestão da qualidade proporcionou as empresas a necessidade de adequação e reforma em várias delas. Podemos observar uma grande mudança na estrutura física das empresas com construção de vestuário, melhoria na área de produção e também construção de refeitório. Com relação ao comportamento dos empresários também podemos observar que os mesmos puderam perceber que têm que fazer investimentos para obter um melhor retorno, como também alguns enxergaram um novo nicho de mercado. Na consultoria de Chão de Fábrica os empresários tiveram oportunidade de Analisar os materiais que estão sendo gerados no setor de Pré-Impressão; CTP, cuidados e armazenagem das matrizes; Analisar as condições dos equipamentos de impressão: (manutenção, lubrificação, limpeza e conservação); Analisar o sistema de molha dos equipamentos (reservatório de água, limpeza, pH e condutividade); Analisar as regulagens do sistema de tintagem e molha;*

3 AMAZONAS

3.1 IMPLEMENTAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE NAS MICRO E PEQUENAS INDÚSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO E PANIFICAÇÃO DE MANAUS

Em Manaus, o setor de alimentos e panificação congrega inúmeras micro e pequenas empresas e gera milhares de empregos diretos e outros tantos indiretos. Seu visível crescimento demonstra a importância do setor no âmbito da economia local.

Neste projeto, o grupo de indústrias de alimentação e panificação identificou, com apoio do diagnóstico realizado, oportunidades para promover o desenvolvimento de técnicas de gestão e organização, baseadas no Sistema de Gestão da Qualidade NBR ISO 9001, capacitação de recursos humanos e colaboradores e o desenvolvimento individual de técnicas produtivas.

Com a realização das ações do projeto (capacitações e consultorias) vieram os resultados e o reconhecimento. Empresas foram premiadas com o Prêmio Qualidade Amazonas, Prêmio SESI de Saúde e Segurança no Trabalho, Prêmio MPE Brasil - Edição Regional e menção honrosa na etapa nacional, Prêmio Sabor Brasil – Abrasel.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 07 |
| Setor: Alimentos e bebidas |
| Território: Manaus |
| Objetivo: Sistematizar processos técnicos e administrativos em conformidade à NBR ISO 9001 para conferir às indústrias maior organização, produtividade, credibilidade e contribuir com o aumento da sua competitividade no mercado |
| Empresas beneficiadas: 25 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Seminário de sensibilização e motivação para a qualidade• Elaboração do diagnóstico executivo das indústrias• Consultoria para implementação do Sistema de Gestão da Qualidade NBR ISO 9001• Desenvolvimento de Recursos Humanos• Apoio para a participação de empresários em missão técnica |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Qualificação do capital humano - aumento de 37% na capacitação profissional (avaliada por meio da quantidade de horas de capacitação por funcionário) - Meta superada (Aumento de capacitação em 20%)*
- *Melhoria na gestão e nos resultados dos negócios*
- *Empresas premiadas no Prêmio Qualidade Amazonas;*
- *Prêmio SESI de Saúde e Segurança no Trabalho.*
- *Prêmio MPE – SEBRAE Edição Regional e menção honrosa na etapa nacional;*
- *Prêmio Sabor Brasil – Abrasel*

4 AMAPÁ

4.1 ADEQUAÇÃO À CONFORMIDADE DOS PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS DE CERÂMICA VERMELHA DO AMAPÁ

Com o propósito de incentivar o desenvolvimento de técnicas produtivas em indústrias já organizadas em arranjos produtivos locais, a Federação das Indústrias do Estado do Amapá e o Sebrae/AP apresentaram o projeto de Adequação à Conformidade dos Produtos das Indústrias de Cerâmica Vermelha. Partindo da heterogeneidade das pequenas empresas instaladas nesse setor, o projeto buscou, por meio de treinamentos e consultorias, melhorar a qualidade dos produtos – identificando, em cada uma delas, as principais fragilidades e incoerências em seus processos produtivos.

Como objetivo buscou a integração de empresas com diferentes características para uniformizar sua produção, implementando ações voltadas ao desenvolvimento da indústria cerâmica com a apropriação de novas tecnologias aplicadas à produção, visando à conformidade dos produtos cerâmicos seguindo-se a NBR 15270 e as Normas Técnicas Brasileiras aplicáveis ao setor.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 09

Setor: Cerâmica Vermelha

Território: Macapá e Santana

Objetivo: Desenvolver a indústria de cerâmica vermelha da região de Macapá e Santana, no Estado do Amapá, através da adequação dos produtos à NBR 15270 e a implementação de novas tecnologias

Empresas beneficiadas: 15

Ações desenvolvidas:

- Capacitação - Planejamento Estratégico
- Capacitação - Logística
- Implantação e uso de ferramenta informatizada para gerenciamento da empresa via WEB
- Desenvolvimento de técnicas aplicadas aos processos produtivos

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Mudanças na estrutura dos escritórios*
- *Informatização de sistemas*
- *Planejamento e gestão financeira do negócio*
- *O desenvolvimento de técnicas aplicadas aos processos produtivos trouxe conhecimentos sobre a importância de manter controles sobre diversos aspectos da produção, como tempo de queima, temperatura do forno, técnicas de resfriamento, quantidade de água na mistura, etc*

4.2 GESTÃO SUSTENTÁVEL DAS INDÚSTRIAS DE PRODUÇÃO DE SORVETES MACAPÁ E SANTANA

Ao apresentar a proposta de projeto para apoiar as indústrias produtoras de sorvetes no Amapá, Federação das Indústrias e Sebrae/AP identificaram algumas fragilidades relacionadas à representação institucional do setor e também diversas oportunidades de melhoria junto às empresas – principalmente em suas técnicas de gestão e processos produtivos.

A abordagem inicial apresentava como desafios de curto e médio prazo a consolidação da cultura da gestão empresarial em 25 indústrias da área de produção de sorvetes por meio do associativismo. No longo prazo, implementar sistemas de gestão empresarial e desenvolvimento produtivo preparando as empresas para a grande concorrência de mercado - com apoio de consultorias tecnológicas e de sustentabilidade.

Para a implementação do projeto e transposição dos desafios identificados foram adotadas três eixos de atividades: desenvolvimento de técnicas de gestão; qualificação técnicas de mão-de-obra e promoção comercial.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 85 |
| Setor: Alimentos e bebidas - Sorvetes |
| Território: Macapá e Santana |
| Objetivo: Apoiar o desenvolvimento das indústrias de sorvetes região metropolitana Macapá e Santana, no Estado do Amapá, efetivando o aumento da produção e da produtividade e a melhoria na conformidade e no processo produtivo, visando aumentar a competitividade das industrias do setor. |
| Empresas beneficiadas: 10 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação - Planejamento Estratégico• Capacitação - Logística• Implantação e uso de ferramenta - Sistema Gerencial via WEB• Capacitação - Conscientização ambiental |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Melhoria na gestão empresarial, com foco no financeiro e recursos humanos*
- *Mudanças na estrutura dos escritórios das empresas*
- *Informatização com o curso de gerenciamento via web*
- *Mudanças estruturais nas fachadas das empresas*
- *Melhorias em técnicas produtivas – principalmente em processos de manipulação de alimentos, que em muitos casos era responsável por efeitos negativos, como desperdícios ou baixo padrão de qualidade.*

5 BAHIA

5.1 ADEQUAÇÃO DO SETOR DE SANEANTES DE SALVADOR E RMS

Atualmente, 151 empresas fazem parte do setor de saneantes na Bahia, que engloba a produção de sabões, detergentes sintéticos, produtos de limpeza e de polimento. Com base no

Guia Industrial da Federação das Indústrias da Bahia (FIEB), o setor emprega mais de 3 mil profissionais no estado.

Uma das maiores dificuldades enfrentadas pelos empresários locais está na profissionalização da mão de obra e na falta de uniformidade do processo produtivo, o que acarreta em desperdícios e prejuízos na comercialização dos produtos.

Para atender a essa deficiência da indústria, diversas empresas do setor localizadas em Salvador e região metropolitana, participaram das ações propostas pelo Procompí. Durante as capacitações, os empresários perceberam que, por meio do associativismo, os investimentos em qualificação técnica, o cumprimento das normas regulamentadoras e um melhor aproveitamento do layout se tornariam viáveis. Organizar o processo produtivo e utilizar ferramentas de gestão e produção para reduzir custos e, ainda, diminuir os impactos ao meio ambiente eram os objetivos comuns das empresas participantes do projeto.

Por meio de treinamentos e consultorias, os participantes implementaram ações de inovação de processos e produtos. Entre elas se destacam a prática do PPCP (planejamento, programação e controle da produção), cujo intuito é melhorar o processo produtivo e o layout da fábrica. Também foram apresentadas mudanças no design de produtos e embalagens.

Os empresários puderam, ainda, participar do Join – Jogo da Inovação, para que pudessem incorporar e sistematizar as atividades de inovação e conhecer as oportunidades ofertadas pela Agência de Fomento do Estado da Bahia (Desenbahia), fazendo com que novos produtos saíssem do papel e chegassem ao mercado.

Os resultados das ações foram significativos. Houve um aumento de 13,4% no faturamento e de 21% na produtividade. O número de funcionários nas empresas também cresceu em 6,2%, enquanto houve uma diminuição de 43,3% no desperdício de materiais e de 16% no consumo de energia.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 12

Setor: Saneantes

Território: Salvador e região metropolitana

Objetivo: Promover o desenvolvimento do setor de saneantes na Bahia e região metropolitana, por meio do enquadramento de pequenas indústrias às bases da legislação vigente, atendendo ao princípio básico de segurança, gestão ambiental e aplicação das Boas Práticas de Fabricação – BPF, de forma a constituir-se num instrumento de aperfeiçoamento tecnológico no processamento e comercialização, para o alcance de condições que assegurem sua

competitividade no mercado.

Empresas beneficiadas: 13

Ações desenvolvidas:

- Oficinas e Consultorias em Gestão Financeira e Contábil
- Seminário de Ecoeficiência – Vantagens e Oportunidades no Mercado Internacional para a Indústria de Saneantes e Visitas Individuais com o objetivo de apresentar às empresas soluções viáveis dentro dos padrões de qualidade na metodologia de mercado ecoeficiente
- Curso e Consultoria em Planejamento, Programação e Controle da Produção - PPCP
- Oficinas e Consultoria em Gestão Ambiental
- Oficinas e consultoria de Saúde e Segurança do Trabalhador - SST

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 90% das empresas estão em conformidade com a Legislação Sanitária - Meta superada (80% das empresas estarão em conformidade com as leis sanitárias vigentes)*
- *Finalístico - 85% das empresas estão em conformidade com a Legislação Ambiental - Meta superada (50% das empresas estarão em conformidade com as Leis ambientais vigentes)*
- *Finalístico - Aumento de 20% na quantidade de produtos vendidos para grandes redes varejistas - Meta superada (Ampliar em 15% a quantidade de produtos vendidos para grandes redes varejistas)*
- *Finalístico - Aumento de 21% na produtividade - Meta superada (Elevar a produtividade em 10%)*
- *Finalístico - Planos de inovação elaborados para 90% das empresas - Meta superada (Viabilizar elaboração do plano de inovação em pelo menos 50% das empresas)*
- *Aumento de 13,4% no faturamento das empresas*
- *Redução de 34,4% no desperdício de materiais*
- *Redução de 16% no consumo de energia*
- *Aumento de 6,2% no número de funcionários*
- *Melhorias nos processos produtivos e na gestão ambiental*
- *Fortalecimento do associativismo*
- *Aprimoramento de técnicas de gestão empresarial*
- *Foram desenvolvidos novos layouts para embalagens e rótulos de produtos, tornando seu visual mais agradável e comercial.*

5.2 FORMAÇÃO DA REDE EMPRESARIAL DE VESTUÁRIO DO OESTE BAIANO

A Federação das Indústrias do Estado da Bahia e o Sebrae/BA, são parceiros do Projeto Formação da Rede Empresarial de Vestuário do Oeste Baiano, que teve por objetivo geral fomentar a cooperação entre empresas e aproveitar o apoio sinérgico das instituições de apoio para tornar o setor mais competitivo, por meio de orientação e acompanhamento especializado na Formação de uma rede empresarial e na adoção de melhorias técnicas, tecnológicas e gerenciais nas indústrias participantes, garantindo maior competitividade para o setor.

Foram realizadas as seguintes ações:

- Curso e Consultoria em Planejamento, Programação e Controle da Produção - PPCP
- Aperfeiçoamento de métodos e técnicas de produção
- Formação da Central de Negócios
- Consultoria e Assessoria para elaboração de marca coletiva
- Consultoria Gestão em Custo de Produção e Formação de Preço

Ao final, os resultados obtidos foram significativos, como:

- Aumento de 79% no faturamento médio mensal das empresas
- Redução do custo de produção e aumento de produtividade de 133%
- Redução do tempo de produção de 12,5min para 5,4min - aumento de 75% na eficiência produtiva

Ressalta-se que, apesar de não formalizar uma marca única, a evolução individual das empresas trouxe resultados concretos que garantiram o alcance dos objetivos.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 13 |
| Setor: Têxtil e confecções |
| Território: Oeste baiano |
| Objetivo: Fomentar a cooperação entre empresas, aproveitando a sinergia das instituições de apoio, para tornar o setor de vestuário da região oeste da Bahia mais competitivo. |
| Empresas beneficiadas: 16 |

Ações desenvolvidas:

- Curso e Consultoria em Planejamento, Programação e Controle da Produção - PPCP
- Curso de Aperfeiçoamento de Métodos de Costura e Técnicas de Produção
- Curso de Aperfeiçoamento Empresarial em Finanças e Custos
- Consultoria e Assessoria para Formação da Central de Negócios - RedeVest,
- Elaboração de Marca Coletiva e Criação de Manual de Identidade Visual

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 79% no faturamento médio mensal - Meta superada (Aumentar o faturamento médio mensal das empresas em 10% ao final do projeto)*
- *Finalístico - Aumento de 133% na produtividade avaliada sob a quantidade de peças produzidas por unidade de tempo - Meta superada (Elevar a produtividade na fabricação em 5% após 10 meses de projeto e em 10% ao final do projeto)*
- *Finalístico - Aumento de 75% na eficiência produtiva - avaliada em relação ao tempo gasto pelo colaborador para produzir certa peça em uma célula produtiva - Meta superada (Elevar a eficiência produtiva na fabricação em 5% após 10 meses de projeto e em 10% ao final do projeto)*
- *Associativismo - Mesmo sem a consolidação da rede empresarial RedeVest, o associativismo entre as empresas tornou-se uma realidade - muitas atuam de forma colaborativa buscando maior competitividade.*
- *Após realização da consultoria para a formação da rede, o grupo realizou uma compra conjunta e obteve uma redução no preço de 27%.*
- *Gestão*
 - *Preço de venda estipulados com maior precisão*
 - *Identificação da margem de lucro de cada produto*
 - *Possibilidade de simular o preço de venda em uma negociação sabendo até onde a empresa pode chegar, mantendo uma margem de lucro satisfatória*
 - *Qual o produto que pode ser eliminado do portfólio;*
 - *Porque o concorrente vende mais barato;*
 - *Que produto pode ser faccionado;*
 - *Quais os pontos que merecem melhorias para que o produto tenha um preço de venda mais competitivo, ou uma margem de lucro maior*
- *Aumento na produtividade e eficiência produtiva*

5.3 PADRONIZAÇÃO E CERTIFICAÇÃO DA QUALIDADE DE COSMÉTICOS BAIANOS

Atualmente, na Bahia, 65 empresas fazem parte do setor de cosméticos, considerando o registro para produção de perfumes, produtos de beleza e higiene pessoal. Segundo informações disponibilizadas pelas empresas participantes do Procompi, a média anual de produção do setor chega a aproximadamente R\$ 14 milhões, com um faturamento de cerca de R\$ 127 milhões. Com base no Guia Industrial da Federação das Indústrias da Bahia (FIEB), 954 profissionais estão empregados na área.

No estado, o objetivo do Procompi foi elevar os padrões de qualidade e melhorar processos gerenciais para desenvolver e fortalecer o setor, com uma melhor gestão ambiental e de processos industriais, garantindo maior eficiência e conformidade com a legislação vigente.

Por grande parte das empresas não possuir práticas de sustentabilidade, uma das ações inovadoras desenvolvidas foi a capacitação em gestão ambiental para empresários, químicos, farmacêuticos e responsáveis técnicos das 14 indústrias participantes. Durante o treinamento, contou-se que muitas empresas não atendiam às exigências legais vigentes e, a partir de então, uma comissão técnica foi composta buscando a resolução dos problemas e o envolvimento do poder público. A comissão participou de reuniões com o governo local para criar um plano de ação com base em diagnósticos previamente aplicados nas empresas - o objetivo era atingir um padrão ambiental inovador e adequado às leis.

Outras ações desenvolvidas foram a implementação do Programa 5S e o curso de Boas Práticas de Fabricação (BPF). Os empresários também estiveram presentes em feiras no Brasil e no exterior, em locais como Colômbia e Dubai, onde puderam apresentar suas marcas e seus produtos. Foram realizadas rodadas de negócios com a presença de diversas empresas do segmento de diferentes países, com um volume de negócios na ordem de R\$ 2 milhões e com previsão de futuras movimentações no valor de R\$ 35 milhões.

Como resultado, as empresas participantes do Procompi tiveram uma redução de 4,8% nos custos industriais e de 43,3% no índice de desperdícios, além de uma redução de 16% em energia e 12,4% de aumento da produtividade. As ações também contribuíram para o crescimento de 6,6% no desenvolvimento de novos produtos e um aumento de 21% no número de ações coletivas.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 11

Setor: Cosméticos

Território: Salvador e região metropolitana

Objetivo: Desenvolver um conjunto de ações voltadas à aplicação de qualidade no produto e no processo produtivo das indústrias associadas à rede empresarial de cosméticos da Bahia (Cosmetic Bahia), de forma a gerar oportunidades de novas parcerias e negócios.

Empresas beneficiadas: 14

Ações desenvolvidas:

- Curso de Gestão da Qualidade e 5S
- Seminário de Ecoeficiência (realizado em parceria com o Centro Internacional de Negócios (CIN-FIEB))
- Curso e Consultoria em Boas Práticas de Fabricação - BPF
- Seminário Ecoeficiência – Vantagens e Oportunidades do mercado internacional para a Indústria Cosmética e de Saneantes
- Missão Empresarial Brasil – Itália, com objetivo de identificar o perfil da indústria local, com a perspectiva de aproximá-las de potenciais parceiros italianos, além de apresentar soluções viáveis dentro dos padrões de qualidade aplicados na metodologia de mercado ecoeficiente.
- Curso de Gestão da Saúde e Segurança do Trabalho
- Cursos e consultorias em Planejamento, Programação e Controle da Produção (PPCP)

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 6,3% no número de novos produtos ofertados - Meta (Aumentar em 3% o número de novos produtos ou linhas de produtos ao final do primeiro ano e em 8% ao final do projeto)*
- *Finalístico - Associativismo - Aumento de 186% no número de ações coletivas desenvolvidas - Meta superada (Aumentar em 20% o número de ações coletivas ao final do primeiro ano e em 40% ao final do projeto)*
- *Finalístico - Aumento de 25% no volume de vendas - Meta superada (Aumentar em 5% o volume de vendas ao final do primeiro ano e em 10% ao final do Projeto)*
- *Planejamento, Programação e Controle da Produção*
 - *Melhorias no layout:*
 - *Aumento da produtividade em 4,3%;*
 - *Redução do lead time em 50%;*
- *Boas Práticas de Fabricação*
 - *Melhorias no controle interno quanto aos insumos da produção*

- *Aumento dos custos de produção em 15% por conta do aumento da produção;*
- *Aumento de 17,3% número de empregados;*
- *Aumento das vendas em 25%;*
- *Aumento da qualidade dos produtos e serviços em 23,3%;*
- *Aumento em 186% na participação de ações em conjunto por conta dos temas trabalhados;*
- *Microbiologia*
 - *Conscientização quanto as análises da água, dos insumos e do produto final*
 - *Ampliação de empresas interessadas em montar o laboratório para análises simples na própria fábrica*
- *Gestão Ambiental*
 - *Aproximação do grupo junto a Prefeitura de Lauro de Freitas e o INEMA (órgão responsável pelo licenciamento)*
 - *Implantação de melhorias voltadas para produção mais limpa, reduzindo o desperdício*
 - *Maior economia no uso de energia e água considerando a proporção em produção*
 - *Redução de desperdícios em 5%*

*** Houve um aumento de 20% no consumo de energia motivado pelo aumento da produção

5.4 PROGRAMA DE MELHORIA NA EFICIÊNCIA DO SETOR METALMECÂNICO DE SALVADOR E REGIÃO METROPOLITANA

A proposta apresentada para atender o grupo de empresas do Setor Metalmeccânico da região metropolitana de Salvador trouxe a concorrência com o mercado internacional, principalmente com as importações, como argumento para a necessidade de apoio para o desenvolvimento das empresas.

Com o diagnóstico foi possível observar que a competitividade das empresas estava diretamente ligada ao desenvolvimento de suas técnicas de gestão, melhoria da qualidade, meio ambiente, segurança e responsabilidade social.

Com uma abordagem bastante ampla, o projeto trouxe resultados expressivos como:

- Aumento de vendas

- Melhoria na qualidade dos produtos
- Redução do lead time
- Aumento de produtividade
- Redução dos desperdícios

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 10

Sector: Metalmecânico

Território: Salvador e região metropolitana

Objetivo: Melhorar a eficiência das indústrias metalmecânicas de Salvador e região metropolitana a partir da execução de ações voltadas para a capacitação e integração entre as empresas do setor.

Empresas beneficiadas: 51

Ações desenvolvidas:

- Curso e consultorias de Planejamento Estratégico
- Curso e consultorias de Marketing e Vendas
- Curso e consultorias em Gestão da Qualidade
- Curso e consultorias em Gestão da Saúde e Segurança no Trabalho
- Curso e consultorias em Gestão Ambiental
- Curso e consultorias em Responsabilidade Social Empresarial
- Eventos de Integração: 1º Café Empresarial - Estaleiro Enseada do Paraguaçu e 1º Encontro Empresarial sobre Inovação
- Curso e consultoria de Finanças e Custos

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 16% na lucratividade das empresas - Meta superada - (aumentar em 5% a lucratividade das empresas)*
- *Finalístico - Aumento de 12,9% na produtividade das empresas - Meta superada - (aumento de 10% na lucratividade)*
- *Finalístico - Redução de 10% no custo de produção por lote de fabricação - Meta alcançada*
- *Intermediário - Realização de ações coletivas*
- *Melhoria nos controles internos*
- *Aumento de 10% no número de empregados*
- *Aumento das vendas em 16%*
- *Aumento da quantidade de itens produzidos e de serviços prestados em 10%*

- *Redução do lead time em 17%*
- *Redução dos desperdícios em 20%*
- *Redução de 5% no consumo de energia*

5.5 APERFEIÇOAMENTO GERENCIAL DA CADEIA MINERADORA DO SUDOESTE BAIANO E FORMAÇÃO DE REDE EMPRESARIAL

O resultado do diagnóstico realizado aponta que a maioria das empresas apresentam resultado inferior a 6 pontos nos critérios avaliados - Gestão empresarial, Qualidade, Meio Ambiente, Saúde e Segurança do Trabalho, Responsabilidade Social, Qualificação Técnica e Tratamento de Reclamações - o que confirma as condições necessárias para a realização do programa de aperfeiçoamento, cujo objetivo é fomentar o desenvolvimento e aprimoramento das empresas participantes.

Foram desenvolvidas ações de consultoria e assessoria em:

- Gestão Ambiental
- Administração financeira
- Gestão estratégica
- Saúde e segurança no trabalho
- Gestão da qualidade
- Associativismo
- Formação da Rede Empresarial do Sudoeste

Com o desenvolvimento do plano de trabalho diversos resultados foram identificados, como: desenvolvimento de competências profissionais do gestor, certificação de empresas, realização de rodadas de negócios, desenvolvimento de planejamentos estratégicos, formação de uma rede empresarial.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Segunda

ID: 86

Setor: Mineração

Território: Sudoeste Baiano

Objetivo: Disseminar boas práticas de gestão junto às micro e pequenas empresas inseridas na cadeia do setor de mineração, localizadas na região sudoeste da Bahia.

Empresas beneficiadas: 16

Ações desenvolvidas:

- Oficinas e consultorias em Administração Financeira e Gestão Estratégica
- Oficinas e consultorias em Saúde e Segurança no Trabalho
- Oficinas e consultorias em Qualidade e Gestão Ambiental
- Planejamento da rede empresarial
- Eventos de aproximação comercial
- Certificação de empresas

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 5,63% na lucratividade das empresas (Meta superada - 5% de aumento)*
- *Finalístico - Aumento de 1,83% na produtividade das empresas (Meta - 10% de aumento)*
- *Finalístico - Redução de 2,22% nos custos de produção (Meta - 10% de redução)*
- *Intermediário - 09 ações coletivas realizadas (Meta superada - Induzir a realização de 2 ações coletivas até o final do projeto).*
- *Desenvolvimento de competências técnicas de gestão e de produção*

5.6 FORTALECIMENTO QUALIFICAÇÃO DA IND. DE PAPEL E CELULOSE DO EXTREMO SUL BA

Segundo dados da Federação das Indústrias do Estado da Bahia (FIEB), as nove indústrias de papel e celulose fixadas no estado empregam mais de 7 mil funcionários e são responsáveis por um valor da transformação industrial de cerca de R\$ 2 milhões. Para manter o setor dinâmico e aproveitando ao máximo o potencial das empresas locais, ter ações de estímulo à capacitação é de fundamental importância.

Na Bahia, em especial na cidade de Eunápolis, grande parte das empresas fornece para uma única indústria, a Veracel Celulose, uma das maiores empregadoras da região. Esses fornecedores aderiram ao Procompi para aumentar sua capacidade de atendimento e geração de negócios, passando a participar de ações articuladas de negociação com a compradora.

Com o Procompi, o grupo multisetorial passou a dialogar entre si de maneira mais organizada. As ações do projeto visaram adequar os produtos e os processos de produção aos critérios de compra exigidos pela Veracel. Inicialmente, foi feito um trabalho junto aos fornecedores para estimular as negociações, como compras coletivas e acerto de valores de venda. Como resultado, as empresas participantes tiveram um aumento de 53% no faturamento, superando a meta do projeto, além de uma melhoria significativa em seus processos de gestão.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 87 |
| Setor: Papel e celulose |
| Território: Extremo sul da Bahia |
| Objetivo: Estimular a adoção de melhorias técnicas, tecnológicas e gerenciais na fabricação e venda de produtos de papel e celulose, garantindo maior competitividade para o setor. |
| Empresas beneficiadas: 37 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Capacitação em Gestão Empresarial • Capacitação em Gestão da Qualidade • Capacitação em Saúde e Segurança no Trabalho • Capacitação em Meio Ambiente • Capacitação em Responsabilidade Social • Consultorias de fomento ao Associativismo • Auditoria BSI • Acompanhamento e avaliação dos resultados das ações sobre o público-alvo; • Rodada de Negócios • Reavaliações • Treinamento em Meio Ambiente • Consultoria em Meio Ambiente • Consultorias em Associativismo |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 53% no volume de vendas (meta superada)*
- *Associativismo – 11 líderes capacitados*
- *De um total de 37 empresas que iniciaram o Programa, 35 permaneceram ativas e 29 alcançaram a Certificação. Tal resultado equivale dizer que 83% do grupo capacitado no PROCOMPI Papel e Celulose atende a, pelo menos, 50% dos critérios básicos*

5.7 IMPLANTAÇÃO DE PROGRAMA QSMS NA CADEIA METALMECÂNICO DE FEIRA DE SANTANA

A aplicação de questionários de diagnóstico mostrou, para o grupo de empresas da cadeia metalmeccânica de Feira de Santana, oportunidades de melhoria em: Gestão Empresarial, Qualidade, Meio Ambiente, Saúde e Segurança do Trabalho e Responsabilidade Social.

A fragilidade nos controles dos processos, a dificuldade de medição e monitoramento dos indicadores de resultado e a centralização das informações por parte dos gestores/proprietários são temas tratados diretamente neste projeto.

Dentre as ações realizadas, merecem destaque os eventos de aproximação comercial, Encontro de Compradores e Fornecedores e a Rodada de Crédito, momento de troca de experiências e oportunidade de negócios entre as empresas participantes dos eventos, bem como a execução do Tema Estratégico em Gestão da Inovação que proporcionou aos colaboradores vivenciar desafios e novas formas de pensar e agir, mesmo se tratando de empresas com pouca maturidade para inovação. A meta de viabilizar a elaboração do plano de inovação em pelo menos 40% das empresas foi alcançada em 100%, uma vez que as cinco empresas não somente elaboraram o plano de inovação como implementaram ações de Inovações Organizacionais apresentadas no último encontro de encerramento das ações do tema estratégico na devolutiva dos relatórios pelo consultor responsável pela ação.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 88 |
| Setor: Metalmeccânico |
| Território: Feira de Santana |
| Objetivo: Implantar ações de Qualidade e Sistemas Integrados - Segurança, Meio Ambiente e Saúde (QSMS) em empresas atuantes na cadeia metalmeccânico em Feira de Santana, com o intuito de aumentar a eficiência e a produtividade, por meio de redução de perdas, aperfeiçoamento de métodos e técnicas de produção. |
| Empresas beneficiadas: 14 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação em Gestão Empresarial |

- Curso de Gestão da Inovação, incluindo oficinas e consultorias em: Vendas e Marketing, Finanças e Custos, Planejamento Estratégico e Qualidade
- Capacitação Empresarial em Gestão da Produção
- Capacitação Empresarial em Meio Ambiente
- Capacitação Empresarial em SST – Saúde e Segurança do Trabalho
- Capacitação Empresarial em Responsabilidade Social
- Encontro Empresarial de Fornecedores
- Rodada de Negócios

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Identificação de perfil tecnológico e gerencial das empresas participantes*
- *Aprimoramento de conhecimentos por parte dos colaboradores e gestores no âmbito da Gestão Empresarial, Qualidade, Saúde e Segurança do Trabalho, Meio Ambiente, Responsabilidade Social e Inovação*
- *Avaliação sobre evolução das empresas antes, durante e depois da adesão ao Programa*
- *Realização de Eventos de Aproximação Comercial (Rodada de Crédito e Encontro de Negócios)*
- *Melhor relação entre empresas*

5.8 FORMAÇÃO DE REDE EMPRESARIAL DE MINERAÇÃO NO ENTORNO DO PORTO SUL – REGIÃO SUL DA BAHIA

A Bahia é o quinto produtor brasileiro de bens minerais, registrando uma produção de bens minerais da ordem de R\$ 2,5 bilhões. Com um território cuja diversidade geológica é muito grande, extraído aproximadamente 40 substâncias minerais, a Bahia figura como um dos três principais alvos de interesse para a prospecção mineral no país, especialmente para minerais metálicos como ferro, ouro, alumínio, cobre, entre outros.

A política industrial do estado também tem como diretriz a agregação de valor na cadeia produtiva mineral pelo estímulo à transformação mineral em produtos de maior valor agregado. A Bahia conta, para isso, com uma política de incentivos à industrialização, acessa a centros de excelência para formação de mão de obra especializada e todo o apoio necessário para a implantação desses empreendimentos.

A região de Ilhéus e Itabuna ainda sofre forte predominância da cultura do cacau. Ao contrário de outras cidades do interior do estado, elas não apresentaram bons índices de crescimento econômico e tiveram até redução em sua quantidade de habitantes, segundo o último censo.

Atualmente, a região vive um cenário promissor com a chegada de alguns investimentos que prometem dinamizar a economia local, como a chegada da Universidade Federal do Sul da Bahia, o Instituto Federal Baiano, a concentração de esforços da FIEB em levar mais projetos nas áreas de Gestão, Inovação, Educação, Qualificação Técnica, dentre outros, bem como a implantação do Porto Sul para escoamento da produção que será transportada pela ferrovia Oeste – Leste.

Diante deste cenário, o PROCOMPI apresentou-se como um importante parceiro das empresas no processo de Qualificação para torna-las mais competitivas no mercado.

Como resultados, destaca-se que 67% do grupo de empresas que participaram de todo o projeto conseguiram alcançar um patamar de desenvolvimento em seus modelos de gestão que atendem a, pelo menos, 50% das principais normas internacionais de qualidade, que são as exigidas na metodologia de avaliação: ISO 9000, SA 8000, ISO 14001; OSAS 18000.

Com o projeto, reduziu-se a heterogeneidade do grupo no que se refere a sua competitividade. Em boa parte dos empresários era notório o engajamento e força tarefa em buscar implantar os processos orientados nos treinamentos e consultorias e buscar uma melhoria no desempenho a cada avaliação.

Uma prova disso foi o resultado da empresa Gráfica Vital, por exemplo, que na etapa do Diagnóstico apresentou uma nota igual a 2,77, no entanto, na Avaliação Final apresentou média 10,0, garantindo assim o certificado Diamante.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Terceira |
| ID: 109 |
| Setor: Mineração |
| Território: Ilheus e Itabuna |
| Objetivo: Disseminar boas práticas de gestão junto às micro e pequenas empresas inseridas na cadeia do setor de mineração, localizadas na região sudoeste da Bahia. |
| Empresas beneficiadas: 16 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações: |

- Finanças e Custos;
- Planejamento Estratégico;
- Marketing e Vendas;
- Gestão da Qualidade;
- Liderança;
- Gestão de Pessoas;
- Responsabilidade Social;
- Saúde e Segurança do Trabalho.

Consultorias Individuais:

- Finanças e Custos;
- Planejamento Estratégico;
- Marketing e Vendas;
- Gestão da Qualidade;
- Associativismo;
- Gestão de Pessoas;
- Responsabilidade Social;
- Saúde e Segurança do Trabalho.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *25% - Aumento médio no faturamento (superando a meta de 12% projetada);*
- *67% das empresas atenderem a pelo menos 50% dos requisitos das principais normas internacionais de qualidade (ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18000, SA 8000);*
- *Levantamento dos impactos ambientais: . Escassez dos recursos naturais, contaminação da água e solo, geração de resíduos sólidos, poluição da Atmosfera e geração de efluentes líquidos.*

6 CEARÁ

6.1 DESENVOLVIMENTO DO SETOR INDUSTRIAL DE PANIFICAÇÃO DA REGIÃO NORTE DO ESTADO DO CEARÁ

A indústria da panificação vem passando por grandes transformações nos últimos anos e no Estado do Ceará a realidade não é diferente. Para acompanhar as mudanças do mercado e do

ambiente no qual estão inseridas, as empresas também precisam estar em constante evolução.

No projeto implementado junto ao grupo de 20 empresas da região norte do Ceará, 4 grandes áreas foram atacadas:

- Gestão Empresarial
- Fortalecimento Associativo
- Marketing Empresarial
- Gestão da Produção (Qualidade, Produção e Meio Ambiente)

Com a realização das ações propostas as empresas conseguiram aumentar a sua participação no mercado, aumentar a produtividade, reduzir a quantidade de resíduos gerados, realizar negócios em conjunto e capacitar funcionários e gestores.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 14

Setor: Alimentos e bebidas - Panificação

Território: Região norte do Ceará

Objetivo: Fortalecer economicamente as empresas do setor de panificação, através de um conjunto de ações que visam ampliar sua participação no mercado, elevando o número de ocupação e aprimorando a qualidade dos produtos e serviços oferecidos, com foco na gestão responsável dos recursos ambientais.

Empresas beneficiadas: 20

Ações desenvolvidas:

- Curso de Gestão Empresarial e Liderança;
- Curso em Gestão de Pessoas e Atendimento ao Cliente – 3 turmas;
- Curso em BPF (Boas Práticas de Fabricação) - 6 turmas;
- Curso Inovação de Produtos;
- Curso Gestão em Finanças – 2 turmas;
- Curso em Processo Produtivo;
- Curso Gestão da Qualidade;
- Curso de Aperfeiçoamento de Padeiro;
- Curso de Aperfeiçoamento de Confeiteiro;
- Curso de Gerenciamento Produtivo Ecoeficiente;
- Curso de Educação Alimentar e Nutricional – 2 turmas;
- Consultoria em Gestão Empresarial;
- Consultoria em Finanças e Formação de Preço;

- Consultoria em Gestão de Marketing – 1ª e 2ª etapa;
- Consultoria em BPF;
- Consultoria em Gestão da Produção;
- Consultoria em Logística da Produção;
- Consultoria Processo Inovativo (produção, qualidade, layout, fluxo produtivo, pré-pesagem);
- Consultoria Desenvolvimento do Produto;
- Fortalecimento Associativo – Oficinas de soluções integradas;
- Participação em Missões e Feiras – Feira FEST PAN;
- Palestra em SST;
- Palestra Inovação Tecnológica.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Participação no mercado (avaliado em relação ao faturamento das empresas fora do município) - 1,2% - Meta estabelecida 1,6%*
- *Finalístico - Aumento de 9% na produtividade das empresas - Meta estabelecida 20%*
- *Intermediário - Redução de 5% na quantidade de resíduos gerados - Meta estabelecida 10%*
- *Intermediário - 03 Empresas realizam negócios em conjunto - Meta estabelecida (03 empresas)*
- *Intermediário - 20 Agentes de gerenciamento de produção capacitados - Meta estabelecida (25 pessoas capacitadas)*
- *Aumento no número de associados ao sindicato;*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto;*
- *Adequação das empresas às Boas Práticas de Fabricação;*
- *Participação conjunta em eventos;*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor.*
- *Atuação do sindicato patronal no processo de defesa de interesse do setor;*
- *Atendimento a grandes demandas de forma coletivas;*
- *Atualmente 3 empresários estão comprando coletivamente os insumos e equipamentos, tendo conseguido uma redução no valor do trigo em aproximadamente de 10%.*
- *31% de aumento no faturamento de 2010 a 2013;*
- *455 horas/aulas;*
- *520 pessoas treinadas;*

- 1.229 horas/consultoria;
- 397 atendimentos.

6.2 DESENVOLVIMENTO DO SETOR INDUSTRIAL DE RECICLAGEM DA RM FORTALEZA

Entre formais e informais, os dados do Sindicato das Empresas de Reciclagem de Resíduos Sólidos Domésticos e Industriais do Estado do Ceará (Sindiverde) estimam que existam hoje 300 indústrias no setor de reciclagem. O estado é um dos que mais trabalham em reciclagem de resíduos sólidos no Brasil, movimentando cerca de R\$ 39 milhões por mês e gerando cerca de 3 mil empregos diretos.

23 empresas participaram do projeto Procompi em busca de um desenvolvimento responsável e sustentável. O objetivo foi estabelecer uma estratégia de crescimento e produção que gerasse acesso aos recursos materiais necessários para o setor sem causar danos ao meio ambiente, seja pela má exploração desses recursos ou pelo descarte inadequado. Portanto, foi identificada a necessidade de redefinir as estratégias gerenciais das empresas, ampliar o acesso às inovações tecnológicas capazes de torná-las competitivas e economicamente atrativas, além de aumentar as oportunidades de trabalho. É importante ressaltar que as empresas do setor possuem pouca estrutura e conhecimento, e que a maioria dos empresários foi ampliando seu negócio sem estrutura organizacional definida.

Com esse cenário, foram promovidas pelo Procompi consultorias de planejamento estratégico, gestão da produção, gestão de pessoas, gestão financeira e tributação. Foi feito ainda um estudo do setor de reciclagem para identificar os fornecedores dos resíduos sólidos. Entre resultados e benefícios para as empresas participantes estão impactos qualitativos que vão desde a gestão empresarial até a gestão de pessoas.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 15

Setor: Reciclagem

Território: Fortaleza e região metropolitana

Objetivo: Desenvolver ações que propiciem às empresas integrantes do Setor de Reciclagem o acesso às novas tecnologias de modernização e adequação dos processos de transformação de resíduos sólidos, para a elevação de

seus índices de qualidade e produtividade, com vistas ao aumento no número de postos de trabalho, melhor conservação ambiental e maior integração do Setor.

Empresas beneficiadas: 28

Ações desenvolvidas:

- Cursos: Atendimento, Planejamento Estratégico, Gestão Financeira e Gestão de Pessoas.
- Palestras e Seminários: Seminário de sensibilização, Palestra Linhas de Crédito, Orientações básicas para Elaboração de Projetos, Associativismo.
- Consultorias: Diagnóstico, Finanças, Construção do Censo do Setor, Planejamento Estratégico, Gestão de Pessoas, Marketing, Planejamento Tributário do Setor e Gestão da Produção

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 21,5% de participação de mercado - avaliado por meio da relação entre faturamento para fora do município e faturamento total - Meta superada (7%)*
- *Finalístico - Aumento de 118% de produtividade - avaliado por meio da relação entre faturamento total das empresas e número de empregados - Meta superada*
- *Intermediário - Aumento de 26% no número de postos de trabalho - 438 postos alcançados x 346 postos no início do projeto - Meta superada (Alcançar 380 postos de trabalho)*
- *Intermediário - Fortalecimento do papel do sindicato como agente de desenvolvimento setorial - o sindicato esteve presente em todas as reuniões do projeto e atuou como protagonista em todas as iniciativas*
- *Intermediário - 15 agentes capacitados para atuar com p gerenciamento produtivo ecoeficiente*
- *Melhoria nas relações;*
- *Fortalecimento do Sindicato;*
- *Participação das empresas nas reuniões do sindicato, incentivadas pelas reuniões do projeto;*
- *Qualificação de Gestores e Mão de Obra*
- *323 horas/aulas*
- *496 pessoas treinadas*
- *1.859 horas/consultoria*
- *309 atendimentos*
- *3.022 horas técnicas de coordenação*

- *Totalizando 2.182h entre treinamentos e consultorias.*

6.3 INTERAÇÃO SETOR DE REDES DE DORMIR REGIÃO METROPOLITANA DE FORTALEZA E APL REDES DE DORMIR DE JAGUARUANA

Segundo levantamento do Instituto Euvaldo Lodi (IEL-CE), existem no Ceará em torno de 300 fabricantes de redes, que produzem 220 mil peças por mês. No município de Jaguaruana estão localizados 69% dos fabricantes de redes cearenses e seu faturamento anual, em 2013, atingiu a marca de R\$ 20,6 milhões.

A rede de descanso é a expressão legítima da cultura, da arte e do empreendedorismo do cidadão de Jaguaruana, além de ser um símbolo da hospitalidade cearense. Por isso, o processo de criação de novos designs deve ser contínuo. Alinhado a esse contexto, o ProcompI atuou na região de Jaguaruana com o objetivo de capacitar as 26 indústrias participantes do projeto com ações de inovação.

As consultorias tiveram como foco a adequação dos produtos e a melhoria de seus processos produtivos, visando novos mercados e estimulando a competitividade no mercado interno. Para entender melhor o setor em que atuam, foi realizado um estudo sobre o comportamento dos consumidores, que revelou que 85% dos entrevistados utilizavam a rede de descanso frequentemente em suas residências. Concluiu-se, então, que há um mercado consumidor, o que motivou a ampliação dos canais de comercialização, com a criação de um site para vendas on-line dos produtos comercializados pelas empresas participantes do projeto e a participação em feiras e eventos de casa e decoração dentro e fora do estado.

Os resultados incluem ainda um melhor aproveitamento dos insumos e a correta utilização dos teares, além da melhor organização do chão de fábrica. O fortalecimento do associativismo teve como principal resultado a redução da carga tributária na compra dos fios de 8,5% para 3%, permitindo que as empresas possam competir equilibradamente com outros estados, além de estimular a abertura de novos mercados e investimentos nos negócios.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 16

Setor: Têxtil e confecções

Território: Fortaleza e Jaguaruana

Objetivo: Propiciar a ampliação da comercialização dos produtos fabricados pelas empresas integrantes do APL de Redes de Dormir da cidade de Jaguaruana e da região metropolitana de Fortaleza, por meio da conquista de novos mercados, da adequação e melhoria de processos produtivos, da melhoria dos níveis de qualidade dos produtos, resultando assim, no aumento do número de empregos, maior integração do setor e reconhecimento em esferas nacional e internacional.

Empresas beneficiadas: 26

Ações desenvolvidas:

- Curso Liderança Gerencial e Produtiva
- Curso de Gestão Comercial e Vendas
- Curso Gestão Organizacional
- Curso Uso eficiente dos equipamentos de produção
- Curso em Gestão de Pessoas
- Fortalecimento Associativo – Oficina de fortalecimento
- Consultoria Associativismo – Revisão de Estatuto e Registro de Marca da Associação
- Consultoria Controle Produção e Financeiro, orientações de melhoria nos processos, especificamente no lay out e no uso eficaz dos teares, além de oficinas de repasse de boas práticas utilizadas no dia a dia.
- Consultoria Organizacional
- Consultoria Gestão Comercial e Vendas
- Consultoria Estudo de Mercado
- Consultoria Gestão Empresarial – Implantação de um modelo de gestão para a ASFARJA
- Consultoria análise carga tributária
- Consultoria em Design
- Avaliação de Amostra de Redes – critérios de resistência
- Consultoria em TI
- Consultoria em Gestão de Marketing
- Participação em Feiras e Eventos
- Construção da loja virtual

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 12,4% no número de peças produzidas - Meta (20%)*
- *Finalístico - Aumento de 20,7% no número de peças comercializadas - Meta superada (20%)*
- *Finalístico - Aumento de 162% na produtividade - avaliada por meio da relação faturamento/volume de mão de obra - Meta superada (20%)*
- *Intermediário - Aumento do número de postos de trabalho - não alcançado - houve*

redução de 0,4% no número de postos de trabalho - 233 postos no início do projeto vs 232 no final do projeto.

- *Tema estratégico - Fortalecimento do associativismo - criação da cooperativa para fabricantes de redes*
- *Tema estratégico - Desenvolvimento Tecnológico - desenvolvimento de 1 protótipo para produção (em parceria com centros tecnológicos)*
- *Reintegração do grupo de empresários do APL DE REDES DE JAGUARUANA/CE;*
- *Realização de eventos em conjunto para divulgação do setor;*
- *Reestruturação e revitalização da Associação – ASFARJA;*
- *Construção da Loja dos Fabricantes de Redes de Jaguaruana na Cidade;*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor;*
- *Participação em Feiras e Eventos coletivamente;*
- *Introdução de novas linhas de produtos;*
- *Expansão da cobertura mercadológica dos fabricantes;*
- *Redução da carga tributária;*
- *Criação da loja virtual para a Associação;*
- *Caso de sucesso descrito na Publicação da CNI.*
- *Redução da carga tributária incidente no setor, antes era recolhido pelas empresas 8,5% na compra do fio, atualmente esse percentual baixou para 3%;*
- *Índice de produtividade atingiu crescimento de 162%, quando a meta do projeto era de 20%;*
- *20,7% de aumento no volume de peças comercializadas em 2014 quando comparado a 2010;*
- *12,4% de aumento na produção de 2010 a 2014;*
- *63% de aumento no faturamento de 2010 a 2014;*
- *108 Horas de capacitação;*
- *166 Pessoas Treinadas e 25 participaram de eventos do setor;*
- *2.501 horas de consultorias;*
- *382 atendimentos realizados.*

O indicador de produtividade e de peças comercializadas superou a meta estabelecida que era de aumentar em 20%. Por outro lado os indicadores de peças produzidas e volume mão de obra não atenderam a meta. O número de peças produzidas apesar do crescimento de 12,4%, não atingiu a meta de 20% de aumento, devido às características inerentes ao grupo de fabricantes que decidiram investir na ampliação de novos mercados para só então trabalhar a ampliação da sua produção, uma vez que já existia um acúmulo de estoque de peças.

No indicador de mão de obra verificamos uma estabilidade quando comparado a base inicial do projeto que é 2010. Esse comportamento é aceitável considerando que não ocorreram grandes alterações na estrutura fabril dos

participantes do projeto.

Os principais motivos que levaram ao aumento significativo no nível de produtividade é o crescimento do número de peças produzidas e do preço médio do produto.

6.4 SETORIAL DE ROCHAS ORNAMENTAIS

O Setor de Rochas Ornamentais do Estado do Ceará é muito promissor, tanto pelo nível de amadurecimento das indústrias que o compõe, como por sua crescente velocidade de expansão. São ao todo 50 pedreiras ativas de granitos, mármore, quartzitos e calcários plaqueados (Pedra Cariri), responsáveis por uma produção anual estimada em 100 mil toneladas.

Existem hoje, em funcionamento, aproximadamente 10 unidades industriais de beneficiamento de blocos e várias outras de rochas processadas simples, com capacidade instalada de serragem e polimento para pelo menos 1 milhão de toneladas/ano de chapas e lajotas. Segundo levantamento realizado pelo Centro Internacional de Negócios – CIN/FIEC, em janeiro de 2010, o Setor apresentou um crescimento de 343% em relação às exportações do mesmo período no ano anterior. Este percentual garante ao Ceará o 4º lugar nacional na produção de blocos brutos com um total anual de 430 mil toneladas de granitos.

Toda essa produção é escoada, principalmente, através de um canal de comercialização composto por aproximadamente 100 empresas, das quais 95% são micro e pequenas marmorarias responsáveis por atender as necessidades dos consumidores finais.

No Projeto, temas gerais associados à gestão empresarial, gestão da produção, marketing e associativismo determinaram a pauta do plano de atividades que proporcionou às empresas: aumento de participação no mercado, aumento de produtividade, desenvolvimento de novos produtos e melhor desempenho no tratamento das questões ambientais.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 17

Setor: Rochas

Território: Fortaleza e região metropolitana

Objetivo: Propiciar o Desenvolvimento Tecnológico do Setor de Rochas Ornamentais do Estado Ceará através do incentivo à inserção de práticas inovadoras em seus produtos e processos industriais, bem como, pelo desenvolvimento de ações de capacitação da mão-de-obra atuante, com vistas à expansão quantitativa e qualitativa

do Setor em seus aspectos Comerciais, Produtivos, Ambientais e Gerenciais.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Curso de Gestão Financeira
- Curso de Tributos
- Curso de Vendas
- Curso de Formação de Preço
- Curso de Marketing Industrial
- Curso de Gestão Organizacional
- Articulação Curso de Formação para Técnicos
- Curso Gerenciamento Produtivo Ecoeficiente
- Consultoria em Gestão Empresarial
- Consultoria em Planejamento de Marketing e Planejamento Estratégico
- Consultoria em Estudo de Mercado
- Consultoria em Reestruturação do Sistema Gerencial
- Consultoria em Finanças
- Consultoria em Análise dos Impostos – Carga Tributária
- Consultoria Estudo do Layout da produção
- Consultoria em Design
- Consultoria em Tecnologia da Informação
- Consultoria Estudo do Reaproveitamento dos Resíduos
- Consultoria em Planejamento Estratégico
- Consultoria em Gestão de Pessoas
- Curso em Gestão de Pessoas
- Curso em Associativismo
- Participação em Evento Cachoeira do Itapemirim
- Palestra em 5S
- Palestra Linhas de Crédito
- Palestra Inovação Tecnológica

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de participação de mercado de 28% - (partindo de 24% de participação para 30,7% de participação) - Meta superada (alcançar 28,8% de participação)*
- *Finalístico - Produtividade - Redução de 5,5% - Meta (aumento de 20%)*
- *Intermediário- Postos de trabalho - houve redução do número de postos de trabalho,*

saindo de 461 para 385

- *Tema estratégico - Gestão da inovação - 8 empresas desenvolveram produtos inovadores*
- *Tema estratégico - Fortalecimento setorial/Associativismo - Aumentar a participação do sindicato - O sindicato participou de todas as ações do projeto*
- *Tema estratégico - Responsabilidade ambiental - 25 pessoas capacitadas para atuar com gestão de produção ecoeficiente.*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto;*
- *Melhoria no processo produtivo e na qualidade do produto;*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor.*
- *237 horas/aulas*
- *393 pessoas treinadas*
- *1.658 horas/consultoria*
- *273 atendimentos*
- *2.939 horas técnicas de coordenação*

Analisando os indicadores verificamos que os resultados esperados não foram atendidos em sua totalidade. Dos seis indicadores 4 foram atendidos plenamente. Com a saída de algumas empresas, a base se modificou, impactando nos resultados gerais do projeto.

Considerando os índices médios de faturamento e de pessoal empregado quando comparado a 2010, no conjunto as empresas apresentaram um crescimento de 24% no faturamento médio e 25% no volume médio de mão de obra.

6.5 SETORIAL DE SORVETES

Segundo a Federação das Indústrias do Estado do Ceará (FIEC), existem 170 indústrias formais de sorvetes no estado. O setor produz em média 14,6 litros de sorvete por dia e movimenta R\$ 68,4 milhões ao ano. São cerca de 3.500 empregos gerados diretamente e mais de 15 mil indiretos.

O Procompi, em parceria com o Sindicato das Indústrias de Sorvetes do Estado do Ceará (SindSorvetes), atua desde 2007 na área em diferentes frentes, sendo a principal delas o associativismo. Depois de várias ações, como oficinas associativas e de gestão de pessoas, os empresários passaram a ser parceiros. Ao se unirem, o objetivo foi fazer com que o setor se desenvolvesse e as marcas regionais fossem valorizadas, além de se tornarem mais competitivas.

Atualmente, 27 empresas fazem parte do projeto. Uma das primeiras ações foi a elaboração de um Código de Conduta Ética e Comportamental, que pretende estabelecer boas práticas no mercado. Elaborado em conjunto com os empresários, o código é atualizado a cada nova fase do Procompi e visa estabelecer um setor competitivo, excluindo as práticas de concorrência desleal.

Entre as demais ações desenvolvidas estão capacitações sobre estratégias associativas, relações humanas e gestão de pessoas, oficinas para definir e criar a central de compras, além de encontros sociais dos empresários fora do ambiente de trabalho para integrar os funcionários e seus familiares e construir uma relação de mais respeito e proximidade.

Desde o início do projeto, o mercado de sorvetes no estado mudou. O número de empresas associadas ao sindicato mais do que dobrou, houve um aumento de 150% da produtividade e uma redução média de 10% dos custos. Além de proporcionar excelentes negociações e colocar o grande e o pequeno empresário em igualdade de compra, a central de compras possibilita a oferta de produtos de alto padrão. Com isso, é possível adquirir matéria-prima de qualidade e a preços mais baixos, o que possibilitou aos empresários reduzir em até 40% os custos com a compra de matéria-prima, devido ao grande volume negociado. A organização do setor também permitiu uma articulação com o governo do Estado para reduzir a carga tributária para o segmento.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 18 |
| Setor: Alimentos e bebidas – Sorvetes |
| Território: Fortaleza e região metropolitana |
| Objetivo: Ampliar o desenvolvimento do setor de sorvetes na região metropolitana de Fortaleza, buscando o fortalecimento sindical, a melhoria das técnicas de gestão empresarial e a introdução da inovação nos processos produtivos, de forma a promover o reconhecimento regional e nacional das indústrias para a conquista de novos mercados. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Curso de Gestão Empresarial e Liderança• Curso em Estrutura Organizacional• Curso em Atendimento ao Cliente – 4 turmas (colaboradores)• Curso em Vendas – 4 turmas (colaboradores)• Curso em Formação de Preço |

- Curso em BPF (Boas Práticas de Fabricação)
- Curso Sistema Produtivo (técnicas de fabricação de sorvete e picolé)
- Curso Gestão Ambiental Ecoeficiente/Qualidade
- Palestras de Boas Práticas de Fabricação – 10 empresa
- Palestra sobre Tendência de Mercado do Setor de Sorvetes
- Oficinas de Associativismo
- Oficinas de Relações Humanas – 5 turmas
- Consultoria em Gestão de Pessoas/Relações Humanas
- Consultoria – Estudo da Cadeia Produtiva do Sorvete
- Consultoria de Finanças
- Consultoria Fortalecimento Associativo
- Consultoria em Boas Práticas de Fabricação e APPCC
- Consultoria em Gestão da Produção (Engenharia da Produção, Layout, Design)
- Consultoria em Gestão Ambiental
- Consultoria em Eficiência Energética
- Consultoria – Organização de eventos e campanhas do setor em Fortaleza
- Passeio Ciclístico (3 eventos)
- Articulação SENAI – Formação de técnicos de manutenção de equipamentos e máquinas
- Encontros Bimestrais do SINDICATO
- Participação em Eventos e Feiras (Tecnosorvetes)
- Consultoria Empresarial/Gerenciamento de Processos

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 33% na Produtividade das empresas beneficiadas - avaliada sob o faturamento por número de empregados - Meta superada*
- *Finalístico - Redução de 2,43% para 1,82% no índice de desperdício - Variação de 28,9% - Meta superada*
- *Intermediário - Redução de 4% no consumo de energia - mesmo considerando o aumento de produtividade e aumento de produção*
- *Intermediário - Introdução de inovação em processos e produtos nas indústrias*
- *Intermediário - Ampliação da base sindical - fortalecendo o associativismo*
- *Aumento de 35% no faturamento de 2010 a 2013*
- *Aumento de 13% na produção de 2010 a 2013*
- *Reestruturação da Rede Unisorvetes;*

- 564 Horas de capacitação
- 445 Pessoas Treinadas
- 1.893 horas de consultorias
- 309 atendimentos realizados

6.6 DESENVOLVIMENTO DO APL DE CACHAÇA DE VIÇOSA

No segundo projeto apresentado para produtores de cachaça de Viçosa (o grupo já foi beneficiado em 2007 pelo Procompi) os desafios foram: apresentar às MPEs as inovações tecnológicas específicas para a produção de cachaça e derivados da cana-de-açúcar; organizar e executar ações de Educação Empresarial e capacitação para o trabalhador; adequar os Produtos e Processos de Fabricação, com foco na utilização responsável dos recursos e na sustentabilidade ambiental; e ampliar a abrangência comercial das empresas do Setor através da conquista de novos Mercados internos e externos.

Com ações de capacitação e consultoria nas áreas de qualidade e produtividade, tecnologia e inovação, meio ambiente e associativismo as empresas conseguiram excelentes resultados alcançando o seu objetivo de fortalecer o APL de Cachaça de Viçosa, tornando-se mais produtivas e modernas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 90 |
| Setor: Cachaça |
| Território: Viçosa do Ceará |
| Objetivo: Desenvolver ações que propiciem às empresas integrantes do APL de Cachaça do município de Viçosa do Ceará - CE o acesso às novas práticas de modernização e adequação dos processos de produção da cachaça de alambique e derivados da cana-de-açúcar, buscando como resultado o aumento da produtividade, a expansão da participação de mercado e a geração de novos postos de trabalho, inserindo ainda as empresas participantes no contexto da produção ambientalmente sustentável. |
| Empresas beneficiadas: 20 |
| Ações desenvolvidas: Curso Desenvolvimento de Liderança; Curso em Finanças – 2 turmas; Curso Tratando Reclamações; Curso de Gestão Organizacional; |

Curso em Boas Práticas de Fabricação – BPF;
Curso de Gerenciamento Ecoeficiente;
Curso de Atendimento ao Cliente;
Curso de Fabricação de Cachaça de Qualidade;
Consultoria de Gestão Organizacional;
Oficinas em Associativismo;
Assessoria Organizacional da APCAC;
Consultoria em Gestão Financeira (gestão de custos e formação de preço);
Consultoria em Boas Práticas de Fabricação – BPF;
Estudo Mercadológico;
Consultoria em Fabricação de Cachaça de Qualidade;
Análises Laboratoriais da Cachaça;
Palestras Inovação Tecnológica

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 74% na participação de mercado - avaliada por meio da relação entre o faturamento fora do município e faturamento total - o grupo passou de 5,5% de participação para 9,6% no final do projeto - Meta superada (alcançar 6% de participação)*
- *Finalístico - Aumento de 1,5% na produtividade - avaliada pela relação faturamento/mão de obra*
- *Intermediário - Postos de trabalho - 108 postos no início do projeto vs 107 no final do projeto.*
- *Tema estratégico - Gestão da inovação - 17 agentes capacitados para tratar da inovação nas empresas.*
- *Tema estratégico - Fortalecimento do associativismo - 100% de participação do Sindicato nas ações do projeto.*
- *Tema estratégico - Meio ambiente - 30% da matriz energética das empresas são provenientes do aproveitamento dos resíduos de bagaço.*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto;*
- *Adequação das empresas as Boas Práticas de Fabricação;*
- *Melhoria no processo produtivo e na qualidade do produto;*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor.*
- *218 horas/aulas*
- *232 pessoas treinadas*
- *1.277 horas/consultoria*

- 209 atendimentos
- Totalizando 1.495 horas de consultoria e treinamentos.
- 2.959 horas técnicas de coordenação.

As metas estabelecidas foram atingidas e em algumas situações superadas. Ressaltamos que duas empresas do grupo pararam suas atividades em 2014, devido à seca no estado.

Neste contexto, verificamos que houve, de fato, uma evolução da produtividade, assim como uma redução no volume de desperdício quando comparado ao início do projeto. Outro resultado relevante é o número de processos inovativos implantados pelas empresas do setor, o que causou uma redução no consumo da matriz energética, diminuição no tempo de queima e elevação da qualidade dos produtos.

6.7 DESENVOLVIMENTO SETORIAL DAS INDÚSTRIAS DA ALIMENTAÇÃO E RAÇÕES BALANCEADAS DA RMF

A proposta de desenvolvimento apresentada pelo Sindicato das Indústrias da Alimentação e Rações Balanceadas no Estado do Ceará - SINDIALIMENTOS reforça a necessidade de capacitação e orientação técnica especializada, adequada ao conjunto de empresas, por parte das instituições parceiras.

Composto por um número representativo de associados, em sua maioria micro e pequenas empresas (70% do quadro de associados), o Sindialimentos representa um setor cuja produção abastece praticamente todo o segmento agropecuário do estado do Ceará, no setor de avicultura, piscicultura, pet shops e o novo nicho de carcinicultura. Suas principais metas estão pautadas no fortalecimento do associativismo e na mobilização de seus associados na luta por grandes causas de interesse comum, como a questão tributária e as dificuldades de logística para abastecimento de grãos.

O fortalecimento do associativismo confere maior legitimidade a todo e qualquer segmento na busca de suas reivindicações.

Assim, o foco estratégico do Projeto para as indústrias de Alimentos e Rações Balanceadas foi propiciar às empresas os meios de acesso às inovações tecnológicas capazes de torná-las não somente competitivas, mas também economicamente atrativas a diferentes fontes de investimento, possibilitando assim, mais oportunidades de trabalho, melhoria ambiental e disseminação da cultura associativa.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Segunda

ID: 89

Setor: Alimentos e bebidas - Ração Animal

Território: Fortaleza e região metropolitana

Objetivo: Desenvolver ações que propiciem às empresas integrantes do Setor de Alimentos da região metropolitana de Fortaleza o acesso às novas tecnologias de modernização e adequação dos processos de produção de alimentos e rações balanceadas, para a elevação de seus índices de qualidade e produtividade, aumento no número de postos de trabalho, melhor conservação ambiental, maior participação no mercado e melhor integração do Setor.

Empresas beneficiadas: 19

Ações desenvolvidas:

- Capacitações em Liderança, Gestão Organizacional, Atendimento ao cliente, Vendas, Gestão de pessoas e Boas Práticas de Fabricação;
- Palestra em gestão ambiental e associativismo
- Consultorias em Marketing, Gestão Empresarial, Finanças, Gestão de Pessoas, Gestão da Produção, Boas Práticas de Fabricação, Saúde e Segurança no Trabalho e
- Participação em Feiras e missões.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 7% na participação de mercado (comparação 2012/2014) - O grupo alcançou 44,3% de participação de mercado em 2014 vs 41,4% de participação em 2012*
- *Finalístico - Redução de 5% na produtividade avaliada por meio da relação entre faturamento total por número de empregados.*
- *Intermediário - Aumento de 12 no número de postos de trabalho - Meta superada (5% de aumento)*
- *Tema estratégico - Gestão da inovação - 16 agentes capacitados em gestão da inovação*
- *Tema estratégico - Associativismo - Participação do Sindicato em 100% das ações do projeto.*
- *Tema estratégico - Responsabilidade ambiental - 18 agentes capacitados para atuar com gerenciamento produtivo ecoeficiente*
- *Reintegração do grupo de empresários filiados ao sindicato e integração com as novas filiadas;*
- *Fortalecimento do Sindicato;*
- *Aumento de base (mais do que dobrou o número de associados)*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto em diversas áreas;*

- 454 horas/aulas
- 548 pessoas treinadas
- 1.831 horas/consultoria
- 459 atendimentos
- 2.714 horas técnicas de coordenação

Na análise dos resultados do projeto quanto aos seus indicadores o atendimento das metas foi observado em parte. As empresas atendidas geraram índices positivos de crescimento, 7% no faturamento e 12% no volume de mão de obra empregada quando comparados aos resultados de 2012. A ampliação do quadro de empregados foi significativa, porém influenciou na redução do índice de produtividade.

O indicador de participação do mercado do grupo em 2014 foi de 44,3%, resultado que ficou abaixo da meta. Apesar de não ter atingido a meta que era de 49,7%, verificou-se um crescimento de 15% no valor do faturamento com vendas fora do município, quando comparado ao resultado de 2012, resultado significativo para as empresas.

Todos os demais indicadores tiveram suas metas atendidas, em destaque o número de postos de trabalho que atingiu um crescimento de 12%.

6.8 APL DE CERÂMICA VERMELHA DE RUSSAS

No estado do Ceará, o município de Russas é responsável pela produção anual de quase 600 mil milheiros de peças de cerâmica vermelha. De acordo com dados da Federação das Indústrias do Estado do Ceará (FIEC), são mais de cem indústrias do setor em atividade no município, com um crescimento de 58% nos últimos seis anos.

Segundo levantamento, muitas dessas empresas já atuam com algumas práticas ambientalmente corretas, tais como reaproveitamento de resíduos durante o processo industrial e também após a queima. 32,7% delas enviam seus resíduos para pavimentação e outros 31,7% os direcionam para aterramentos. Apesar dessas iniciativas, o Procompi identificou outras ações que ainda precisavam ser implantadas, como a introdução e a utilização de novas tecnologias, em especial para o processo de queima nos fornos.

A realização das ações propostas pelo Procompi tem como objetivo aprimorar o processo industrial, melhorando a eficiência energética dos fornos e desenvolvendo competências relativas à atuação no processo de controle de secagem, queima e fabricação de produtos de cerâmica vermelha, realizando ensaios, assim como seguindo normas e procedimentos técnicos, de qualidade, saúde e segurança.

Para atender a essas necessidades, foi elaborada a cartilha “Eficiência Energética: Boas Práticas de Industrialização”. Outras medidas também foram implantadas, como o aumento das chaminés, a certificação de produtos, a criação de planos de manejo, a capacitação

técnica e gerencial e a modernização das máquinas. Para colocá-las em prática, foram realizadas capacitações com foco nas medidas e tecnologias para o uso eficiente de energia e consultorias com foco na melhoria dos processos produtivos.

Os resultados mostram que a maioria das empresas reduziu seu consumo de lenha em mais de 50%. Também houve uma diminuição de 25% no tempo médio de queima, além de benefícios no tocante a legalização ambiental, produção, logística, comercialização e organização de toda cadeia produtiva.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Terceira |
| ID: 110 |
| Setor: Cerâmica Vermelha |
| Território: Russas/CE |
| Objetivo: Ampliar o desenvolvimento do APL de Cerâmica Vermelha de Russas/CE, através de ações que promovam a inserção da inovação e melhoria do meio ambiente, o reconhecimento regional e nacional e o fortalecimento associativo, através da continuidade das ações de melhoria da gestão e de processos. |
| Empresas beneficiadas: 35 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Curso Processo Produtivo (Secagem, Queima, Regulagem de Boquilha e Fabricação de Cerâmica Vermelha) – 02 TURMAS; • Curso Gerenciamento Produtivo Ecoeficiente; • Consultoria em Processo Produtivo (Secagem, Queima, Regulagem de Boquilha e Fabricação de Cerâmica Vermelha); • Consultoria em Medição de Gases; • Curso em Associativismo. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 20 processos inovativos implementados - Meta superada (10 processo inovativos)*
- *Finalístico - Aumento de 23% na produtividade das empresas - Meta superada (15%)*
- *Intermediário - Redução de perdas por quebras em 19% - alcançando 5,54% de perdas - Meta (reduzir o índice de perdas em 5%)*
- *Tema estratégico - Associativismo - 35 empresas associadas ao sindicato*
- *A maioria das empresas reduziu seu consumo de lenha em mais de 50%.*
- *Diminuição de 25% no tempo médio de queima*

- *Aumento no número de associados;*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto;*
- *Adequação das empresas as Boas Práticas de Industrialização da Cerâmica Vermelha;*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor;*
- *Legalização ambiental*
- *Melhorias na produção, logística, comercialização e organização de toda cadeia produtiva*
- *54 horas/aulas;*
- *350 gestores/funcionários capacitados;*
- *2.461 horas/consultoria;*
- *359 atendimentos;*
- *2.690 horas técnicas de gestão ao projeto;*
- *Redução do consumo de lenha em 50% na maioria das empresas atendidas;*
- *Redução de 25% no tempo médio de queima;*

O quadro acima mostra os resultados dos indicadores obtidos ao final do projeto. As metas estabelecidas foram atingidas e em algumas situações superadas.

Neste contexto, verificamos que houve, de fato, uma evolução da produtividade, assim como uma redução no volume de desperdício quando comparado ao início do projeto. Outro resultado relevante é o número de processos inovativos implantados pelas empresas do setor, o que causou uma redução no consumo da matriz energética, diminuição no tempo de queima e elevação da qualidade dos produtos.

6.9 APL DE CERÂMICA VERMELHA DO CARIRI

Os ceramistas do Cariri, cientes de seu papel dinamizador da atividade econômica da região, buscaram com o projeto a continuidade do processo de modernização, do ponto de vista tecnológico, sabendo que a adequação das características dos produtos deve ser feita com base em orientação técnica que expresse as tendências e exigências do mercado.

Os grandes temas trabalhados neste projeto foram: Qualidade e produtividade, Tecnologia e Inovação, Meio Ambiente, Saúde e Segurança, Associativismo, marketing, Participação em feiras e missões, Gestão financeira.

Dentre os resultados mais expressivos estão o aumento de produtividade, o desenvolvimento de processos e produtos inovadores e a redução dos índices de perdas.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Quarta

ID: 135

Setor: Cerâmica Vermelha

Território: Cariri

Objetivo: Ampliar o desenvolvimento do APL de Cerâmica Vermelha de Russas/CE, através de ações que promovam a inserção da inovação e melhoria do meio ambiente, o reconhecimento regional e nacional e o fortalecimento associativo, através da continuidade das ações de melhoria da gestão e de processos

Empresas beneficiadas: 13

Ações desenvolvidas:

- Curso Processo Produtivo (Secagem, Queima, Regulagem de Boquilha e Fabricação de Cerâmica Vermelha);
- Curso Gerenciamento Produtivo Ecoeficiente;
- Consultoria em Processo Produtivo (Secagem, Queima, Regulagem de Boquilha e Fabricação de Cerâmica Vermelha);
- Consultoria em Medição de Gases;
- Consultoria em Gestão Financeira;
- Curso em Associativismo;
- Curso em Gestão Financeira;
- Palestra Inovação Tecnológica.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 15,7% na produtividade - Meta superada (aumento de 15%)*
- *Finalístico - Redução em 10,8% no índice de perdas - Meta superada (reduzir em 5%)*
- *Tema estratégico - Inovação - 13 processos inovativos implementados*
- *Tema estratégico - Associativismo - 13 novos associados ao sindicato*
- *Aumento no número de associados;*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto;*
- *Adequação das empresas as Boas Práticas de Industrialização da Cerâmica Vermelha;*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor.*
- *Redução no consumo da matriz energética, diminuição no tempo de queima e elevação da qualidade dos produtos*
- *Redução de 20% no consumo de combustível do forno túnel (Telhas Barcelona);*
- *Aumento na produtividade em 30% (Telhas Barcelona);*
- *Aumento na produtividade do forno Hoffmann em 25% (Telhas Barcelona);*

- *Aumento no rendimento e produtividade do forno de Câmara (Cerâmica Trezzi);*
- *Aumento na produtividade em 40% e 30% de economia de combustível (Cerâmica G. Mattos);*
- *Aumento na produtividade em 10% (Cerâmica Pereira Bringel);*
- *Redução no índice de perdas para 3% (Cerâmica Pereira Bringel);*
- *Redução de 90% nas trincas das telhas (Cerâmica G. Mattos).60 horas/aulas*
- *164 gestores/funcionários capacitados*
- *1.218 horas/consultoria*
- *148 atendimentos*
- *1.860 horas técnicas de gestão ao projeto*

6.10 SETORIAL DE SORVETES

Na sequência do projeto que atendeu, na primeira chamada, o grupo de indústrias produtoras de sorvetes no Ceará, foram trabalhados os seguintes aspectos: tecnologia e inovação, meio ambiente, associativismo e desenvolvimento de lideranças e de relações interpessoais.

O projeto beneficiou 25 indústrias que atuam na região metropolitana de Fortaleza e alcançou resultados como: redução do desperdício, inovação em processos e produtos, aumento de faturamento e aumento do número de empregados.

No aspecto qualitativo, o fortalecimento do associativismo e o aprimoramento de técnicas gerenciais trouxeram diversos benefícios às empresas do setor. Hoje todas as empresas têm plano de resíduos sólidos e estão trabalhando fortemente na redução do desperdício do setor e reaproveitamento dos resíduos. Para o futuro, pretende-se construir uma central de resíduos sólidos.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Quarta

ID: 137

Setor: Alimentos e bebidas - Sorvetes

Território: Fortaleza e região metropolitana

Objetivo: Ampliar o desenvolvimento do Setor de Sorvetes, na Região Metropolitana de Fortaleza, através de ações que promovam a inserção da inovação, a conquista de novos mercados, o reconhecimento regional e nacional e o fortalecimento sindical, através da continuidade das ações de melhoria da gestão empresarial.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Oficinas Associativas;
- Consultorias Gerenciais e Tecnológicas – Gestão Empresarial;
- Capacitação Empresarial;
- Oficinas de Relações Humanas/ Gestão de Pessoas;
- Oficinas de Gestão de pessoas nas indústrias para os funcionários;
- Consultoria em gestão da produção;
- Capacitação em Gestão Ambiental/ Resíduos Sólidos e consultoria;
- Consultoria em Finanças;
- Evento Anual - Passeio Ciclístico do Dia do Sorvete;

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Produtividade avaliada por meio da relação faturamento por número de empregados - redução de 3,3% - Aumento de faturamento em 12% e aumento do número de empregados em 16%*
- *Intermediário - Redução de 42% no volume de desperdício, passando de 1,82% para 1,04% (avaliado por meio da relação entre o volume de desperdício pelo volume da produção total)*
- *Tema estratégico - Inovação - Desenvolvimento de 10 processos e produtos inovadores*
- *Tema estratégico - Associativismo - 100% das empresas participantes sindicalizadas*
- *Reintegração do grupo de empresários filiados ao sindicato e integração com as novas filiadas;*
- *Qualificação dos gestores e dos funcionários das empresas participantes do projeto;*
- *Realização de eventos em conjunto para divulgação do setor;*
- *Conscientização dos empresários sobre a questão ambiental, resíduos gerados, reaproveitamento. Essa ação trouxe e continua trazendo muitos benefícios. Um projeto foi construindo e está sendo analisado a viabilidade de se construir um central de resíduos sólidos;*
- *Com o programa de desenvolvimento de liderança os empresários trabalharam melhor as relações na empresa e sindicato, assim como tiveram a oportunidade de se desenvolverem de forma bem aprofundado e alguns líderes das empresas;*
- *Evento em comemoração ao dia nacional do sorvete vem sendo considerado o maior passei ciclístico do estado. É reconhecido pela associação brasileira das indústrias de sorvetes – ABIS como sindicato mais organizado do setor;*

- *Informações sobre o setor para tomada de decisão e aumenta da base com as informações do censo.*
- *234 horas/aulas*
- *237 pessoas treinadas*
- *1.215 horas/consultoria*
- *253 atendimentos*
- *1.449 horas de treinamentos e consultorias.*
- *1.470 horas técnicas de coordenação dos projetos*

As metas estabelecidas foram atingidas, em algumas situações superadas, contudo no indicador finalístico 1, evolução da produtividade, o grupo obteve um crescimento de 12% no faturamento e 16% no número de colaboradores em relação ao realizado em 2013, sendo assim as proporções de crescimento não foram equivalentes de modo que não atingimos a meta prevista.

Ressaltamos uma redução, acima do esperado, no volume de desperdício quando comparado ao início do projeto. Outro resultado relevante é o número de processos inovativos implantados pelas empresas do setor.

6.11 SETORIAL GRÁFICO DA REGIÃO METROPOLITANA DE FORTALEZA

O segmento Gráfico em todo o mundo está passando por profundas mudanças e um dos fatores que está obrigando as empresas passarem por esse processo de transformação, diz respeito à tecnologia de ponta, às exigências dos consumidores e à diversidade de serviços que tem que prestar aos clientes, que estão cada vez mais exigentes.

Em outras palavras, a importância dessas mudanças está levando os empresários, a despeito das taxas de juros e das linhas de crédito de longo prazo para investirem em máquinas, equipamentos e novos processos de trabalho, a empreenderem esforços para a modernização do setor Gráfico.

Para este projeto Procompi, as empresas decidiram por trabalhar poucas ações de forma mais intensa considerando o curto prazo que dispunham para sua realização. As consultorias em Gestão da Produção foram realizadas com sucesso e além de estruturar um painel de indicadores para a produção, possibilitando uma gestão mais aprimorada dos processos produtivos, trabalhou na identificação dos desperdícios de tempo que comprometem a produtividade e a eficiência das empresas. Ressaltamos também que as consultorias realizadas em Gestão Financeira teve como objetivo orientar os empresários do grupo no acompanhamento do seu planejamento financeiro, através do fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, análise das demonstrações financeiras e na implantação de ferramentas de gestão.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Quarta

ID: 136

Setor: Gráfico

Território: Fortaleza e região metropolitana

Objetivo: Propiciar o Desenvolvimento Tecnológico do Setor Gráfico do Estado Ceará através do incentivo à inserção de práticas inovadoras em seus produtos e processos industriais, bem como, pelo desenvolvimento de ações de capacitação da mão-de-obra atuante, com vistas à expansão quantitativa e qualitativa do Setor em seus aspectos Comerciais, Produtivos, Ambientais e Gerenciais.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Realização de 01 Seminário de Sensibilização e Adesão ao Projeto;
- Realização de Curso em Liderança Gerencial e Produtiva e Fortalecimento Associativo (Palestras e Reuniões);
- Realização de Consultoria em Gestão da Produção, Finanças e Organizacional;
- Participação em Feiras e Eventos.
- Consultoria em Associativismo – revitalização e integração dos empresários do setor.
- Mobilização das empresas para iniciativas coletivas.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 20% na produtividade média das empresas – faturamento/número de empregados*
- *Finalístico – Aumento de 23,5% no faturamento médio das empresas*
- *Intermediário – Redução de 16% no desperdício – calculado pelos erros de produção*
- *Conscientização dos empresários da união por causas comuns com foco no setor;*
- *Definição e otimização de processos;*
- *Redução da margem de erro;*
- *Participação em Feiras e Eventos coletivamente;*
- *Implantação de sistema de controles financeiros;*
- *Introdução de novas linhas de produtos;*
- *26 horas/aulas*
- *134 gestores/funcionários capacitados*
- *1.990 horas/consultoria*
- *154 atendimentos*
- *1.400 horas técnicas de gestão ao projeto*

- *Redução do índice de desperdício em 14%;*

As consultorias em Gestão da Produção foram realizadas com sucesso e além de estruturar um painel de indicadores para a produção, possibilitando uma gestão mais aprimorada dos processos produtivos, trabalhou na identificação dos desperdícios de tempo que comprometem a produtividade e a eficiência das empresas.

As consultorias realizadas em Gestão Financeira tiveram como objetivo orientar os empresários do grupo no acompanhamento do seu planejamento financeiro, através do fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, análise das demonstrações financeiras e na implantação de ferramentas de gestão.

7 DISTRITO FEDERAL

7.1 DESENVOLVIMENTO E ADEQUAÇÃO DAS MPE'S PARTICIPANTES DO APL MOVELEIRO DO DF

O resultado do diagnóstico junto às empresas mostrou que o uso de técnicas impróprias para a gestão e a falta de conhecimento sobre o mercado - nível de exigência do público e atuais padrões de qualidade - torna os pequenos negócios deste setor altamente vulneráveis à concorrentes mais preparados.

Neste mapeamento foi verificado que:

- As empresas não possuíam processos definidos para o desenvolvimento de atividades técnicas e administrativas - necessitavam de apoio para todas as iniciativas um pouco mais complexidade.
- Os empresários da área moveleira, em geral, foram artesãos que se tornaram “empresários” - sem a devida preparação e pré-requisitos para isso.
- Não conheciam técnicas de vendas, pois atendem sob demanda - em geral de forma reativa e não proativa.
- O sucesso financeiro, na maioria das vezes, dava-se pelo bom momento do mercado e não pelo uso de estratégias desenvolvidas para alcançar um bom resultado.
- O “turnover” é baixo, entretanto, a produtividade é muito baixa - principalmente provocada pelas técnicas inapropriadas e pela baixa qualificação dos trabalhadores.
- O nível tecnológico é razoável, graças aos fabricantes de máquinas e aos fornecedores de matéria prima que promovem palestras e apresentam novos produtos, assim muitos destes empresários passaram a usar, por exemplo, “Plano de Corte”.
- Não estão conectados à questão ambiental e ao menos conhecem a Lei nº 12.305 de agosto/2010. Tem dificuldades e não receberam orientação de como se desfazer de seus resíduos sólidos.

Com o projeto, diversas deficiências receberam tratamento, alcançando resultados como: melhoria dos resultados financeiros das empresas, redução da geração de resíduos sólidos e ampliação da participação das indústrias de móveis no comércio varejista do DF.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 21

Setor: Madeira e móveis

Território: Distrito Federal

Objetivo: Promover o desenvolvimento e a sustentabilidade das indústrias do segmento moveleiro do APL de Móveis do DF, objetivando a melhoria e o aumento da produção e da produtividade, capacidade de competir melhor no mercado do DF, gestão ambientalmente correta, aprimoramento dos produtos, busca de novos mercados, interação e cooperativismo entre as empresas, atualização tecnológica dos processos.

Empresas beneficiadas: 24

Ações desenvolvidas:

- Capacitação - Lei de Resíduos Sólidos
- Capacitação 5S
- Capacitação Adequação e Melhoria do Processo Produtivo
- Consultoria - Redução da Geração de Resíduos
- Consultoria - Melhoria dos Resultados Financeiros
- Consultoria para Implantação das Ferramentas do Lean Manufacturing
- Consultoria Técnica e Tecnológica (processo produtivo)
- Consultoria para Ampliar a Participação das Indústrias de Móveis no Comércio do DF

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Melhoria dos resultados financeiros das empresas - Aumento de 6,26% no faturamento - Meta superada (Aumentar em 5% as vendas das indústrias moveleiras participantes no mercado local)*
- *Finalístico - Redução da geração de resíduos sólidos - Redução do volume de 4,00m³ que corresponde a 100% de superação da meta, com reuso de matéria prima antes considerada descarte - Meta superada*
- *Finalístico - Ampliar a participação das indústrias de móveis no comércio do DF - Ao final do projeto 03 empresas produzem móveis para comercialização em lojas diversas (varejo no DF) - no início do projeto nenhuma empresa comercializava seus produtos em lojas de varejo*
- *Finalístico - Aumentar a produtividade por posto de trabalho - Aumento de 17,30% do rendimento por funcionário - Meta superada (Aumentar a produtividade das empresas*

em 5%).

- *Intermediário - Redução de 7,8% nos custos operacionais - Meta superada (Redução de pelo menos 3% dos custos operacionais)*
- *Aumento do volume de produção - diversas empresas apresentaram um significativo aumento de produção, motivadas, principalmente, pelo aquecimento do mercado e pela introdução de diferentes metodologias de fabricação foram introduzidas.*
- *Ajustes de Layout;*
- *Implantação de sistemas adequados para movimentação de peças prontas para montagem;*
- *Aplicação da ferramenta 5 Ss (Cinco Sentidos para a Qualidade);*
- *Definição do fluxo de produção pela sequência de operações: corte; filetagem; usinagem; furação; montagem interna; embalagem;*
- *Padronização de processos;*
- *Definição de gabaritos para fabricação de peças*
- *Fortalecimento do Associativismo com a adesão de 16 novos membros ao sindicato da categoria.*

7.2 PROJETO DE CAPACITAÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE EXCELÊNCIA EMPRESARIAL NO SEGMENTO DE PANIFICAÇÃO DO DF

Com a visão de que todas as panificadoras são financeiramente viáveis e que cerca de 80% dos estabelecimentos dessa natureza deviam atingir, pelo menos, 15% de rentabilidade, o projeto propõe um tratamento para o desenvolvimento de técnicas avançadas de gestão e para a inserção da inovação nos processos produtivos.

Neste projeto, a qualificação de profissionais associada ao desenvolvimento e aprimoramento de técnicas produtivas permitiram ao grupo alcançar resultados como:

- Aumento do volume de vendas
- Aumento do número de postos de trabalho gerado
- Redução do turnover - rotatividade de funcionários
- Aumento de produtividade

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 20

Setor: Alimentos e bebidas - Panificação

Território: Distrito Federal

Objetivo: Fortalecer economicamente as empresas do setor, através da ampliação de sua participação no mercado, elevando o número de ocupação e a qualidade dos seus produtos, através de cursos de capacitação e consultoria

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Capacitação no Programa de Eficiência de Produtividade nas Indústrias de Panificação
- Capacitação nas Áreas Administrativa e de Produção
- Capacitação para Desenvolvimento de Novas Linhas de Pães Especiais a Base de Fermentação Natural e de Produção
- Programa de Excelência Empresarial
- Consultoria no Programa de Eficiência de Produtividade nas Indústrias de Panificação
- Consultoria no Programa de Excelência Empresarial
- Consultoria nas Áreas Administrativa e de Produção
- Consultoria in Company nas Empresas Participantes
- Consultoria em Marketing

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento em 17% no faturamento das empresas beneficiadas - Meta superada (Elevar em 10% o volume físico de vendas até junho de 2012)*
- *Finalístico - Ampliação de 10,8% no número de postos de trabalho - Meta superada (Ampliar em 10% o n° de postos de trabalho até junho de 2012)*
- *Finalístico - Redução de 77,1% no turnover (avaliado por meio do número de admissões no período + demissões no período em relação à quantidade de colaboradores) - Meta superada (Reduzir 15% o turnover até junho de 2012)*
- *Finalístico - Aumento de 5,5% na produtividade industrial (avaliado por meio da relação faturamento/quantidade de funcionários no período) - Meta superada (Elevar em 5% a produtividade até junho de 2012)*
- *Intermediário - Mix de produtos de fabricação próprio ampliado em 25,5% (avaliado por meio da quantidade de itens produzidos diariamente) - Meta superada (Ampliar em 15% o mix de produtos até dezembro de 2011)*
- *Redução dos custos operacionais em 6,1%*
- *Redução do custo de mercadorias vendidas CMV em 1,1%*
- *Aumento de 45,5% no resultado operacional médio do grupo - inicial de 11,5% para 14,2% no final do projeto*
- *Sucesso na realização de um festival gastronômico - parte da ação de marketing -*

que proporcionou maior visibilidade às empresas participantes

- *Envolvimento no projeto de turismo gastronômico local*

8 ESPIRITO SANTO

8.1 FORTALECIMENTO DAS INDÚSTRIAS DE PANIFICAÇÃO DA REGIÃO GRANDE VITÓRIA

O pão é um dos alimentos mais apreciados no mundo e carrega as características culturais de cada região. Diante disso, com o intuito de fortalecer o setor de panificação capixaba, foram realizados eventos para definir uma estratégia para o setor.

Ao considerar o mapa estratégico e tecnológico das características individuais e coletivas de cada padaria, o projeto teve como finalidade elaborar um plano de desenvolvimento do setor de panificação do Espírito Santo.

Dos municípios contatados, 74% aderiram ao projeto e, 952 padarias foram abordadas, 348 foram diagnosticadas e 204 compareceram aos encontros promovidos. Tais eventos ofereceram aos profissionais do setor minicursos de panificação que apresentaram as novidades do mercado, de decoração de bolos, entre outros.

Também foram aplicadas pesquisas que constataram algumas necessidades para o desenvolvimento do setor, como: criar um plano de ação para as empresas; melhorar o atendimento ao cliente, a gestão dos empresários e as técnicas dos colaboradores; investir em estrutura física, identidade visual e relacionamento interpessoal; promover a troca de experiência entre os proprietários; reduzir custos em matérias primas etc.

O setor oferta cerca de 820 mil empregos diretos e 1,85 milhão de forma indireta. Houve um aumento de 2% no número de postos de trabalhos gerados ano passado, o que representa 18 mil funcionários contratados pelas padarias. Contudo, os percentuais registrados indicam menor produtividade nas empresas - de acordo com o levantamento, o faturamento por funcionário aumentou apenas 9,4%. O salário médio cresceu 26%, em média, entre 2010 e 2012, mais um indicativo de menor produtividade. A mão de obra, inclusive, é um dos principais gargalos enfrentados pelos panificadores. Além dos altos custos, existe ainda a dificuldade de encontrar pessoal para atuar nas padarias. "Falta não só mão de obra

qualificada, mas também pessoas com compromisso que estejam em busca do primeiro emprego”.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 91 |
| Sector: Alimentos e bebidas – Panificação |
| Território: Grande Vitória |
| Objetivo: Fortalecer e desenvolver as micro e pequenas empresas (ME e EPP) de panificação da região da Grande Vitória, através da profissionalização gerencial e da qualificação da mão de obra, visando a melhoria na qualidade dos produtos e serviços ofertados, de forma a aumentar a competitividade e produtividade do setor. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Consultorias Individuais de Gestão em Rotinas Administrativas e Financeiras para Micro e Pequenas Empresas;• Curso de Desenvolvimento de Equipes de Atendimento e Competência de Líderes;• Treinamento e Consultoria de Planejamento Tributário;• Missão Empresarial – 26ª Superminas Food Show em BH-MG;• Visitas técnicas em empresas de referência do mesmo setor. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *10% - Aumento médio de vendas;*
- *10% - Aumento médio de produtividades;*
- *Ações de Mercado (Visitas técnicas e Missão Empresarial);*
- *Equipes de atendimento treinadas para uma postura de atendimento padronizada voltada para a satisfação do cliente.*
- *Treinamento dos empresários e gestores de 04 panificadoras participantes do projeto em tributação brasileira, abrangendo os tributos e contribuições sobre o faturamento, o lucro e a folha de pagamento.*
- *Ao final da consultoria foi elaborado o planejamento tributário da empresa, o qual apontou o melhor regime tributário para a mesma.*
- *Gestores preparados para atuarem como líderes em suas relações em todos os níveis.*

9 GOIÁS

9.1 DESENVOLVIMENTO E CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO NA INDÚSTRIA MOVELEIRA DO APL

Com o apoio do diagnóstico aplicado nas empresas, identificou-se que:

- As empresas agregam, atualmente, mais tecnologia em seus processos produtivos, o que eleva o nível de exigência nas assessorias técnicas.
- Surge uma nova tendência no mercado de Goiânia: empresas que prestam serviço de corte, encabeçamento, furação e montagem - muitos pequenos empresários podem terceirizar etapas da sua produção dispensando a aquisição de máquinas.
- Mais de dez segmentos diferentes do setor moveleiro de Goiás participam do PROCOMPI.
- Das empresas pesquisadas 74% estão em estado de superávit financeiro, estabilizadas ou em recuperação.
- 90% das empresas apontam necessidade em treinamentos de: Vendas 21%; Projetos 10%; Processo 42%; Marcenaria 26%; Gestão 21%.
- Nenhuma empresa possui sistema de gestão da qualidade. As avaliações são empíricas, cada um tem o seu critério.
- Há muitas perdas no controle de estoques e almoxarifado.
- Mais de 80% das empresas não têm plano de vendas e nem plano de negócios. Não sabem administrar vendas proativas. Mais de 80% das vendas são reativas.
- As vendas corporativas tendem a aumentar. Poucas empresas têm seus produtos adequados para atender a esse mercado.
- Nenhuma empresa sabe o quanto produz de resíduos - não há controle de geração de resíduos.
- Não há nenhum sistema de gestão ambiental implantado.
- 40% dos resíduos vão para o lixo, ou seja, são jogados em terrenos baldios ou coletados pelo serviço de limpeza pública.
- As empresas não conhecem a lei de resíduos sólidos.
- Praticamente todas as empresas demonstraram interesse em implantar o programa 5S

E a partir do mapeamento diversas atividades foram desenvolvidas, gerando resultados expressivos como: aumento de 71% no volume de vendas; redução de 9% no prazo de entrega; redução de 17% no índice de assistência técnica, dentre outros.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 28

Setor: Madeira e móveis

Território: Goiânia e região metropolitana

Objetivo: Promover o desenvolvimento organizacional e a tecnológica no arranjo produtivo moveleiro de Goiás, por meio da integração entre as empresas, da modernização da gestão empresarial, da organização produtiva e da valorização de produtos pela qualidade, visando o aumento da competitividade e o acesso a novos mercados.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Treinamentos e Consultorias para Supervisores de Fábrica e Projetos
- Implantação do Lean Manufacturing: aplicação do processo de melhoria - gabaritos de montagem; célula de montagem e Kanban de peças.
- Consultoria Técnica e Tecnológica - Adequação e melhoria do processo produtivo - Gestão da Produção, Gestão de Estoques e Gestão de Custos.
- Programa de gerenciamento dos resíduos sólidos - diagnóstico da geração dos resíduos sólidos e implementação de um plano para a destinação correta e responsável do resíduo
- Realização de Workshop para transferência de tecnologia de softwares, planejamento da produção e projetos de redução de desperdício

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 71,9% no volume de vendas para o mercado local - Meta superada (Aumentar em 10% as vendas no mercado local).*
- *Finalístico - Redução de 6,5% nos custos de produção, avaliado em relação ao faturamento da empresa - Meta superada (Reduzir em 5% os custos gerais de fabricação)*
- *Intermediário - Redução de 9% nos prazos de entrega - Meta (Diminuir em 20% os prazos de entrega)*
- *Intermediário - Redução em 17% nos índices de assistência técnica para os produtos fabricados - denotando melhor qualidade final - Meta superada (Diminuir para 5% os índices de assistência técnica)*
- *Intermediário - Redução de 25% do volume de resíduos gerados - ressalta-se que a redução pode ser ainda maior pois a avaliação foi feita no decurso das ações relacionadas ao correto tratamento e aproveitamento de resíduos.*

Em termos de organização e transformação nos processos produtivos, entende-se que os resultados do projeto superam as expectativas - a implementação do Método Kanban e a estruturação das células de montagem tornam as empresas mais organizadas, produtivas e competitivas. O desenvolvimento dos processos para melhor utilização e aproveitamento dos materiais tornam as empresas mais limpas e reduzem custos.

9.2 PROJETO DE CAPACITAÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE EXCELÊNCIA EMPRESARIAL NO SEGMENTO DE PANIFICAÇÃO DE GOIÂNIA

Conforme dados divulgados pela Associação Brasileira da Indústria da Panificação e Confeitaria (ABIP), o setor movimentou em Goiás R\$ 1,7 bilhões em 2013, empregando cerca de 20 mil profissionais.

A fim de tornar o setor mais competitivo, melhorando a qualidade e aumentando a variedade dos produtos e serviços oferecidos, foram desenvolvidas diversas ações com as 31 empresas que participaram do Procompi no estado.

Nos treinamentos e consultorias realizados, os empresários foram capacitados para padronizar os processos de produção e oferecer um melhor atendimento aos clientes, além de otimizar a gestão administrativa e financeira, a gestão de pessoas, o marketing e as vendas. Uma oficina de qualificação de mão de obra também foi realizada para diminuir a rotatividade de profissionais nas empresas. A consultoria individual teve como objetivo o desenvolvimento de uma linha de produtos elaborados com ingredientes regionais.

Com pouco mais de um ano de projeto, a inovação veio com a criação da marca Sabores de Goiânia, uma oportunidade para os clientes das empresas de panificação e confeitaria receberem produtos inovadores com receitas exclusivas, preparadas com ingredientes locais, além da realização do Festival Gastronômico Sabores de Goiânia, evento criado com o intuito de apresentar a marca e agregar valor à gastronomia local.

Após a implementação das ações, foi registrado um aumento de 29,1% no faturamento, com redução de 6,3% no custo operacional, além da ampliação em 15% no número de produtos de fabricação própria e uma redução de 27,5% na rotatividade de funcionários. Os empresários ainda registraram um aumento de 18,6% no número de postos de trabalho e um crescimento de 22,6% no tíquete médio.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 29

Setor: Alimentos e bebidas - Panificação

Território: Goiânia

Objetivo: Fortalecer as empresas economicamente, por meio de um conjunto de ações voltadas para ampliar a participação das panificadoras de Goiás no mercado, elevando o número de ocupação e aprimorando a qualidade dos produtos e serviços ofertados.

Empresas beneficiadas: 31

Ações desenvolvidas:

- Programa Eficiência de Produtividade nas Indústrias de Panificação
- Treinamentos e consultorias em padronização dos processos
- Atendimento ao cliente
- Gerenciamento da produção
- Programa de Excelência Empresarial
- Treinamentos e consultorias em gestão administrativa e financeira
- Gestão de pessoas
- Marketing e vendas
- Oficina de qualificação de mão de obra
- Consultoria de acompanhamento para desenvolvimento do mix de produtos regionais

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 29% no faturamento mensal das empresas - Meta superada (Elevar em 10% o volume físico de vendas até março de 2012)*
- *Finalístico - Aumento de 18,6% no número de postos de trabalho - 12 novos postos de trabalho foram gerados - Meta superada (Gerar mais 10% de postos de trabalho até março de 2012)*
- *Finalístico - Mix de produtos ampliado em 17% - Meta superada (Ampliar em 15% o mix de produtos de fabricação própria até março de 2012)*
- *Intermediário - Redução de 27,5% no turnover - Meta superada (Redução em 10% do turnover até março de 2012)*

Criação do evento Sabores de Goiânia - Sucesso de público - o evento marcou a conclusão do Programa, que, ao longo de mais de um ano, capacitou, realizou cursos, palestras e consultorias às empresas participantes, a fim de elevar a competitividade das panificadoras, por meio do estímulo à cooperação, à organização do setor e ao desenvolvimento empresarial e territorial. O Festival Gastronômico - Sabores de Goiânia representou uma oportunidade para os clientes das empresas de panificação e confeitaria receberem atendimento diferenciado na escolha de produtos com sabores das receitas exclusivas preparadas para o festival como o brioche do cerrado, folhado com jatobá, quiche goiano, brownie com baru, torta folhada de pamonha e tortinha de chipa com abóbora, entre outros.

9.3 PLANO DE COMUNICAÇÃO PARA O APL MOVELEIRO DA RM DE GOIÂNIA

Este projeto dá continuidade ao projeto da primeira chamada, que trabalhou fortemente a melhoria do processo produtivo das empresas PROCOMPI.

Diante da grande necessidade da profissionalização da comunicação das empresas, o Plano de Comunicação para o APL Moveleiro Goiano se torna uma ferramenta imprescindível para o segmento, uma vez que pode resultar em melhoria de imagem junto aos colaboradores e, principalmente junto aos clientes.

A Criação de um Plano de Comunicação para o APL Moveleiro Goiano estabelece o mix de estratégias e ações de comunicação e marketing a serem disseminadas e implantadas nas indústrias participantes por meio de consultorias técnicas individuais ou em grupo e pela execução de serviços de criação, planejamento, mídia e produção.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 114 |
| Setor: Madeira e móveis |
| Território: Goiânia e região metropolitana |
| Objetivo: Fortalecer o segmento moveleiro goiano por meio da melhor estruturação dos processos de comunicação das empresas participantes, da agregação de valor às marcas e da promoção do associativismo e da cooperação |
| Empresas beneficiadas: 19 |
| Ações desenvolvidas: Consultorias: <ul style="list-style-type: none">• Branding da empresa com o estudo, criação/modernização e análise da aplicação das marcas e slogans;• Ações de Publicidade e Propaganda; Marketing Direto e Web Marketing para a completa divulgação da marca e produtos;• Avaliação de melhorias para sinalização interna e revitalização da fachada das empresas;• Criação de peças de comunicação como: Logomarca, slogan, web site, papelaria básica (timbrado, envelope, cartão de visita), com o desenvolvimento do manual de utilização da marca;• Criação de Uniforme da equipe para atendendo a Norma Técnica para utilização;• Programação visual da frota e Criação de portfólio dos principais produtos comercializados pela empresa e de embalagem identificando a empresa; |
| Treinamentos: |

- Qualidade em Atendimento Marketing na Comunicação e Apresentação dos Projetos;
- Tema Estratégico - Como Estruturar a Comunicação Interna nas empresas -
- Importância da construção de uma imagem positiva do setor fortalecendo o associativismo para a defesa de interesses e o desenvolvimento do setor.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento do volume de vendas em 19% - (meta superada 5%)*
- *Finalístico – Aumento da produtividade em 24% - (meta superada 4%)*
- *Intermediário – 79% das empresas com plano de comunicação implementado*
- *Tema estratégico – 100% das empresas com sites ativos*
- *Tema estratégico – 100% das empresas com adesão ao selo de associativismo*

Entregas complementares: 16 Outdoors; 08 e-mails marketings; 16 anúncios para revistas; 10 fotos de empresas; 12 Sites; 12 Conteúdos como Missão, visão e Valores, Assinaturas, (slogan) tom de voz; 16 catálogos e 16 redes sociais

Resultados das ações do projeto: 10 redesign de marcas (91%); 08 criações de marcas (100%); 19 identidades visuais (100%); 19 novos slogans (100%); 13 fachadas (65%); 14 cartões de visita (73%); 19 papéis timbrados (100%); 19 envelopes (100%); 19 uniformes (100%); 18 Identidades visuais frota de Carros (95%); 19 portfólios de produtos (100%); 19 sinalizações (100%); 19 criações de rede social (100%); 19 assinaturas de e-mails (100%); 19 sites (100%)

9.4 PROGRAMA DE EXCELÊNCIA DA GESTÃO DA QUALIDADE NO SEGMENTO DE PANIFICAÇÃO DA RM DE GOIÂNIA

O consumidor, cada vez mais informado, tem aumentado suas exigências e expectativas com relação aos produtos que consome, aos serviços oferecidos e na qualidade do atendimento. Essa mudança também se reflete no gosto por produtos com sabores regionais, além, de cada dia mais, demandar um atendimento diferenciado.

Essas mudanças de comportamento e atitudes do consumidor têm provocado um grande impacto no segmento de panificação e confeitarias, obrigando-as a partir para a profissionalização e por consequência a modernização de seus processos de gestão organizacional, de fabricação de produtos e de serviços. Desta forma, o desenvolvimento de uma cultura de qualidade e a consequente melhoria da própria gestão organizacional, buscando a sustentabilidade para o segmento passa a ser de fundamental importância para sua sobrevivência e desenvolvimento.

Este projeto dá continuidade às ações iniciadas na primeira chamada, que demonstraram a necessidade de um aperfeiçoamento da gestão focando não somente na produção,

propriamente dita, de panificadas e confeitarias, mas também, nos processos produtivos e os de suporte, especialmente no que se refere à especificação e normatização das técnicas e métodos de trabalho. Para isso a abordagem da Implantação do Sistema de Gestão da Qualidade baseado nos requisitos da norma ABNT NBR ISO 9001:2008, validaram os resultados anteriores e fortaleceram a gestão das empresas beneficiadas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 112 |
| Setor: Alimentos e Bebidas - Panificação |
| Território: Goiânia e região metropolitana |
| Objetivo: Capacitar empresários e profissionais do segmento de panificação nas funções administrativas e técnicas para promover melhorias nos processos organizacionais, com base nos requisitos da norma ABNT NBR ISO 9001, versão 2008, visando o aumento da qualidade de produtos e serviços, da produtividade, das vendas e do número de empregos gerados pelas empresas atendidas |
| Empresas beneficiadas: 10 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Treinamento para Capacitação Gerencial – Workshop sobre Gestão por Processos • Consultorias in loco - Consultorias em Gestão por Processos • Auditorias em Gestão por Processos • Gestão da Saúde e Segurança no Trabalho com ênfases na NR 12 e NR 15 |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – 5% de aumento em vendas brutas – (Meta 5%)*
- *Finalístico - Evolução da Produtividade em 20% - avaliada por meio do faturamento/número de funcionários – (meta superada – 5%)*
- *Intermediário – 77% de Padronização de Processos, cuja meta era de 90% de processos padronizados até o final do projeto*
- *Tema estratégico - “Quantidade de indústrias com projetos para se adequar a NR 12” cuja meta era de 100% obteve-se 80%.*
- *Avaliação média sobre diversos aspectos gerenciais das empresas - Na média geral o resultado alcançado pelas empresas foi de 2,8 de pontuação, ou seja, em relação ao diagnóstico inicial (média geral de 1,86) houve uma melhoria de 60%.*
- *Nas capacitações a Avaliação de Satisfação dos participantes foi de 88%.*
- *77% (112) dos processos foram mapeados e procedimentos descritos em manuais (Instruções de Trabalho ou Procedimento Operacional Padrão).*

- *Mapeamento dos processos em cada indústria, com utilização da ferramenta Bizagi e identificação dos pontos críticos dos processos;*
- *Definição de melhorias para os processos e proposição dos Planos de Ação para acompanhamento da implementação das mesmas;*
- *Orientações para o estabelecimento do Procedimento de Controle de Documentos;*
- *Lançamento de dados de cada empresa no SttNet IEL (controle de processos);*
- *Elaboração do Manual de Procedimentos.*

10 MARANHÃO

10.1 GERENCIAMENTO DE MANUTENÇÃO E GESTÃO DE RESÍDUOS LUBRIFICANTES NA INDÚSTRIA MECÂNICA

O setor metalmeccânico, particularmente o setor de reparação veicular, sofre com a concorrência de estabelecimentos informais e com a falta de mão-de-obra especializada no mercado. Segundo relatos dos empresários, quando um mecânico se qualifica e começa a se destacar na oficina, sai da empresa para montar seu próprio negócio, em geral informal e sem qualquer estrutura.

Esse histórico de constituição é responsável por muita desorganização e desconhecimento sobre técnicas de gestão empresarial por parte dos proprietários, mesmo que legalmente estabelecidos. Assim, desenvolvimento de capacidades gerenciais, desenvolvimento técnico e formação de mão-de-obra são demandas frequentes no setor.

Ainda, a preocupação com o meio ambiente tem se tornado um tema cada vez mais frequente, assim como o aumento do rigor quanto a legislação ambiental. Dessa forma, o desenvolvimento de práticas ambientalmente mais sustentáveis tem ganhado destaque no setor.

O projeto Procompi Metalmeccânico MA abordou esses principais temas, levando capacitações e consultorias às empresas, que relatam avanços e satisfação.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

| |
|---|
| ID: 34 |
| Setor: Metalmecânico |
| Território: São Luis |
| Objetivo: Promover a sustentabilidade das empresas do setor de reparação automotiva, através da melhoria dos processos de gestão empresarial, tecnológico e ambiental, visando a permanência dos negócios no mercado |
| Empresas beneficiadas: 21 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Capacitação em Gestão Empresarial (custos e organização interna) • Consultoria Gerencial • Consultoria Tecnológica (principalmente para separação de resíduos e separação de água e óleo) • Acesso a Crédito |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 28,8% no faturamento médio das empresas - Meta superada (15% de aumento)*
- *Finalístico - Aumento de 5% na produtividade das empresas avaliado por meio da quantidade de horas vendidas em 2011 por horas vendidas em 2012 - Meta alcançada. (5% de aumento)*
- *Diversas empresas investiram em estrutura para o correto tratamento dos resíduos, principalmente óleo e metais provenientes de serviços executados.*
- *Houve investimento em infraestrutura e em informatização.*
- *Houve avanço e desenvolvimento de técnicas de gestão e posicionamento de mercado.*

10.2 GESTÃO AMBIENTAL DO PROCESSO DE MINERAÇÃO E DESFLORESTAMENTO NA INDÚSTRIA DE CERÂMICA PARA CONSTRUÇÃO CIVIL

Com papel importante para a economia do país, o setor ceramista conta com mais de 5 mil empresas do ramo no país, empregando 450 mil pessoas. No Maranhão, a indústria ceramista gera 2115 empregos diretos e 4.000 indiretos. Os desafios para qualquer indústria, hoje, assim como para a cerâmica em especial, são a energia e o meio ambiente. O projeto PROCOMPI atuou em 2 frentes: capacitação empresarial e tecnológica, incluindo a realização de ensaios

físicos e mecânicos dos produtos cerâmicos, visando não só a sustentabilidade financeira, mas também a sustentabilidade ambiental da atividade ceramista.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 39 |
| Sector: Cerâmica Vermelha |
| Território: São Luís, Itapecuru Mirim, Bacabeira, Rosário e Imperatriz |
| Objetivo: Promover a sustentabilidade das empresas através da melhoria dos processos de gestão empresarial, tecnológico e ambiental. |
| Empresas beneficiadas: 17 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação em Gestão Empresarial• Controle financeiro com formação de preços• Assessoria contábil, trabalhista e tributária• Capacitação gerencial• Capacitação e Consultoria Tecnológica• Plano de Controle Ambiental – PCA• Eficiência Energética• Modernização Tecnológica• Ensaio Físicos e Mecânicos |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico -Aumento de 200% na lucratividade das empresas, passando de 8,3% para 22,8% - Meta superada (Aumentar a lucratividade das empresas atendidas em 7%)*
- *Finalístico -Aumento de 5% na produtividade - Meta alcançada*
- *Intermediário -Redução de 6,3% no volume de perdas - Meta (Redução de 20% no volume de perdas)*
- *Intermediário - 36,4% das empresas tem PSQ implantado - Meta (implantar PSQ em 80% das empresas)*

10.3 NOVAS TECNOLOGIAS E DESIGN NA INDÚSTRIA GRÁFICA

Segundo dados do Sindicato dos Trabalhadores da Indústria Gráfica do Maranhão (STIG-MA), o setor gráfico do estado possui mais de 150 indústrias e tem uma produção estimada em cerca de R\$ 24 milhões por ano.

O diagnóstico realizado pelo Procompi concluiu que sem cooperação, as empresas não conseguiriam ser competitivas. A baixa qualificação da mão de obra do setor era um problema, além da necessidade de melhoria na gestão, na prospecção de novos mercados e no acesso ao crédito.

As empresas participantes do projeto tinham como objetivos principais aumentar a competitividade nos mercados interno e externo, melhorar a gestão e reduzir os custos do processo de produção. Para atingi-los, foram realizadas consultorias, capacitações de gestão nas empresas, pesquisas de mercado e de satisfação dos clientes e planos de marketing. No total, foram realizadas 11 ações.

Para promover a união entre os empresários, foi organizado o Encontro Maranhense dos Gráficos, onde eles puderam aprender sobre as possibilidades de modernização do parque gráfico e trocar experiências sobre o setor. Eles também receberam capacitação em cultura da cooperação, com o intuito de sensibilizar e promover o desenvolvimento do grupo, para que todos possam agir coletivamente. Os participantes ainda tiveram consultorias em prospecção e ampliação de mercados.

Com as ações implementadas, 61% das empresas tiveram seus processos de formação de preços informatizados. Houve também um aumento de 30% do volume de vendas e crescimento de 5% da produtividade.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 31 |
| Setor: Gráfico |
| Território: São Luis |
| Objetivo: Promover o desenvolvimento das Indústrias Gráficas, através da união, da organização e da melhoria dos processos de produção e gestão, visando o aumento da competitividade e da lucratividade das empresas |
| Empresas beneficiadas: 14 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação em Cultura da Cooperação |

- Pesquisa de Mercado - 60 empresas (embalagens, publicidade, formulários e editorial)
- Capacitação Tecnológica - capacitação para utilização de ferramentas - softwares para o setor gráfico
- Consultoria Tecnológica - formação de preços e utilização de softwares para orçamentos.
- Acesso a Crédito
- Encontro Maranhense dos Gráficos
- Plano de Marketing

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 30% no volume de vendas - Meta superada (aumento de 15%)*
- *Intermediário - 61% das empresas informatizaram o processo de formação de preços e propostas - Meta (80% das empresas informatizadas)*
- *Finalístico - Aumento de 5% na produtividade das empresas - Meta (aumentar 5% a produtividade)*
- *Melhoria do diálogo entre empresas, trabalhadores e instituições, possibilitando o desenvolvimento sistêmico do Setor.*
- *Implementação de ferramentas que permitem a tomada adequada de decisões, baseada em aspectos objetivos e bem definidos.*

11 MINAS GERAIS

11.1 DESENVOLVIMENTO DE AÇÕES COLETIVAS NO SETOR PRODUTIVO METALMECÂNICO DO VALE DO AÇO

A Região Metropolitana do Vale do Aço, no leste do estado de Minas Gerais, possui o 11o maior PIB do Brasil. Na região, estão localizadas 220 empresas, sendo 90% delas indústrias de micro e pequeno porte, que geram 22 mil empregos e representam 2,7% do PIB estadual, de acordo com dados da Federação das Indústrias do Estado do Minas Gerais (FIEMG).

Com o potencial de crescimento do mercado de petróleo e gás no estado e em todo o território nacional, o objetivo do Procompi no setor foi apoiar as empresas na regularização das atividades perante padrões e normas ambientais, para haver benefícios de caráter operacional

(melhorias na gestão de riscos ambientais atuais e futuros e nas condições de saúde e segurança no trabalho), estratégicos (diferenciação no mercado e facilidade no acesso ao mercado internacional), e financeiros (redução potencial nas despesas com seguro, produtos e serviços adquiridos, além do comportamento global do mercado).

Com o diagnóstico ambiental das 20 empresas participantes, foi analisada a documentação ambiental, que identificou fontes potenciais de poluição e indicou as providências necessárias à correção das possíveis irregularidades.

Os diagnósticos elaborados ajudaram as empresas a diminuir 76% na produção de resíduos e a buscar novas oportunidades de mercado. Houve um aumento significativo no volume de vendas para novos mercados, com um salto de 754 peças produzidas para 20.528 peças, com 93 novos clientes para as indústrias.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 35

Sector: Metalmeccânico

Território: Vale do Aço (Ipatinga, Timóteo, Coronel Fabriciano, Santana do Paraíso e Itabira)

Objetivo: Trabalhar para a inserção das micro e pequenas empresas do Vale do Aço-MG nos fornecimentos ao setor de Petróleo e Gás, que tem a expectativa de ser o principal agente de desenvolvimento industrial brasileiro, por meio de melhorias na gestão empresarial, gestão ambiental, melhoria nas condições de saúde e segurança no trabalho, facilidade no acesso ao mercado internacional, redução potencial nas despesas com seguros, produtos e serviços adquiridos, em bases sustentáveis, fomentando a inovação das empresas participantes

Empresas beneficiadas: 20

Ações desenvolvidas:

- Governança
- Estruturação da governança que culminou com o reconhecimento do MDIC do APL
- Estudos e diagnósticos
- Diagnóstico ambiental, com apontamento de melhorias no processo produtivo
- Estudo tributário comparativo da legislação do segmento de P&G de MG com outros estados com litoral
- Capacitações Coletivas:
- Liderança em chão de fabrica;
- Programação, Planejamento e Controle de Produção;
- Consultoria em Caldeiraria Industrial
- Ações de mercado;
- Participação na Feira Niterói Naval offshore 2011;

- Participação na Feira Niterói Offshore Northern SEA 2012;
- Missão Empresarial NCE NODE, que culminou com a assinatura de um termo de cooperação

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 20% - Aumento médio de produtividade (superando a meta inicial de 6%);*
- *Finalístico - 20% - Aumento médio de vendas (superando a meta inicial de 6%);*
- *Finalístico - 12% - Atendimento a cadeia de petróleo e gás (superando a meta inicial de 10%)*
- *Finalístico - 30% - Redução média de resíduos sólidos (superando a meta inicial de 15%).*

11.2 PROMOÇÃO DA MELHORIA DA COMPETITIVIDADE PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO APL MOVELEIRO DE CARMO DO CAJURU E REGIÃO

A indústria moveleira é a principal atividade econômica de Carmo do Cajuru, responsável por boa parte da geração de empregos e rendas na região. Aproximadamente 84% das empresas do setor são de micro porte, possuindo menos de 20 funcionários e baixo faturamento bruto, seguindo o padrão nacional. A produção concentra-se no setor de móveis para sala de jantar (67% das empresas), diferindo dos resultados para dormitórios como a mais comum (64,5% das firmas).

O nível de qualificação da mão de obra empregada nas indústrias de móveis e mesmo das empresas é muito baixo. O diploma de curso superior é praticamente inexistente entre os funcionários das empresas, sendo que somente 20% dos dirigentes o possuem. Isto é um problema, uma vez que o desenvolvimento do setor necessita de melhorias voltadas para os processos produtivos e qualidade dos produtos, o que torna o aperfeiçoamento e qualificação dos funcionários e dirigentes fundamental.

As ações do projeto incluíram a realização de um diagnóstico que fez com que as empresas pudessem ter uma visão real do mercado e algumas empresas decidiram por mudança em suas estratégias de negócio. Com essa ação, foi identificado que o gargalo estava na produção e não no acesso ao mercado.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 36 |
| Setor: Madeira e móveis |
| Território: Carmo do Cajuru e região |
| Objetivo: O objetivo do projeto é profissionalizar a gestão e os processos das empresas de forma a torná-las mais competitivas, capacitando-as para o atendimento em rede de demandas em pequena e em grande escala, visando o aumento de sua produtividade. |
| Empresas beneficiadas: 18 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico empresarial• Capacitações Coletivas e Consultorias Individuais:• Processo Produtivo;• Layout e 5s;• Planejamento e controle de produção |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento médio de 58% na produtividade das empresas - Meta superada (6% de aumento médio na produtividade)*
- *A realização do diagnóstico fez com que as empresas pudessem ter uma visão real do mercado e algumas empresas decidiram por mudança em suas estratégias de negócio*
- *Maior confiabilidade nos relatórios gerenciais e previsibilidade dos resultados;*
- *Ganhos de eficiência e eficácia nos processos;*
- *Reestruturação do layout do setor produtivo em diversas empresas levando a elaboração de planos de expansão do chão de fábrica*
- *Associativismo entre as empresas e parceiros.*
- *Redução do lead time de produção;*
- *Redução de estoque médio de matéria prima;*
- *Redução da capacidade instalada ociosa;*
- *10 empresas capacitadas em PCP (Planejamento e controle de produção, organização do trabalho e projeto do produto e ergonomia);*
- *11 empresas capacitação em layout de produção.*

O projeto aproveitou-se da boa governança existente para a mobilização e execução das ações, o Sindicato foi fundamental para a sensibilização das empresas e auxiliou na aplicação

das pesquisas. O projeto realizado em Carmo do Cajuru foi de grande valia para despertar nas indústrias o espírito de mudança, entretanto elas ainda são carentes de apoio institucional e confiam toda sua possibilidade de avanço gerencial às entidades parceiras.

11.3 PROMOÇÃO E MELHORIA DO SETOR DA CONSTRUÇÃO NA QUALIFICAÇÃO DE MÃO DE OBRA E NO PROGRAMA DE QUALIDADE/PRODUTIVIDADE NAS EMPRESAS DE UBERABA

O objetivo deste projeto foi promover o desenvolvimento das empresas do setor da construção civil de Uberaba, aumentando a competitividade, por meio de capacitação e qualificação de mão de obra, além de gestão da qualidade para as empresas.

A metodologia empregada para o desenvolvimento do projeto consistiu na execução de consultoria de implementação / manutenção do Sistema de Gestão, treinamentos modelo SiAC, do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat – PBQP-H e NBR ISO 9001:2008, formação de mão de obra e Consultoria na área de Segurança do trabalho (NR18).

A busca por esses objetivos envolveu um conjunto de ações, entre as quais se destacaram: avaliação da conformidade de empresas de serviços e obras, melhoria da qualidade de materiais, formação e requalificação de mão-de-obra, normalização técnica e promoção da comunicação entre os setores envolvidos.

Dessa forma, buscou-se o aumento da competitividade no setor, a melhoria da qualidade de produtos e serviços, a redução de custos e a otimização do uso dos recursos. Além disto, o objetivo foi criar um ambiente de isonomia competitiva, que propicia soluções mais baratas e de melhor qualidade para a redução do déficit habitacional no país, atendendo, em especial, a produção habitacional de interesse social.

Nos indicadores do projeto foi mensurado que houve um aumento de 25% na produtividade das empresas, superando e muito a meta estabelecida no início do programa que era 6%. Além deste resultado positivo, os indicadores de faturamento e aumento de vendas também superaram as metas do programa, apontando um aumento de 56%. Já o indicador de novos clientes recuou quase 60%, indicando que os esforços do programa não foram suficientes para acessar novos mercados.

Estas mudanças nas empresas foram sentidas em vários setores das indústrias, segundo depoimentos dos empresários, e oportunizaram acesso a contratos nos vários programas habitacionais do governo federal, possibilitando ampliar a quantidade de obras que serão executadas e, certamente, o faturamento para os anos 2013 e 2014.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 38 |
| Sector: Construção Civil |
| Território: Uberaba |
| Objetivo: Promover o desenvolvimento das empresas do setor da construção civil de Uberaba, aumentando a competitividade, por meio de capacitação e qualificação de mão de obra, além de gestão da qualidade para as empresas. |
| Empresas beneficiadas: 21 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Gestão da Qualidade, por meio da implementação ou manutenção do Sistema de Gestão da Qualidade – Foram elaborados, dentro das Normas do PBQP-H e ISO 9001:2008, procedimentos para a execução de rotinas e atendimento aos requisitos destas normas, gerando e documentando os registros pertinentes. Incluiu a capacitação de pessoas que exercem as atividades que interferem no Sistema da Qualidade, o cumprimento dos padrões estabelecidos pelo Sistema da Qualidade, o levantamento de ações para detectar e prevenir a ocorrência de eventuais não conformidades e a coordenação e acompanhamento das auditorias externas (auditoria de Certificação, feita por Organismo Certificador).• Consultoria para Layout e Planejamento e Controle da Produção• Consultoria na área de Segurança no Trabalho, com avaliação dos riscos associados, identificação do cumprimento dos requisitos legais, controle e monitoramento dos eventuais acidentes já ocorridos, com tomada de ações corretivas e preventivas.• Capacitação de mão de obra com cursos de qualificação profissional• Missão Empresarial para conhecimento das novas tecnologias e discussão sobre temas técnicos de interesse do setor |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 25% na produtividade das empresas - Meta superada (6% de aumento médio na produtividade)*
- *Finalístico - Aumento de 56% nas vendas para o mercado interno - Meta superada (5% de aumento de vendas para o mercado interno)*

- *13 empresas certificadas no PBQP-H*
- *4 empresas certificadas durante a ação de SGQ*
- *8 empresas capacitadas para receber auditoria para certificação*
- *5 empresas tiveram seus funcionários capacitados em alvenaria e acabamento, carpintaria, pintura predial*
- *12 empresas foram capacitadas em Segurança do trabalho nos quesitos legais por meio de palestras para os funcionários.*
- *Apesar de não alcançar o número esperado de novos clientes, as empresas conseguiram aumentar o seu faturamento. Esse indicador mostra que as empresas estão sólidas e bem preparadas para atuar de forma competitiva no mercado.*

11.4 DESENVOLVIMENTO DE AÇÕES COLETIVAS NO SETOR DE TI DA RMBH

Atualmente, a Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI (IBSS) é composta por mais de 70 mil empresas, que geram receita líquida em torno de US\$ 40 bilhões e fornecem trabalho para 604 mil pessoas, entre sócios e assalariados.

Trata-se de uma indústria altamente diversificada, com produtos, soluções e serviços maduros e de alta complexidade, testados e aprovados pelo mercado e direcionados para os mais variados setores e segmentos. Durante os últimos 20 anos, a IBSS vem crescendo a taxas elevadas, superiores às do PIB nacional e à média mundial. Hoje, o setor de Tecnologia da Informação representa 5,2% do PIB brasileiro e demonstra o aumento do uso de tecnologia nas mais diversas verticais da economia. A Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI é constituída, principalmente, por empresas de pequeno porte, o que torna frágil a competitividade deste setor no cenário global. Segundo dados da SOFTEX, mais de 95% delas possuem até 19 pessoas ocupadas.

Este projeto teve como um dos objetivos implementar um projeto de desenvolvimento de ações coletivas de profissionalização da gestão no setor de Tecnologia da Informação (TI) da Região Metropolitana de Belo Horizonte. Foi contemplada no projeto a discussão com os empresários e principais gerentes das empresas participantes, divulgação e construção de técnicas, ferramentas e processos gerenciais customizados necessários a uma Gestão Mercadológica e de Vendas profissionais.

Com este projeto foi possível verificar que as empresas têm necessidades, de maior ou menor intensidade, em relação à gestão mercadológica e à gestão de recursos humanos, mas que estão, todas, valorizando a importância desses temas no seu dia a dia. A teoria apresentada e as atividades práticas foram muito relevantes para as empresas participantes. Os conceitos disponibilizados são de aplicação quase direta e imediata no contexto em que estão inseridas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 92 |
| Setor: Tecnologia da informação |
| Território: Região metropolitana de Belo Horizonte |
| Objetivo: Desenvolvimento das empresas, por meio do aperfeiçoamento de seus processos internos, aumenta de produtividade, associativismo e de perenidade do negócio. |
| Empresas beneficiadas: 19 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Capacitações Coletivas em Vendas Complexas; • Consultorias In Loco: • Gestão Mercadológica, incluindo Inteligência de Mercado, Segmentação; Posicionamento Estratégico; Gestão de Produtos e Serviços; Ciclo de Vida do Produto; Gestão de Preço; e Planejamento de Vendas. • Gestão Estratégica de Recursos Humanos. • Manual de Práticas de Gestão de Pessoas, |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 13,5% - Aumento médio de lucratividade (superando a meta inicial de 6%);
- 20% - Aumento médio de participação no mercado (superando a meta inicial de 10%);
- 32% - Aumento médio no volume de vendas (superando a meta inicial de 5%);
- 31% - Redução média de desligamentos de colaboradores (superando a meta inicial de 10%).

Algumas empresas formaram parcerias durante o projeto, resultando na estruturação de soluções mais completas para o mercado, com garantia de maior eficiência nas vendas

Identificação de 2 casos de sucesso de empresas com reposicionamento estratégico

11.5 CAPACITAÇÃO DAS EMPRESAS DA REDE DE NEGÓCIOS DA CADEIA PRODUTIVA DO SETOR MOVELEIRO DA REGIÃO METROPOLITANA DE BELO HORIZONTE

O Projeto PROCOMPI Móveis RMBH teve como finalidade apresentar e discutir com os empresários e principais gestores das empresas participantes técnicas, ferramentas e processos gerenciais necessários a uma gestão profissional e competitiva.

O projeto foi concebido como uma maneira de trazer às empresas uma capacitação empresarial de qualidade e bem aplicada, que pode nortear o seu negócio e possibilita seu desenvolvimento e perenidade. Para isto, ele foi estruturado em etapas de capacitação coletiva e assessoria individual, para que os conceitos apresentados fossem aplicados segundo a realidade de cada empresa, de forma a gerar resultados efetivos. Os conteúdos abordados envolveram Contabilidade e Custos; Gestão Estratégica de Marketing; Gestão Financeira; Gestão de Pessoas e de Processos; e Gestão da Melhoria e da Inovação.

A fase de Contextualização e entendimento das necessidades foi a primeira etapa e ponto de partida do projeto. Sua finalidade foi a divulgação dos objetivos e metas do Programa, com vistas a sensibilizar e gerar o comprometimento das pessoas chave das empresas em relação ao projeto, bem como a realização de um diagnóstico inicial para alinhamento das necessidades de cada empresa.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Terceira |
| ID: 115 |
| Setor: Madeira e móveis |
| Território: Região metropolitana de Belo Horizonte |
| Objetivo: Profissionalizar a gestão e os processos das empresas de forma a torná-las mais competitivas, capacitando-as para o atendimento em rede de demandas em pequena e em grande escala, visando o aumento de sua produtividade. |
| Empresas beneficiadas: 16 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação empresarial de gestores e consultoria individual por empresa• Contabilidade e custos• Gestão Financeira• Gestão estratégia em marketing• Gestão de pessoas |

- Gestão de processos
- Gestão da melhoria e inovação
- Assessoria individual por empresa em cada um dos módulos, totalizando 598 horas de consultoria, no decorrer do projeto

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 24,8% em produtividade - Meta superada (6%)*
- *598 horas de consultoria*
- *Visão real da empresa para seus gestores;*
- *Maior confiabilidade nos relatórios gerenciais e previsibilidade dos resultados;*
- *Possibilidade das empresas pensarem em seu contexto e seu mercado e definirem objetivos e metas a perseguir;*
- *Ganhos de eficiência e eficácia;*
- *Revisão de canais de vendas e reforço da equipe de vendas;*
- *Direcionamento para venda consultiva;*
- *Criação de um processo de gestão das informações e elaboração da estratégia de comunicação;*
- *Vários treinamentos foram planejados nas empresas;*
- *Implantação de avaliações de desempenho para desenvolver a equipe de trabalho e fidelizá-los na empresa.*

12 MATO GROSSO DO SUL

12.1 PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO PRODUTIVO DO APL DO VESTUÁRIO NOVA COSTURA

Em julho de 2004 o Projeto de Desenvolvimento do Grupo de Confecção em Nova Andradina/MS iniciou o trabalho com a participação de 8 (oito) pequenas indústrias de confecção. Atualmente são 40 empresas participando, todas formais, que organizaram-se no Pólo de Moda Nova Costura.

A expectativa de solidificação de polos é grande, haja vista o potencial de geração de aproximadamente 500 empregos diretos e 1000 empregos indiretos em somente uma determina região a sul do Estado. Vale ressaltar que o bom desempenho do setor no Estado

tem atraído novas indústrias e prestadores de serviços que contribuirão para a estruturação do setor do Vestuário do Estado de Mato Grosso do Sul.

A indústria do vestuário atende os segmentos da indústria da confecção, lavanderias, indústrias de bordados, comércio varejista, representantes comerciais e sacoleiras, totalizando uma geração de empregos indiretamente. Esta iniciativa também tem por finalidade a diversificação da base econômica do Estado e principalmente na região sul, onde predomina a lavoura e a pecuária com monopolização da soja, do gado de corte e o cultivo da cana-de-açúcar.

Os principais desafios deste grupo de empresas incluem melhorar a qualificação de mão-de-obra das indústrias integrantes do APL, enfrentar a redução do emprego e renda no País, em atividades ligadas a exportação, promover a divulgação e a valorização do produto local no mercado nacional, atualizar os produtos e a produção em sintonia as tendências de mercado e implementar a gestão empresarial com foco em planejamento, programação e controle da produção.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 117 |
| Setor: Têxtil e confecções |
| Território: Região de Campo Grande, Corumbá, Dourados e Três Lagoas |
| Objetivo: Proporcionar às MPES do segmento de Vestuário, elevada competitividade a partir de ações de estímulo à inovação e a sustentabilidade ambiental |
| Empresas beneficiadas: 6 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Consultoria em Coleção, desenvolvimento de peças com referência de tendências de moda e desenvolvimento de catálogo• Consultoria em fluxos de processos e melhoria de layout e levantamento de perdas na produção• Consultoria e assessoria na área financeira, incluindo elaboração de relatórios e controles mais confiáveis, identificação de excesso de custos; treinamento em controles financeiros. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento da produtividade em 1,41%*
- *Finalístico – Aumento de faturamento em 10%*

- *Finalístico – Redução de perdas em 26%*

Na área financeira, as empresas receberam assessorias que as levaram a identificar eventuais falhas de gestão e de processos. Ao aplicar as melhorias sugeridas, perceberam que poderiam trabalhar melhor a sua formação de preços e reduzir custos, por meio de controles otimizados.

Foram desenvolvidas algumas linhas de coleções e capacitadas as equipes para confeccionar essa linha nova.

Foram realizados diagnósticos para melhoria de Layout, visando a adequação da área de produção e aproveitamento do espaço.

Com as novas linhas de coleção, foram desenvolvidos alguns catálogos para divulgação.

12.2 PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO PRODUTIVO DO SETOR DE PANIFICAÇÃO DO MS

Historicamente, o SEBRAE/MS através do projeto de “Panificação e Confeitaria” e posteriormente com o projeto “Juntos pela Indústria” atendeu as demandas dos empresários do setor. As panificadoras e confeitarias receberam ações de consultoria tecnológica, acesso a mercado, entre outras, e os resultados foram altamente satisfatórios. Este projeto PROCOMPI veio a dar continuidade às ações já iniciadas com o público-alvo que promovam a sustentabilidade, a produtividade e o aumento da lucratividade. Busca-se assim, de forma complementar, um pacote de soluções integradas que envolve a orientação dos empresários quanto à adoção, manutenção e otimização das boas práticas, considerando-se os aspectos legais, sociais, nutricionais, ambientais e econômicos da produção. Ou seja, com a correta destinação, reutilização e economia de matéria-prima, as empresas que adotam as boas práticas em processo e produto proporcionam para o uso sustentável dos recursos, bem como asseguram a melhoria de seu desempenho e competitividade.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Terceira

ID: 116

Setor: Alimentos e bebidas - Panificação

Território: Região Central de Mato Grosso do Sul

Objetivo: Proporcionar às MPES do segmento de Panificação dos Municípios de Campo Grande e Dourados elevada competitividade a partir de ações de estímulo à inovação e sustentabilidade ambiental

Empresas beneficiadas: 4

Ações desenvolvidas:

- Consultoria em Gestão de pessoas: identificação de perfis de liderança, palestra

motivacional, implementação de plano de recompensas e capacitações para aplicabilidade do plano.

- Consultoria em Marketing: Assessoria e Plano de publicidade e design para as empresas, auxiliando na divulgação adequada dos produtos e serviços
- Consultoria e assessoria na área financeira: Identificar e corrigir falhas na elaboração de cálculo de custos, despesas. Otimizados estrutura de margem de contribuição, ponto de equilíbrio, orçamento empresarial. Implantar e assessorar em controles financeiros adequados.
- Diagnóstico para redução de uso de energia, que serviu para alertar as empresas para as possibilidades de otimizar o uso de energia e de reduzir o custo de produção.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento de 14,7% na produtividade*
- *Aumento de 8,2% do faturamento*
- *Aumento de 50% das empresas com produtos/serviços aperfeiçoados*

13 MATO GROSSO

13.1 APL DAS INDÚSTRIAS GRÁFICAS DE CUIABÁ E VÁRZEA GRANDE

Em Cuiabá e Várzea Grande existem 151 indústrias gráficas, em sua maioria caracterizadas como micro e pequenas empresas - o faturamento mensal varia entre R\$ 7.000,00 a R\$ 50.000,00.

Os produtos mais industrializados são panfletos, folders, adesivos, notas fiscais, cartão de visita, cartaz e Banners. Os equipamentos mais utilizados são a Impressora, Guilhotina, Gravadora, Grampeadeira, Serrilha, Numeradora, Corte Vinco, Copiadoras, Plotter impressão comum, Plotter Recorte, Filmadora e Dobradeira. Referente ao destino dos principais resíduos gerados constatou-se que 50% de papel são descartados e jogados no Lixo, os outros 50% são vendidos ou reciclados; já as chapas, 95% são vendidas ou recicladas e apenas 5% são jogadas no lixo; a estopa, 87% são jogadas no lixo e apenas 13% são vendidas ou recicladas; e a tinta, 80% são jogadas no lixo e apenas 20% são vendidas ou recicladas.

Dentre os principais gargalos do setor estão custo de produção pouco competitivo frente ao mercado, obsolescência dos equipamentos de produção e difícil acesso a financiamento para modernização; Mão de obra pouco qualificada; ausência da aplicação de técnicas de Planejamento e Controle da Produção; inexistência de planejamento e aquisição de insumos em grande escala; falta de qualidade no produto final; falta de conscientização das empresas

com relação aos aspectos ambientais; Pouca reutilização de materiais, destinação inadequada dos resíduos recicláveis, grandes desperdícios de matérias primas e recursos de produção; dentre outros.

Com apoio do Procompi diversos temas foram tratados, como: acesso a mercados, melhoria de processos produtivos, acesso a serviços financeiros, gestão empresarial e qualificação de mão de obra.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 40 |
| Setor: Gráfico |
| Território: Cuiabá e Várzea Grande |
| Objetivo: Estimular o setor para se organizar em forma de APL, oportunizando as ações coletivas para melhoria contínua das indústrias, agregando maior valor aos produtos, maior competitividade e qualidade ao produto final e redução dos desperdícios e resíduos gerados no processo produtivo. |
| Empresas beneficiadas: 25 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação em Técnicas de Vendas e de Negociação• Capacitação e Consultoria em Satisfação do Cliente• Curso Custos - Curso 8horas• Missão EXPOEMBALA SP 2013• Organização e melhoria no processo de produção• Workshop "Alinhamento de produção no setor gráfico"• Workshop "Questão Ambiental no setor gráfico"• Consultoria "Alinhamento de produção no setor gráfico" – 16horas/ 15empresas• Palestra: Gestão de Resíduos Sólidos• Articulação para o acesso a serviços financeiros• "Acesso a Serviços Financeiros"• Encontro - Sistema tributário para o setor Gráfico• Capacitação em Gestão Empresarial• Capacitação e Consultorias em Planejamento Estratégico• Capacitação e consultorias em Administração Financeira, Orçamento e Gestão Comercial• Palestra: Gestão de Informação com Foco em Resultados• Qualificação de mão de obra• Aperfeiçoamento Profissional - Editoração Gráfica, Impressão, Excel e Quadricromia |

- Capacitação - “Relacionamento com o Mercado”
- Fortalecimento da cultura de cooperação com os temas “Cooperar para Competir” e “Cooperativismo Inovando nos Negócios ”

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico- Aumento de faturamento de 55% - Meta superada (aumento de 20%)*
- *Finalístico - Aumento de 38% na produtividade das empresas - avaliado por meio da relação faturamento por número de funcionários.*
- *Empresas mais capacitadas, conscientes com relação aos aspectos ambientais e mais competitivas, aplicando melhores técnicas de atendimento ao cliente*

13.2 COMPETITIVIDADE DO SEGMENTO DE ÁGUA MINERAL NOS MUNICÍPIOS DE CUIABÁ E VÁRZEA GRANDE

Projeto cancelado

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 39

Setor: Alimentos e bebidas - Água Mineral

Território: Cuiabá e Várzea Grande

Objetivo: Aumentar a competitividade das indústrias de Água Mineral nos municípios de Cuiabá e Várzea Grande através da estruturação do setor de Distribuição e Comercialização dos produtos, por meio da qualificação de mão de obra, conhecimento das normativas legais, implantação de programas de qualidade e capacitação empresarial.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Palestra “Gestão e Liderança”
- Capacitação - Curso customizado/parceria SESI – “Atendimento – Segmento Distribuição e revenda de água mineral”
- Palestra – “Cenário atual do segmento de Distribuição e Ponto de venda de Água Mineral”
- Visita técnica à Indústria de Água Mineral: Águas Clássicas
- Capacitação - “Formação de Líderes”
- Curso + Consultoria - “Gestão Financeira”
- “Autoliderança”

- “Comunicação”
- Realização do 1º e 2º Workshop Setorial

RESULTADOS ALCANÇADOS

Não foram mensurados resultados finalísticos ou resultados adicionais.

13.3 COMPETITIVIDADE DO SEGMENTO DE REPARAÇÃO DE VEÍCULOS DOS MUNICÍPIOS DE CUIABÁ E VÁRZEA GRANDE

De acordo com dados do IBGE, os municípios de Cuiabá e Várzea Grande possuem mais de 480 mil habitantes com idade superior a 18 anos. Comparando esse dado com o número de veículos das cidades, percebeu-se que há, entre carros, caminhonetes e motos, um veículo em circulação para cada 1,45 moradores com idade para dirigir. O projeto Procompi surgiu nesse cenário como uma oportunidade de auxiliar as empresas reparadoras de veículos, traçando objetivos, tais como a criação de uma cultura de união e interação entre empresas e sindicato, o aumento do número de veículos atendidos, qualificação da mão de obra e o desenvolvimento de melhores estratégias de gestão e produção. A geração de resíduos era uma grande preocupação entre as 26 empresas participantes, somada à falta de visão aprofundada dos empresários sobre sustentabilidade e legislação ambiental. Por conta dessas dificuldades, as soluções deveriam vir de mudanças de comportamento, corte de práticas inadequadas e enquadramento legal das empresas.

Após um estudo das necessidades do setor, foram definidas as capacitações e consultorias. Seus resultados envolveram uma redução de 40% na geração de resíduos Classe I (que podem apresentar risco à saúde pública e ao meio ambiente), a adoção de critérios para a adequação ambiental exigida pela legislação, além do aumento de 49% do faturamento e de 33% da produtividade. As empresas registraram ainda uma maior participação junto ao sindicato e uma melhoria nos processos administrativos.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 41

Setor: Reparação de veículos

Território: Cuiabá e Várzea Grande

Objetivo: Aumentar o faturamento das empresas do setor de Reparação de Veículos, por meio da melhoria da gestão e da qualificação da mão de obra

Empresas beneficiadas: 27

Ações desenvolvidas:

- Curso “Formação de Líderes”
- Curso “Atendimento”
- Curso “Empreendedorismo”
- “Satisfação de Clientes”
- Palestra “Cooperativismo – inovando nos negócios”
- Realização do Workshop “Oficina Verde”
- Visitas Técnicas: IVG – Rondonópolis, Visitas técnicas – Núcleo de Reparação de Veículos de Santa Catarina
- Palestra “Inovação em marketing e sustentabilidade para o segmento de reparação” –
- Palestra “Nota Fiscal Eletrônica – SEFAZ/MT”
- Palestra: Soluções Financeiras para Pequenos Negócios
- “Como Gerenciar sua Oficina Mecânica”
- “Gestão Financeira”
- “Gestão de Estoque”
- “Sistema de Injeção Veicular” e “Sistema de Injeção Veicular a Diesel”
- “Eletricidade Automotiva” e “Eletricista de Automóveis”
- “Relacionamento Interpessoal”
- Saúde Segurança e Qualidade de Vida no Trabalho
- “Sistema de Alinhamento e Balanceamento de Rodas”
- Gestão Ambiental para Oficina Mecânica

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 49,4% no faturamento das empresas - Meta superada (aumentar 40% o faturamento)*
- *Finalístico - Aumento de 33% na produtividade das empresas - Meta superada (aumentar em 10% a produtividade)*
- *Intermediário - Redução de 42% no número de veículos atendidos - pelo contexto geral dos indicadores pode-se inferir que os números apresentados na pesquisa T0 sofreram interferência de algum fator externo que provocou a queda apresentada.*
- *Tema estratégico - Meio ambiente - Redução de 40,7% na geração de resíduo classe I - Meta superada (redução de 10%)*

13.4 FORMAÇÃO DE NÚCLEO SETORIAL DAS INDÚSTRIAS GRÁFICAS DO PÓLO SINOP

A formação do Núcleo Setorial das Indústrias Gráficas Polo Sinop tem como finalidade a agregação de valor nos produtos e melhor qualidade e competitividade para alcançar outros mercados, fortalecer o associativismo no interior e o desenvolvimento sustentável das empresas como garantia para geração de emprego e renda.

O desafios do projeto foram:

- Promover ações que estimulem o espírito de cooperação entre as empresas, para discussão e enfrentamento dos problemas comuns;
- Promover a competitividade das empresas participantes do polo SINOP;
- Potencializar ações de promoção do desenvolvimento setorial e local;
- Fortalecer às micro e pequenas indústrias do setor gráfico no contexto de seu território;
- Conscientizar as empresas sobre a importância da atuação do setor em ações coletivas;
- Implantar programas de treinamento e consultorias técnicas definidos como prioridades para as indústrias do setor;
- Manter sistemática de reuniões entre as empresas no interior do Estado.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 119 |
| Setor: Gráfico |
| Território: Pólo Sinop (Nova Mutum, São José Do Rio Claro, Tapurah, Lucas Do Rio Verde, Sorriso, Vera, Feliz Natal, Sinop, Sinop, Cláudia, Marcelândia, Terra Nova Do Norte, Peixoto De Azevedo, Matupá, Guarantã Do Norte, Colíder, Nova Canaã Do Norte, Alta Floresta, Paranaíta, Nova Monte Verde e Juruena) |
| Objetivo: Formar o núcleo Setorial das Indústrias Gráficas do Polo Sinop com a finalidade de estimular o desenvolvimento do segmento gráfico oportunizando as ações coletivas para melhoria contínua das indústrias, agregando maior valor aos produtos, maior competitividade e qualidade ao produto final. |
| Empresas beneficiadas: 37 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Cursos e consultorias técnicas em áreas de: Administração financeira; Administração da produção e processos;• Cursos de aprimoramento da mão de obra em áreas tais como: produção, operacionalização das máquinas, qualidade, atendimento;• Palestras e encontros sobre linhas de créditos disponíveis e formas de financiamento; |

- Participação em feiras e eventos comerciais com objetivo de prospectar novos mercados.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 14,7% no faturamento das empresas - Meta (aumento de 15%)*
- *Finalístico - Aumento de 15,5% na produtividade das empresas - Meta (aumento de 20%)*
- *Tema estratégico - Meio ambiente - Maior entendimento, por parte dos empresários, sobre as normas regulamentadoras e a legislação ambiental vigente; Importância da gestão ambientalmente responsável disseminada*

14 PARÁ

14.1 PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS DE CONFECÇÕES DA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM – RMB

A indústria têxtil paraense apresenta uma forte demanda de capacitação e qualificação. Para o desenvolvimento do setor, é preciso que as empresas estejam sempre atualizadas com relação às tendências de estilo e novas tecnologias. Além disso, os processos de produção e gestão precisam ser sempre modernizados.

No estado do Pará, as empresas participantes do Procompi definiram o tema estratégico com o objetivo de estimular soluções inovadoras para as empresas do setor. Além de novos produtos, um diagnóstico inicial detectou a necessidade de mudar o layout, o sistema de produção e a ergonomia das fábricas, bem como definir os custos de produção.

O Procompi realizou cursos de gestão da inovação, com o objetivo de sensibilizar e orientar as lideranças empresariais a adotar estratégias e mecanismos que promovam o processo de inovação nas empresas. Foi aplicado um diagnóstico estratégico para avaliar o grau de inovação, assim como a indicação de melhorias com retorno a curto prazo. Por fim, os participantes elaboraram um plano de ação com práticas que incluíam inovação em gestão, capacitação dos funcionários e dos empresários, além de estratégias para abertura de novas lojas.

Com as ações implementadas, foi possível contabilizar ótimos resultados. Entre agosto de 2013 e janeiro de 2014, 78,5% dos empresários relataram uma melhora na qualidade dos produtos fabricados. Houve um aumento de produtividade em 91,67% das empresas, com crescimento de 8,75% no número de peças produzidas. Em 58,3% delas também houve aumento do faturamento.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 43 |
| Setor: Têxtil e Confecções |
| Território: Região metropolitana de Belém |
| Objetivo: Ampliar a competitividade das indústrias do setor de confecções da Região Metropolitana de Belém, por meio das ações de capacitação e consultorias técnicas e gerenciais nas áreas definidas para atuação. |
| Empresas beneficiadas: 14 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Consultorias: Gestão Produtiva (Focos: Lay-out, requalificação de mão-de-obra e Custos). • Curso de Gestão e Técnicas de Produção • Curso de Controles Financeiros • Consultoria de Controles Financeiros • Consultorias de chão de fábrica • Curso Supervisor de Produção • Curso Formação do Preço de Venda • Consultoria de Formação do Preço de Venda • Curso de Modelagem Industrial – Módulo I • Consultoria de Modelagem (2 turmas) • Curso de Análise e Planejamento Financeiro • Consultoria de Análise e Planejamento Financeira • Curso Gestão da Inovação • Consultoria em Inovação |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 11% no faturamento das empresas – Meta superada 10%*
- *Finalístico – Aumento de 8% na produtividade, avaliada pela relação faturamento/número de empregados.*
- *Intermediário – Aumento de 2,8% no número de empregados*

- *Tema estratégico – 100% das empresas receberam capacitações relacionadas à inovação*

A prioridade das empresas era mudar o layout das fábricas, algumas em sua totalidade e outras precisavam apenas de adequações. Esta etapa proporcionou alavancagem na produtividade das empresas, gerando grande satisfação em empresários que até então eram resistentes a programas como o Procompi.

14.2 DESENVOLVIMENTO TÉCNICO - CIENTÍFICO E SOCIOECONÔMICO DO PARQUE INDUSTRIAL DA REGIÃO DE SÃO MIGUEL DO GUAMÁ

É de extrema importância proporcionar às empresas que estão localizadas próximas de São Miguel do Guamá ações no sentido de fortalecer a governança do APL, de buscar a modernização, a organização e o acesso à tecnologia, gestão ambiental, associativismo e cooperativismo, a fim de que seus produtos apresentem mais qualidade e que suas empresas sejam mais produtivas e competitivas.

Por meio do diagnóstico realizado foi identificado que, juntas, as 25 empresas faturam em torno de R\$ 3.956.000,00 por mês. Observa-se que algumas não apresentam regularidade em seus faturamentos por causa da sazonalidade das vendas de seus produtos, ocasionando com isso oscilações consideráveis.

Empregam cerca de 1325 funcionários diretos - uma pequena quantidade no setor administrativo (3 colaboradores em média por empresa). Além disso, foi informado que, em relação ao grau de instrução dos colaboradores, 95% dos empregados na área de produção possuem somente o ensino fundamental completo, enquanto que no setor administrativo o mesmo percentual equivale à média de colaboradores com o nível médio completo.

Foi apurada uma produção mensal em média de 21.155.000 peças, identificando diferentes valores de acordo com o nível estrutural fabril de cada empresa.

Diversas fragilidades e oportunidades também foram identificadas neste levantamento e, são exatamente essas oportunidades que foram tratadas com o apoio do projeto.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Terceira

ID: 120

Setor: Cerâmica Vermelha

Território: São Miguel do Guamá, Iritua e Ourém

Objetivo: Proporcionar acesso a novas tecnologias, linhas de crédito, gestão ambiental, organização/governança, mercado e capacitação de mão de obra para os micro e pequenos empresários do setor oleiro cerâmico da região de São Miguel do Guamá.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Seminário de controles financeiros
- Consultoria de Controles financeiros
- Consultoria de acompanhamento de controles financeiros
- Seminário de Análise e Planejamento financeiro
- Consultoria de Análise e Planejamento financeiro
- Consultoria de acompanhamento de Análise e Planejamento financeiro
- Consultoria de adequação do Produto
- Seminário de Formação do Preço de Venda
- Consultoria de Formação do Preço de Venda
- Consultoria de acompanhamento de Formação do Preço de Venda
- Consultoria de Eficiência Energética
- Curso de Secagem e Queima
- Curso de Regulagem de Boquilha
- Palestra de Acesso à Créditos
- Palestra Direitos e Deveres trabalhistas
- Palestra de Meio Ambiente
- Seminário 5 S's com foco em meio ambiente
- Consultoria de 5 S's básico com foco em Meio Ambiente.
- Consultoria de acompanhamento de 5S's básico com foco em Meio Ambiente.
- Consultoria em Marketing - Catálogo de Prod.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Queda de 22% no Faturamento médio - influenciado pela sazonalidade da produção*
- *Finalístico – Queda de 5% na produtividade média – influenciado pela sazonalidade da produção e pela queda no faturamento*
- *Finalístico – Redução de 19% no número de empregos gerados – influenciado pela sazonalidade*

Apesar das atividades desenvolvidas observa-se que os resultados negativos demonstram a grande fragilidade do Setor e sua necessidade de tratamento e apoio.

Atualmente as empresas que receberam consultoria de 5S's básico com foco em meio ambiente, já estão organizando melhor seus produtos, de forma a evitar quebras, diminuindo o desperdício e com relação ao descarte

de seus resíduos, algumas reaproveitam na própria empresa e o material quebrado é doado à prefeitura e comunidades para pavimentação de ruas que ainda não receberam asfalto.

14.3 FORTALECIMENTO DAS INDÚSTRIAS DO SETOR DE REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTIVOS LOCALIZADAS NA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM

A cidade de Belém e a Região Metropolitana concentram um grande número de veículos, se caracterizando como o maior mercado para o setor de reparação de veículos no Estado do Pará, formado na sua maioria por micro e pequenas empresas, com 3 funcionários em média. Uma característica importante do setor na região é a falta de competitividade. Essa característica da Região e das empresas de Reparação de Veículos nela estabelecidas foi fundamental para a definição desse projeto, levando-se em conta a imensa necessidade de técnicas de gestão que possibilitem melhor organização e competitividade.

Essas características do setor também trazem inúmeros reflexos negativos às empresas reparadoras de veículos, como perda da qualidade, imagem e confiança, além de prejuízos sociais e impactos sobre sua competitividade.

Com base nessa situação, este projeto busca desenvolver a capacidade das empresas e dos empresários das reparadoras de veículos, levando-se em conta que o aumento da competitividade, a excelência na gestão, a preocupação com o meio-ambiente e uma boa estratégia de marketing são alguns dos requisitos exigidos para que se tenha um bom desempenho empresarial.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Terceira

ID: 121

Setor: Reparação de Veículos

Território: Região metropolitana de Belém

Objetivo: Promover o fortalecimento das micro e pequenas indústrias do setor de Reparação de Veículos Automotivos por meio de ações de capacitação e consultoria técnica e de gestão

Empresas beneficiadas: 20

Ações desenvolvidas:

- Capacitação e consultoria em:
 - Controles financeiros

- Análise e Planejamento financeiro
- Formação do Preço de Venda
- Gestão de Pessoas
- 5S's com foco em meio ambiente
- Consultoria de Identidade Visual
- Consultoria de Layout
- Capacitação em Novas Tecnologias Automotivas e Câmbio Dualogic
- Palestra de Acesso à Crédito
- Palestra Como Prevenir Problemas Ambientais

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 2% no faturamento das empresas - Meta (aumentar em 10% o faturamento)*
- *Finalístico - Aumento de 91% de produtividade - Meta superada (aumentar em 10% a produtividade das empresas)*
- *Intermediário - Mão de obra - redução de 238 postos para 152 postos*

As empresas começaram a utilizar a coleta seletiva de seus resíduos sólidos e líquidos. Em algumas empresas houve agregação de valor decorrente dos produtos desenvolvidos com materiais recicláveis, criação do manual do colaborador, placas de identificação, inventário das peças e equipamentos, catalogação das ferramentas e alocação em local adequado, adequação da calçada da empresa e planejamento Estratégico que objetiva também definir as Diretrizes da empresa em relação a manutenção da Organização e Qualidade no ambiente de trabalho.

14.4 SEGUNDA ETAPA DO PROJETO DE PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS DE CONFECÇÕES DA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM

O projeto prevê a continuidade do atendimento às indústrias de confecção da região metropolitana de Belém.

Nesta segunda etapa o projeto oferece soluções para o desenvolvimento de técnicas produtivas mais avançadas, com destaque para a introdução de um sistema de modelagem industrial moderno e que pode tornar as empresas ainda mais competitivas. Também foram trabalhados aspectos da gestão de pessoas.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Quarta

ID: 138

Setor: Têxtil e Confeções

Território: Região Metropolitana de Belém

Objetivo: Dar continuidade ao atendimento às indústrias do setor de confecções participantes do Projeto "Promoção da Competitividade das Indústrias de Confeções da Região Metropolitana de Belém", focando em ações de chão de fábrica e de aperfeiçoamento da gestão das empresas.

Empresas beneficiadas: 11

Ações desenvolvidas:

- Consultoria de Gestão e Técnicas Avançadas na área de Produção
- Consultoria de Gestão de Pessoas
- Consultoria de Acompanhamento de Gestão de Pessoas
- Curso de Modelagem Industrial no Sistema Audaces.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 69% na produtividade – avaliada por meio da relação faturamento/número de empregados*
- *Finalístico - Redução de 35% no faturamento médio – influenciado pela sazonalidade da produção em T0, que recebeu o reflexo da demanda de uniformes escolares no início do ano.*
- *Intermediário – Redução de 54% no número de empregados*
- *Tema estratégico – implementação de 13 novos processos nas empresas*

Ressalta-se que os resultados apresentados, fortemente influenciados pela sazonalidade do mercado, não representam a evolução que se percebe nas empresas. Somente realização de uma nova pesquisa, sem vícios ou influências externas, pode demonstrar o verdadeiro impacto do projeto para as indústrias locais.

15 PARAÍBA

15.1 APL VALE TÊXTIL DE ITAPORANGA

O APL vale Têxtil de Itaporanga teve início no ano de 1996 com a fundação da empresa ITATEX, com produção direcionada para produtos de limpeza (pano de chão e pano de prato), esta empresa obteve grande expansão no mercado nacional, estimulando a criação de várias empresas, sendo estas, parceiros fracionados. Em 2007, surgem novas empresas como a TECAM, CITA TÊXTIL, BASTEX e KARTEX, atuando basicamente no mesmo segmento de

mercado, agora trabalhando de forma independente. Essas novas empresas perceberam que existiam dificuldades de atuarem sozinhas no processo de relacionamento com fornecedores, logísticas, mão de obra, entre outros aspectos. Em virtude desta necessidade, surgiu no grupo a ideia de união, onde passaram a desenvolver e compartilhar várias atividades e experiências.

Diante desse cenário a implantação de um Projeto de fortalecimento do setor, proporcionará as empresas que congregam o APL (formais e informais), alternativas tecnológicas, incentivando a inovação e a absorção de boas práticas empresarias e de gestão ambiental responsável.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 44 |
| Sector: Têxtil e Confecções |
| Território: Itaporanga |
| Objetivo: Fortalecer as MPE do APL Vale Têxtil de Itaporanga , atuando por meio de ações coletivas visando a melhoria dos processos produtivos, a inserção de boas práticas empresariais e a transferência de tecnologia com vista a incorporação de inovações nos produtos e processos. |
| Empresas beneficiadas: 10 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Participação na caravana da 13ª FEBRATEX – Feira Brasileira para a Indústria Têxtil, no período de 14 a 17 de agosto de 2012, em Blumenau, Santa Catarina, que reúne expositores de 22 segmentos da cadeia produtiva, sendo considerada a terceira maior feira de equipamentos, produtos e serviços para a indústria têxtil do mundo e a maior das Américas. Participaram 9 empresas e 11 participantes, com o objetivo de conhecer as inovações, por meio de contato direto com fornecedores de equipamentos, insumos e novas tecnologias, bem como as tendências de mercado.• Realização de Inspeções em caldeiras de 07 empresas - com fornecimento do Laudo de Inspeção, Registro no Livro de Registro de Inspeções, ART registrado no CREA/PB e orientações técnicas e repasse de conhecimento. Alcançando a adequação as normas técnicas de inspeção (NR13).• Realização do curso de manutentores de Tear Zuler, TW, PU e P7100, com carga horária de 240h, composta de 80h teóricas coletivas, 100h práticas de transferência de tecnologia, 60h com simulação e correção de defeitos mecânicos e no tecido. O objetivo da capacitação/consultoria assistida é tornar o desempenho eficiente e eficaz das atividades de manutenção em máquinas têxteis, bem como, avaliação da qualidade do produto, aplicando as normas de segurança no trabalho. Participaram das ações 6 empresas, com 15 participantes. 180h de capacitação e 360h de ação direta nas empresas. Os resultados impactaram em 10% de redução nos custos operacionais, por parada de máquinas e equipamentos.• Nas ações estruturantes foi elaborado um diagnóstico setorial, com o levantamento das principais necessidades das empresas, por meio de reuniões estruturadas lideradas pelo SINDTEXTIL e aplicação de questionários de demandas nas empresas. Esta ação serviu de subsídio para formatar o projeto de formação do APL Têxtil de Itaporanga, que poderá ser apresentado ao MDIC, ao GT/APL.• Para fortalecer as ações associativas e estimular a continuidade das iniciativas para fortalecimento do setor e APL, foi desenvolvido um projeto gráfico eletrônico e arquivos digitais para impressão de informativos (online |

e impresso).

- Na área da temática de inovação e parcerias estratégicas foi realizado no dia 30/06/12, palestra no tema " Inovação na Indústria Textil".
- Implantação do Programa de Consultoria Assistida, com ações na área de tecelagem para operador de tear (tecelão), visando atingir um alto padrão de qualidade pela implantação de padrões operacionais estabelecidos no processo de produção. As ações foram direcionadas para a Associação do Vale Têxtil de Itaporanga em parceria com Prefeitura Municipal de Itaporanga e para o Sindicato da Indústria Têxtil do Estado da Paraíba – SINDTEXTIL. O objetivo foi a formação de profissionais que serão aproveitados pelas empresas ligadas ao SINDTEXTIL e Associação, para atuarem nas atividades de tecelagem. As ações envolveram momentos teóricos e práticos nas empresas. Como resultado teve um acréscimo de 10% de melhoria na qualificação de profissionais e aumento de pessoas ocupadas nas empresas.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Os resultados impactaram em 10% de redução nos custos operacionais, por parada de máquinas e equipamentos.*
- *10% de melhoria na qualificação de profissionais e aumento de pessoas ocupadas nas empresas*

15.2 FORTALECIMENTO DO SETOR DA PANIFICAÇÃO DE CAMPINA GRANDE

A partir da preocupação dos empresários da panificação do Brejo Paraibano em inovar e investir nas instalações das panificadoras, na capacitação dos profissionais, na incorporação de tecnologias e na diversidade e qualidade dos produtos por meio do associativismo, foram realizadas capacitações e consultorias, visando o aperfeiçoamento da capacidade técnica e dos processos de produção.

Como resultado, o número de associados ao sindicato saltou de 25 para 73. Juntas, as empresas criaram o Encontro da Panificação da Paraíba – Expopão, que visa promover a integração entre fornecedores e panificadoras e buscar soluções inovadoras para o setor. Em vista do sucesso, o evento passou a fazer parte do calendário do estado. Na última edição, foram mais de 2 mil visitantes realizando negócios, com um giro de cerca de R\$ 2 milhões.

Entre outras atividades concretizadas pelas empresas participantes estão ações de responsabilidade social, como a doação de 6.800 pães para dez entidades beneficentes por meio de tíquetes (vale-pão) que são trocados ao longo de dois meses, além da divulgação e da conscientização do valor e dos benefícios nutritivos do alimento. No quesito

responsabilidade ambiental, foi realizada uma campanha de sustentabilidade para a substituição do forno à lenha pelo forno elétrico, que promoveu a melhoria da qualidade do produto final em torno de 15% e a consequente preservação do meio ambiente.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 45 |
| Setor: Alimentos e bebidas - Panificação |
| Território: Campina Grande e região metropolitana |
| Objetivo: favorecer o desenvolvimento tecnológico e a capacitação das empresas por meio da implantação de uma cultura associativa e inovadora, bem como da efetivação de ações de promoção aos negócios e relacionamento com fornecedores |
| Empresas beneficiadas: 22 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico empresarial• Oficina de Confeitaria profissional• Caravana para participação na FIPAN 2013, com a participação de 14 empresários. A FIPAN é a principal feira de negócios da indústria de panificação, confeitaria e de estabelecimentos que atuam no food service. O objetivo foi conhecer as inovações em máquinas, equipamentos e novos insumos do setor de panificação, além de captar parceiros para participação na EXPOPÃO – Encontro de Panificação da Paraíba.• Concepção e Realização da I, II e III edição do Encontro Nacional da Panificação – EXPOPÃO, em Campina Grande. O conceito da EXPOPÃO é definido por uma temática anual, exposição de produtos, palestras, capacitações, promoção de negócio com fornecedores, degustação, ações de responsabilidade social e ambiental, com a entrega de vale pão para entidades beneficentes, pré-evento, com a realização de um café da manhã com a imprensa, no dia mundial do pão.• Campanha de marketing das sacolas ecologicamente corretas para embalagem dos pães• Realização de uma campanha de sustentabilidade para a substituição do forno à lenha pelo forno elétrico |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento de 200% no número de empresas associadas ao sindicato*
- *71% das empresas desenvolveram práticas de inovação, com a incorporação de novos equipamento e inovações tecnológicas em produtos e insumos.*
- *Desenvolvimento de dois novos produtos e aumento de 10% de novos produtos de fabricação própria*
- *Doação de "ticket pão", que são trocados ao longo de dois meses, para entidades beneficentes*
- *Lançamento da campanha das sacolas ecologicamente corretas para embalagem dos pães*

- *Negócios gerados: em torno de R\$ 1 milhão na 1ª Expopão e na 2ª Expopão, cada. Na 3ª Expopão, os negócios gerados somaram R\$ 2 milhões*
- *Melhoria da qualidade do produto final em torno de 15%*

15.3 NÚCLEO SETORIAL DA CACHAÇA DE ALAMBIQUE

As indústrias da cachaça de alambique têm buscado aprimorar o processamento da bebida por meio do uso de novas tecnologias e implementar ações para controlar as possíveis fontes de contaminação cruzada e garantir que o produto atenda às especificações de identidade e qualidade, tornando-o apto a competir nos mercados interno e externo.

Visando atender a essas necessidades, foram promovidas pelo Procompi capacitações e consultorias para implantação das chamadas Boas Práticas de Fabricação (BPF), um conjunto de medidas proposto pela Anvisa cujo intuito é garantir a qualidade sanitária de produtos alimentícios. Esse programa é uma importante ferramenta para manutenção da qualidade e redução das perdas, como para conferir maior competitividade qualitativa no mercado com outras bebidas. As ações resultaram em ganho de produtividade, com redução de desperdício em torno de 30% e uma expansão de mercado de 20%.

Além disso, também foram realizadas mudanças no layout das embalagens, promovendo uma valorização da tradição do produto na região.

Os resultados mostram que a maioria das empresas que participaram do projeto já se adequou aos padrões da legislação vigente, alcançando um índice de 80% de conformidade e melhoria de 20% da qualidade do produto, desde o plantio até a produção, além de benefícios com a capacitação de 123 manipuladores em Boas Práticas de Fabricação, em 10 empresas da região do Brejo Paraibano

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 46

Setor: Cachaça

Território: Guarabira, Areia, Duas Estradas, Serraria, Alagoa Nova, Conde, Mamanguape e Alhandra

Objetivo: Fortalecer o Núcleo Setorial da Cachaça de Alambique, atuando por meio de ações associativas, visando a melhoria da qualidade dos produtos, aperfeiçoamento dos processos produtivos, inserção de boas práticas empresariais e de comercialização

Empresas beneficiadas: 10

Ações desenvolvidas:

- Implantação de Boas Práticas de Fabricação no processo produtivo da cachaça, um conjunto de medidas proposto pela Anvisa cujo intuito é garantir a qualidade sanitária de produtos alimentícios.
- Implantação de Boas práticas de fabricação de matéria prima (campo)
- Elaboração de cartilha com orientações de boas práticas de fabricação
- Ações de design de produto, com a valorização da marca e resgate da história e tradição dos engenhos. Para tanto foram desenvolvidas consultorias para melhorias em rótulos, embalagens, identidade visual, redesenho de marca, conceito de família de produtos.
- Capacitação em motivação no trabalho, gestão do tempo, ética, postura e relacionamento no ambiente de trabalho
- Melhoria da eficiência dos equipamentos de produção e do processo de moagem da cana de açúcar
- Elaboração de Informativo para o grupo de empresas beneficiadas
- Exposição das empresas e seus produtos durante o período das festas juninas no Parque do Povo em Campina Grande em 2011

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Redução do desperdício de 30%*
- *Aumento da mercado de 20%*
- *10 empresas preparadas para receber a certificação PAS - programa Alimento Seguro,*
- *A maioria das empresas que participaram do projeto já se adequou aos padrões da legislação vigente, alcançando um índice de 80% de conformidade e melhoria de 20% da qualidade do produto, desde o plantio até a produção*
- *123 manipuladores capacitados em Boas Práticas de Fabricação*
- *Melhoria do processo produtivo com conceito de segurança, organização, limpeza e redução de custos por melhor utilização dos recursos disponíveis, redução do retrabalho, perdas e desperdícios, por meio da implantação de PPHO – Procedimentos Padrões de Higiene Operacional*
- *Valorização da tradição da cachaça paraibana*
- *Aumento de 10% na diferenciação do produto.*
- *Aumento de 20% na produtividade dos produtos do engenho Serra Preta, cuja metodologia foi disponibilizada às demais empresas do projeto*

15.4 FORTALECIMENTO DO SETOR DA INDÚSTRIA DE BENEFICIAMENTO DE VIDROS

o segmento da região metropolitana de Campina Grande e João Pessoa, enfrenta um franco desenvolvimento, em função do crescimento do mercado da construção civil. Nesse sentido a rápida adaptação é essencial para a sobrevivência em meio às novas exigências do mercado.

O setor de vidros não tem registro de atuação efetiva de instituições de apoio, apresentando gargalos, dos quais se destacam: a carência de profissionais qualificados na área de vidraçaria, o que gera um déficit na capacidade de inovação e utilização de novas tecnologias; a gestão profissional direcionada a esse tipo de atividade; o desenvolvimento de novos produtos e processos; e, a contínua preocupação com a saúde e segurança no trabalho.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 93 |
| Setor: Beneficiamento de Vidro |
| Território: Região metropolitana de Campina Grande e João Pessoa |
| Objetivo: Fortalecer as MPE do setor de beneficiamento de vidros da região metropolitana de Campina Grande e João Pessoa, atuando por meio de ações coletivas visando a melhoria dos processos produtivos, a inserção de boas práticas empresariais e a transferência de tecnologia com vista a incorporação de inovações nos produtos, processos e serviços. |
| Empresas beneficiadas: 12 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Nas ações estruturantes foi elaborado um diagnóstico setorial com o perfil na área de gestão, relacionamento com fornecedores, planejamento, pessoas, gestão tecnológica de produto, processo e estrutura. O diagnóstico proporcionou além do conhecimento das principais necessidades das empresas, o entendimento da estrutura do setor de beneficiamento de vidros que se integra e tem interface com vários setores correlacionados, de tal forma que a intervenção conjunta promove o fortalecimento entre eles e impactam no desenvolvimento da cadeia.• Ação de consultoria, com o objetivo de identificar gargalos na comercialização e elaborar um plano de intervenção. A consultoria aplicou a metodologia de atuação sistêmica avaliando os subsistemas financeiro, pessoas, comercial, produção e marketing, com intervenção direta na área de comercialização. A atuação ampliou em 40% a comercialização da empresa. Esta atuação foi direcionada para a empresa líder do setor, que resultou na elaboração de proposições estratégicas para a área comercial de empresas do setor de vidros. Nesta ação foram realizadas 100h de consultoria.• Realização do curso de gestão da inovação, focada principalmente nas empresas pertencentes a cadeia de fornecedores do setor de vidro, objetivando subsidiar as empresas na incorporação de práticas de inovação. Para tanto foi utilizada a metodologia SADI - Sistema de Alto Desempenho para Inovação, que contempla horas teóricas e práticas para diagnóstico assistido, além de proporcionar o conhecimento do perfil da gestão da inovação do grupo. Foram qualificadas 8 empresas, com a participação de 10 participantes.• Realização de ações em NR12, por meio de ações de capacitação e plano de intervenção nas empresas. |

Foram beneficiadas 4 empresas.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento no volume comercializado em 40%*
- *Empresas preparadas para adequação à NR 12*

16 PERNAMBUCO

16.1 PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS DO SETOR ELETRO-METALMECÂNICO DO ESTADO DE PERNAMBUCO

Com a chegada de grandes empreendimentos ao estado de Pernambuco, como o estaleiro Atlântico Sul e refinaria da Petrobrás, a demanda por produtos eletrometalmeccânicos aumentou, assim como a necessidade de as micro e pequenas indústrias se capacitarem para que o empreendedor pernambucano seja competitivo e esteja inserido nas novas cadeias produtivas do segmento local.

Com base nessa demanda, o Procompi atuou em 17 empresas, para as quais foram apresentadas ferramentas de gestão da produção, com o objetivo de eliminar o desperdício, otimizar a produção e acelerar as entregas, agregando valor ao processo de fabricação. Ter esse controle é um elo importante entre as estratégias da empresa e o seu sistema produtivo, garantindo que as etapas ocorram com eficiência e que os resultados sejam produtos e serviços que atendam as expectativas dos clientes.

Foram realizadas capacitações em gestão da qualidade (com base na NBR ISO 9001:2008), gestão da produção e gestão de logística interna, além de palestras sobre linhas de crédito e novas tecnologias em softwares e máquinas, incentivos fiscais e meio ambiente, bem como consultorias individuais nas áreas de produção e qualidade.

Entre os resultados alcançados está o aumento de 10% da produtividade do grupo de empresas. Houve um incremento do uso de tecnologia nas indústrias, que conseguiram alavancar novos projetos e contribuir de forma decisiva para a geração de novas práticas de inovação. O Procompi contribuiu também para uma padronização de metodologia do processo de inovação, baseada no conhecimento técnico-científico e em atividades internas e externas de pesquisa e desenvolvimento.

As empresas participaram da FEIMAFE – Feira Internacional de Máquinas-Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura que possui o foco em Máquinas-Ferramenta e Controle de Qualidade. Na América Latina é considerada a mais completa feira do segmento, onde os expositores apresentam produtos e soluções para atender as necessidades dos visitantes/compradores e tomadores de decisão que buscam ideias, inovações e respostas para seus negócios.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 48 |
| Setor: Metalmecânico |
| Território: Pernambuco |
| Objetivo: Promover o fortalecimento do setor eletro metal-mecânico do estado de Pernambuco, contribuindo para o aumento da competitividade das micro e pequenas indústrias por meio da inovação. |
| Empresas beneficiadas: 17 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Capacitação em Qualidade (ISO 9001/2008); • Capacitação em Gestão de produção (liderança); • Capacitação em Gestão de Logística (Logística Interna); • Consultoria em Produção; • Consultoria em Qualidade; • Palestra de Linhas de Crédito; • Palestra de Inovação Tecnológica, Novas tecnologias (softwares e máquinas) • Palestra Gestão de Pessoas (Retenção de Talentos); • Palestra de Incentivos Fiscais; • Palestra de Meio Ambiente; • Participação na FEIMAFE - Feira Internacional de Máquinas-Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 10% na produtividade das empresas - Meta alcançada (10% de aumento médio na produtividade)*
- *Fortalecimento do associativismo, através da troca de experiências entre as indústrias participantes e o Sindicato.*
- *81% - Índice médio de satisfação de clientes com as ações do Procompi/PE.*
- *Participação na Feira FEIMAPE - Feira Internacional de Máquinas-Ferramentas e*

16.2 PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE DAS MPES INDUSTRIAIS DO SETOR GRÁFICO DO ESTADO DE PERNAMBUCO

O objetivo deste projeto foi promover o fortalecimento e o desenvolvimento sustentável do segmento gráfico de Pernambuco, com foco em aumentar a competitividade e inovação das empresas, por meio de capacitação coletiva e consultorias com foco em gestão e processo produtivo.

O Projeto capacitou empresários e colaboradores das indústrias a melhorar suas habilidades empreendedoras, desenvolver suas ideias de melhoria em negócios e processos, bem como enfrentar as limitações e restrições impostas pelo meio corporativo às suas iniciativas. As capacitações e palestras tiveram uma média de aprovação superior a 90% com significativa participação dos empresários, proporcionando melhorias em seus processos produtivos, na gestão administrativa e de pessoal, ou seja, o PROCOMPI não apenas tem atualizado as MPE's sobre as mudanças e perspectivas do setor, mas tem qualificado os participantes, pelo conhecimento de novas tecnologias, tornando-as mais competitivas e fomentando o seu crescimento.

As empresas participaram de ações de gestão ambiental, procurando medidas corretivas para o tratamento e disposição dos resíduos gerados por meio da aplicação de tecnologias que permitam reduzir o efeito dos poluentes. As empresas também receberam consultoria sobre a documentação necessária para a obtenção da licença ambiental.

As empresas participaram da 15ª CONGRAF - Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica que é um dos eventos mais consagrados da América Latina e que acontece a cada 3 anos. Ele traz o que há de mais moderno no setor da Indústria Gráfica, reunindo importantes palestrantes nacionais e internacionais para discutir questões gerenciais e técnicas e o resultado foi o fortalecimento do associativismo entre as indústrias, aumento do conhecimento técnico na gestão e processo produtivo de suas indústrias, além de aumentar a competitividade através da aquisição de novas tecnologias e negociações com clientes e fornecedores.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 47

Setor: Gráfico

Território: Pernambuco

Objetivo: Promover o fortalecimento e o desenvolvimento sustentável do segmento gráfico de Pernambuco, com foco em aumentar a competitividade e inovação das empresas.

Empresas beneficiadas: 17

Ações desenvolvidas:

- Capacitação em Controle de Processo Produtivo;
- Capacitação em Licitação;
- Capacitação em Fechamento de Arquivo - Corel Drawx3 e INdesign;
- Capacitação Orçamentária;
- Consultoria em Manutenção de Máquinas (preventiva e corretiva);
- Consultoria em Gestão Ambiental;
- Participação no 15º CONGRAF em Foz do Iguaçu;
- Palestra sobre Legislação Trabalhista;
- Palestra em Tendências e Perspectivas para a indústria gráfica;
- Palestra de Motivação;
- Palestra de Novas Tecnologias (software e máquinas).

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 10% na produtividade das empresas - Meta alcançada (10% de aumento médio na produtividade)*
- *Finalístico - Aumento de 10% na comercialização dos produtos - Meta alcançada (10% de aumento na comercialização dos produtos)*
- *Média de 91% de satisfação dos empresários*
- *Acesso a novas tecnologias*
- *Preparação das empresas para redução de resíduos e obtenção do licenciamento ambiental*

17 PARANÁ

17.1 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DA INDÚSTRIA MOVELEIRA

No Paraná, mais de 5 mil empresas do setor de madeira e móveis empregam cerca de 81 mil profissionais. Esse é um setor que está em ascensão, acompanhando a demanda crescente da construção civil em todo o país.

Um dos desafios que essas indústrias enfrentam é oferecer serviços cada vez mais especializados para se destacar entre os móveis importados, que chegam ao Brasil com preços competitivos.

As 22 empresas participantes do projeto passaram por capacitações para incorporar novos materiais e novas tecnologias a seus produtos, desenvolvendo seu potencial para conquistar novos nichos de mercado e trabalhando de forma associativa no mercado paranaense.

A partir de oficinas de qualidade, produção, gestão da inovação e empreendedorismo, os participantes do Procompi tiveram a oportunidade de implementar linhas de produção inovadoras ou mesmo definir o lançamento de novos produtos. O design foi apresentado como uma estratégia para empresas que buscam a inovação e a diferenciação em meio a ações de competitividade.

Um dos resultados do projeto foi a organização do processo produtivo de forma a diminuir o tempo de produção. Com isso, houve um aumento médio de 10% do faturamento e redução de 14% do custo fixo das empresas participantes e índices de economia de energia elétrica entre 5% e 40%. As empresas também tiveram um crescimento médio de 7,5% nos lucros.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 59 |
| Setor: Madeira e móveis |
| Território: Curitiba e Região Metropolitana |
| Objetivo: Desenvolver a capacidade de gestão empresarial e promover a melhoria de processos na produção de móveis, considerando que o aumento na competitividade e que as exigências crescentes por qualidade demandam maior qualificação. |
| Empresas beneficiadas: 22 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Gestão empresarial (Recursos Humanos, Planejamento, Finanças, etc), |

- Gestão da Produção e Meio Ambiente
- Workshop e Consultoria em Gestão Financeira
- Capacitação em Central de Negócios
- Workshop e Consultoria em Gestão Industrial
- Workshop e Consultoria em Gestão Ambiental

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Redução média de 14% do custo fixo das empresas participantes*
- *Aumento médio de 10% do faturamento das empresas participantes*
- *Crescimento médio de 7,5% nos lucros das empresas participantes*
- *Redução do consumo de energia elétrica variando entre 5% e 40%*

17.2 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE LATICÍNIOS NO VALE DO IVAÍ

O Estado do Paraná tem uma das bacias leiteiras mais importantes do Brasil, ficando atrás apenas de Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Uma das características mais relevantes na produção leiteira paranaense é a alta produtividade. As 11 indústrias da região do Vale do Ivaí verificaram, por meio de diagnósticos aplicados no âmbito do PROCOMPI, que poderiam evoluir, agregar valor e melhorar a sua competitividade tratando de aspectos administrativos, gerenciais e produtivos.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 57

Setor: Laticínios

Território: Vale do Ivaí – PR

Objetivo: Desenvolver a capacidade de gestão empresarial e melhorar processos nas indústrias de laticínios do Vale do Ivaí, considerado que o aumento da competitividade e as exigências crescentes do setor por qualidade requerem maior qualificação profissional.

Empresas beneficiadas: 11

Ações desenvolvidas:

- Workshops e consultorias em Gestão Financeira e de Custos, trabalhando formação de preços, avaliação de estoques e elaboração de planilhas de custos.

- Consultoria em Gestão Industrial e Qualidade, com levantamento de processos, gargalos da produção e melhores técnicas produtivas.
- Workshops em Gestão de Pessoas, com foco nas melhores práticas, passivos trabalhistas e valorização de funcionários.
- Participação no 28º Congresso Nacional de Laticínios e Expolac, Juiz de Fora-MG, considerada a maior feira de lácteos do Brasil
- Visita à empresa Frisia - Cooperativa Batavo, referência em técnicas de produção de queijos.
- Central de Negócios: workshop e consultoria técnica para estruturação da central

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento médio de 9% nas vendas das empresas participantes*
- *Aumento médio de 10,8% na produtividade industrial das empresas*
- *Os índices de consumo de energia e água não foram atendidos, pois as empresas aumentaram a produção e instalaram novas linhas de produtos que levou a um aumento do consumo, mesmo com a implementação de novos processos produtivos.*
- *Implementação de sistema de compras coletivas para aquisição de leite e coleta de leite na região pelas empresas participantes*

17.3 CAPACITAÇÃO TÉCNICA E GERENCIAL PARA AS INDÚSTRIAS DO SETOR METALMECÂNICO DE MARINGÁ

O setor metal mecânico é compreendido por uma grande variedade de atividades relacionadas à transformação dos metais e por isso, também é conhecido como Macro Complexo Metal Mecânico. Este complexo constitui um conjunto amplo e diversificado de setores, cuja característica principal consiste no fato de o componente principal dos bens (e serviços) produzidos contemplarem tecnologias baseadas em conhecimentos e técnicas, relacionados com a produção, processamento e utilização de metais, especialmente o ferro, o alumínio e o aço, dentre outros tipos de ligas metálicas.

A partir do diagnóstico aplicado foi possível observar que as empresas beneficiadas neste projeto (24 micro e pequenas indústrias) necessitavam melhorar controles gerenciais, desenvolver técnicas produtivas eficientes e buscar a inovação (em produtos e processos). Na maioria das empresas existe uma cultura que valoriza demasiadamente a produção e a

comercialização, entretanto, em muitos casos, atividades “meio”, responsáveis pela eficiência produtiva, são negligenciadas.

Podem-se destacar as inovações que foram realizadas em algumas indústrias participantes do programa, no qual foram exploradas com sucesso as novas ideias e obtendo como resultado o aumentando no faturamento, aumento das margens de lucro, entre outros benefícios.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 58 |
| Setor: Metalmecânico |
| Território: Maringá e Região |
| Objetivo: Qualificar e capacitar empresários e gestores do setor metal mecânico através de treinamentos, palestras e consultorias visando desenvolvimento de processos, melhoria de serviços, focando o aumento da produtividade, qualidade e competitividade. |
| Empresas beneficiadas: 24 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitações e consultorias em• Gestão Financeira• Gestão de processos e qualidade• Gestão de Pessoas• Gestão de Marketing• Capacitação em Linhas de Financiamento |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento da produtividade em 5,5% na média das empresas participantes*
- *Aumento do faturamento em 6,5% na média das empresas participantes*
- *Redução de 5,5% do número de peças defeituosas na linha de produção*
- *Foram contabilizadas 5 inovações de processos em 5 empresas diferentes durante o projeto - (3 novas linhas de produto, uma mudança total de área de atuação e uma parceria para produção de novo produto)*

As empresas entendem a importância da INOVAÇÃO como forma de competir num mercado globalizado, porém, entendendo o universo das MPEs, a teoria sobre a inovação torna-se mais simples do que a prática. Muitas empresas ainda sofrem com as dificuldades financeiras e seu foco é automaticamente direcionado para a sua sustentabilidade econômica.

Neste projeto, o sucesso das ações relacionadas à inovação é interpretado como um excelente sinal dos trabalhos de base, realizados para a melhoria da gestão das empresas.

17.4 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE REPARADORAS DE VEÍCULOS – SINDIREPA CURITIBA

No estado do Paraná, o setor de reparação de veículos emprega mais de 68 mil profissionais, em quase 6.700 empresas, de acordo com a RAIS, 2012.

Com o crescimento de vendas de veículos automotores e consumidores mais exigentes com os serviços de reparação, o setor enfrenta inúmeros desafios, como a entrada de franquias especializadas na reparação de veículos e maior demanda por carros importados. A falta de planejamento empresarial e uma imagem negativa diante da opinião pública quanto a prazos, qualidade nos serviços e atendimento também são indicadores que precisam ser melhorados.

Com base em diagnósticos anteriores, foi constatado que os empresários enfrentavam basicamente os mesmos problemas, como a alta rotatividade de mão de obra qualificada, falta de controle de estoque e de controle financeiro da empresa, além da falta de investimento em ações para a fidelização dos clientes. Com o projeto, os empresários buscaram a troca de experiências para fortalecimento e crescimento do setor por meio de capacitações de gestão financeira e workshops com apresentação de linhas de fomento, crédito e financiamento. Também foi organizada uma visita à Feira de Fornecedores da Indústria Automotiva – Autopar, em São José dos Pinhais, onde os empresários puderam ter acesso às tendências tecnológicas da indústria de reposição de autopeças.

Com base nas consultorias individuais e capacitações coletivas foram mensuradas através de indicadores grandes evoluções que fortalecem a competitividade das micro e pequenas indústrias do setor metal mecânico, cujo porte das indústrias fazem parte de 95% do setor no Estado. Houve o aumento de 10% no faturamento das indústrias, 5% no consumo de energia elétrica e 90% das indústrias adotaram sistemas de coleta seletiva de resíduos, fortalecendo a importância da sustentabilidade para o setor.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 60

Setor: Reparação de Veículos

Território: Curitiba e Região Metropolitana

Objetivo: Desenvolver a capacidade empresarial e gerencial dos empresários das reparadoras de veículos, levando-se em conta que o aumento da competitividade e a exigência de agilidade nos serviços, requerem um conhecimento aprofundado e um domínio dos aspectos que interferem no crescimento, na competitividade e nos resultados da empresa.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

- Capacitações e consultorias em:
- Gestão Financeira e de Estoque;
- Gestão de Marketing;
- Central de Negócios;
- Gestão de Pessoas;
- Meio ambiente.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento do faturamento em 10% na média geral das empresas participantes;*
- *Redução do consumo de energia elétrica em 5% na média das empresas participantes;*
- *Redução do consumo de água por metro quadrado utilizados nos canteiros de produção;*
- *90% das empresas participantes adotam sistemas de coleta seletiva de resíduos.*
- *Participação das empresas na Feira de Fornecedores da Indústria Automotiva – Autopar;*
- *Indústrias capacitadas para central de negócios com foco em negociações conjuntas.*

17.5 CAPACITAÇÃO EM GESTÃO PARA AS INDÚSTRIAS DO SETOR METALMECÂNICO DE LONDRINA

O Macro Complexo Metal Mecânico Paranaense é o 4º maior gerador de riquezas na sua indústria de transformação. A Microrregião de Londrina detém 610 estabelecimentos e mais de 10 mil postos de trabalhos neste Setor, representando o 2º lugar na geração de empregos. Embora haja esforços para o desenvolvimento das empresas através de ações conjuntas com instituições e sindicatos empresariais, é necessária a constante busca pela melhoria na

competitividade das indústrias metal mecânica exige investimentos que nem sempre estão ao alcance das MPEs.

Ficou bastante evidente depois do diagnóstico inicial de que, de maneira geral as indústrias necessitavam urgentemente de capacitações em gestão, os processos financeiros eram ineficientes e careciam de atualizações constantes, em sua maioria as empresas tratavam seus processos de RH de maneira informal e sem registros efetivos de empregados. Na gestão da produção a maioria precisava de readequação de layout, com implantação de um sistema de PCP – que é feito de maneira inconsistente gerando capacidade ociosa e aumento de custos pela falta de programação.

Após a aplicação das consultorias, percebeu-se uma reorganização na forma de conduzir o setor de finanças, observou-se a adequação em diversos processos de RH e até mesmo em alguns casos, a readequação do layout da indústria, o que impactou positivamente na produtividade das indústrias, bem como na redução das perdas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 96 |
| Setor: Metalmeccânico |
| Território: Londrina/PR |
| Objetivo: Proporcionar melhorias na qualificação e capacitação profissional de empresários e gestores da indústria metalmeccânica, por meio do desenvolvimento de novos processos produtivos e da melhoria nos serviços prestados, de forma aumentar o faturamento bruto, qualidade e competitividade do setor. |
| Empresas beneficiadas: 25 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações Coletivas: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira e de Processos;• Gestão da Qualidade;• Gestão de Pessoas;• Marketing e E-Commerce. Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Inovação;• Gestão Financeira e de Processos;• Gestão da Qualidade;• Gestão de Pessoas;• Marketing e E-Commerce. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 6% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 5% projetada);
- 7% - Aumento médio do faturamento (alcançando a meta de 7% projetada);
- 6% - Redução média de peças defeituosas ((superando a meta de 5% projetada).
- Comercialização de produtos inovadores;

“O programa chamou a minha atenção porque abriu a possibilidade de capacitação e de encontrarmos caminhos para conseguir suprir as nossas demandas. Saber que teremos acesso também a recursos subsidiados para implantar as melhorias, só veio a complementar nossa confiança no Procompi.” - Edson D’angelo, Cromadora Londrinense

“O setor de almoxarifado e o de marketing estão entre os pontos frágeis do nosso empreendimento. A expectativa é que, com o Procompi, seja possível uma análise mais profunda das dificuldades e a definição de ações viáveis e resultados. Um dos pontos fortes da nossa empresa tem sido o seu e-commerce. A loja virtual tem aberto muitas portas e atraído muitos clientes. Aos poucos estamos alcançando o devido reconhecimento, mas ainda faltam alguns detalhes. Melhorar cada vez mais é uma meta permanente.” - Maristela Lopes Silva, Metal Solution do Brasil

17.6 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL

A Construção Civil é um dos setores mais dinâmicos do país e o trabalho na área exige treinamento e qualificação para suprir as necessidades do mercado. A demanda por imóveis nos últimos anos tem crescido com força substancial. Esse cenário exige do setor maior capacidade gerencial, principalmente quando se pensa em controle de custos de produção e planejamento de longo prazo. Por seu grande impacto ambiental, a atividade sente da sociedade uma cobrança de redução de desperdício e de otimização de recursos para a produção de imóveis. Assim, as empresas que são ambientalmente responsáveis ganham destaque em um mercado extremamente competitivo.

Com o projeto Procompi, veio a possibilidade da implantação de novas metodologias de capacitação e conhecimento técnico de processos organizacionais, capazes de reduzir o custo das atividades e de sensibilizar a classe empresarial para a adoção de métodos que

reduzissem os impactos ambientais. Toda construção, independentemente de seu tamanho, causa alterações no meio ambiente, como a perda de recursos naturais e a geração de resíduos. Por meio de entrevistas com empresários e capacitações de gestão de processos, finanças, meio ambiente e pessoas, as 18 empresas participantes foram capazes de reduzir, em média, 4% do consumo de água por metro quadrado, 30% no aumento do faturamento, 28% de aumento da produtividade e 3% de redução de custos, além de conquistarem ambientes mais organizados e limpos, e funcionários mais motivados. Para o cliente, além do maior respeito para com o meio ambiente, o setor providenciou um atendimento com mais qualidade e entregas mais rápidas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 98 |
| Setor: Construção Civil |
| Território: Cascavel e região |
| Objetivo: Desenvolver as capacidades empresarial e gerencial do segmento da construção civil de Cascavel e região, visando aumentar o faturamento e a produtividade com redução dos custos de produção e do consumo de água nas empresas, de forma a atender as exigências que o mercado consumidor impõe ao setor. |
| Empresas beneficiadas: 18 |
| Ações desenvolvidas: |
| Capacitações: |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gestão Financeira; • Gestão de Processos; • Gestão de Tempo; • Gestão de Pessoas; |
| Consultorias Individuais: |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gestão Financeira; • Gestão de Processos; • Gestão de Tempo; • Gestão de Pessoas; |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- **Finalístico - 28% - Aumento médio de produtividade (superando a meta inicial de 5%);**
- **Intermediário - 3% - Redução média de custos;**
- **Intermediário - 30% - Aumento médio de faturamento (superando a meta inicial de**

6%);

- *Tema estratégico - Meio ambiente - 4% - Redução média no consumo de água.*
- *Melhora na gestão das empresas envolvidas e da visão estratégica do grupo. Em alguns casos específicos observamos a aplicação do planejamento estratégico e uma mudança na cultura da empresa.*
- *Continuidade das ações de aumento de competitividade por algumas empresas, a despeito do encerramento do projeto Procompi.*

17.7 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DAS INDÚSTRIAS DE PANIFICAÇÃO

A transformação da indústria da panificação nos últimos anos foi muito grande e, para se manterem atualizadas e competitivas, as empresas precisam associar modernas técnicas produtivas, investimento em máquinas e equipamentos, técnicas de gestão precisas e capacitação.

No projeto desenhado para atender as indústrias de panificação de Curitiba e região metropolitana, foram realizados diagnósticos em todas as empresas sensibilizadas com o foco de encontrar oportunidades de melhoria para serem trabalhadas por especialistas, e após todas as ações realizadas, o projeto fez com que a média das empresas participantes obtivesse: 5,2% de aumento na produtividade, 3% de redução dos custos, 10,5% de aumento no faturamento e 8% de redução do consumo de energia.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 99 |
| Setor: Panificação |
| Território: Curitiba e região metropolitana |
| Objetivo: Realizar capacitação empresarial de dirigentes das panificadoras de Curitiba e região metropolitana, visando a excelência na produção de alimentos, redução de custos e ampliação no faturamento real para, desta forma, aumentar a competitividade das empresas no cenário local. |
| Empresas beneficiadas: 12 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira; |

- Gestão da Produção;
- Gestão Empresarial;
- Gestão da Produção e Qualidade;
- Marketing e Atendimento ao Cliente.

Consultorias Individuais:

- Gestão Financeira;
- Gestão da Produção;
- Gestão Ambiental;
- Gestão de Recursos Humanos.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 15% - Aumento médio de produtividade (superando a meta inicial de 7%);*
- *Finalístico - 8% - Redução média de custos (alcançando a meta inicial de 8%);*
- *Finalístico - 10% - Aumento médio de faturamento (alcançando a meta inicial de 10%);*
- *Tema estratégico - 8% - Redução média de eficiência energética (superando a meta inicial de 5%);*

Apesar das dificuldades, percebemos que para aquelas empresas que estiveram comprometidas até o final do projeto, foi possível observar uma grande evolução, tanto na parte de gestão, como modificações consideráveis na forma de atender, e principalmente no layout das lojas.

"O Procompi é mais do que oportuno no Paraná, pois a panificação, embora esteja entre os setores que mais crescem, ainda carece de profissionalização. As panificadoras de Curitiba têm um perfil de gestão abaixo dos grandes centros e o empresário acaba perdendo terreno para quem vem de fora e se estabelece aqui." - Marcelo Cantero, consultor do SEBRAE

"O investimento é muito baixo para um aprendizado tão intenso. É uma oportunidade única." - Vilson Felipe Borgmann, presidente do SIPCEP

17.8 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE INDÚSTRIAS GRÁFICAS

O setor gráfico está presente com 1.500 empresas em 176 municípios no estado do Paraná e os estabelecimentos empregam formalmente 16 mil trabalhadores, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). As micro e pequenas empresas correspondem a 98% do setor que movimenta, em vendas, R\$ 1,2 bilhão em todo o estado.

Importante elo do complexo de informação e comunicação, a indústria gráfica tem como principais atividades e serviços a pré-impressão, a impressão e os acabamentos gráficos de produtos como livros, revistas, periódicos, embalagens e impressos promocionais. A

competição é grande e a demanda por serviços cada vez mais especializados cresce, o que gera desafios como falta de mão de obra qualificada, guerra de preços, maior exigência de conhecimento específico e falta de planejamento empresarial.

Com esse cenário, o projeto Procompi trabalhou no desenvolvimento da capacidade gerencial dos empresários do setor em busca da implantação de métodos modernos de gestão, aliados à preocupação com o meio ambiente. Os objetivos das 18 empresas participantes incluíam ações relacionadas aos impactos ambientais, especialmente com base nos quesitos apresentados na Política Nacional de Resíduos Sólidos, com destaque para redução, reciclagem, tratamento e disposição final. Além disso, houve uma promoção do fortalecimento da cultura do associativismo, da busca pela excelência na qualidade dos serviços e do atendimento ao cliente, e da implantação do ideal de inovação e acesso a novas tecnologias.

Após o diagnóstico, capacitações e consultorias, o projeto resultou, na média das indústrias participantes, na redução de 6% da geração de resíduos, 4% de aumento de faturamento, 6% de aumento da produtividade e 6% de redução de custos de produção.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 95 |
| Setor: Gráfico |
| Território: Curitiba e região metropolitana |
| Objetivo: Desenvolver a capacidade empresarial e gerencial dos dirigentes das indústrias gráficas de Curitiba e Região Metropolitana, visando o aumento do faturamento e da produtividade, bem como a redução de custos nas empresas participantes, buscando superar e controlar os aspectos que interferem no crescimento, na competitividade e nos resultados das empresas do setor. |
| Empresas beneficiadas: 18 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Gestão da Produção;• Gestão Ambiental;• Gestão de Recursos Humanos;• Marketing. Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Gestão da Produção; |

- Gestão Ambiental;
- Gestão de Recursos Humanos;

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 8% - Aumento médio de produtividade (superando a meta inicial de 6%)*
- *Finalístico - 4% - Redução média de custos;*
- *Finalístico - 4% - Aumento médio de faturamento;*
- *Tema estratégico - 6% - Redução média na geração de resíduos sólidos.*

De acordo com o relatório dos consultores, todas carecem de controle e métodos de produção, pouquíssimas possuem algum tipo de planejamento seja PCP ou CQ. Quanto ao pessoal todas as empresas fazem grandes esforços para evitar rotatividade de funcionários, devido a dificuldade de contratar pessoal capacitado – oferta de aumentos e benefícios são comuns. A maioria está carente de informações substanciais relacionadas a custos e controles financeiros, mesmo assim a absoluta maioria mantém suas contas e despesas em dia. A preocupação com o investimento e a área de marketing é muito reduzida e apenas 01 empresa admitiu ter um planejamento neste sentido.

Em relação ao diagnóstico final, segundo relatórios das consultorias, existe uma dificuldade de crescimento do setor, a falta de mão de obra especializada é uma crítica comum no setor.

O diagnóstico final mostrou que várias empresas participantes adequaram seus processos de produção a fim de otimizar a mão de obra, também foi notável a readequação das empresas na questão ambiental.

17.9 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE REPARADORAS DE VEÍCULOS - PONTA GROSSA E REGIÃO

O setor de reparação de veículos envolve uma cadeia de serviços e produtos que vão desde a fabricação, a distribuição e o comércio de autopeças, até empresas mecânicas, auto-elétricas, de lataria, funilaria, pintura, borracharias, de balanceamento e de geometria. Segundo levantamento da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), o setor contabiliza um total de 6.693 empresas, que empregam mais de 68 mil funcionários. O aumento da venda de veículos automotores em todo o país gerou crescimento da demanda por serviços cada vez mais especializados, solicitados por consumidores exigentes.

O projeto trabalhou o desenvolvimento da capacidade gerencial dos empresários das 37 reparadoras de veículos participantes, tendo como pontos fundamentais o aumento da competitividade, a excelência na gestão, a preocupação com o meio ambiente e uma boa estratégia de marketing. Em um setor que agride a natureza devido ao uso de produtos como óleos lubrificantes, embalagens, líquido de limpeza do radiador, panos e estopas contaminadas com óleo, entre outros, as capacitações e consultorias realizadas pelo

Procompi direcionaram as empresas para resultados positivos de 12% de redução da geração de resíduos e 9% de redução do consumo de energia. Além disso, na média das empresas participantes, foi possível atingir 7% de redução dos custos totais e 7% de aumento da produtividade. Agora, as empresas do setor se mostram mais organizadas e cientes das questões e obrigações ambientais.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Segunda |
| ID: 97 |
| Setor: Reparação automotiva |
| Território: Ponta Grossa e região |
| Objetivo: Desenvolver capacidade empresarial e gerencial dos empresários das reparadoras de veículos, levando-se em conta que o aumento da competitividade e a exigência de agilidade nos serviços, requerem um conhecimento aprofundado e um domínio dos aspectos que interferem no crescimento, na competitividade e nos resultados da empresa. |
| Empresas beneficiadas: 37 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Marketing e Atendimento ao Cliente;• Gestão de Pessoas;• Meio Ambiente. Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Marketing e Atendimento ao Cliente;• Gestão de Pessoas;• Meio Ambiente. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 7% - Redução média de custos (superando a meta de 6% projetada);*
- *Finalístico - 7% - Aumento média de produtividade (alcançando a meta de 7% projetada);*
- *Redução média de 9% de consumo de energia elétrica (superando a meta de 5% projetada);*
- *Redução média de 12% de geração de resíduos.*

A adesão dos empresários é o primeiro ponto do trabalho. É necessário que o empresário esteja aberto à inovação e motivado para inserir as mudanças na empresa - Jorge Szabli Junior, presidente Sindirepa

17.10 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DA INDÚSTRIA MOVELEIRA

A região metropolitana de Curitiba possui cerca de 1.400 empresas de móveis e é responsável por 60% do consumo total de móveis no Estado. Apesar da força, a região sofre com a concorrência de produtos vindos de São Paulo e do Rio Grande do Sul.

O diagnóstico inicial mostrou um baixo grau de maturidade Inovativa, o que significa que a maior parte das indústrias ainda estava estruturando ou formalizando seus processos internos, e que precisavam consolidar suas estratégias de inovação para lançar produtos mais competitivos e prestar serviços mais atraentes.

Para fortalecer a indústria local o projeto buscou organizar esta cadeia e assim aumentar sua competitividade.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Terceira

ID: 123

Setor: Madeira e móveis

Território: Curitiba e região metropolitana

Objetivo: Desenvolver a capacidade de gestão empresarial e de processos na produção de móveis, considerando que o aumento na competitividade e as exigências crescentes do setor por qualidade, demandam maior qualificação profissional.

Empresas beneficiadas: 21

Ações desenvolvidas:

Capacitações Coletivas e Consultorias Individuais:

- Gestão da Qualidade;
- Processo Produtivo.
- Ações de mercado (visitas técnicas e participações em feiras do setor).

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento do faturamento em 8% em média entre as empresas*

participantes;

- *Intermediário - Redução do custo fixo em 14% em média entre as empresas;*
- *Finalístico - Aumento da lucratividade de 7,5% em média entre as empresas*
- *Aumento da maturidade Inovativa em média de 16%;*
- *Aumento de market share em média de 6%.*
- *Associativismo, através das visitas técnicas em empresas do grupo e de referência no mercado e participação em feiras do setor.*

Os resultados não esperados entre o grupo foram a participação como expositores no Congresso Moveleiro, realizado em Setembro de 2014, a integração do grupo que possibilitou inclusive que se tornassem fornecedores e parceiros de negócios e o desenvolvimento de indústrias que estavam a um passo do encerramento de suas atividades.

A participação de nossa empresa no Procompi veio através de divulgação do Simov em um momento no qual a empresa precisava de mudanças para se manter competitiva. A cada módulo, novas informações e palestras focando em inovação, bem como a troca de experiências com outros empresários nos permitem avaliações e tomadas de decisão para efetuar a mudança que inicialmente pode ser na forma de pensar mas que com criatividade e incentivo dos orientadores, identificamos as necessidades, criamos metas, colocamos em prática, nos fazendo acreditar e buscar resultados. Assim tem sido para a Vila Madera Marcenaria, esta experiência e conhecimentos em gestão da inovação adquiridos, estão sendo aplicados na busca por financiamentos de baixo custo para aquisição de máquinas, projeto na gestão de marketing e desenvolvimento e aplicação do projeto de inovação no modelo de negócio da empresa, cujos resultados ainda não estão na fase de avaliação mas que já são aparentes. A oportunidade da visita à Movelsul será de grande importância para conhecermos novos materiais, tendências e tecnologias o que permitirá inovar em novos projetos e conseqüentemente aumentar a competitividade da nossa empresa dentro do setor moveleiro. Karine Zablonki – Vila Madera.

17.11 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE EMPRESAS DE CERÂMICA VERMELHA DA REGIÃO OESTE DO PARANÁ

O setor de cerâmica vermelha ainda encontra-se com baixo índice de gestão qualificada, tanto de mão de obra, quanto de tecnologias. Diante do cenário do setor, existiu a necessidade de desenvolver e fortalecer as indústrias, foram realizados diagnósticos iniciais em todas as empresas visando as melhores oportunidades de melhor, que em consenso com o grupo, foram realizadas ações na área de gestão e produção.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Terceira

ID: 122

Setor: Cerâmica vermelha

Território: Região Oeste do Paraná

Objetivo: Desenvolver a capacidade empresarial na gestão administrativo-financeiro dos empresários do setor de cerâmica vermelha da região oeste do Paraná, considerando um aumento da competitividade e produtividade destas empresas.

Empresas beneficiadas: 20

Ações desenvolvidas:

- Gestão Financeira;
- Gestão Empresarial;
- Planejamento Estratégico;
- Marketing e Vendas;
- Gestão da Produção;
- Meio Ambiente.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 5% - Aumento médio do faturamento;*
- *Finalístico - 4,5% - Aumento médio de produtividade;*
- *Tema estratégico - Meio ambiente - 72% das empresas utilizam serragem no processo produtivo; e 33% das empresas pretendem mudar a fonte de queima para uma mais eficiente e renovável como biogás, cavaco ou serragem de fontes renováveis.*
- *Melhoras na gestão das indústrias e da visão estratégica do grupo*
- *Percepção das empresas em relação à legislação ambiental.*

17.12 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE REPARADORAS DE VEÍCULOS EM FRANCISCO BELTRÃO E REGIÃO

Com o crescimento de vendas de veículos automotores e consumidores mais exigentes com os serviços de reparação, o setor enfrenta inúmeros desafios. A falta de planejamento empresarial e uma imagem negativa diante da opinião pública quanto a prazos, qualidade nos serviços e atendimento também são indicadores que precisam ser melhorados.

O grande desafio para as reparadoras de Francisco Beltrão e região é manter seus profissionais qualificados e constantemente atualizados com as novas tecnologias. Esses motivos fazem com que o mercado de reparação se torne cada vez mais competitivo e acirrado e, infelizmente, àquelas oficinas que não conseguem se adaptar às inovações acabam por encerrar suas atividades.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Terceira

ID: 124

Setor: Reparação automotiva

Território: Francisco Beltrão e região

Objetivo: Desenvolver capacidade empresarial e gerencial dos empresários das reparadoras de veículos, levando-se em conta que o aumento da competitividade e a exigência de agilidade nos serviços, requerem um conhecimento aprofundado e um domínio dos aspectos que interferem no crescimento, na competitividade e nos resultados da empresa.

Empresas beneficiadas: 25

Ações desenvolvidas:

Capacitações Coletivas e Consultorias individuais:

- Gestão Financeira;
- Gestão de Marketing e Atendimento ao Cliente;
- Gestão da Qualidade;
- Gestão de Pessoas, incluindo saúde e segurança;
- Gestão Ambiental, incluindo redução de desperdícios e introdução a programa de gerenciamento de resíduos sólidos
- Capacitação: Acesso a crédito, linhas de Fomento, e financiamento
- Ações de mercado (participação em Feira do Setor)

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento médio do faturamento em 11,58%.*
- *Finalístico - Aumento médio da Produtividade em 15%.*
- *Redução de custos de 8%*
- *Tema estratégico - 20% das empresas implantaram pelo menos metade das ações corretivas nos temas de saúde e segurança do trabalho; 10% das empresas implantaram as ações de forma integral*
- *Aumento do associativismo (associados ao Sindicato);*
- *Ações de mercado (participação em feiras e visitas técnicas)*

17.13 CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL PARA GESTORES DE INDÚSTRIAS DO SETOR DE VESTUÁRIO

A falta de união entre os integrantes da indústria paranaense do vestuário paranaense tem jogado contra os interesses das empresas locais. A reclamação é dos próprios representantes do setor, que avaliam que a falta de alianças estratégicas dentro do estado tornam o peso da concorrência, que é mundial, ainda mais difícil de suportar.

Durante as ações relacionadas ao tema meio ambiente foram trabalhadas questões sobre a forma em que são produzidas as roupas, qual a procedência do algodão utilizado nas empresas, quanta energia tem sido utilizada na produção ou na fabricação de fibras sintéticas, ou ainda no transporte e armazenagem dos estoques, quantas pessoas estão envolvidas no processo de produção, quantos e quais produtos químicos são utilizados na produção das peças e ainda quais os destinos dos resíduos de produção.

Os diagnósticos nos mostraram que além de dificuldades na gestão propriamente dita, no que diz respeito a controles financeiros, fluxo de caixa e cálculo de custo de produção, as indústrias da região passam por um momento bastante delicado onde a produção é grande, as vendas tem altos índices porém estão passando por problemas de inadimplência por parte do mercado consumidor. Por esse motivo, os shoppings atacadistas se uniram para entrar como parceiros neste projeto sensibilizando as indústrias sobre a importância da implantação de uma central única de crédito, que visa integrar de forma online os cadastros de compradores das indústrias com o objetivo de diminuir sensivelmente a inadimplência.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Quarta |
| ID: 141 |
| Setor: Têxtil e confecções |
| Território: Região Noroeste do Paraná |
| Objetivo: Estabelecer políticas de análise de crédito que facilitem a implantação de central de atendimento e aprovação de cadastro de clientes e desenvolver a capacidade gerencial dos empresários do setor do vestuário, especificamente no que tange à gestão da produção e financeira (formação de preços em especial). |
| Empresas beneficiadas: 24 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitações Coletivas:• Meio Ambiente.• Consultorias Individuais: |

- Gestão Financeira e Custos;
- Gestão da Produção e Qualidade.
- Implantação de central única de cadastro.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento médio da produtividade em 10%;*
- *Aumento médio do faturamento das empresas participantes em 10%;*
- *Redução média de custo total de produção em 5%;*
- *Aumento médio de 5% nas empresas associadas.*
- *Implantação do CADASTRO ÚNICO, válido para todos os shoppings atacadistas do Polo de Maringá, reduzindo sensivelmente a inadimplência e alcançando mais de 400 empresas da região*
- *Formalização da Política de Concessão de Crédito do Polo de Maringá*
- *Regulamento integrado com Normas para cadastro de agentes de moda para monitoramento de metas por território regional*

17.14 PROJETO DE GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMBALAGENS NO SETOR DE ALIMENTOS

As embalagens são de grande importância para que as indústrias de alimentos sejam competitivas atuando nos mercados nacional e internacional. Elas podem gerar benefícios econômicos e manter a qualidade do produto por meio da proteção adequada para comercialização e distribuição, além de ser um grande atrativo na hora da compra pelo consumidor final.

Com isso em mente, as 20 empresas que participaram do Procompi receberam consultorias nas áreas de produção, logística, gestão financeira e marketing, visando a readequação das embalagens dos produtos e também daquelas utilizadas para transporte. O estudo teve como objetivo encontrar a melhor solução de embalagens para tornar os produtos mais vendáveis sem tornar o processo de produção mais lento e/ou mais caro.

Com as alterações feitas, as empresas participantes passaram a ter mais consciência sobre o impacto da inovação no desenvolvimento e na execução das ações. Dessa forma, o processo produtivo tornou-se mais claro, organizado, e ágil. O armazenamento e a logística dos

produtos também foram organizados. O resultado foi um aumento de 6% na produtividade e uma redução de 3% de custos com as embalagens.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Quarta |
| ID: 140 |
| Setor: Alimentos e bebidas |
| Território: Paraná |
| Objetivo: Capacitar empresas do setor de alimentos de origem vegetal do Estado do Paraná, a partir da aplicação de conceitos que permitam o melhoramento do desenho técnico, especificações e desenvolvimento estrutural dos sistemas de embalagens utilizados para proteger, movimentar, armazenar, transportar e divulgar estes produtos no mercado nacional e internacional. |
| Empresas beneficiadas: 20 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações Coletivas e Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão da Produção;• Gestão Financeira;• Logística Reversa;• Gestão da Inovação;• Marketing. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento médio de produtividade de 6%;*
- *Finalístico - Aumento médio o faturamento bruto em 5%;*
- *Finalístico - Aumento médio de 5% o volume de vendas;*
- *Intermediário - Adequação média de 3% do total do número de embalagens;*

Temos plena convicção de que o Procompi foi extremamente valioso para o grupo de empresas que participou uma vez que foi possível perceber uma melhora na gestão das empresas e diversas readaptações nas embalagens o que teve impacto em aspectos como redução de custo de produção, readaptação de fornecedores, aumento da lucratividade e ainda como resultados não esperados, o lançamento de novos produtos.

Nossa expectativa é que o projeto seja um marco divisor da embalagem Paranaense e Brasileira na conscientização das populações brasileira e mundial, (se exportarmos), da Logística Reversa, do PGRS, e do uso sustentável da água, a partir das embalagens dos alimentos Paranaenses, que poderão inovar dando exemplos, e veiculando mensagens apelativas sobre o tema. Antes da visita dos consultores, havíamos pensado em substituir as embalagens que estávamos utilizando, por sorte não o fizemos, pois teríamos mudado para pior. Naturefibras Ltda, Senhor Zenas Muniz

18 RIO DE JANEIRO

18.1 PROCOMPI GRÁFICO 2010

O setor gráfico do estado do Rio de Janeiro emprega mais de 18 mil profissionais, trabalhando em quase 1.500 empresas (RAIS/MTE). O estado é o segundo que mais gera empregos no setor gráfico brasileiro, com um crescimento de 151% entre 2004 e 2008. Atualmente, 22% dos estabelecimentos gráficos do estado têm como principal atividade a impressão de produtos voltados para o segmento de impressos comerciais, promocionais e transacionais. Por conta da alta demanda de materiais, especialmente de grandes empresas e importantes eventos esportivos realizados no país (Copa do Mundo 2014 e Olimpíadas 2016), as empresas precisam se adequar às exigências e certificações internacionais de impressão.

A principal delas é a exigência da Certificação de Cadeia de Custódia FSC (Forest Stewardship Council / Conselho Brasileiro de Manejo Florestal). A certificação FSC é o selo verde mais reconhecido em todo o mundo e para obtê-lo o negócio precisa ser ecologicamente correto, socialmente justo e economicamente viável.

Por isso, o projeto Procompi atuou no setor gráfico fluminense com o objetivo de atender às novas exigências do mercado nacional e internacional, acessar novos mercados nacionais e internacionais, e diferenciar e valorizar seus produtos para que as empresas possam acelerar sua modernização tecnológica e tornarem-se mais competitivas para acompanhar a concorrência.

Para atingir essa meta, 21 indústrias de micro e pequeno porte do setor gráfico do município do Rio de Janeiro foram capacitadas para a obtenção da Certificação FSC, promovendo a adequação aos procedimentos de controle aos critérios exigidos. Hoje, as empresas que participaram do projeto estão aptas a participar de licitações públicas, como as realizadas para a Copa do Mundo e as Olimpíadas 2016, considerando que todo o material impresso (bilhetes de entrada, sacolas de papel, folders, menus, livretos explicativos, manuais) tem, na licitação de compra, a especificação de necessidade de Certificação de Cadeia de Custódia FSC.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 62

Setor: Gráfico

Território: Rio de Janeiro/RJ

Objetivo: Desenvolver as indústrias do setor gráfico do Estado do Rio de Janeiro para obtenção da Certificação de Cadeia de Custódia FSC (Forest Stewardship Council), visando facilitar a assimilação dos conceitos referentes à certificação e os respectivos procedimentos específicos.

Empresas beneficiadas: 21

Ações desenvolvidas:

- Capacitação das indústrias para auditoria em cadeia de custódia;
- Consultorias em Certificação em Cadeia de Custódia, visando toda a preparação de documentos e procedimentos;
- Certificação nos sistema FSC-CoC individual, por empresa;
- Curso de interpretação da Norma FSC-STD 40-004 v2.1 – visando conhecer o sistema de certificação florestal FSC e seu contexto no Brasil e no mundo, interpretar padrões FSC para implantação e compreender o processo de auditoria de cadeia de custódia.
- Seminário Inovação para Resultados nas Indústrias Gráficas;
- Workshop de elaboração de Projetos para o Edital FAPERJ Apoio à Inovação e Difusão Tecnológica no Estado do Rio de Janeiro – 2011, cujo objetivo apoiar desenvolvimento de projetos de inovação e/ou difusão de processos tecnológicos no RJ;

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento do faturamento em 33% na média geral das empresas participantes;*
- *100% das empresas preparadas para a Certificação FSC*
- *100% das empresas participantes estão aptas a participar de licitações públicas para a Copa do Mundo 2014 no Rio de Janeiro e Olimpíadas 2016, devido ao uso eficiente de recursos e contratação de serviços que envolvam práticas sustentáveis e que respeitam o meio ambiente.*
- *Ampliação do mercado para as gráficas fluminenses, tendo em vista que passaram a atender os critérios de fornecimento para grandes empresas instaladas no Rio de Janeiro, que antes precisavam recorrer ao mercado paulista.*

18.2 PROCOMPI MOBILIÁRIO RJ

Com cerca de mil micro e pequenas empresas produtoras de móveis sob medida e planejados em pequena escala, predominantemente em chapas derivadas de madeira, o estado do Rio de Janeiro responde por apenas 1% do faturamento total da indústria moveleira

brasileira. Segundo a Pesquisa Industrial Anual do IBGE, estima-se que o estado movimente R\$ 200 milhões, gerando em torno de 5 mil empregos diretos.

O estado do Rio de Janeiro é o segundo maior mercado consumidor brasileiro de artigos de mobiliário. Nesse cenário, o design é uma ferramenta estratégica de diferencial competitivo, sendo utilizado para desenvolver novos produtos e apresentá-los ao consumidor.

O objetivo das ações do Procompí foi de aproximar o setor industrial e o setor criativo para promover a competitividade da indústria e dar visibilidade às empresas fluminenses, utilizando o design para agregar valor aos produtos. As 16 micro e pequenas empresas moveleiras participantes receberam consultorias de profissionais da área de inovação e criatividade para o desenvolvimento de novos artigos. Os empresários também participaram de diversas palestras e ações de sensibilização sobre inovação. Ao final do projeto, uma grande ação de acesso a mercados foi realizada para lançamento dos novos produtos em uma feira comercial do setor moveleiro.

Os resultados do projeto incluem o lançamento de 25 novos produtos que fizeram uso do design como ferramenta de inovação dentro das empresas. As indústrias também participaram com os lançamentos na feira Casa Brasil 2013, em Bento Gonçalves (RS), em duas exposições de design na Semana Design Rio 2013, e na Semana de Design de Milão 2014.

Surgiram novos negócios entre designers e empresários, além da criação de uma nova marca de móveis. Hoje, as empresas participantes comercializam seus produtos em lojas de referência em decoração e design no Brasil.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 61 |
| Setor: Madeira e Móveis |
| Território: Baixada Fluminense e Região Serrana |
| Objetivo: Promover a cultura da inovação por meio do design, e estimular a união entre a indústria moveleira tradicional e a indústria criativa do Rio, para alavancar a competitividade das empresas da região serrana e da baixada fluminense no estado do Rio de Janeiro. |
| Empresas beneficiadas: 16 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Oficina Design - Desenvolvimento de alternativas, conceituação e detalhamento dos novos produtos; |

- Caravana de empresários à feira ForMóbile 2012 em São Paulo;
- Reunião Motivacional com Chão de Fábrica - Região Serrana e Baixada Fluminense;
- Evento de Sensibilização: Rio Design Indústria;
- Palestra de sobre inovação e linhas de financiamento para captação de recurso;
- Palestra sobre Licenciamento e Gestão Ambiental;
- Workshop de Inovação e Design;
- Giro SENAI Design 2013 – tendências da Semana de Design de Milão 2013;
- Desenvolvimento dos produtos para exposição na feira Casa Brasil em Bento Gonçalves

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *36% de aumento de novos produtos com a parceria de designers e indústrias*
- *Inserção do design como estratégia de competitividade das empresas*
- *Estabelecimento de estratégias de posicionamento da marca no mercado local e nacional;*
- *Divulgação espontânea das empresas e Projeto através da mídia especializada em inovação, design, móveis e decoração;*
- *Visitas técnicas em empresas em escritórios de design.*

"Foi muito bom participar do projeto. Em primeiro lugar, por que ajudou nossa empresa a entender melhor o significado da palavra 'DESIGN'. Em segundo lugar, por ter ajudado na criação de uma nova marca, a ELON MÓVEIS DE DESIGN. Apesar de algumas dificuldades por parte do chão de fábrica no entendimento do conceito geral do projeto, o relacionamento com os profissionais envolvidos não poderia ter sido melhor. Todos empenhados e muito dedicados, do início ao fim. Os produtos finais ficaram ótimos, conseguimos atingir um resultado muito bom em todos os aspectos. Acho que as portas já estão se abrindo, a feira vai ser um ótimo termômetro de avaliação e tomada de decisões para os próximos passos. Só tenho a agradecer a toda a equipe do Procompi pelo carinho e dedicação." - Rogério Noel, ASR Móveis e Moveleira.

18.3 PROCOMPI AUDIOVISUAL 2013

Em todo o mundo, o audiovisual enfrenta transformações, que representam tanto oportunidades como ameaças e que já exigem a reinvenção de muitos modelos de negócio.

No Brasil, o desafio não é diferente, mas podemos aproveitar o potencial aumento na demanda por conteúdo nacional, pelos canais de TV paga (Lei 12.485/11), como mais um incentivo para inovar em formatos, plataformas, modelos de negócio, fontes de receita, e mecanismos de investimento e financiamento.

O PROCOMPI realizou o projeto “O Negócio do Audiovisual em Tempo de Transformações”, com o objetivo de atualizar os micro e pequenos executivos do setor audiovisual do Estado do Rio de Janeiro em gestão de negócios com foco na inovação, visando aumentar a capacidade competitiva do setor, num cenário de mudanças tecnológicas, culturais e regulatórias.

A metodologia adotada foi capacitar a micro e pequena empresa para desenvolver seus projetos de investimento em inovação. Isso incorre numa curva de aprendizagem lenta e gradual sem tirar do empresário o protagonismo na elaboração das propostas. Ao final do projeto, foi elaborada uma rodada de pitching, para busca de financiamento aos projetos elaborados pelas empresas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Quarta |
| ID: 142 |
| Setor: Audiovisual |
| Território: Região metropolitana do Rio de Janeiro |
| Objetivo: Fortalecer o setor Audiovisual no Estado do Rio de Janeiro, aumentando o índice de competitividade e geração de novos negócios. |
| Empresas beneficiadas: 14 |
| Ações desenvolvidas: Palestras: <ul style="list-style-type: none">• Criação Coletiva e Design Thinking e Inovação em Modelos de Negócio;• Empreendedorismo em Negócios Criativos e Mercado Audiovisual e Análise Estratégica;• Plano de Negócio e Valuation e Pitching e Investimento;• TICs, Convergência e Novas Mídias;• Como preparar seu pitching;• Capacitação em Linhas de Financiamento para Inovação e debate sobre captação de fomento; Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Elaboração de projetos audiovisuais.• Rodada de Negócios com Canais de TV por assinatura. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Criação de 5 projetos audiovisuais com chances de comercialização, que foram apresentados a uma banca formada por profissionais da Riofilme, Investimage Asset*

Management, Antera Gestão de Recursos, Transmedia Ventures Investimentos e Globosat.

- *Associativismo através das instituições e empresas participantes.*

19 RONDÔNIA

19.1 FORTALECIMENTO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO ESTADO COM VISTAS À COMPETITIVIDADE

Um dos requisitos para o acesso aos incentivos governamentais, principalmente ao Sistema Financeiro de Habitação SFH é a adesão ao Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade na Habitação (PBQP-H). O projeto PROCOMPI contemplou 16 pequenas construtoras com ações de capacitação e consultorias específicas para atendimento aos requisitos SIAC/PBQPH.

Ao final, nove empresas conseguiram certificação no referencial normativo de nível "D" e foram aprovadas pelo PBQP-H. Treze empresas implementaram o Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ), contribuindo para o melhor desempenho em termos de gestão empresarial.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 70

Setor: Construção Civil

Território: Rondônia

Objetivo: Implantar o Sistema de Gestão da Qualidade junto às pequenas empresas do segmento da construção civil, presentes no Estado de Rondônia, visando melhorar a atuação dessas empresas na gestão de processos, produtos e prestação de serviços, qualificando-as na aplicação dos requisitos da Série de Normas ISO 9001 e nos Referenciais Normativos do SIAC, com vistas a obtenção da certificação no referencial desejado junto ao Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat – PBQP-H, contribuindo sobremaneira para uma evolução na qualidade dos serviços prestados e no aumento da competitividade junto a este setor.

Empresas beneficiadas: 16

Ações desenvolvidas:

- Diagnóstico Empresarial
- I Workshop da Indústria Construção Civil
- Treinamento e Consultoria Empresarial (Gestão da Qualidade e Atendimento a requisitos SIAC/PBQPH)

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 53% das empresas conseguiram a certificação e foram aprovadas pelo PBQP-H*
- *Intermediário - 76% das empresas implementaram o SGQ e atuam em conformidade com a gestão de qualidade*
- *Tema estratégico - Foi realizado um curso com 16 horas para que fosse iniciado um estudo sobre inovações e o que poderia ser implantado/idealizado nas indústrias de construção civil, pois ainda é um tema pouco conhecido dos empresários do segmento;*
 - *Quatro empresas foram reconhecidas, por meio de auditorias internas, por desenvolverem práticas inovadoras.*

19.2 FORTALECIMENTO DA INDÚSTRIA DA PANIFICAÇÃO DO ESTADO DE RONDÔNIA

Segundo dados da Federação das Indústrias de Rondônia (FIERO), o setor de panificação no estado possui 450 empresas, que produzem 100 toneladas por ano entre pães, bolachas, bolos e artigos de confeitaria. Estima-se que o setor movimente R\$ 54 milhões por ano, gerando 3.600 empregos diretos.

Por meio de um diagnóstico, o Procompi identificou, em conjunto com os empresários do setor, a necessidade de implementar uma melhor estrutura organizacional e promover a capacitação gerencial dos negócios da panificação. Dessa forma, seria possível melhorar os níveis de atendimento ao cliente, ter uma oferta de produtos de melhor qualidade e ainda incrementar a competitividade.

Foram 27 empresas que aderiram ao projeto com o objetivo de alcançar melhores resultados através do fortalecimento do setor. Foram realizadas ações de sensibilização junto às empresas e uma campanha motivacional, evidenciando a importância do associativismo para fortalecimento do grupo em busca de soluções comuns. Os empresários também participaram de duas edições do Encontro Estadual da Indústria da Panificação e de eventos de intercâmbio setorial na Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e Varejo Independente de Alimentos (FIPAN), na Feira Internacional da Indústria de Rondônia (FEIRON) e no

Congresso Brasileiro de Panificação e Confeitaria. Cursos e consultorias para melhoria dos processos e aumento da produtividade também fizeram parte das ações.

Após o trabalho coletivo com as empresas, foi possível buscar soluções em conjunto para os problemas identificados de forma mais eficiente e com menor custo, ampliando os conhecimentos técnicos voltados para o setor da panificação. Como resultado, os empresários investiram em modernização de máquinas e equipamentos por meio de parcerias proporcionadas pela participação em eventos setoriais. Houve também um aumento de 33% na participação associativa do setor e 30% das empresas desenvolveram práticas inovadoras.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 71 |
| Sector: Alimentos e bebidas – Panificação |
| Território: Rondônia |
| Objetivo: Promover o aumento da competitividade das indústrias de Panificação de Rondônia com o desenvolvimento das ações voltadas para a melhoria da qualidade de produtos e da gestão empresarial. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Participação em eventos de intercâmbio setorial na FIPAN/2011, FEIRON/2011 e XXIX Congresso Brasileiro de Panificação e Confeitaria;• Capacitações para melhoria dos Processos e Aumento na Produtividade da Empresa – PROPAN;• Consultorias em Mapeamento de Custos e Indicadores de Produtividade, Gestão de Pessoas e Ambientes, Estruturação e padronização de processos produtivos, Organização da Operação de Vendas e Estratégia para a Comercialização;• Curso em Gestão da Inovação e Tendências para o setor da Panificação. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 34%- Redução de turn over (ultrapassando a meta de 15% prevista no projeto);*
- *Finalístico - 26% - Aumento da competitividade - ampliação de mercado (meta de 10% prevista no projeto).*
- *29 novas empresas filiadas ao SINDIPAN com foco em fortalecer a organização associativa (aumento de 33%)*
- *Aumento do associativismo devido a participação das empresas nas ações de mercado.*

- *Empresas investiram em modernização de máquinas e equipamentos por meio de parcerias proporcionadas pela participação em eventos setoriais.*
- *30% das empresas desenvolveram práticas inovadoras*
- *7 empresas elevaram o mix de produtos industrializados em suas capacidades produtivas;*
- *A participação das empresas do projeto PROCOMPI Panificação em dois grandes eventos da panificação a nível nacional é de significativa importância para o segmento, dada a motivação do grupo em melhorar cada vez mais a sua produção e a qualidade dos seus produtos, considerando o aprendizado obtido nestas visitas.*

*"Para a indústria de panificação, na sua maioria constituída de micro empresas, o PROCOMPI trouxe uma verdadeira revolução, introduzindo a modernização dos espaços, da produção e melhoria no padrão de qualidade dos produtos.
" Pompeu Vieira Marques, Panificadora e Mercearia Modelo Ltda - ME*

19.3 FORTALECIMENTO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DO ESTADO COM VISTAS À COMPETIVIDADE

O parque industrial de confecções do Estado conta hoje com aproximadamente 300 estabelecimentos, cuja atividade é bastante diversificada, nas áreas do vestuário, cama, mesa e uniformes. Enfrenta naturalmente a maioria dos problemas comuns à atividade. No caso específico de Rondônia há um diferencial importante que interfere diretamente em sua competitividade que é a grande distância dos principais centros fornecedores dos seus insumos que oneram os custos de produção, situação que se agrava com falta de mão de obra qualificada.

Um dos aspectos que requer maior atenção diz respeito às questões de modelagem e designer, haja vista tratar-se de um segmento muito sensível às tendências da moda. Neste contexto tem sido alvo de preocupação do segmento a busca de solução para melhorar o desempenho nessas áreas.

O padrão de qualidade dos serviços de confecção em Rondônia já se assemelha à media nacional, contudo há necessidade de introdução de novas tecnologia de processos produtivos para alcançar melhor nível de competitividade e ampliação de mercado.

Após o diagnóstico inicial foram realizadas diversas ações executadas com foco no aumento da competitividade das indústrias do setor, sendo elas: Encontro da Indústria de Confecções do Estado, sediado em Cacoal, que contou com a presença de mais de 70 empresas do

segmento, consultorias com foco na Oficina de Design; consultoria em Modelagem, intercâmbio setorial com participação de 23 empresas em visita a feiras a nível nacional (São Paulo, Blumenau/SC e Goiânia/GO), Consultorias em Chão de fábrica e consultorias em manutenção de máquina de costura; ilustração digital e desenho técnico em moda.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 69 |
| Setor: Têxtil e Confecções |
| Território: Rondônia |
| Objetivo: Promover o fortalecimento econômico do setor de confecções em Rondônia, com ênfase na modernização da produção, visando garantir a qualidade dos produtos e ampliar a competitividade das empresas no mercado. |
| Empresas beneficiadas: 26 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Realização de seminários com instituições reguladoras; • Participação em Oficinas de Design; • Consultoria em Modelagem Industrial; • Curso de Ilustração Digital – Illustrator CS4; • Curso de desenho técnico de Moda no Corel Draw; • Capacitação em Gestão da Produção ; • Consultoria em Manutenção de Máquinas de Costura; • Participação em eventos setoriais e visitas técnicas: Première Vision Brasil (SP), II Encontro Estadual da Indústria da Confecção e de Vestuário e setores correlatos, com visita das empresas à FEBRATEx em Blumenau, SC e Encontro das Indústrias de Confecção do Estado de Rondônia em Cacoal/RO. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *17,5% - Aumento de produtividade (ultrapassando a meta de 5% prevista no projeto);*
- *5% - Redução de custos (meta de 10% prevista no projeto).*
- *Resultados adicionais*
- *Implantação de processos de inovações em 60% das empresas participantes;*
- *Aumento do associativismo devido a participação das empresas nas ações de mercado.*

“A experiência vivenciada no projeto PROCOMPI Confecções foi altamente positiva, por possibilitar o acesso a tecnologias inovadoras, por meio das consultorias realizadas, com melhorias significativas na qualidade de nossos produtos e maior competitividade no mercado. Um destaque para a participação em Feira fora do estado, com troca de experiência e novas alternativas de mercados.” Helena Aparecida Mourão, Bigmar Uniformes

19.4 FORTALECIMENTO DA INDÚSTRIA GRÁFICA DO ESTADO COM VISTAS À COMPETITIVIDADE

O parque industrial gráfico do estado conta com aproximadamente 120 estabelecimentos, cuja atividade e situação geral se assemelham à média nacional, ou seja, atende basicamente os mesmos tipos de serviços, utiliza as mesmas matérias primas e, naturalmente também vivencia os mesmos problemas comuns ao segmento. No caso específico de Rondônia há um diferencial importante que interfere diretamente em sua competitividade que é a grande distância dos principais centros fornecedores dos seus insumos que oneram os custos de produção, situação que se agrava com falta de mão de obra qualificada.

Um dos aspectos que requer maior atenção diz respeito às questões ambientais vinculadas aos processos de produção, haja vista que parte dos insumos utilizados tem importante impacto no meio ambiente. Neste contexto tem sido alvo de preocupação do segmento a busca de solução para o serviço de coleta e transporte e destinação final dos resíduos da indústria gráfica, pois cada indústria tem adotado a solução que mais se adequa à sua realidade. A solução para esse problema passa necessariamente pela melhoria do processo produtivo, com redução dos desperdícios, através de uso adequado das matérias primas, com vistas à obtenção de produção limpa.

O município de Porto Velho concentra o maior número de indústrias, da ordem de 40, e também concentra a maior demanda por serviços gráficos, para atender as instituições governamentais, empresas privadas e comércio em geral que abastece o consumo direto à população.

O padrão de qualidade dos serviços gráficos em Rondônia já se assemelha à media nacional, contudo há necessidade de introdução de novas tecnologia de processos produtivos para alcançar melhor nível de competitividade e ampliação de mercado.

A missão de intercâmbio (escolhida pelo grupo) foi realizada com a participação de 12 empresas em visita à 3.^a Semana Internacional de Máquinas e Equipamentos para Embalagem e Impressão, realizada em março/2012, em São Paulo. Dados preliminares apontam como positivo o resultado da referida missão, que segundo os empresários, além da experiência e conhecimentos adquiridos foram entabulados alguns negócios, com perspectivas futuras.

Foram realizadas consultorias nas áreas de gestão da produção e finanças, qualidade e ambiental, divididos em módulos, de modo a atender todas as empresas que integram o projeto.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 68

Setor: Gráfico

Território: Rondônia

Objetivo: Fortalecer as empresas gráficas do município de Porto Velho e Ariquemes, com ênfase na modernização da produção, atendimento aos padrões técnicos e exigências ambientais, de forma a garantir produtos de qualidade e a participação do setor no mercado, de forma competitiva e sustentável.

Empresas beneficiadas: 17

Ações desenvolvidas:

- Palestras e seminário com instituições reguladoras;
- Participação na 3ª Semana Internacional de Máquinas e Equipamentos para Embalagem e Impressão, em São Paulo;
- Consultorias Individuais em:
 - Gestão da Produção;
 - Gestão Comercial;
 - Gestão Qualidade;
 - Gestão Ambiental.
- Consultoria em modernização dos processos produtivos e aproveitamento e destinação de resíduos industriais (sólidos e líquidos), com orientação e adequação à legislação ambiental;
- Consultorias de elaboração do PCA - Plano de Controle Ambiental.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *20% - redução de custos (alcançando a meta de 20% projetada);*
- *3 empresas se adequaram as normas ambientais exigidas;*
- *3 empresas se adequaram ao destino de seus resíduos;*
- *13 empresas participaram de Feira (intercâmbio setorial);*
- *Elaboração de 13 Planos de Controle Ambiental;*
- *Elevação do padrão de qualidade dos serviços gráficos;*
- *82% - Índice de satisfação de clientes.*

19.5 APOIO À INDÚSTRIA DE CERÂMICA DO ESTADO DE RONDÔNIA

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 127 |
| Setor: Cerâmica Vermelha |
| Território: Porto Velho, Ji-paraná, Cacoal e Pimenta Bueno |
| Objetivo: Estabelecer um processo de organização para o fortalecimento econômico e gerencial das empresas do setor cerâmico, com ênfase na modernização da produção e atendimento aos padrões e normas técnicas (classificação e padronização de produtos) para ampliar sua participação no mercado de forma competitiva. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Palestras e seminário com instituições reguladoras (DNPM, SEDAM, MTE e CPRM)• Execução de consultorias, treinamento e capacitação, no âmbito de gestão empresarial e da produção:• Gestão Ambiental, com extensão em fomento a insumo sustentável, com base em reflorestamento• PSQ - Programa Setorial da Qualidade• Formação de Preços• Como Vender mais e Melhor• Intercâmbio setorial - 43.^a Feira Nacional da Indústria Cerâmica – ANICER – Belém/PA.• Capacitação sobre Inovação e sua aplicabilidade para as indústrias de cerâmica, incluindo mapeamento de práticas inovadoras na produção de produtos, processos e serviços |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento de 30% no número de empresas adotando práticas ambientais*
- *Satisfação de clientes de 90% (aumento de 10 p.p.)*

19.6 APOIO À INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES DO ESTADO DE RONDÔNIA

Este projeto dá sequência ao atendimento iniciado por meio do projeto aprovado na segunda chamada do Procompi, que possibilitou o acesso de 26 empresas a serviços de consultoria avançada nas áreas de design e modelagem, além de participação em feiras de renome

nacional, representando importante contribuição para melhoria da produtividade, da qualidade da produção e competitividade no mercado.

Ainda assim, pelos elevados custos dessas consultorias, nem todas as empresas foram beneficiadas com todas as ações realizadas, facultando-se o direito de escolha na parte que mais interessasse a cada uma. Por esta razão, na reedição do Procompi para o segmento de confecções abre-se alternativas para complementar as ações já realizadas e implementar novas ações demandadas pelo grupo.

Como desafios, o projeto apresentou:

- Introdução de inovações tecnológicas visando a melhoria dos processos produtivos;
- Ampliação e conquista de novos mercados;
- Adequação do parque industrial de confecções do estado, de modo a orientar as ações do setor.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 128 |
| Setor: Têxtil e Confecções |
| Território: Porto Velho, Ariquemes, Ouro preto, Ji-Paraná, Cacoal, Rolim de Moura, Pimenta Bueno e Vilhena |
| Objetivo: Estabelecer um processo de organização para o fortalecimento econômico das empresas do setor de confecções, com ênfase na modernização da produção, atendimento aos padrões técnicos, garantindo produtos de qualidade para ampliar sua participação no mercado, de forma competitiva |
| Empresas beneficiadas: 24 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico empresarial• Seminário com instituições reguladoras• Missão empresarial/intercâmbio setorial - Visita à Febratex/Blumenau• Realização de capacitações e consultorias• Chão de fábrica• 5S• Gestão da inovação• Avaliação de resultados |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 7% - aumento de faturamento - Meta (10%)*
- *Finalístico - 12% - aumento de produtividade - Meta superada (10%)*

- *Intermediário - 12 empresas fazem pesquisa de satisfação com seus clientes*
- *Tema estratégico - Inovação - realizado um curso de 16 horas para incorporação da inovação nas empresas*

20 RORAIMA

20.1 FORTALECER E AUMENTAR A CADEIA PRODUTIVA REGIONAL DAS MICROS E PEQUENAS INDÚSTRIAS DE REPARAÇÃO DE VEÍCULOS E ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS DO ESTADO DE RORAIMA

O estado de Roraima possui 250 empresas do setor automotivo, de acordo com dados da Federação das Indústrias de Roraima (FIER). Nos últimos anos, houve um crescimento da indústria de reparação de veículos no país e Roraima acompanhou essa tendência. Para alavancar sua competitividade, o setor requer uma política de desenvolvimento que promova uma constante atualização tecnológica e a especialização da mão de obra empregada.

O Procompi, com o objetivo de desenvolver ações de incremento para competitividade das indústrias, realizou, com 35 empresas, capacitações e consultorias nas áreas de gestão e fomento para ampliação de um ambiente sustentável e favorável aos negócios.

Os empresários participaram de dois cursos: um deles sobre a parte técnica de injeção eletrônica, lanternagem, pintura e mecânica, e outro sobre formação de preços e orientação financeira, que culminou na elaboração de um catálogo de tabela de preços. Foram realizadas palestras sobre eliminação de desperdícios nas oficinas, padronização dos serviços e gerenciamento de vendas. Por fim, foram desenvolvidas consultorias em gestão empresarial para desenvolvimento do programa 5S.

Com essas ações, foi possível constatar uma melhoria na gestão das empresas e um maior controle sobre a produtividade.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 73

Setor: Reparação automotiva

Território: Boa Vista

Objetivo: Promover o desenvolvimento das Micro e Pequenas Indústrias do setor de Reparação de Veículos, associadas ao Sindicato das Indústrias de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de Roraima - SINDIREPA/RR, com foco no aumento das vendas e fortalecimento do associativismo

Empresas beneficiadas: 35

Ações desenvolvidas:

- Capacitação Gerencial
- Gerenciamento de Vendas
- Eliminação de Desperdícios nas Oficinas
- Padronização dos Serviços
- Formação de preços
- Capacitação e aperfeiçoamento técnico da mão-de-obra profissional.
- Lanternagem e Pintura
- Mecânica
- Noções Básicas de Informática
- Cursos voltados para a área de gestão e desenvolvimento de equipes
- Consultoria Financeira
- Consultoria Para o desenvolvimento de 5S
- Capacitação em Segurança do Trabalho
- Atualização do catálogo com os serviços/produtos oferecidos pelas oficinas;
- Missão Empresarial a Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços - Automec 2011;

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Redução de 4,1% no faturamento - Meta (aumento de 20%)*
- *Intermediário - Empresas associadas - se manteve constante (23 empresas)*
- *Regularização de algumas empresas, para viabilizar a participação no projeto*
- *Elevação da qualificação técnico-gerencial e sensibilização dos empresários.*
- *Capacitação técnica da mão-de-obra das empresas envolvidas no projeto;*
- *Desenvolvimento para as equipes de trabalho das empresas envolvidas.*
- *Atualização da Tabela referente aos serviços/produtos oferecidos pelas oficinas;*
- *Realização de missão empresarial a Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços - Automec 2011;*

"O Procompi oferece uma série de ferramentas para ajudar no desenvolvimento da empresa, como cursos, palestras e consultorias. O programa me possibilitou integrar uma comitiva que visitou feiras nacionais do setor automotivo. E a partir do intercâmbio com profissionais de

outras regiões, a experiência trouxe uma nova visão para o nosso mercado. Esse conhecimento, hoje, é aplicado na minha empresa e os clientes já percebem a mudança".
Janílson Chaves, Só Volks.

As ações foram de suma importância na vida profissional e pessoal dos empresários participantes do projeto, pois os ajudaram a ter uma visão mais ampla do mercado, adquiriram conhecimentos, puderam implantar os conhecimentos em suas empresas e assim ampliar os clientes, deixando-os mais satisfeitos.

Em termos de setor, o sindicato ficou mais forte, pois com o projeto os empresários puderam ver que juntos podem ir mais longe, pois o sindicato os proporciona está sempre em busca de novos conhecimentos. Após o término das ações os empresários continuaram mais unidos, e hoje participam de outros projetos.

20.2 PROJETO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DO SETOR MINERAL DE RORAIMA

O setor de gemas e joias teve um crescimento expressivo nos últimos anos no Brasil e é responsável por mais de 500 mil postos de trabalhos diretos e indiretos, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), sendo que no primeiro semestre de 2014 houve um aumento de 5,9% da mão de obra do setor em Roraima.

Com base nesse cenário, o Procompi atuou com 27 empresas do setor mineral no município de Boa Vista, promovendo a competitividade, a produtividade e a sustentabilidade dos participantes, de forma a garantir perenidade e lucratividade para o segmento.

As ações promovidas pelo Procompi envolveram capacitações e consultorias em controle financeiro, acesso ao crédito, lapidação em joias e manejo de resíduos sólidos. Foi organizada uma missão de intercâmbio ao Polo de Gemas e Joias Pedro II, no Piauí, e a participação em feiras, como a Feira Nacional da Indústria de Joias, Relógios e Afins, em São Paulo. As empresas também receberam suporte para criação de identidade visual, com projetos de novas logomarcas, e elaboraram um catálogo com a marca Joias de Roraima, fortalecendo o setor no estado.

Entre os resultados atingidos pelo grupo de empresários está um crescimento de 15% do volume de vendas e de 7,3% do faturamento médio, além de um aumento de 24% do número de associados ao Sindicato da Indústria de Joalheria, Ourivesaria e Relojoaria (Sindijóias).

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 74 |
| Setor: Mineração - gemas e jóias |
| Território: Boa vista |
| Objetivo: Contribuir para o desenvolvimento do setor mineral no município de Boa Vista, promovendo a competitividade, produtividade e sustentabilidade das empresas do setor. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Controles Financeiros;• Avaliação da necessidade de linhas de crédito;• Resíduos Sólidos;• Reestruturação de <i>Layout</i>• Elaboração de cartilha informativa sobre o gerenciamento de resíduos sólidos Capacitações: <ul style="list-style-type: none">• Linhas de Créditos para captação de recursos;• Lapidação de Joias• Missão Empresarial; |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 7,5% - Aumento médio do faturamento;
- 15% - Aumento médio de vendas (superando a meta de 10%);
- 24% - Aumento de associados ligados ao Sindicato (superando a meta de 20%).
- Elaboração de um catálogo de joias com a logomarca Joias de Roraima, o que possibilita fortalecer a imagem do setor;
- Cartilha informativa sobre gerenciamento de resíduos sólidos.

“O Procompi nos proporcionou acesso a uma gama de cursos, palestras, consultorias e feiras. Os cursos de lapidação e design de joias foram muito importantes para os profissionais do setor. Hoje temos novas perspectivas, não apenas na técnica de produção, mas também

na área contábil, de atendimento ao cliente e de marketing". Ivan Colares, Lili Jóias

"Particpei do curso de lapidação e aprendi novas técnicas que estão ajudando a desenvolver os nossos produtos. O cliente, hoje, percebe o valor agregado do nosso trabalho e do tratamento diferenciado que prestamos. Eu sou um dos maiores entusiastas do Procomp. Não é conversa. Os resultados estão aí para quem quiser ver." Josimar Souza, Josimar Joalheria

20.3 PROJETO DE ESTRUTURAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DAS INDÚSTRIAS GRÁFICAS DO ESTADO DE RORAIMA, COM ÊNFASE EM INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Um estudo setorial focado no aspecto mercadológico envolve muitas variáveis, mas a principal é a identificação das necessidades e os critérios de compras dos principais demandadores dos produtos/serviços em análise. A partir das informações descritas no decorrer deste trabalho é possível percebermos que existe uma demanda por produtos gráficos no mercado Boavistense, que advém de uma expansão natural pelo aumento da cidade e com isso das demandas empresariais, dos prestadores de serviços e das ações das instituições e repartições públicas. Vários fatores influenciam na decisão da compra, mas percebe-se que a entrega dentro do prazo estabelecido e a oferta de um prazo de pagamento curto são as principais dificuldades para aquisição.

O projeto promoveu esforços para a qualificação dos colaboradores e empresários do ramo, aliando as necessidades do mercado local para que o setor atue de forma competitiva na utilização de novas ferramentas.

O associativismo foi um ponto chave do projeto, obtendo a união do setor com a participação de todos os empresários ao acesso de novos mercados, trocas de experiências e visitas técnicas.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Segunda

ID: 100

Setor: Gráfico

Território: Boa Vista

Objetivo: Estruturar e desenvolver as micro e pequenas empresas do setor gráfico de Roraima, com vistas a promover investimentos em inovação tecnológica e qualificação profissional, de forma a tornar o setor mais competitivo e sustentável.

Empresas beneficiadas: 15

Ações desenvolvidas:

- Adobe Illustrator CS5, ferramenta já utilizada nos grandes centros, mas com pouco ou nenhuma empresa que utilize tal software em Roraima; dentro do projeto será utilizada como ferramenta estratégica no desenvolvimento e oferta de novos produtos e serviços
- Linhas de financiamento e Capacidade de endividamento
- Planejamento Financeiro, com elaboração de relatório situacional e apresentação de ferramentas para monitoramento e controle financeiro
- Licitações e Contratos, com foco em compras públicas.
- Consultoria sobre Licenciamento ambiental
- Missão empresarial ao SENAI/RJ

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 4,5% - Aumento médio de faturamento;*
- *Aumento de 8,3% no número de empresas associadas ao Sindicato.*

"O Procompi nos abriu portas, indicando meios e recursos que nós não conhecíamos. Passamos a visualizar outras oportunidades de mercado, investindo em capacitação e aquisição de equipamentos de ponta. Com isso, aprimoramos a produção em nossa empresa. E o cliente percebe isso!" - Rosber Andrade, Vinil.com

"Com o diagnóstico da consultoria realizada por meio do Procompi, conseguimos ver nossos pontos fortes e nossas deficiências. Muitas vezes, precisamos do olhar de quem está de fora. Os cursos e palestras nos ajudaram a melhorar o atendimento, o pós-venda e a qualidade dos produtos. O Procompi tem nos proporcionado conhecimento muito amplo de questões que são gargalos em nosso segmento. Seguindo corretamente as orientações, a gente vai mais longe." - Helisson Fonseca, Gráfica Maxter

20.4 DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA DO ESTADO DE RORAIMA

Ainda que o setor moveleiro conte com riqueza de matéria prima em Roraima, outros problemas atingem a sustentabilidade dos negócios, tais como: reduzida escala de produção, escassez de mão-de-obra especializada, custo de transportes, falta de tecnologia no processo de secagem da madeira, pouco incentivo dos órgão governamentais, elevado índice de desperdício de madeira, baixo nível tecnológico, grande quantidade de resíduos gerados pelo setor, falta de matéria prima legalizada e excessivo número de empresas que trabalham na informalidade.

O projeto partiu desses pressupostos para trabalhar temas como associativismo, capacitação técnica e capacitação para a gestão dos negócios, técnicas produtivas, organização, posicionamento de mercado etc.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 130 |
| Setor: Madeira e Móveis |
| Território: Boa Vista |
| Objetivo: Promover a capacidade empresarial dos empresários da indústria moveleiro, atuando na melhoria da gestão com foco na sustentabilidade dos negócios e no crescimento coletivo do setor moveleiro |
| Empresas beneficiadas: 15 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Workshop de sensibilização sobre associativismo e sustentabilidade,• Curso de Marceneiro, de acordo com normas e procedimentos técnicos de qualidade, segurança, higiene e saúde• Curso de Gestão Administrativa e Curso Prático de Planejamento estratégico,• Missão Empresarial,• Consultoria em Gestão Empresarial,• Consultoria 5S e• Diagnóstico Mercadológico |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - Aumento de 45% na lucratividade das empresas - passando de 21,7% para 31,5% - Meta superada (aumento de 15%)*

- *Finalístico - Aumento de 24,6% no faturamento das empresas - Meta superada (aumento de 10%)*
- *Aumento de 25% no número de associados - Meta superada (aumento de 10%)*
- *Aumento de 24,7% da produtividade nas empresas participantes, acima da meta que era de 10%*

20.5 PROJETO DE DESENVOLVIMENTO DAS INDÚSTRIAS GRÁFICAS DO ESTADO DE RORAIMA

Em continuidade às ações desenvolvidas pelo projeto da segunda chamada, este projeto da terceira chamada focou em proporcionar as empresas participantes uma consultoria de processo produtivo buscando minimizar os impactos ambientais de forma a criar um ambiente inovador. Teve como objetivo ajuda a identificar, quantificar os resíduos e perdas gerados no processo produtivo nas empresas, proporcionando ganhos ao meio ambiente, ganhos econômicos para as empresa, contribuindo para a economia de recursos, a melhoria da imagem e o aumento da competitividade.

Outras ações envolveram disseminação do conhecimento, capacitação empresarial e da mão de obra bem como acesso a novos mercados, através de Missão Empresarial.

Com as ações desenvolvidas, dez empresas foram beneficiadas e alcançaram resultados fortemente positivos em relação ao seu desempenho de lucratividade, produtividade inovação e em diversos outros.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 129 |
| Setor: Gráfico |
| Território: Boa Vista |
| Objetivo: Contribuir com o desenvolvimento empresarial e gerencial das indústrias gráficas do Estado de Roraima, tornando-as mais competitivas e sustentáveis com foco na inovação do processo produtivo e na sustentabilidade empresarial |
| Empresas beneficiadas: 10 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Palestra sobre NR 12 - segurança de máquinas e equipamentos • Workshop de sensibilização sobre inovação e sustentabilidade. |

- Curso de Adobe Illustrator CS5
- Curso de planejamento estratégico
- Acesso a novos mercados através de Missão Empresarial
- Consultoria em planejamento estratégico
- Consultoria em Produção Mais Limpa (P+L)

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico - 42% de aumento na lucratividade das empresas*
- *Finalístico - 84% de aumento de produtividade*
- *evolução das parcerias com concorrentes, principalmente para aquisição de insumos, visando reduzir custos e aumentar competitividade.*

21 RIO GRANDE DO NORTE

21.1 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DA CERÂMICA VERMELHA DO RIO GRANDE DO NORTE

O projeto que beneficia o setor de cerâmica vermelha no Rio Grande do Norte teve um direcionamento muito concentrado no desenvolvimento de técnicas produtivas e na divulgação do setor. Capacitações em todos os aspectos da produção em uma indústria cerâmica foram complementados por consultorias, principalmente direcionadas para o processo de queima – atividade fundamental no processo produtivo e, geralmente, grande responsável por problemas relacionados à qualidade dos produtos.

No campo da divulgação, a produção da Revista Argila trouxe grande visibilidade para o setor, levando-se em consideração que as empresas não atendem, em geral, consumidores finais. A realização de 5 edições, com tiragem de 1000 exemplares cada, provocou grande impacto, que pretende ser mantido pelas empresas após o encerramento do projeto.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 65

Setor: Cerâmica Vermelha

Território: Parelhas, Carnaúba dos Dantas, Acari, Cruzeta, Jardim de Piranhas, Itajá, Assú, Apodi, Mossoró, Tangará, Goianinha, Macaíba e São Gonçalo do Amarante

Objetivo: Fortalecer a competitividade e a sustentabilidade das micro e pequenas indústrias do APL da Cerâmica Vermelha do RN, visando a melhoria da qualidade, da capacitação, da produtividade, do meio ambiente e agregação de valor ao produto final

Empresas beneficiadas: 21

Ações desenvolvidas:

- Oficina para Construção de Planos de Ação de forma participativa, com os empresários do setor
- Capacitação em Todas as Etapas do Processo Produtivo
- planejamento e implementação da produção
- coordenação e execução do processo de produção
- acompanhamento das etapas de fabricação de cerâmica vermelha
- auxílio às equipes de trabalho para garantir a qualidade e produtividade.
- Campanha de Marketing;
- Consultoria em Melhoria do Processo de Queima para analisar os processos e produtos de cada indústria cerâmica, de forma que sejam estabelecidas melhorias durante o processo de queima, e viabilizar a substituição da lenha por biomassa parcial e/ou total.
- Seminário de Encerramento dos Projetos PROCOMPI.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Geração de competências básicas na fabricação de produtos de cerâmica vermelha, envolvendo conhecimentos em planejamento e produção, coordenação e execução do processo de produção, acompanhamento das etapas de fabricação de cerâmica vermelha e auxílio as equipes de trabalho visando garantir a qualidade e a produtividade.*
- *Maior transferência de calor de uma câmara para outra;*
- *Redução do lançamento de material particulado na atmosfera;*
- *Redução do tempo de resfriamento da queima;*
- *Aumento da temperatura entre a parte inferior e superior do forno;*
- *Redução no consumo de lenha de até 20% com a transferência de calor para outro forno;*
- *Aumento da coloração final do produto.*

21.2 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE ÁGUA MINERAL DO RIO GRANDE DO NORTE

Das 17 indústrias de água mineral presentes no Rio Grande do Norte, 13 são de pequeno porte e, de acordo com levantamento do Instituto Euvaldo Lodi (IEL-RN), elas possuem uma produção mensal média próxima a 2 milhões de litros, gerando cerca de mil empregos diretos e um faturamento médio acima de R\$ 1 milhão de reais.

Acontece, porém, que no passado o setor enfrentou questionamentos da mídia sobre a pureza e a qualidade dos produtos. Para fortalecer e estimular a competitividade das empresas, o Procompi levou em consideração as necessidades de inovação no controle de qualidade da água e também de valorização do produto final.

Com o objetivo de reconquistar a credibilidade dos consumidores e aumentar a competitividade, foram realizadas capacitações e consultorias em controle de qualidade com as 13 empresas participantes do projeto. Como resultado, foram elaborados 871 boletins de análise laboratorial e um relatório individual contendo o histórico com os meses de acompanhamento para melhor controle físico-químico e microbiológico da água mineral e também para dar respaldo às empresas com relação à qualidade e à pureza de seu produto.

As empresas, para combater os efeitos prejudiciais da veiculação dos questionamentos da mídia, também veicularam uma campanha de marketing em todo o estado, mostrando a qualidade garantida pelos exames de laboratório e a diferença entre água mineral, água purificada e água adicionada de sais. Foi criado um hot site com o objetivo de divulgar a campanha para outras mídias, sendo uma ação de fortalecimento de mercado.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 63 |
| Setor: Alimentos e bebidas - Água Mineral |
| Território: Natal e região metropolitana |
| Objetivo: Fortalecer a competitividade e a sustentabilidade das micro e pequenas indústrias integrantes do Arranjo Produtivo Local de Água Mineral do Rio Grande do Norte, visando a melhoria da qualidade e do processo produtivo, a capacitação de colaboradores, a educação ambiental, a agregação de valor ao produto e a expansão do mercado |
| Empresas beneficiadas: 13 |
| Ações desenvolvidas: Consultoria em Controle de Qualidade da Água Mineral <ul style="list-style-type: none">• elaborados 871 boletins com resultados de análises para as 13 empresas participantes |

do APL;

- 13 relatórios individuais contendo o histórico com os meses de acompanhamento através de análises do produto coletado no mercado;
- 92% das empresas concluíram a ação, cujos resultados puderam ser avaliados individualmente no decorrer dos 12 meses de trabalho;

Campanha de Valorização do produto Água Mineral

- Produção de um vídeo com 30 segundos de duração, o qual foi veiculado em mídia televisiva por todo o Estado durante o período de alta sazonalidade do setor (janeiro a março) e em períodos estratégicos (aumento de preço do produto, por exemplo);
- produção de um spot de 30 segundos, veiculado nas rádios durante o ano de 2014;
- confecção de 50.000 panfletos distribuídos ao longo do ano de 2014;
- construção do hotsite www.legalemineral.com.br, um dos principais destaques da campanha, servindo como elo entre as empresas e consumidores, esclarecendo as principais dúvidas em relação ao produto água mineral;
- consultoria em mídias sociais (twitter/facebook) de forma a alavancar a imagem do setor e o do seu principal produto perante aos seus concorrentes, além de apresentar curiosidades e dicas sobre água;
- divulgação em carro de som nas principais cidades do interior, chamando a atenção da população para a importância do consumo da água;
- ações de divulgação com promotores nos principais eventos no interior do Estado (com distribuição de panfletos)

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 3,2% no volume de produção*
- *Finalístico – Aumento de participação no mercado de para 38,2%*
- *Finalístico – Aumento de 3,5% na produtividade*
- *Tema estratégico – Frequência de 07 análises laboratoriais mensais*

Através dos resultados das análises, as empresas puderam fazer uma avaliação crítica dos seus Sistemas de Gestão da Qualidade, promovendo ações corretivas e preventivas, contribuindo com a melhoria do produto e com a segurança dos alimentos.

As ações desenvolvidas tiveram êxito, pois trouxeram à tona a importância do controle de qualidade frequente para as empresas do setor e, por sua vez, de um sistema de gestão da qualidade que contribua com a melhoria do produto e com a segurança dos alimentos. Além do que reforça o papel do marketing para divulgar e ampliar, para os diversos nichos de mercado, todos estes ganhos conquistados, bem como esclarecer aos consumidores a importância da água mineral, valorizando-a e colocando-a como opção mais saudável e vantajosa frente as demais águas concorrentes (purificada e adicionada de sais). Sem dúvidas, as ações foram planejadas com o intuito de trazer maior competitividade e sustentabilidade futura ao setor e, percebe-se que, desde o primeiro projeto, esse objetivo vem sendo alcançado

21.3 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE PANIFICAÇÃO DA GRANDE NATAL

Segundo o Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria do Estado do Rio Grande do Norte – SINDIPAN (2009), existem, no estado, em torno de mil e quinhentas padarias que geram aproximadamente 15 mil empregos diretos. São, na sua maioria, empresas de pequeno e médio porte e a informalidade ainda é uma realidade.

Organizadas, desde 2007, em um arranjo produtivo local (APL de Panificação da Grande Natal) as empresas apresentam como grandes desafios:

- Estabelecer um processo competitivo de concorrência com as redes de supermercados;
- Alcançar uma participação mais abrangente no mercado de alimentos prontos;
- Ampliar o mix de produtos;
- Promover a expansão do mercado consumidor;
- Posicionar padarias como centros gastronômicos;
- Reduzir a rotatividade da mão de obra.

Neste projeto buscou-se, principalmente por meio de capacitações e consultorias, promover o desenvolvimento dos processos produtivos e da organização nas empresas.

Com a introdução de novos produtos as empresas têm hoje mais capacidade de atender as demandas de um público cada vez mais exigente e com a implementação de ferramentas de avaliação, principalmente relacionadas ao processo produtivo, torna-se possível mensurar a eficiência do trabalho que a equipe de cada empresa desenvolve. Ao final, a percepção de sucesso, que antes era empírica, torna-se consistente e embasada por indicadores de fácil acompanhamento.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 66

Setor: Alimentos e bebidas – Panificação

Território: Grande Natal

Objetivo: Fortalecer a competitividade e a sustentabilidade das micro e pequenas indústrias integrantes do Arranjo Produtivo Local de Panificação da Grande Natal, visando a melhoria da qualidade, a capacitação empresarial e de colaboradores, além de agregar valor às empresas por meio de desenvolvimento de novos produtos ou serviços, e a ampliação da participação no mercado.

Empresas beneficiadas: 19

Ações desenvolvidas:

Consultoria para implantação/revisão do Programa de Boas Práticas de Fabricação - (3550 h)

- Aplicação de ferramenta padronizada – check list PAS (Programa Alimentos Seguros)
- Elaboração de plano de ação;
- Capacitação dos colaboradores (13 turmas, totalizando 214 colaboradores);
- Orientação para redação do Manual de BPF;
- Orientação para redação dos POPs – Procedimentos Operacionais Padronizados;
- Reuniões com a direção e implantação
- Programa de Desenvolvimento de Lideranças (PDL) - Realizada 01 conferência com o tema “Liderança Empreendedora e Cidadã” + 10 workshops mensais, com 8h de duração cada, versando sobre os temas liderança, empreendedorismo, inovação, entre outros;
- Ao longo do PDL, participaram da ação um total de 14 empresas, que por intermédio dos seus gestores (sejam eles proprietários, gerentes, ou mesmo caso de sucessão familiar) estabeleciam compromissos de melhoria de seus comportamentos e atitudes, além de aprimoramento de processos de trabalho de suas empresas;
- Realizadas 02 pesquisas de competências in loco (no início e no final da ação), com cada uma das 15 empresas que participaram do PDL, visando conhecer o tipo de liderança exercida pelos gestores e saber se houve mudanças após a execução dos workshops;

Oficina de Gestão da Produção

- Visita de diagnóstico nas 15 empresas participantes da ação, visando ajustes no processo de fabricação de produtos de panificação;
- Participação de 02 profissionais internos a cada uma das empresas capacitação em oficina de desenvolvimento de novos produtos, o qual levará em consideração o perfil do cliente e a localização do empreendimento;
- Foi dispendida para a visita de diagnóstico e realização de oficina um total de 16 horas, por empresa.

Oficina de Desenvolvimento Participativo - Realização de 02 turmas, com 15 colaboradores cada, voltadas para desenvolvimento de competências e aumento do comprometimento dos colaboradores das empresas;

- Foram ministrados 04 seminários, com 6h de duração cada, para cada turma, com temas versando sobre comportamento inovador, proativo, inteligência emocional, etc.;

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 269% na produtividade - isso pode ser explicado pelo fato que, no período T0 do projeto, as empresas não costumavam fazer nenhum tipo de registro acerca do volume produzido e todas as inferências eram feitas conforme percepções cotidianas do negócio, logo, os dados utilizados para a mensuração do volume inicial vêm de tais observações (sem nenhuma precisão) e leva em*

consideração somente o volume produzido de pão (desconsiderando os demais itens produzidos pelo setor)

- *Finalístico – Redução de 0,37% no desperdício – avaliado em relação à pesquisa T1 - o desperdício não era mensurado no início do projeto (nem mesmo através de percepções), sendo apenas classificado como uma sobra que era reaproveitada na fabricação de outros produtos (torradas e farinha de rosca), o que inviabilizou sua aferição inicial.*
- *Intermediário – Aumento de 23% no número de postos de trabalho – Meta superada 5%*
- *Associativismo – 87,5% das empresas participando do programa de desenvolvimento de líderes*

Resultados BPF

- *13 empresas auditadas, sendo que 02 empresas obtiveram um percentual de conformidade acima de 90% (recomendado), conseguindo o atestado de BPF;*
- *11 empresas ficaram abaixo do percentual recomendado, logo, adquirindo um atestado de melhoria de processo, podendo entrar com um novo pedido de auditoria, caso realize as melhorias indicada no manual, para conseguir o atestado de BPF;*
- *As demais empresas concluíram a consultoria, porém, não foi realizada a auditoria final, pois estavam em reformas ou não deram andamento com o material (manual/POPs)*

Resultados PDL

- *maior convergência de objetivos dos participantes em relação à Visão de Futuro do SINDIPAN e de sua empresa, objetivando a construção proativa de suas ações;*
- *o desenvolvimento de talentos individuais e da sinergia das empresas associadas;*
- *a implantação e sistematização da aprendizagem coletiva no APL - por meio da prática do benchmarking, visando incentivar a inovação dos processos, produtos e serviços;*
- *a compreensão e a internalização da competência gerencial, em suas dimensões técnica, administrativa, psicossocial e política;*
- *a construção de uma dinâmica empresarial fundada na gestão participativa, na articulação interna e na eficiente interação com o seu meio ambiente.*

Resultados oficina de gestão da produção

- *Desenvolvimento de novos produtos (como pães natalinos, bolos, salgados, etc.) a fim de ampliar o mix de produtos das padarias, já que estas reclamam da pouca variedade de produtos disponíveis ao consumidor final;*

Resultados da oficina de desenvolvimento participativo

- *colaboradores atuando como líderes transformacionais em benefício das suas empresas e do setor;*
- *construção do futuro pessoal e empresarial em busca de resultados sustentáveis;*
- *estabelecimento de medidas para o contínuo desenvolvimento pessoal e da empresa;*
- *melhoria do relacionamento no ambiente de trabalho*

21.4 DESENVOLVIMENTO DO SETOR GRÁFICO DO RN

A redução da quantidade de impressos vem ocorrendo há alguns anos - por conta da pressão pela sustentabilidade ambiental, pela necessidade economia nas empresas, pela facilidade de produção de materiais de boa qualidade com máquinas acessíveis, pela substituição de documentos impressos por documentos eletrônicos e por diversos outros motivos que indicam que o futuro do setor gráfico depende de uma grande adaptação às realidades já presentes.

Neste projeto, entendendo a necessidade de se orientar nesse novo cenário, foram realizadas consultorias e capacitações abrangendo aspectos gerenciais com a implantação de software de gestão, aspectos de saúde e segurança com a consultoria para a aplicação de corretas técnicas de SST nas empresas, campanha de marketing e capacitação de funcionários. -

Destaca-se ainda o maior legado deixado pelo PROCOMPI: o despertar associativista das empresas em prol do desenvolvimento sustentável do setor.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 125 |
| Setor: Gráfico |
| Território: Região Metropolitana de Natal, Seridó (Caicó e Currais Novos) e Oeste (Mossoró e Assu) |
| Objetivo: Aumentar a competitividade e a sustentabilidade das micro e pequenas indústrias integrantes do setor gráfico no RN, através de ações que visem à melhoria do processo produtivo, a capacitação empresarial e de colaboradores. |
| Empresas beneficiadas: 24 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Consultoria para Desenvolvimento de Site; • Consultoria em Gestão: implantação/manutenção de software de gestão (14h) e avaliação de mapa de custos, produtividade de equipamentos e procedimentos |

administrativos;

- Consultoria em Saúde e Segurança do Trabalho por meio da identificação dos riscos à segurança e a saúde do trabalhador (como o Programa de Controle Médico Ocupacional – PCMSO, e o Programa de Prevenção de Riscos Ambientais – PPR), além de capacitar o empresário e os colaboradores quanto a promoção de ambientes de trabalho seguros e saudáveis;
- Campanha de Marketing;
- Capacitação em Impressão Offset Cores (150h), alcançando 30 colaboradores
- Oficina de Vendas, Custos e Formação do Preço de Venda, alcançando 52 colaboradores

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Resultados qualitativos*
- *Empresas capacitadas em gestão financeira*
- *Empresas com acesso a novas tecnologias*
- *Valorização dos ganhos, avanços, atividade e projetos desenvolvidos pelo setor e para o setor, agregando maior valor as atividades desenvolvidas pelos gráficos regionais*
- *Aumentou a participação das empresas associadas nas reuniões do Sindicato, aumentando a organização do setor em busca de novos projetos e aumento de competitividade no médio prazo*
- *Como principal legado destaca-se o fortalecimento de práticas associativistas para a realização de ações coletivas, aliado ao papel da gestão empresarial e da capacitação para melhorar a produtividade e a competitividade das empresas, corrigindo os problemas que possam afetar diretamente o sucesso destas e trazendo novas soluções e estratégias para o cotidiano empresarial.*

21.5 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE POLPAS, SUCOS DE FRUTAS E ÁGUA DE COCO DO RIO GRANDE DO NORTE

O Rio Grande do Norte possui quinze indústrias que produzem polpas de frutas, cinco de água de coco e seis de sucos de frutas (FIERN 2008). Elas são elementos importantes em uma das cadeias mais significativas do Rio Grande do Norte – a fruticultura. Este projeto PROCOMPI dá continuidade a outras iniciativas de convênios anteriores em especial no que se refere a melhorias em aspectos de Segurança Alimentar, gestão empresarial e financeira e elaboração de Planos de Manutenção Preventiva.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Quarta

ID: 146

Setor: Alimentos e bebidas - Polpas

Território: Natal, Parnamirim, Macaíba, Extremoz, São Gonçalo do Amarante, Currais Novos, Santo Antônio, Mossoró e Pureza

Objetivo: Fortalecer a competitividade e a sustentabilidade das micro e pequenas indústrias integrantes do Arranjo Produtivo Local de Polpas, Sucos de Frutas e Água do Coco do RN, visando a melhoria da qualidade; da segurança dos alimentos; da capacitação empresarial e de colaboradores e da produtividade

Empresas beneficiadas: 14

Ações desenvolvidas:

- Consultoria em Segurança Alimentar com implantação e manutenção do Programa de Boas Práticas de Fabricação – BPF e do Sistema de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle – APPCC (2036h)
- Consultoria em Custos e Formação de Preços (16h), provendo ferramentas necessárias para conhecer e mensurar os seus custos e quantificar mais precisamente o preço real da sua mercadoria, desta forma, podendo avançar com o planejamento estratégico da empresa
- Consultoria em Planejamento Estratégico em que cada empresa pôde identificar suas prioridades estratégicas, seus alvos específicos, fortalecer sua competitividade e identificar novas chances de negócios no mercado
- Construção de Planos de Manutenção Preventiva do maquinário, destacando a importância, nos colaboradores, de se realizar a manutenção preventiva do maquinário produtivo, a qual é fundamental para se manter os níveis de produção e produtividade, diminuir a geração de resíduos e evitar o desperdício

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – 50% das empresas conquistaram a declaração de conformidade (6 em BPF e 1 em APPCC)*
- *04 empresas classificadas como boas (70%-90%) logo, adquirindo um atestado de melhoria de processo, podendo entrar com um novo pedido de auditoria, caso realize as melhorias indicada no manual, para conseguir o atestado de BPF.*
- *Aumento da percepção das empresas com relação aos investimentos em segurança alimentar, aliado a um sistema de gestão da qualidade que contribua com a melhoria do produto e, por sua vez, com a sobrevivência do negócio*

22 RIO GRANDE DO SUL

22.1 DESENVOLVIMENTO MICRO EMPRESARIAL DO SETOR GRÁFICO GAÚCHO

O principal fundamento deste projeto é de identificar novos produtos para as micro e pequenas empresas que tem sua produção focada em documentos fiscais, basicamente nota fiscal em talões, jogos soltos e/ou formulários contínuos, que atualmente está sendo substituída pela nota fiscal eletrônica, em fase de implantação no país, ocasionando uma drástica redução na produção e conseqüentemente no faturamento. Na ausência de apoio e orientação na gestão e busca de outros produtos que possam mantê-las, fecharão e ocasionarão um desemprego de profissionais do setor.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 83

Setor: Gráfico

Território: Região Metropolitana e Vale dos Sinos

Objetivo: Fortalecer as indústrias gráficas da região Metropolitana de Porto Alegre e Vale dos Sinos, através de capacitação técnica, prospecção de novos mercados com máxima eficiência em qualidade, produtividade e rentabilidade e responsabilidade socioambiental.

Empresas beneficiadas: 19

Ações desenvolvidas:

Consultorias Individuais:

- Gestão Financeira;
- Gestão Comercial e Marketing;
- Gestão por Resultados

Oficinas coletivas:

- Análise de Mercado;
- Oficina de Análise das Características da Empresa;
- Licença Ambiental
- Associativismo
- Promoção da Inovação
- Resiliência

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *34% - Aumento médio de lucratividade (superando a meta de 10% estimada);*

- 27% - Aumento médio de cartela de clientes (superando a meta de 10% estimada);
- 8% - Aumento médio de produtividade (alcançando a meta de 8% estimada);
- 78% das empresas implementaram controles financeiros;
- 64% das empresas aumentaram o mix de produtos;
- As empresas iniciaram o processo para licença ambiental.

22.2 SUSTENTABILIDADE DAS EMPRESAS DO SETOR DE MÁRMORES, GRANITOS E PEDRAS ORNAMENTAIS SITUADAS NA REGIÃO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE

Um dos principais entraves destacados pelas empresas participantes do projeto foi a dificuldade dos empresários em conseguir o licenciamento ambiental, por conta de diferentes processos estabelecidos pelo município e por diversos órgãos envolvidos. Para auxiliar os empresários com essa questão, foi realizada uma pesquisa com empresas que já haviam obtido a licença ambiental, para identificar como foi feito o processo e, a partir daí, foi elaborado um documento para facilitar o passo a passo da obtenção das licenças ambientais. As 18 empresas participantes do Procompi também assistiram à palestras de conscientização sobre a importância de fazer o tratamento dos efluentes e dar a destinação correta aos resíduos, além de capacitação para obtenção das licenças.

Com o projeto, 100% das empresas fizeram as adequações para atender às normas legislativas vigentes, o que é fundamental para deixar empresário tranquilo quanto à eventual fiscalização de algum órgão ambiental. Hoje, 71% das empresas já possuem a licença de operação e as demais aguardam a conclusão do processo de licenciamento. Com o projeto, as empresas também tiveram um aumento de 14,83% na produtividade e de 11,24% no número de clientes.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 84

Setor: Rochas Ornamentais

Território: Região metropolitana de Porto Alegre

Objetivo: Promover o aumento da competitividade e sustentabilidade das micro e pequenas empresas do setor de mármores, granitos e pedras da região, por meio de melhorias na produtividade e o acesso a novos mercados.

Empresas beneficiadas: 18

Ações desenvolvidas:

- Consultorias em Gestão Ambiental;
- Capacitações coletivas;
- Desenvolvimento e manutenção de websites;
- Administração de marmorarias;
- Gestão de Pessoas

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 11% - Aumento médio da cartela de clientes (superando a meta de 10% estipulada);
- 14% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 10% estipulada);
- 92% das empresas participantes implementaram os controles financeiros;
- 20% de aumento de associados ao Sindicato;
- Criação de central de compras, fortalecendo o setor;
- Visitas técnicas nas empresas de referência do setor no Estado de São Paulo.

"Os projetos desenvolvidos estão sendo muito importantes em várias áreas, mas destaco os projetos de Recursos Humanos, pois estamos conseguindo visualizar um plano de carreira para os funcionários, reter talentos e incentivar os iniciantes. O projeto de meio ambiente veio esclarecer e organizar a empresa, que não fica mais na dependência da visão dos fiscais. A Central de Compras irá proporcionar redução de custos nas compras de insumos e matérias primas, nos tornando mais competitivos. Tenho certeza que participar do Procompi tornou minha empresa melhor hoje, e ficará ainda melhor no futuro, quando os resultados começarem a aparecer mais fortemente." - Gabriel Gehrke, Marmogran Mármore e Granitos

22.3 SUSTENTABILIDADE DO SETOR, MAPEAMENTO E ESTRUTURAÇÃO DO APL DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS - EIXO PORTO ALEGRE E CAXIAS DO SUL

O projeto tinha como objetivo desenvolver as competências para o desenvolvimento da cadeia produtiva. No entanto, por diversas dificuldades, concentrou-se em sua atividade inicial, que foi o mapeamento e o diagnóstico das empresas.

Essas atividades permitiram estruturar uma sistemática de custos gerenciais para as empresas participantes do projeto PROCOMPI, de forma a apoiar tanto a precificação de seus produtos quanto a avaliação de seus principais itens de custos. As empresas participantes puderam avaliar de forma crítica o atual sistema de avaliação e controle de custos da empresa, bem como da base de dados atualmente disponível. Além disso, tiveram acesso a um sistema, em

planilhas eletrônicas, que contempla a implementação de um sistema gerencial de custeio e que permita apoiar a tomada de decisão, gerando informações como, por exemplo, o custo por departamento da empresa.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 82 |
| Setor: Metalmecânico |
| Território: Porto Alegre, Cachoeirinha, Gravataí, Canoas, Esteio, Sapucaia do Sul, São Leopoldo, Portão, São Sebastião do Caí, Bom Princípio, Novo Hamburgo, Campo Bom, Sapiranga, Dois Irmãos, Morro Reuter e Caxias do Sul |
| Objetivo: Aumentar a competitividade da MPEs e desenvolver as competências necessárias para o desenvolvimento sustentável da cadeia produtiva, criando um ambiente favorável para a modernização do parque industrial, melhoria de processos produtivos, para inovação e fomento a novos nichos de mercado |
| Empresas beneficiadas: 10 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Mapeamento e diagnóstico das empresas |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *O diagnóstico auxiliou as empresas a conhecerem melhor sua estrutura de custos, de forma a apoiar tanto a precificação de seus produtos quanto a avaliação de seus principais itens de custos.*
- *As empresas tiveram acesso a um sistema, em planilhas eletrônicas, que contempla a implementação de um sistema gerencial de custeio e que permita apoiar a tomada de decisão, gerando informações como, por exemplo, o custo por departamento da empresa.*

22.4 PROJETO DE SUPORTE TECNOLÓGICO À SEGURANÇA DO TRABALHO EM MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS NA INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE BORRACHA

O setor fabricante de produtos de borracha tem uma importante representatividade econômica na indústria brasileira: 2.346 empresas e emprega 98.753 trabalhadores, sendo 11% dos empregos e 12% das empresas localizados no Rio Grande do Sul.

Por ser um setor industrial com significativo valor agregado e qualidade internacionalmente reconhecida, atestada pela presença no mercado dos Estados Unidos (principal importador) e

latino-americano, o setor é merecedor de um esforço para ampliação da sua competitividade, na medida em que seu fortalecimento vai ao encontro da visão estratégica para o desenvolvimento da indústria nacional, privilegiando a agregação de valor através da tecnologia.

Caracterizado como um setor empregador de mão-de-obra, a indústria de produtos de borracha no Brasil apresenta um significativo índice de acidentes no trabalho, geralmente vinculado à utilização de máquinas e equipamentos.

Neste projeto as ações foram direcionadas para o tratamento das questões relativas à adequação das máquinas e equipamento utilizados nas indústrias à NR12, norma de segurança que foi recentemente revista. A grande repercussão em torno do impacto da revisão da NR12 sobre a indústria nacional motivou este projeto, na perspectiva que seja uma referência na busca de soluções econômica e tecnicamente viáveis para atendimento dos requisitos da norma.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 101 |
| Setor: Artefatos de borracha |
| Território: Vale do Sinos (Novo Hamburgo, São Leopoldo, Sapucaia do Sul, Portão, Canoas) e Serra Gaúcha (Bento Gonçalves, Caxias do Sul, Nova Prata, Veranópolis) |
| Objetivo: Minimizar os riscos e os custos relativos a acidentes do trabalho na indústria de artefatos de borracha, reduzindo os acidentes e seus custos no grupo de empresas e elevando a sua produtividade. |
| Empresas beneficiadas: 26 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnósticos (T0 e T1)• Desenvolver soluções de segurança para máquinas até então não utilizadas ou mesmo não conhecidas• Testar essas soluções na forma de protótipo• Discutir e validar as soluções com o Ministério do Trabalho e Emprego – MTE• Disseminar as soluções para que sejam incorporadas por todas as indústrias do setor por meio da cartilha.• Instalação de um fórum de discussão entre empregados, empregadores e governo, para discussão das adaptações propostas para o atendimento à NR 12 (Comissão tripartite instalada pela Superintendência Regional do Trabalho em março de 2013). |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Redução do número de acidentes no trabalho em 7%.*
- *Estratégico – Quantidade de soluções inovadoras incorporadas: 10 máquinas adaptadas nas empresas.*
- *Instalação de um fórum de discussão entre empregados, empregadores e governo, para discussão das adaptações propostas para o atendimento à NR 12 (Comissão tripartite instalada pela Superintendência Regional do Trabalho em março de 2013).*
- *Disseminação das alterações aceitas pela Superintendência Regional do Trabalho do RS por meio da distribuição de 3.000 cartilhas para adequação das indústrias*

22.5 DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL PARA O SEGMENTO DE MÁQUINAS PARA COURO E CALÇADOS

A produção de calçados e couro são atividades tradicionais na economia brasileira, constituindo-se em setores importantes para a história e relevância do país enquanto indústria (segmento este em que o Brasil ocupa posição entre os maiores fabricantes do mundo, atualmente).

O crescimento do cenário econômico do setor se deu basicamente como resposta a demanda do mercado comprador. Esta característica de resposta a demanda de mercado, aliada a característica de formação das empresas (familiar ou empreendimento desenvolvido por ex-funcionários, especializados na fabricação, mas com pouco ou nenhum conhecimento de gestão), deu ao setor algumas características, como a falta de implementação de processos técnicos. A competitividade do mercado atual e a mudança de cenário econômico (de menor geração de pedidos), justificaram as ações deste projeto, partindo de um racional onde através da estruturação da área de vendas e da implementação de processos de gestão teremos como resultado empresas mais competitivas, com um melhor controle de seus processos e custos e tecnicamente mais preparadas para buscar mercados compradores.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Quarta |
| ID: 149 |
| Setor: Couro e Calçados |
| Território: Vale dos Sinos e Paranhana |
| Objetivo: Este projeto tem como objetivo principal a capacitação das empresas participantes, visando atender a 3 |

pilares de Desenvolvimento Sustentável: o aspecto econômico (por meio de melhorias nos processos comerciais), o aspecto ambiental (por meio da disseminação de boas práticas) e o aspecto social (por meio da mitigação dos riscos na operação de equipamentos, impactando na saúde e segurança da força de trabalho).

Empresas beneficiadas: 20

Ações desenvolvidas:

- Diagnóstico empresarial
- Diagnóstico Ambiental
- Diagnóstico em Segurança NR12 em máquinas operatrizes
- Capacitações em Liderança e Vendas
- Fórum de discussão com o Ministério do Trabalho e Emprego – MTE para os assuntos relacionados com a NR 12
- Fórum de discussão com a SEMAM, para os assuntos relacionados com a área ambiental
- Disseminação de informações por meio de cartilhas nos temas:
- Segurança em máquinas e equipamentos
- Gestão ambiental

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 14,5% no número de clientes da carteira*
- *Finalístico – Aumento de 75% no número de empresas com controles gerenciais implementados*
- *100% das empresas com práticas sustentáveis*

22.6 TENDÊNCIAS E PADRÕES INTERNACIONAIS PARA O SETOR VESTUÁRIO

Realizar um grupo de ações encadeadas com foco na competitividade e na inovação das pequenas empresas do setor vestuário na região metropolitana de Porto Alegre, visando estabelecer padrões e tendências internacionais de produção por meio da inovação de produtos e processos.

Metodologia e ações desenvolvidas: Realização de capacitações, seguida de uma missão prospectiva e workshop de consolidação de conceitos de competitividade e inovação e estudo de competitividade dos clusters Italianos.

Resultados: Lançamento de novos produtos, diminuição da capacidade ociosa de algumas empresas, contato com mercados internacionais e interação e parcerias entre empresas participantes do projeto.

O projeto fez-se necessário para melhorar a competitividade das empresas gaúchas no que tange o seu posicionamento competitivo com componentes de inovação, baseados nas tendências determinadas pelos mercados internacionais. Outro elo importante é a parceria com a Apex-Brasil, através do Peiex para aproveitamento do diagnóstico por eles utilizado.

O Sebrae/RS realiza o Programa de Internacionalização do Sebrae/RS - as ações deste programa são: grade de capacitação em Mercado Internacional, projeto de Internacionalização do setor de TIC, Qualimundi e Projeto de Participação das MPEs Gaúchas em Missões Internacionais. No projeto de Missões Internacionais as empresas são selecionadas por edital/chamada publica e após a seleção participam de capacitações, realizam consultoria em mercado internacional e participam da missão com acompanhamento técnico do Sebrae/RS e Fiergs. Estas ações estão focadas no incremento da competitividade das empresas, buscando as tendências dos mercados internacionais e não na promoção comercial. O CIN-RS da Fiergs é parceiro nas missões internacionais e nos projetos de Internacionalização do Sebrae/RS, demonstrando o quanto as duas entidades estão trabalhando em conjunto para o desenvolvimento competitivo das empresas do Estado do RS e o quanto ao longo do tempo, desenvolveram expertise e know how nestas ações de mercado.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Quarta |
| ID: 147 |
| Setor: Têxtil e Confeções |
| Território: Região Metropolitana de Porto Alegre e Vale dos Sinos |
| Objetivo: Realizar um grupo de ações encadeadas com foco na competitividade e na inovação das pequenas empresas do setor vestuário na região metropolitana de Porto Alegre, visando estabelecer padrões e tendências internacionais de produção por meio da inovação de produtos e processos. |
| Empresas beneficiadas: 25 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico• Capacitações visando a ampliação de mercados• Análise e Seleção de Mercados Internacionais• Marketing |

- Planejamento Estratégico
- Exportação e Formação de Preço
- Inovação: tendências de inovação e forma de pensar com relação à economia criativa e seu impacto no nível empresarial
- Estudo de mercado sobre o setor
- Missão prospectiva

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Produtividade estável, em função de no momento inicial as empresas terem capacidade ociosa*
- *90% de satisfação com as atividades do projeto*
- *93% das empresas lançaram mais de um novo produto*
- *Diminuição da capacidade ociosa de algumas empresas*
- *Contato com novas tecnologias e novos mercados*
- *Interação e parcerias entre empresas participantes do projeto*

A partir da missão prospectiva, os empresários tiveram oportunidade de conviver com empresários do mesmo setor dos Estados da Bahia e Paraná. Esta sinergia resultou em parcerias entre empresas e abertura de novos canais de distribuição nestes estados. Temos relatos de mais de 3 empresas do RS que estão trocando experiências e fazendo negócios com as empresas destes estados. Outro ponto importante foi a aprofundamento da relação entre os Sindicatos do RS, BA e PR.

23 SANTA CATARINA

23.1 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE CERÂMICA VERMELHA DO MORRO DA FUMAÇA

No Estado de Santa Catarina existem 742 olarias fabricando blocos, tijolos e telhas, com uma produção média mensal estimada em 100 milhões de unidades, das quais aproximadamente 20 milhões são de telhas. Esse setor é responsável por 11.000 empregos diretos e 30.000 indiretos.

O trabalho inicial do projeto PROCOMPI foi a aplicação de diagnóstico as 26 empresas que orientou importância e necessidade de trabalhar no setor produtivo e gestão empresarial, pois as empresas encontravam-se com muita carência de implementação e acompanhamento especializado nestas áreas.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 75 |
| Setor: Cerâmica Vermelha |
| Território: Região Sul de Santa Catarina |
| Objetivo: Fortalecer as empresas do setor de cerâmica vermelha da região sul do estado de Santa Catarina, atuando na certificação dos produtos, na melhoria dos processos de gestão e inovação, ações voltadas para uma produção mais limpa e eficiência energética. |
| Empresas beneficiadas: 26 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico empresarial• Capacitações coletivas e Consultorias Individuais:• Gestão Financeira;• Custos de Produção e Preço de Venda;• Processo Produtivo (Metrologia, Preparação de Massa, Conformação, Secagem e Queima)• Linhas de Financiamento para captação de recursos;• Gestão de Inovação;• Planejamento Estratégico.• Ações de Mercado (Participação em feiras e visitas técnicas). |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Aumento em 100% da Lucratividade (superando a meta de 30%);*
- *12% - Redução média dos Custos de Produção (superando a meta de 5% projetada).*
- *A maioria das empresas passou a conhecer sua estrutura de custos e formação do preço de venda e pasosu a possuir estrutura formalizada de fluxo de caixa;*
- *Os processos industriais ficaram mais confiáveis, podendo mensurar a quantidade produzida e a qualidade dessa produção;*

A organização do setor ensejou novas parcerias para ações complementares, dentro do PREC (programa de Revitalização da Economia Catarinense), que tem objetivos muito próximos aos do PROCOMPI. Como a adesão foi praticamente com o mesmo grupo, detectamos um grande grau de satisfação com o PROCOMPI, pois a mobilização pelos empresários pela continuidade das ações foi bastante favorável.

23.2 DESENVOLVIMENTO DO SETOR MADEIREIRO DA REGIÃO SERRANA DE SANTA CATARINA

A indústria moveleira no Brasil está num movimento de altas e baixas nos últimos anos. Especialmente o APL (Arranjo Produtivo Local) moveleiro do Alto Vale do Rio Negro encontra dificuldades com as exportações retraídas em função dos reflexos da crise internacional e da questão cambial. A combinação de baixa demanda internacional e a manutenção da cotação do dólar abaixo da taxa necessária, está dificultando a retomada das exportações da indústria moveleira regional e nacional.

Muitas iniciativas de modernização na gestão das empresas estão sendo encaminhadas, porém há muito trabalho na profissionalização de gestão das empresas e investimentos para obtenção de maior produtividade e qualidade.

Nesse contexto e com base no diagnóstico aplicado nas empresas, o projeto focou em gestão, incluindo tarefas gerenciais, administrativas e operacionais, noções sobre temas estratégicos e operacionais, implementação de dados estatísticos confiáveis na produção e melhorias nas gestões financeira, comercial e de pessoal.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Primeira |
| ID: 76 |
| Setor: Madeira e Móveis |
| Território: Região Serrana de Santa Catarina |
| Objetivo: Fortalecer o setor madeireiro do planalto serrano de Santa Catarina, atuando na certificação de produtos, na melhoria dos processos de gestão e inovação, com o objetivo de aumentar a competitividade das empresas participantes. |
| Empresas beneficiadas: 22 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações coletivas e Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Custos de Produção e Preço de Venda;• Processo Produtivo (Metrologia, Preparação de Massa, Conformação, Secagem e Queima) e adequação às normas metrológicas• Linhas de Financiamento para captação de recursos;• Gestão de Inovação; |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *30% - Aumento médio de Lucratividade (alcançando a meta de 30% projetada);*
- *5% - Redução média dos Custos de Produção (alcançando a meta de 5% projetada).*
- *As empresas tomam começaram a tomar decisões com embasamento técnico (ex. formação do preço de venda);*
- *Algumas empresas passaram a ter estrutura formalizada de fluxo de caixa;*
- *Melhora significativa dos controles internos (Gestão / Processos e Produção).*
- *Controle sobre os insumos;*
- *Algumas empresas começaram a realizar ações para melhorar a qualidade do ambiente de trabalho, assim como com a gestão dos colaboradores.*
- *Negociações conjuntas (compra de matéria prima e venda de material em caráter coletivo)*
- *Participação da feira Florestal & Biomassa, em Lages (SC). O evento reuniu cerca de 3,5 mil visitantes e 54 expositores, entre empresas nacionais e internacionais, além de entidades representativas do setor.*

“Colhemos vários bons resultados com a participação no Procompí, obtivemos uma ótima redução nos desperdícios e custos, e com isso melhoramos nossa vantagem competitiva. Na tecnologia, realizamos a atualização de nossas máquinas e, conseqüentemente, alcançamos melhorias na produção.” - Rafael Lessa, Werner Madeiras

23.3 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE CERÂMICA VERMELHA DA REGIÃO DO ALTO VALE DO ITAJAÍ

Segundo dados do Sindicato da Indústria da Cerâmica Vermelha (Sindicer), o estado de Santa Catarina conta com aproximadamente 1.100 empresas do setor, empregando cerca 2.500 profissionais. Grande parte das indústrias desse setor é de pequeno e médio porte, muitas vezes empresas familiares, que demandam mão de obra especializada e informações com relação a diversos assuntos como gestão, empreendedorismo e meio ambiente.

O levantamento do Procompí verificou que muitas empresas não possuíam licença ambiental e que a grande maioria ainda queimava lenha para a produção das peças. Com esses dados, foram realizadas capacitações e consultorias ligadas à produção e preservação do meio ambiente específicas para cada uma das empresas participantes, como a troca da lenha por serragem, cavaco ou maravalha, subprodutos que produzem a mesma quantidade de calor nos fornos, mas que evitam o desmatamento.

Os resultados puderam ser medidos após o primeiro semestre da capacitação e da consultoria realizada. Por meio dos testes de chaminé, foi possível perceber uma diminuição

na emissão de poluentes. Além disso, hoje as empresas conseguem mensurar seus custos, possuem maior expectativa de venda e, principalmente, de permanência no mercado, pois criaram um associativismo que gera benefícios para todos os envolvidos, como compras coletivas e maior poder de barganha. Entre os objetivos atingidos estão a redução de 10% dos custos de produção, o aumento de produtividade em 30%, a redução de 10% de desperdício, o aumento de 30% da lucratividade, além de redução no tempo do processo produtivo em até 10%.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 104 |
| Setor: Cerâmica Vermelha |
| Território: Região do Alto Vale |
| Objetivo: Fortalecer a indústria de cerâmica vermelha na região do Alto Vale do Itajaí, estado de Santa Catarina, atuando na certificação de produtos, melhoria de processos, gestão e inovação, de forma a promover o aumento na competitividade das empresas do setor. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: |
| Capacitações: |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gestão da Inovação; • Gestão Financeira; • Processo Produtivo (Normalização, Matérias-Primas, Conformação, Secagem e Queima). |
| Consultorias Individuais: |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gestão Financeira; • Processo Produtivo. • Ações de Mercado (Visitas técnicas / Feiras) |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 30% - Aumento médio de faturamento (alcançando a meta de 30% projetada);
- 10% - Aumento médio de produtividade (alcançando a meta de 10% projetada);
- 10% - Aumento médio de receita (alcançando a meta de 10% projetada);
- 5% - Redução média de custos de produção (alcançando a meta de 5% projetada).
- Inovação na produção com a adoção de novas técnicas;
- Negociações Conjuntas com fornecedores para aquisição de matéria-prima;
- Monitoramento da produção com as ferramentas desenvolvidas nos trabalhos de

consultoria, como: Quebras, Produção Total, Tempos de Parada, Motivos de Parada;

- *Instalação de um sistema de controle de queima com controladores e inversores de frequência;*
- *Índice de satisfação dos empresários de 8,85.*

"Recebemos uma excelente capacitação, com profissionais experientes, e os conhecimentos adquiridos já estão sendo implementados na rotina da empresa. O Procompí tem trazido um ótimo resultado para o setor. Esperamos ter mais produtividade e competitividade no futuro de nossa empresa." - Cerâmica Mastelotto

"Obtivemos conceitos inovadores e mudamos nossa realidade. Os consultores e palestrantes do Procompí são muito bem avaliados." - Cerâmica Irmãos Krueger

"Por meio das Consultorias do Procompí realizamos muitas mudanças em nosso processo de trabalho e, com isso, obtivemos melhorias na produtividade da empresa." - Andreia Klitzke, Cerâmica Rolando Klitzke

Como fortalecimento da parceria entre FIESC e SEBRAE, foi desenvolvido este programa com ações de complementaridade do PREC (programa de revitalização da economia catarinense), programa do SEBRAE com o Governo do Estado de Santa Catarina, que tem como objetivo ações muito próximas ao do PROCOMPI. Com isso, conseguimos aumentar o número de ações nas empresas que aderiram os dois programas, uma vez que o recurso passa a ser maior, promovendo assim, a parceria entre todas as Instituições envolvidas nos projetos.

23.4 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE METALMECÂNICO DA REGIÃO OESTE CATARINENSE

Santa Catarina emprega 91 mil trabalhadores em seus 4.849 estabelecimentos do setor metalmeccânico, possuindo uma participação de 16,38% na indústria catarinense. Apesar de representativo, ainda existe a necessidade de aperfeiçoar as micro e pequenas empresas, pois elas carecem de métodos desenvolvidos de gestão. Após aplicação dos diagnósticos, foi traçado um plano de ação que continha:

- Realização de consultorias com objetivo de: elaborar projetos específicos para as empresas envolvidas, destacando as novas tecnologias e melhorias a serem realizadas, e orientação as empresas para implementação de melhorias, realização de capacitações para as pessoas envolvidas na implementação de melhorias nas empresas participantes do projeto;
- Adequação às normas metrológicas do setor, visando melhorar os produtos, processos e serviços às suas finalidades, para preparar as empresas para certificação com o objetivo de aumentar a competitividade e contribuir para a quebra de barreiras

comerciais e implantação na aplicação contínua de uma estratégia econômica, ambiental e tecnológica integrada aos processos e produtos, a fim de aumentar a eficiência no uso de matérias-primas, água e energia, através de ações de eficiência energética, melhorando a utilização de matéria prima, água e energia; não-geração, minimização ou reciclagem de resíduos gerados.

- Capacitação de profissionais para melhor aproveitamento energético dos sistemas, melhorando a relação de energia consumida em relação ao produto produzido. Dessa forma, pode-se reduzir o consumo de energia e manter a produtividade, ou manter o mesmo consumo de energia e ser mais produtivo. E baseado no tema estratégico, foram realizadas capacitações coletivas sobre inovação nas empresas, apoiando a priorização de projetos, definição da estratégia tecnológica (se aplicável) e investimentos.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Segunda

ID: 102

Setor: Metalmecânico

Território: Região Oeste de Santa Catarina

Objetivo: Fortalecer as empresas do setor metalmecânico do Oeste do Estado de Santa Catarina, atuando na certificação de produtos, melhoria de processos e gestão da inovação, de forma a aumentar a competitividade das empresas.

Empresas beneficiadas: 21

Ações desenvolvidas:

Capacitações coletivas:

- Gestão Financeira;
- Custos de Produção e Preço de Venda;
- Processo Produtivo;
- Gestão da Inovação.

Consultorias individuais:

- Gestão Financeira;
- Custos de Produção e Preço de Venda;
- Processo Produtivo;

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 30% - Aumento médio de faturamento (alcançando a meta de 30% projetada);
- 10% - Aumento médio de produtividade (alcançando a meta de 10% projetada);
- 10% - Aumento médio de receita (alcançando a meta de 10% projetada);
- 5% - Redução média de custos de produção (alcançando a meta de 5% projetada).

- *Criação e utilização de controle de serviço (Formulário de Serviço de Usinagem Interna) para medição do tempo de produção*
- *Melhorias na gestão de tempo do serviço, com adoção de controles e procedimentos internos*
- *Melhorias na armazenagem de produtos acabados*
- *Implantação de rotina na organização dos setores*
- *Melhora na organização e estética da recepção na entrada da empresa*
- *Reunião semanal para sugestões e planejamento com os funcionários*
- *Maior visibilidade da empresa com o lançamento do site.*

Todos os resultados previstos foram alcançados, salientando também o fortalecimento da parceria entre FIESC e SEBRAE, ao desenvolver este programa com ações de complementaridade do PREC (programa de revitalização da economia catarinense), programa do SEBRAE com o Governo do Estado de Santa Catarina, que tem como objetivo ações muito próximas ao do PROCOMPI. Com isso, conseguimos aumentar o número de ações nas empresas que aderiram os dois programas, uma vez que o recurso passa a ser maior, promovendo assim, a parceria entre todas as Instituições envolvidas nos projetos.

23.5 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE METALMECÂNICO DO PLANALTO SERRANO

Dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) indicam que existem cerca de 7 mil empresas do setor metalmeccânico em Santa Catarina, sendo que 98% são de micro e pequeno porte e geram quase 100 mil empregos no estado.

Apesar de o setor ser muito representativo em Santa Catarina, ainda existe a necessidade de aperfeiçoar as micro e pequenas empresas, pois elas carecem de métodos desenvolvidos de gestão. Por meio de diagnóstico realizado pelo Procompi, identificou-se a necessidade do aprimoramento da gestão empresarial em finanças, com redução das perdas no processo de fabricação, aumento da produtividade, controle e manutenção de equipamentos, além de gestão de qualidade do trabalho.

As empresas tinham demandas vitais para o seu desenvolvimento e aumento de sua competitividade como gestão empresarial com foco financeiro, melhorias no processo de

fabricação, controle e manutenção de equipamentos da área fabril para reduzir perdas na produtividade, além de gestão de qualidade no trabalho em equipe.

Para melhorar esse cenário, o objetivo do projeto foi capacitar e preparar 25 indústrias da região de Lages, conduzindo-as para a implementação da ABNT NBR ISO 9001:2008, que é a versão brasileira da norma internacional ISO 9001 e estabelece requisitos para o Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ). A empresa que obtém a certificação inova ao se manter dentro dos padrões internacionais de qualidade. Para tanto, foram realizadas capacitações e consultorias para identificar os processos, estabelecer indicadores de desempenho, planejar e implementar a padronização dos processos e ainda realizar uma auditoria interna para preparação da certificação.

As empresas passaram por uma estruturação técnica nas áreas financeira, de produção e de processos. O Procompi promoveu uma visão com foco na inovação junto aos empresários, que começaram a medir o tempo de produção, com melhorias na gestão de tempo do serviço e adoção de controles e procedimentos internos, além de melhorias na armazenagem de produtos acabados e implantação de rotina na organização dos setores, por meio da metodologia do 5S.

Como resultado, 70% das empresas fizeram a implementação completa de novos processos de gestão e 24% das empresas optaram por buscar a certificação ISO 9001:2008 junto a Organismos Certificadores (OC) no mesmo ano em que o projeto foi implementado. A contratação feita de forma coletiva resultou em uma otimização de custos com os procedimentos necessários para a certificação.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Segunda |
| ID: 103 |
| Setor: Metalmecânico |
| Território: Região do Planalto Serrano/SC |
| Objetivo: Fortalecer as empresas do setor metalmecânico da região serrana do estado de Santa Catarina, atuando na certificação de produtos por meio da implementação de um sistema de gestão da qualidade, baseado na NBR ISO 9001:2008, além da melhoria de processos e gestão da inovação, de forma a elevar a competitividade do setor. |
| Empresas beneficiadas: 25 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitação e Consultoria sobre Requisitos de implantação da NBR ISO 9001:2008;• Consultorias em Melhoria e Gerenciamento dos Processos de Fabricação; |

- Auditorias Internas da Qualidade;
- Fundamentos da Excelência;
- Consultoria para Planejamento e estratégia visando a padronização, de procedimentos e elaboração de novos padrões;
- Consultoria para Implantação de práticas de Gestão de Recursos na Empresas.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 30% - Aumento médio de faturamento (alcançando a meta de 30% projetada);
- 10% - Aumento médio de produtividade (alcançando a meta de 10% projetada);
- 10% - Aumento médio de receita (alcançando a meta de 10% projetada);
- 5% - Redução média de custos de produção (alcançando a meta de 5% projetada);
- 6 empresas conquistaram a NBR ISO 9001:2008;
- Fortalecimento do associativismo, através de reuniões em grupos, visitas técnicas e participação em feiras do setor.

Todos os resultados previstos foram alcançados, salientando também o fortalecimento da parceria entre FIESC e SEBRAE, ao desenvolver este programa com ações de complementaridade do PREC (programa de revitalização da economia catarinense), programa do SEBRAE com o Governo do Estado de Santa Catarina, que tem como objetivo ações muito próximas ao do PROCOMPI. Com isso, conseguimos aumentar o número de ações nas empresas que aderiram os dois programas, uma vez que o recurso passa a ser maior, promovendo assim, a parceria entre todas as Instituições envolvidas nos projetos.

"Muitas horas de consultorias, ajustes de cronograma e capacitações. Novos projetos começando, novos parceiros entrando, e o trabalho não para. Porém, em alguns momentos colhemos os frutos, seja no aumento da produtividade, na redução de custos, no 5S bem feito, no layout muito mais eficiente, um processo mapeado ou a conquista da ISO 9001:2008." - Potenza, Fabricação de Equipamentos Hidráulicos.

23.6 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE CERÂMICA VERMELHA DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ

Os esforços deste programa são complementares ao projeto Desenvolvimento das empresas do setor de cerâmica vermelha do Vale do Rio Tijucas de Santa Catarina (nº 144) bem, como aos esforços de Fortalecimento de Polos Industriais que o SEBRAE/SC está desenvolvendo em parceria com o governo do Estado de Santa Catarina, que tem como objetivo de implementar melhorias de gestão, processo e produto em micro e pequenas empresas de 40 polos industriais de Santa Catarina.

De modo geral, foram desenvolvidas através do PROCOMPI as seguintes ações: análise da situação atual e priorização de atividades de acordo com a necessidade dos empresários;

formação de estímulo à cooperação dos núcleos setoriais; ações de mercado (participação em feiras e visitas técnicas) e também atuando no módulo de marketing/vendas; planejamento estratégico com o objetivo de criar estratégias capazes de aumentar o índice de vendas e investimentos das empresas; gestão financeira, proporcionado aos empresários avaliar e melhorar o desempenho financeiro das empresas, resultando na melhoria do controle para utilizar na tomada de decisão, além de melhoria de seus processos de gestão e inovação.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Quarta

ID: 143

Setor: Cerâmica Vermelha

Território: Vale do Itajaí/SC

Objetivo: Desenvolver e fortalecer as empresas do setor de cerâmica vermelha da região do Alto Vale do Itajaí, Estado de Santa Catarina, pelo aumento da competitividade das indústrias atuando com ações de marketing, gestão financeira, gestão e inovação e ensaios de chaminé, além de ações de mercado.

Empresas beneficiadas: 27

Ações desenvolvidas:

Capacitações:

- Gestão Financeira;
- Gestão Ambiental;
- Marketing e Vendas;
- Gestão da Inovação;
- Linhas de fomento para captação de recursos.

Consultorias Individuais:

- Gestão Financeira;
- Marketing e Vendas.
- Análises e Amostragens de Poluentes Atmosféricos;

Ações de mercado (visitas técnicas, participação em feiras e negociações conjuntas).

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 12% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 5% prevista);
- 16% - Aumento médio de lucratividade (superando a meta de 5% prevista);
- 15% - Aumento médio de vendas (superando a meta de 5% prevista);
- 11% - Redução média de emissão de poluentes (superando a meta de 7% prevista);

- *14% - Redução média de redução de custos (superando a meta de 5% prevista);*
- *Participação na Maior Feira do Setor – ANICER em Belém/PA e também Expocever – Rio do Sul/SC;*
- *Visitas técnicas em empresas do grupo e outras empresas do mesmo setor;*
- *Negociações conjuntas (compra de matéria prima e venda de produtos em caráter coletivo);*
- *Parcerias com outras instituições (SEBRAE local, SENAI local e SOCIESC).*

Com a parceria de outras instituições (SENAI e SEBRAE) conseguimos algumas ações não previstas no projeto, no objetivo de complementar as ações do PROCOMPI e com foco no desenvolvimento das indústrias participantes do Programa. O Sindicato não havia participado de nenhuma ação que voltasse para o aumento da competitividade e com a nossa parceria, hoje encontra-se muito fortalecido, com diversas atividades e o grupo completamente unido, temos a expectativas de futuramente realizar mais um trabalho com o grupo, pois além de dedicados e comprometidos, as empresas estão muito próximas, facilitando a logística em todos os aspectos.

23.7 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE CERÂMICA VERMELHA DA REGIÃO DE VALE DO RIO TIJUCAS DE SANTA CATARINA

Os esforços deste programa são complementares ao projeto Desenvolvimento dos Setores de Cerâmica vermelha e Blocos de Concreto do Vale do Itajaí (nº 143), bem, como aos esforços de Fortalecimento de Polos Industriais que o SEBRAE/SC está desenvolvendo em parceria com o governo do Estado de Santa Catarina, que tem como objetivo de implementar melhorias de gestão, processo e produto em micro e pequenas empresas de 40 polos industriais de Santa Catarina.

De modo geral, foram desenvolvidas através do PROCOMPI as seguintes ações: análise da situação atual e priorização de atividades de acordo com a necessidade dos empresários; formação de estímulo à cooperação dos núcleos setoriais; ações de mercado (participação em feiras e visitas técnicas) e também atuando no módulo de marketing/vendas; planejamento estratégico com o objetivo de criar estratégias capazes de aumentar o índice de vendas e investimentos das empresas; gestão financeira, proporcionado aos empresários

avaliar e melhorar o desempenho financeiro das empresas, resultando na melhoria do controle para utilizar na tomada de decisão, além de melhoria de seus processos de gestão e inovação.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Quarta |
| ID: 144 |
| Setor: Cerâmica Vermelha |
| Território: Vale do Tijucas/SC |
| Objetivo: Desenvolver e fortalecer as empresas do setor de cerâmica vermelha da região de Tijucas do Estado de Santa Catarina, pelo aumento da competitividade das indústrias atuando com ações de marketing, gestão financeira, gestão e inovação e ensaios de chaminé, além de ações de mercado. |
| Empresas beneficiadas: 27 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Gestão Ambiental;• Marketing e Vendas;• Gestão da Inovação;• Linhas de fomento para captação de recursos. Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão Financeira;• Marketing e Vendas.• Análises e Amostragens de Poluentes Atmosféricos; Ações de mercado (visitas técnicas, participação em feiras e negociações conjuntas). |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *12% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 5% prevista);*
- *16% - Aumento médio de lucratividade (superando a meta de 5% prevista);*
- *11% - Aumento médio de vendas (superando a meta de 5% prevista);*
- *28% - Redução média de emissão de poluentes (superando a meta de 7% prevista).*
- *Participação na Maior Feira do Setor – ANICER em Belém/PA e também Expocever – Rio do Sul/SC;*
- *Visitas técnicas em empresas do grupo e outras empresas do mesmo setor;*
- *Negociações conjuntas (compra de matéria prima e venda de produtos em caráter coletivo);*
- *Parcerias com outras instituições (SEBRAE local, SENAI local e SOCIESC).*

Com a parceria de outras instituições (SENAI e SEBRAE) conseguimos algumas ações não previstas no projeto, no objetivo de complementar as ações do PROCOMPI e com foco no desenvolvimento das indústrias participantes do Programa. O Sindicato não havia participado de nenhuma ação que voltasse para o aumento da competitividade e com a nossa parceria, hoje encontra-se muito fortalecido, com diversas atividades e o grupo completamente unido, temos a expectativas de futuramente realizar mais um trabalho com o grupo, pois além de dedicados e comprometidos, as empresas estão muito próximas, facilitando a logística em todos os aspectos.

23.8 DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS DO SETOR DE BLOCOS DE CONCRETO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ DE SANTA CATARINA

A construção civil, tanto regional como nacionalmente, atua cada vez mais em sua industrialização e isso vem sendo percebido nas crescentes exigências das empresas construtoras quanto a qualidade e prestação de serviços. Para contemplar este quadro, as iniciativas de parte do governo, como os programas PSQs e o PBQPH veem exigindo das construtoras maior capacitação do corpo técnico de todos os envolvidos, o que os qualifica a selecionar fornecedores e escolher produtos.

Essas iniciativas, promotoras de mudanças nos modelos e sistemas construtivos adotados, nos provocam a intensificar ações de forma a preparar os fabricantes de blocos de concreto para alvenaria e pavimentação de Santa Catarina, hoje pouco articulados e com necessidades cada vez maiores.

Num cenário onde tem crescido a demanda por esses produtos e que, na medida do possível, os fabricantes tem atendido as solicitações de mercado, o que nos preocupa são as questões ligadas à qualidade do produto, o que pode prejudicar a imagem deste segmento.

Esse setor é caracterizado por empresas que nasceram pequenas e onde, na maioria dos casos, o proprietário é o responsável por tudo. O processo produtivo das fábricas varia entre o manual e o automatizado, mas, em grande parte, sem um sistema de qualidade implantado. O preço é formado pelo mercado, copiado da concorrência, principalmente das grandes empresas do setor, além de uma acentuada diferença de preços de produtos semelhantes em diferentes regiões do estado, o que demonstra a falta de conhecimento dos custos dos mesmos. A dificuldade em saber o que controlar acarreta em baixa produtividade e perdas elevadas, com pouca percepção da competitividade dos produtos. O segmento, em Santa Catarina é caracterizado por um grande número de micro e pequenas indústrias, espalhados por todo estado.

Foi a partir dessas constatações que identificamos diversas deficiências na gestão deste tipo de pequenas e médias indústrias. A falta de conhecimento do sistema de produção e de seu controle, do mercado, do cliente, do real concorrente, da visão de cooperativismo e de que realmente vendem tem levado ao questionamento da continuidade do negócio para muitos desses esses empresários.

De modo geral, foram desenvolvidas as seguintes ações: análise da situação atual e priorização de atividades de acordo com a necessidade dos empresários; formação de estímulo à cooperação dos núcleos setoriais; ações de mercado (participação em feiras e visitas técnicas), atuando no módulo de processo produtivo e no módulo de gestão financeira, proporcionado aos empresários avaliar e melhorar o desempenho financeiro e processos das empresas, resultando na melhoria do controle para utilizar na tomada de decisão, além de melhoria de seus processos de gestão e inovação.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Quarta |
| ID: 145 |
| Setor: Construção Civil |
| Território: Vale do Itajaí/SC |
| Objetivo: Desenvolver e fortalecer a competitividade das micro e pequenas indústrias do setor de Blocos de Concreto da região do Vale do Itajaí, no Estado de Santa Catarina, buscando promover o aumento do grau de inovação, da produtividade e competitividade, bem como o acesso dessas empresas a novos mercados. |
| Empresas beneficiadas: 11 |
| Ações desenvolvidas: Capacitações Coletivas: <ul style="list-style-type: none">• Finanças Industriais;• Custos e Preço de Venda;• Planejamento Financeiro;• Gestão da Inovação;• Linhas de Financiamento para captação de recursos.• Processo Produtivo. Consultorias Individuais: <ul style="list-style-type: none">• Gestão da Qualidade;• Processo Produtivo. Ações de mercado (visitas técnicas, Feira e negociações conjuntas). |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 16% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 5% prevista);
- 12% - Aumento médio de lucratividade (superando a meta de 5% prevista);
- 10% - Redução médio de custos (superando a meta de 5% prevista);
- Participação na Maior Feira do Setor – ConcreteShow em São Paulo;
- Visitas técnicas em empresas do grupo e outras empresas do mesmo setor;
- Negociações conjuntas (compra de matéria prima e venda de produtos em caráter coletivo);
- Parcerias com outras instituições (SEBRAE local, SENAI local e SOCIESC);
- Elaboração de materiais de publicidade para divulgação das empresas.

Todas as metas do projeto foram alcançadas; A parceria entre as empresas contribui muito para o desenvolvimento de todo o setor de blocos de concreto, artefatos de cimento e pré-moldados de Santa Catarina nunca teve um projeto voltado ao aumento da competitividade e com o PROCOMPI tivemos uma ótima oportunidade para desenvolver essas indústrias que necessitavam destas ações.

Com a parceria de outras instituições (SENAI e SEBRAE) conseguimos algumas ações não previstas no projeto, no objetivo de complementar as ações do PROCOMPI e com foco no desenvolvimento das indústrias participantes do Programa. O Sindicato não havia participado de nenhuma ação que voltasse para o aumento da competitividade e com a nossa parceria, hoje se encontra muito fortalecido, com diversas atividades e o grupo completamente unido, temos a expectativas de futuramente realizar mais um trabalho com o grupo, pois além de dedicados e comprometidos, as empresas estão muito próximas, facilitando a logística em todos os aspectos.

24 SERGIPE

24.1 APL DE MÓVEIS

A expansão do mercado imobiliário e a alta no consumo das classes de renda mais baixas têm impulsionado o crescimento da indústria brasileira de móveis.

De acordo com dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), no ano de 2012 foram contabilizados 175 estabelecimentos do setor de madeira e móveis no estado de Sergipe, que empregam, no total, mais de 2 mil trabalhadores formais. A implantação do projeto Procompi veio da importância econômica do setor no estado – tanto como gerador de renda quanto de empregos –, da necessidade de apoio a ações que seriam de difícil execução se feitas individualmente, e da necessidade de um aumento da qualidade na gestão financeira e ambiental das empresas, objetivando o aumento da lucratividade e o acesso a novos mercados.

Para definir as capacitações e consultorias, foi levada em consideração a Lei No 12.305/2010, que instituiu a Política Nacional de Resíduos Sólidos, a qual estabelece às indústrias a adequação da manutenção de seus resíduos por meio do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos. As atividades do setor resultam na geração de serragem, maravalhas, retalhos, borras de tinta e no descarte dos resíduos de embalagens de tintas, sendo estes os que apresentam maiores problemas de gerenciamento. Com o projeto, foi elaborado um Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos para as 14 empresas participantes, com o objetivo de iniciar uma administração adequada de resíduos de acordo com a legislação ambiental. Esse trabalho trouxe ao setor conhecimento e embasamento para tratar adequadamente seus resíduos, contribuindo com a preservação do meio ambiente. Além disso, as empresas participantes contabilizaram, em média, um aumento de 8% na produtividade e de 6% no faturamento.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 78 |
| Setor: Madeira e Móveis |
| Território: Aracaju, Itabaiana e Lagarto |
| Objetivo: Promover o desenvolvimento sustentável do Arranjo Produtivo Moveleiro de Sergipe, por meio de capacitação em gestão financeira e gestão de resíduos, objetivando o aumento da lucratividade e o acesso do setor a novos mercados. |
| Empresas beneficiadas: 14 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Consultorias de Gestão Empresarial e Mapeamento de Processos com Implantação de um software de gestão empresarial; • Assessoria em Gestão Ambiental para Elaboração do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos das empresas; • Consultoria em Gestão Empresarial e Mapeamento de processo com foco na produção. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *8% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 5% projetada);*
- *6% - Aumento médio de faturamento (superando a meta de 3% projetada);*
- *Todas as empresas implementarem o software de gestão empresarial;*
- *Todas as empresas realizaram o plano de gerenciamento de resíduos, gerando melhorias nos processos de produção e de gestão de resíduos sólidos.*

“Inicialmente, a participação da empresa no Procompi foi desafiadora. Começamos a controlar os dados e os resultados da empresa de uma maneira mais constante, dados estes que muitas vezes, na correria no dia a dia, passavam despercebidos. Através desse controle, pudemos visualizar exatamente se havia lucro ou não, e analisar como esse lucro se alternava. Desta forma, tomamos ciência dos períodos de alta e baixa nas vendas, podendo, com isso, nos planejar melhor para maximizar o lucro e evitar futuros prejuízos.” Mega Móveis

24.2 ADEQUAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE CERÂMICA À LEGISLAÇÃO AMBIENTAL

A indústria ceramista em Sergipe tem grande importância para a economia do Estado, por se tratar de uma potencialidade em virtude de suas características geográficas, por ser uma importante fonte geradora de emprego e renda, apresentar uma estrutura empresarial diversificada e contar com o apoio de um sindicato bastante atuante.

Apesar disso, as empresas têm encontrado dificuldades em se adequar às normas estabelecidas pelos órgãos de fiscalização ambiental, devido à carência de instrução e assessoria técnica. Isso tem dificultado o acesso ao crédito e a novos mercados, tornando as empresas menos competitivas.

Diante do cenário atual, houve a grande necessidade das indústrias se adequarem as normas técnicas da legislação ambiental, cujo foco é trabalhar corretamente e aumentar a competitividade do setor perante o mercado Nacional.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 131 |
| Setor: Cerâmica Vermelha |
| Território: Baixo São Francisco, Agreste Central e Sul |
| Objetivo: Assessorar as empresas na adequação à legislação ambiental vigente visando sua regularização junto aos órgãos de fiscalização do Estado, a fim de torna-las mais competitivas no mercado. |
| Empresas beneficiadas: 21 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Capacitações Coletivas e Consultorias Individuais em Legislação Ambiental, com foco nas exigências dos órgãos fiscalizadores do estado, para a regularização das empresas |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 15% - Aumento médio de produtividade (superando a meta de 5% projetada);
- 47% - Aumento médio da parcela de matéria prima oriunda de fontes renováveis;
- 95% das empresas atenderam a legislação ambiental;

O projeto gerou ótimos resultados, permitindo inclusive a elaboração de uma cartilha ambiental, não prevista originalmente no projeto. Com os resultados alcançados outras empresas que não participaram do projeto, apesar de terem sido convidadas, demonstraram interesse em participar de novas edições, caso um projeto similar seja aprovado novamente para o estado.

25 TOCANTINS

25.1 PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL - FORMAÇÃO DO EMPRESÁRIO DO SETOR DE PANIFICAÇÃO

O projeto do setor de alimentos em Tocantins buscava dar continuidade ao estímulo iniciado em 2006, quando as indústrias de panificação receberam o primeiro apoio do Procompi. Tinha como objetivo atender as empresas com consultorias e treinamentos focados no desenvolvimento de melhores técnicas de gestão e de produção.

Em seu início o projeto contou com a realização de um diagnóstico empresarial que apontou oportunidades para a realização de:

- Consultorias em Gestão Empresarial, voltada para ações de organização, planejamento, desenvolvimento e acompanhamento das atividades e atribuições dos colaboradores.
- Consultorias em Gestão Financeira, aplicando controles financeiros de fluxo de caixa, acompanhamento do faturamento, lucratividade e despesas das empresas.
- Consultorias em Gestão da Produção, aplicando controles de produção, ações de higiene, layout do setor produtivo, aprimoramento da produção e aplicação de modelos de gestão.

Foram alcançados diversos resultados, dentre os quais destacam-se:

- Desenvolvimento de missão, visão e valores das empresas.

- Organização geral, definição de funções e atribuições dos colaboradores
- Organização financeira das empresas, promovendo o entendimento sobre a importância do acompanhamento da saúde financeira
- Possibilidade de planejar novos investimentos e de atuar de forma consciente quanto à sua lucratividade e despesas.
- Mudança de hábitos de higiene no setor produtivo - qualidade de produtos e de vida para os colaboradores
- Mudança estratégica do layout do setor produtivo, reduzindo o tempo de produção e aumentando a quantidade dos produtos.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|--|
| Chamada: Primeira |
| ID: 79 |
| Setor: Alimentos e bebidas – Panificação |
| Território: Palmas e Araguaína |
| Objetivo: Desenvolver as indústrias do setor de panificação através da inovação de seus processos, reduções do lead time de produção e aumentando a produtividade, obtendo a lucratividade. |
| Empresas beneficiadas: 18 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none"> • Gestão Financeira; • Gestão Empresarial; • Gestão da Produção. |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 35% - Aumento médio de postos de trabalho (superando a meta de 10% projetada);
- 42% - Aumento médio do volume de negócios (superando a meta de 12% projetada);
- 15% - Aumento médio do mix de produtos (superando a meta de 10% projetada);
- 7% - Melhoria no layout do setor de produção (superando a meta de 2% projetada);
- 4 inovações nos processos;
- Aumento do Associativismo (visitas técnicas e reuniões com os empresários).

"O PROCOMPI beneficiou muito meu empreendimento que tenho há 10 anos, nos dando a oportunidade de renovar nossa administração e colocá-lo em prática. Agora estamos com a panificadora lotada de clientes, e somos bem vistos aos olhos da sociedade, seguimos o que foi repassado nas palestras e hoje a produção da Panificadora aumentou 40%, foi uma grande melhoria." Sra. Maria Lúcia Nunes Ribeiro, empresária da Panificadora Cheirinho de

De modo geral, o projeto proporcionou às empresas, um bom desenvolvimento, fazendo com que elas evoluíssem e trabalhassem a visão de continuidade. A maior expectativa é que essas empresas inovem e procurem investir em maquinário, em estrutura física e em pessoas, de acordo com a sua capacidade financeira, adotando novos modelos empresariais e aprimorando sua produção para que eles continuem com o crescimento do seu negócio.

25.2 PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO PARA INDÚSTRIAS DO MOBILIÁRIO DO TOCANTINS

O mercado moveleiro do Tocantins está em expansão. O segmento cresce a cada ano e com ele crescem também os desafios dos empresários e empreendedores deste setor. Segundo dados de pesquisa da Universidade Federal do Tocantins (UFT), os desafios mais significativos são de aspecto financeiro: 70% dos empresários entrevistados nas cidades de Palmas, Paraíso do Tocantins e Porto Nacional afirmam encontrar entraves na liberação de financiamento e mais de 60% tem dificuldades quanto ao capital de giro e altas taxas tributárias cobradas. Além disso, um índice de 40% dos empresários relata a falta de incentivos fiscais como um grande problema.

Os pequenos negócios ligados à madeira e móveis precisam estar abertos para a renovação de estratégias que possam garantir um diferencial competitivo e, assim, crescer cada vez mais e se sobressair no mercado. É importante que as empresas tenham design próprio, principalmente aquelas que almejam o mercado externo, focando preferências e padrões determinados pelo público a ser atendido, o que garante credibilidade e visibilidade.

O design atua de forma a integrar ao produto às necessidades do mercado, demandas que são antecipadas por estratégias de marketing da empresa. Conhecer os hábitos, a cultura e as necessidades do público-alvo a ser atingido e transferir estas informações para o produto são funções do design, o que permite agregar valor às peças.

RAIO-X DO PROJETO

Chamada: Primeira

ID: 81

Setor: Madeira e móveis

Território: Tocantins

Objetivo: Fortalecer uma cadeia produtiva que, apesar de tradicional, ainda não havia logrado alcançar lugar de destaque na economia do estado.

Empresas beneficiadas: 10

Ações desenvolvidas:

Seminários:

- Gestão Financeira;
- Gestão Empresarial;
- Gestão da Produção.

Consultorias Individuais:

- Gestão Financeira;
- Gestão Empresarial;
- Gestão da Produção.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- 18% - Aumento médio de postos de trabalho (superando a meta de 15% projetada);
- 174% - Aumento médio de faturamento (superando a meta de 15% projetada);
- 42% - Aumento médio de lucratividade (superando a meta de 10% projetada);
- 80% - Elaboração e implantação de novo modelo de gestão (superando a meta de 50% projetada);
- 34% - Melhoria no layout do setor de produção (superando a meta de 3% projetada);
- 33% - Aumento médio da capacidade instalada (superando a meta de 10% projetada).

"O programa Procompi, foi muito importante para a nossa empresa, devido a implantação de algumas consultorias que melhoraram o nosso desenvolvimento, tanto produtivo como administrativo, melhorias, vendas e produção, na questão qualidade. O projeto foi satisfatório e queremos que continuem o programa para ampliar ainda mais os nossos negócios".
Cheysson Evangelista Rodrigues Lima, empresário da DESTAK Móveis

Os avanços desse projeto ocorreram principalmente pelo despertar dos empresários em planejar, dirigir e controlar as ações de suas empresas. O investimento em maquinário e em treinamentos específicos da área é um processo contínuo na evolução e no bom desempenho das empresas.

25.3 PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO PARA AUMENTO DA COMPETITIVIDADE DO SETOR DE CONFECÇÃO DA REGIÃO CENTRAL E NORTE DO TOCANTINS

O Tocantins passa por um momento de mudanças e desenvolvimento regional bastante acelerado. Com a chegada de grandes empresas a demanda está aquecida e o setor da confecção tem grande potencial para aproveitar essas mudanças, uma vez que o estado fica distante dos grandes centros de compras e isso possibilita o atendimento da demanda local.

Outro fator relevante relacionado à localização geográfica é que, por fazer divisa com cinco estados, pode-se facilmente atender a demanda das regiões fronteiriças do MA, PA, PI, BA e GO. Além disso, com a inauguração do novo Shopping em Palmas e com a previsão de instalação de outros dois em Araguaína, grandes lojas varejistas podem se tornar clientes das indústrias de confecção do Tocantins.

De qualquer maneira, para atender as exigências do mercado e das demandas identificadas, as indústrias de confecção de Palmas e Araguaína necessitam desenvolver padrões de qualidade elevados e também desenvolver técnicas de gestão que garantam a elas mais competitividade.

RAIO-X DO PROJETO

| |
|---|
| Chamada: Terceira |
| ID: 132 |
| Setor: Têxtil e Confecções |
| Território: Palmas e Araguaína |
| Objetivo: Fortalecer a gestão das empresas atendidas no projeto por meio da qualificação com foco na modernização da gestão e na utilização de mecanismos de inovação, possibilitando a ampliação do conhecimento sobre padrões de produção, adequação de processos para melhoria da qualidade e acarretando a redução nos custos e o aumento do faturamento das indústrias. |
| Empresas beneficiadas: 21 |
| Ações desenvolvidas: <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico empresarial• Consultoria em Gestão da Produção• Capacitação em "Inovação Tecnológica na Confecção" |

RESULTADOS ALCANÇADOS

- *Finalístico – Aumento de 90% da produtividade das empresas avaliada por meio do*

tempo por peça produzida (Meta superada – 10%)

- *Intermediário – 100% das empresas declaram ter reduzido custos de produção*
- *Intermediário – 90% das empresas implementaram indicadores para avaliar e monitorar a eficiência de sua produção*
- *Tema estratégico – Inovação – 5 projetos de inovação elaborados pelas empresas*
- *Layout - 80% das empresas fizeram suas adequações de espaços, com novas formações de Lay-Out, se preocupando com corredores de acesso, separando os setores dentro do seu espaço, delimitando cada um.*
- *Sistema de produção - 90% das empresas foram implantados formulários de produção para controle do mesmo, e 90% destes já tem este resultados expostos em quadros visuais dentro dos setores de produção, e já trabalham cronometrando as peças a serem fabricadas para colocar metas justas, para serem cobradas entre os grupos de produção.*
- *Ergonomia - 80% das empresas fizeram mudanças nas instalações elétricas formando calhas elétricas aéreas, melhorando sensivelmente a distribuição da iluminação. Com a aquisição de “cavaletes” e mesas na altura correta, com o objetivo que operadora possa coletar sua peça para execução do serviço dentro da ergonomia requerida, ocasionando com isso um esforço menor, e melhorando o rendimento da mesma durante o expediente de trabalho. Atualmente 70% adquiriram cadeiras ergonômicas para seus operadores melhorando a fadiga do trabalho.*
- *Formação de preços - 100% das empresas já estão fazendo seus preços de custos dentro da realidade de suas empresas, sem esquecer nenhum item, fazendo o chamado “pé-da-letra”, 100% adquiriram computadores ou já possuíam para execução do mesmo através da planilha de custo 10.0, usando a tecnologia como aliada na rapidez do processo de confecção do preço de custo.*

ANEXO B: Lista das empresas beneficiadas

[1ª CHAMADA]

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|--|------------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 1 | A.S. VALE - ME | 11.001.601/0001-35 |
| | C'D AGOSTINI - ME | 07.931.399/0001-73 |
| | CÉLIO PEREIRA - ME | 14.362.842/0001-06 |
| | E.A MORAES | 08.933.528/0001-25 |
| | F.C. REIS | 34.713.487/0001-71 |
| | IRMÃOS OLIVEIRA LTDA. | 02.395.652/0001-06 |
| | LATICÍNIOS BURITI LTDA. | 84.329.242/0001-13 |
| | LUCINEI DE OLIVEIRA MARCELINO - ME | 07.690.483/0001-42 |
| | LUIZ HELOSMAN DE FIGUEIREDO | 04.510.319/0001-18 |
| | M.C.N. NASCIMENTO | 10.859.058/0001-49 |
| | ROCHA FILHOS LTDA. | 04.463.045/0001-53 |
| | S.Q. COSTA - ME | 08.805.252/0001-08 |
| | DALLAMARIA & DALARIA LTDA | 01.450.817/0001-24 |
| | PEREIRA DA SILVA-ME | 04.288.185/0001-32 |
| | JOÃO G. DE SOUZA & CIA LTDA. | 04.065.751/0001-47 |
| | V. JOÃO MAHLE - ME | 07.968.125/0001-59 |
| | O.J. SOLIVO - ME | 08.182.624/0001-89 |
| ROSAMÉLIA PANIFICADORA E CONFEITARIA - LTDA. | 10.208.783/0001-57 | |
| J. LIRA JUCA | 09.321.937/0001-33 | |
| J. A FRAGOSO DANTAS - ME | 00.284.843/0001-67 | |

AC

SETOR: MINERAÇÃO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|--|--------------------|
| 2 | R.N.A. LEITE - ME | 05.286.284/0001-48 |
| | ANTONIO J. NASCIMENTO ME | 07.091.654/0001-17 |
| | AGIOLFI INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. | 09.367.173/0001-17 |
| | CERÂMICA REDENÇÃO IND. , COM. IMP E EXP. LTDA. | 12.143.019/0001-76 |
| | CERÂMICA T.J BARRO VERMELHO IMP. E EXP. LTDA. | 02.561.629/0001-50 |
| | F.J.F SOSTER LTDA. | 13.307.331/0001-58 |
| | ARISITIDES F. JÚNIOR | 84.324.326/0001-64 |
| | PAIVA NUNES INDÚSTRIA E COMÉRCIO | 05.396.205/0001-51 |
| | CERÂMICA SÃO LUCAS LTDA | 04.131.717/0001-23 |
| | AMANCIO LOPES & CIA LTDA. | 08.267.731/0001-00 |
| | DINIZ & TOSCHI LTDA. | 05.952.908/0001-19 |
| | CONQUISTA REPRESENTAÇÕES E ADMINISTRAÇÃO LTDA. | 14.356.976/0001-06 |
| | RAIMUNDO NONATO QUINTELA RODRIGUES - ME | 05.471.790/0001-07 |
| | OLIVEIRA & NERY LTDA. | 08.459.556/0001-52 |
| | S. R. DOS SANTOS SOLON - ME | 05.290.740/0001-23 |
| | DRAGA SANTO ANTONIO LTDA. | 63.591.861/0001-01 |
| | F. J. PEREIRA SILVA | 04.781.104/0001-31 |
| IRMÃOS QUINTELA IND., COM. E SERVIÇO DE TERRAPLANAGEM LTDA. | 03.910.564/0001-50 | |
| M & Z INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. | 63.601.116/0001-04 | |

AC

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | | |
|-------------------------|---------------------------------|--------------------|--|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 4 | DETALHES MÓVEIS | 13.491.284/0001-08 | |
| | JAL MARCENARIA | 13.142.507/0001-21 | |
| | VN MARCENARIA | 05.816.412/0001-18 | |
| | COMPLEMENTO D ARTE E DECORAÇÃO | 07.330.127/0001-18 | |
| | GLOBAL MÓVEIS | 03.708.262/0001-01 | |
| | MADEIRAS DO BRASIL | 10.925.899/0001-07 | |
| | ESQUADROS | 10.885.523/0001-16 | |
| | PONTOQUALY | 37.898.780/000149 | |
| | DESTAK MARCENARIA | 13.640.296/0001-57 | |
| | J P MOVEIS E ESQUADRIAS | 10.748.781/0001-50 | |
| | DESIGNE MOVEIS PERSONAL | 13.640.433/0001-53 | |
| | AKY CAPOTARIA | 13.382.992/0001-00 | |
| | GIU MÓVEIS | 12.501.615/0001-80 | |
| | BDESIGNE | 01.050.237/0001-40 | |
| | ITALMAR MADEIRAMENTOS | 40.912.545/0001-99 | |
| | FABRICATO | 01.088.941/0001-91 | |
| | ESPAÇO IND DE MOVEIS e ESQ LTDA | 40.917.908/0001-89 | |
| | D'ZAMP ESTOFADOS LTDA - EPP | 07.409.911/0001-16 | |
| | SCALA MARCENARIA | 10.474.103/0001-47 | |
| | VIVER DE ARTE | 03.797.673/0001-02 | |
| | CM MARCENARIA | 13.674.273/0001-63 | |
| | EMEL - MÓVEIS PLANEJADOS | 04.698.144/0001-14 | |
| | ARTES ESTOFADOS | 06.034.257/0001-40 | |
| | MARCENARIA NOVO LAR | 11.580.144/0001-80 | |
| | MOVELARIA RL | 08.412.599/0002-63 | |
| | AL | | |

| SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES | | | |
|----------------------------|---|--------------------|--|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 5 | EUNICE DA SILVA LAURENTINO - ME | 12.384.475/0001-08 | |
| | LINDA FULÔ CONFECÇÕES LTDA. | 07.981.612/0001-51 | |
| | LARISSA NUNES MENTA LIMÃO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES DE ROUPAS LTDA. - ME | 15.226.992/0001-47 | |
| | CONFECÇÕES DE ROUPAS LTDA. - ME | 07.981.612/0001-51 | |
| | VARGAS LISBOA IND. E COM. DE CONFECÇÕES LTDA. | 04.272.392/0002-80 | |
| | MT DE ARAÚJO ME | 08.765.907/0001-53 | |
| | HELENA KARINE DE BARROS ACIOLI - ME | 02.149.206/0001-03 | |
| | PEDROSA DE MELO & CIA LTDA. - EPP | 41.183.088/0001-01 | |
| | WALDER LIRA NUNES - ME | 03.099.893/0001-62 | |
| | PADRÃO UNIFORMES INDÚSTRIA E COMÉRCIO | 08.013.954/0001-40 | |
| | CAROL PAZ LTDA. | 05.098.828/0001-48 | |
| | DA ROSA ROUPARIA | 14.438.734/0001-61 | |
| | ALBATROZ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES DE ROUPAS LTDA.-ME | 08.014.225/0001-09 | |
| | MARILUCE SANTOS COSTA - MEI | 12.494.896/0001-91 | |
| | GABRIELLA CSTRO JATOBA LINS / MARILIA LIMA HERRMANN - M&G | 14.943.487/0001-50 | |
| | ALBUQUERQUE E AMORIM FILHO COMERCIO LTDA ME | 07.671.201/0001-60 | |
| | FARIAS E ARAÚJO LTDA | 35.629.104/0001-44 | |
| | CALIENT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 70.013.305/0001-13 | |
| | AL | | |

| SETOR: CONSTRUÇÃO CIVIL | | |
|-------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 6 | DACAL ENGENHARIA LTDA | 35.732.452/0001-42 |
| | SANCO ENGENHARIA LTDA | 01.393.074/0001-06 |
| | CONSTRUART LTDA | 12.945.994/0001-06 |
| | MCG CONSTRUÇÕES E SERVIÇOS LTDA | 07.539.089/0001-08 |
| | CONTRO CONSTRUÇÃO E PAVIMENTAÇÃO LTDA | 10.253.924/0001-53 |
| | ARAÚJO BARROS CONSTRUÇÕES | 12.485.983/0001-82 |
| | V2 CONSTRUÇÕES LTDA | 08.445.132/0001-39 |
| | ENGEMAT ENGENHARIA DE MATERIAIS LTDA | 41.157.967/0001-69 |
| | CONSTRUTORA ASSUMPÇÃO | 08.499.279/0001-01 |
| | ENENGI EMPRESA NACIONAL DE ENG. E CONSTR. LTDA | 10.823.219/0001-44 |
| | CRITÉRIO ENGENHARIA LTDA | 05.786.268/0001-14 |
| | AM CONSTRUÇÕES | 08.529.031/0001-46 |
| | ARCONS CONSTRUÇÕES LTDA | 10.610.031/0001-18 |
| | PLANO A | 00.405.532/0001-09 |
| | CONSTRUTORA MOGNO LTDA | 04.590.305/0001-51 |
| | AQUITETO | 24.172.033/0001-87 |
| | CONTRATO | 01.180.024/0001-32 |
| | CERUTTI | 04.246.003/0001-60 |
| | MT CONSTRUÇÕES | 12.500.039/0001-57 |
| | AL | PRECOL |
| | LEF CONSTRUÇÕES | 11.921.475/0001-37 |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | | |
|----------------------------|--|--------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 7 | S. LEITÃO DE ANDRADE - BITAR/CRISTAL | 22.773.873/0002-51 | |
| | BODEGA DO PÃO | 07.996.284/0001-67 | |
| | J. M. NEVES PANIFICADORA | 63.729.438/0001-25 | |
| | PANIFICADORA BRIOCHE | 84.088.905/0001-55 | |
| | PANIFICADORA CASA TAMIKO - TAMIKO MIYAZAKI | 84.126.820/0001-14 | |
| | PANIFICADORA DELÍCIAS DA VOVÓ - MARIA DE FÁTIMA GOMES COSTA ME | 04.270.880/0001-77 | |
| | PANIFICADORA DIAS - MARIA NAZARÉ DA SILVA DIAS ME | 00.973.425/0001-87 | |
| | PANIFICADORA EMME LTDA | 15.802.010/0001-18 | |
| | PANIFICADORA EMPÓRIO DO PÃO | 08.739.956/0001-11 | |
| | PANIFICADORA FERNANDES - H.A. DO CARMO FERNANDES | 22.799.159/0001-50 | |
| | PANIFICADORA KATIUCIA LTDA | 05.427.489/0001-04 | |
| | PANIFICADORA LA FORNATA LTDA | 05.744.277/0002-23 | |
| | PANIFICADORA SERPAN - N. MENDES DUQUE | 04.079.902/0001-16 | |
| | PINHEIRO E MAIA LTDA - CASA DO PÃO | 02.579.460/0001-41 | |
| | BOMBONS FINOS - ANA MARIA REIS VIEIRA | 03.270.465/0001-50 | |
| | OIRAM - ZES E PENHA | 07.702.421/0001-03 | |
| | AM | G.P.PANIFICAÇÃO LTDA - BOM PÃO | 03.507.722/0001-25 |

| SETOR: CERÂMICA VERMELHA | | |
|--------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 9 AP | J.W.G AGUIAR CERÂMICA ME | 03.875.629/0001-73 |
| | CERÂMICA MUNDIAL | 03.665.345/0001-53 |
| | T.P.B BRANQUINHO - ME CERÂMICA TONHÃO | 09.144.241/0001-89 |
| | CERÂMICA FAZENDINHA | 84.412.493/0001-17 |
| | CERÂMICA SARDO E FILHOS | 03.304.241/0001-12 |
| | CERÂMICA JOÃO DE BARRO | 10.721.021/0001-50 |
| | CERÂMICA FORTALEZA | 11.097.331/0001-08 |
| | F. DA COSTA TORRES | 08.543.146/0001-95 |
| | CERÂMICA FAROFA | 10.238.388/0001-17 |
| | CERÂMICA MOURA - JSR MOURA | 04.671.884/0001-67 |
| | CERÂMICA MIRANDA | 34.929.844/0001-33 |
| | CERÂMICA PICA-PAÚ | 14.938.168/0001-57 |
| | CERÂMICA DO CHICO | 08.543.146/0001-95 |

SETOR: METAL MECÂNICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|---|--------------------|
| 10 | SILVA LIMA SERVIÇOS ELÉTRICOS LTDA | 10.784.936/0001-04 |
| | AJ MONTAGEM E MANUTENÇÃO ELÉTRICA LTDA. | 00.209.277/0001-29 |
| | APEVIS TECNOLOGIA IND., COM. E SERVIÇO DE USINAGEM LTDA | 08.953.291/0001-09 |
| | ARTEMP ENGENHARIA LTDA. | 01.288.200/0001-54 |
| | AUTTEC - AUTOMAÇÃO COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA - ME | 05.246.348/0001-87 |
| | CONTACT SERVICE RECURSOS HUMANOS E SERVIÇOS LTDA | 09.269.831/0001-38 |
| | ECOLACRE ETIQUETAS E RÓTULOS LTDA - EPP | 04.648.130/0001-96 |
| | EXPANJET GLOBAL SOLUTIONS COMERCIO DE MATERIAIS INDUSTRIAIS LTDA. | 08.405.959/0001-19 |
| | FDE SERVIÇOS LTDA. | 05.654.521/0001-86 |
| | VOGA QUÍMICA LTDA | 09.632.195/0001-67 |
| | FIXAR INDUSTRIAL LTDA | 06.247.044/0001-05 |
| | FLUXOTÉCNICA EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA. | 01.570.580/0001-15 |
| | HITA COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA | 00.793.483/0001-29 |
| | J J INSPEÇÕES TÉCNICAS EM EQUIPAMENTOS INDÚSTRIAS LTDA. | 13.193.818/0001-10 |
| | MAIND ENGENHEIROS E CONSULTORES LTDA | 42.008.748/0001-80 |
| | MEC-Q SOLUÇÕES DE METROLOGIA INDUSTRIAL | 04.473.632/0001-23 |
| | MATERIAL CONTROLS LTDA - EPP | 02.565.187/0001-04 |
| | MULTIAÇO METALÚRGICA LTDA | 10.629.156/0001-90 |
| | ALVARO MENDES DE FREITAS JUNIOR - ME | 07.156.507/0001-88 |
| | NÍVEL CONSTRUÇÕES LTDA - ME | 12.187.417/0001-94 |
| | F.SANTOS INDUSTRIA COMERCIO E SERVIÇO LTDA | 05.486.250/0001-05 |
| | RABELO E CUNHA LTDA | 00.838.000/0001-65 |
| | RRMAN - MANUTENÇÃO INDUSTRIAL LTDA. | 05.789.464/0001-42 |
| | SAGA SERVIÇOS E OBRAS DE RECUPERAÇÃO LTDA - ME | 34.411.801/0001-61 |
| | SANTACRUZ ENGENHARIA LTDA | 40.489.197/0001-99 |
| | SERVENTEC COMÉRCIO, INDÚSTRIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO INDUSTRIAL LTDA. | 03.843.397/0001-71 |
| | TECNOPOÇOS PERFURAÇÕES COM. E LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA. | 09.138.438/0001-05 |
| | TECTENGE TECNOLOGIA E SERVIÇOS LTDA. | 00.632.068/0001-93 |
| | TEMAN ENGENHARIA E MANUTENÇÃO LTDA. | 00.635.247/0001-84 |
| | TURBOTECH ENGENHARIA LTDA. ME | 16.294.175/0001-99 |
| | UNIÃO QUADROS E PAINÉIS ELETRICOS LTDA ME | 05.782.392/0001-01 |
| | ABRE VIAS CONSTRUÇÕES LTDA. - ME | 11.374.115/0001-62 |
| | CENTELHA EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS LTDA | 06.913.480/0001-68 |
| | GENIUS SOLUÇÕES EM INFORMÁTICA LTDA | 04.989.417/0001-80 |
| | GRÁFICA LURIPRESS LTDA | 01.208.686/0001-73 |
| | INFOSOL SOLUÇÕES DE INFORMÁTICA LTDA | 42.108.472/0001-02 |
| LOC TEL ENGENHARIA LTDA. | 00.392.323/0001-78 | |
| OLMEC SERVIÇOS DE MONTAGEM INDUSTRIAL LTDA. | 34.393.504/0001-30 | |
| PLUS MANUTENÇÃO E MONTAGEM LTDA | 34.437.749/0001-12 | |
| RGS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE FIBRA DE VIDRO LTDA | 04.806.562/0001-88 | |
| UNIFORME LAVANDERIA E LOCAÇÃO LTDA | 04.608.967/0001-01 | |
| FRANCISCO ALVES SANTOS DE DIAS DAVILA - ME | 42.002.154/0001-62 | |
| FUZZY ENGENHARIA LTDA | 07.661.016/0001-94 | |
| RECONS EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS LTDA | 34.376.343/0001-77 | |
| FRANCISCO ALVES SANTOS DE DIAS DAVILA - ME | 42.002.154/0001-62 | |
| SOMEC - SERVIÇOS TÉCNICOS DE MANUTENÇÃO LTDA | 09.397.190/0001-20 | |
| USIMAR USINAGEM LTDA | 04.055.308/0001-95 | |
| VERZZON - ADMINISTRAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA. | 07.815.993/0001-07 | |
| ÉRICO SANTOS CULTURA FÍSICA LTDA. | 09.074.738/0001-78 | |
| WG PROJETOS LTDA - EPP | 01.785.423/0001-27 | |
| GRUPO Z SERVIÇOS TEMPORÁRIOS LTDA - EPP | 08.214.378/0001-08 | |

BA

| SETOR: QUÍMICO - COSMÉTICOS | | |
|--|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 11 | AMAZUN INDÚSTRIA DE COSMÉTICOS LTDA | 07.136.510/0001-30 |
| | AYSEN IND. DE COSMÉTICOS | 06.179.696/0001-41 |
| | B&G COMÉRCIO DE COSMÉTICOS LTDA) BRAZILIS COSMÉTICOS LTDA | 11.219.886/0001-85 |
| | BEAUTY FLORA IND E COMERCIO | 08.647.033/0001-30 |
| | BELLYS IND. DE COSMETICOS LTDA | 05.834.330/0001-04 |
| | CAD'S IND. DE COSMÉTICOS LTDA | 06.125.969/0001-75 |
| | EVIDENCE IND. E COMERCIO DE COSMETICOS LTDA | 09.191.926/0001-86 |
| | LUG BRASIL LTDA | 09.122.618/0001-07 |
| | MAGIA INDÚSTRIA DE COSMÉTICOS LTDA | 06.540.279/0001-82 |
| | OFFICIALIS OLEOS ESSENCIAIS LTDA | 05.739.927/0001-61 |
| | PERFUMARIAS DAP IND. E COMERCIO LTDA | 34.316.802/0001-27 |
| | VIC VIVA IND. DE COSMÉTICOS LTDA | 07.527.695/0001-03 |
| | OUAIS INDÚSTRIA DE COSMÉTICOS LTDA | 04.869.306/0001-30 |
| | CALISTENE INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE COSMÉTICOS LTDA. | 04.062.528/0001-15 |
| | SMELL IT INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. | 07.397.758/0001-54 |
| | AMÁVIA COSMÉTICOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. | 13.911.800/0001-06 |
| | ELAN BRASIL COSMÉTICOS LTDA. | 02.350.603/0001-49 |
| | SERRAZUL INDÚSTRIA QUIMICA LTDA. | 03.816.916/0001-02 |
| LCA - LABORATÓRIO DE COSMETOLOGIA APLICADA LTDA. | 05.998.050/0001-23 | |
| VIC BRASIL INDÚSTRIA DE PERFUMARIA LTDA. | 06.154.898/0001-39 | |

BA

| SETOR: QUÍMICO - SANEANTES | | |
|----------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 12 | AMPLA INDÚSTRIA DE PRODUTOS QUÍMICOS LTDA | 01.437.427/0001-14 |
| | ARCO PRODUTOS QUÍMICOS E COMÉRCIO LTDA | 04.722.483/0001-99 |
| | BARROS & ALMEIDA LTDA ME | 04.181.612/0001-89 |
| | BELLO'S INDÚSTRIA DE COSMÉTICOS E SANEANTES LTDA ME | 10.415.477/0001-91 |
| | CLARIN INDÚSTRIA COMÉRCIO LTDA | 07.031.403/0001-47 |
| | FLOAR QUÍMICA - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE LIMPEZA LTDA-ME | 05.066.732/0001-06 |
| | G LIMP INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE DESENGRAXANTES LTDA | 01.150.435/0001-85 |
| | INDEBA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. | 15.183.098/0001-37 |
| | LIMPELBA IND. E COM. DE MATERIAL DE LIMPEZA | 03.607.569/0001-08 |
| | MEYOR'S DO BRASIL LTDA | 05.932.899/0001-02 |
| | MIL INDUSTRIAL COSTA DO DENDÊ LTDA | 03.459.966/0001-80 |
| | MMV INDUSTRIA DE PRODUTOS DE LIMPEZA LTDA - EPP | 03.094.290/0001-78 |
| | PRÍMOLA FRAGÂNCIAS LTDA | 02.924.170/0001-98 |
| | RESSOLEVER COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA | 05.213.722/0001-48 |
| | SERLINQ - INDÚSTRIA E SERVIÇOS LTDA | 03.614.755/0001-74 |
| | TECOVEL HIGIENE AUTOMOTIVA LTDA - EPP | 01.657.687/0001-03 |
| | ZILAR COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA | 04.671.619/0001-89 |

BA

| SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES | | |
|----------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 13 | KLEMZ CONFECÇÕES LTDA | 07.866.952/0001-31 |
| | M. STRIEDER INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA. - ME | 06.283.746/0001-36 |
| | MARIA EUNICE DE MATOS ROCHA | 11.594.614/0001-65 |
| | VICTOR UNIFORMES PROFISSIONAIS LTDA - ME | 13.227.188/0001-57 |
| | THAIS PEREIRA GAMA DO NASCIMENTO | 12.867.653/0001-51 |
| | MJ MAGALHÃES CONFECÇÕES LTDA | 10.950.861/0001-94 |
| | ELISABETE VARGAS DA SILVEIRA | 14.470.178/0001-00 |
| | LIMA E PINTO LTDA | 05.507.352/0001-51 |
| | OLIVEIRA ROCHA | 10.173.523/0001-93 |
| | BIOVEST INDÚSTRIA E COMÉRCIO E CONFECÇÃO LTDA | 13.076.775/0001-92 |
| | FLORES DE LIRIO COMERCIO DE LINGERIES LTDA ME | 08.630.828/0001-35 |
| | BALI UNIFORMES PROFISSIONAIS LTDA ME | 03.647.890/0001-16 |
| | BA | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|-----------------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 14 | PADARIA E CONFEITARIA PIRAY LTDA - ME | 07.548.154/0001-61 |
| | F. DIAS GALVÃO JÚNIOR - ME | 08.538.810/0001-08 |
| | BENILO MENDES MARTINS - ME | 01.292.091/0001-49 |
| | J. R. BRAGA PADARIA | 06.227.616/0001-86 |
| | BENEDITO DE SOUSA - ME | 41.538.810-0001-83 |
| | DIMAS INÁCIO LINHARES - ME | 73.406.852/0001-57 |
| | C.B. DA PONTE | 06.136.039/0001-17 |
| | FÉLIX PONTE FROTA - ME | 11.291.494/0001-27 |
| | STELA SILVIA P. MARTINS - ME | 12.942.555/0001-31 |
| | FRANCISCO CESAR LOPES ARAÚJO - ME | 12.219.978/0001-28 |
| | ANTÔNIO VALDECI MACHADO BEZERRA - ME | 00.989.134/0001-87 |
| | ANTÔNIO RODRIGUES JÚNIOR - ME | 00.201.680/0001-01 |
| | Mª DO SOCORRO FERREIRA GOMES CARNEIRO LTDA | 02.318.812/0001-05 |
| | M. ELIANE DE OLIVEIRA - ME | 41.638.503/0001-74 |
| | FRANCISCO VALDIR RIBEIRO MARQUES - ME | 02.688.006/0001-29 |
| | ELIAS NETO DAMASCENO - ME | 05.330.196/0001-04 |
| | PÃO DA VIDA - CENTRO ESPÍRITA O POBRE DE DEUS | 86.732.443/0003-54 |
| | NEYLA CARNEIRO DE SOUZA CIPRIANO | 15.504.916/0001-56 |
| | MÔNICA DE OLIVEIRA ANDRADE-ME | 02.005.606/0001-45 |
| | ANA LÚCIA NUNES MOURÃO | 15.811.473/0001-46 |
| | GLAUBER FURTADO ROCHA-ME | 10.158.611/0001-16 |
| | MURILO VASCONCELOS POMPILIO - ME | 00.074.544/0001-06 |
| | ANTÔNIO ERISVALDO LINHARES PONTE - ME | 03.250.038/0001-00 |
| | FLÁVIO S. PONTES - ME | 06.881.945/0001-46 |
| | MARCOS VAZ DUTRA | 72.475.833/0001-10 |
| | M. IZAIR LOPES DE OLIVEIRA - ME | 00.172.246/0001-40 |
| | M. GOMES DE PAIVA | 07.302.876/0001-31 |
| | FERREIRA & LEITÃO LTDA - ME | 10.174.444/0001-05 |
| SOUSA RIBEIRO IND. DE MASSAS LTDA | 03.129.493/0001-52 | |
| CE | | |

| SETOR: RECICLAGEM | | |
|-------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 15 | D. VERA IND. E COM. E SERV. DE EMBALAGENS LTDA. | 63.311.971/0001-72 |
| | ECOLETAS - MARCOS ROBERTO DOS SANTOS BONANZINI – ME DESISTENTE | 11.205.582/0001-69 |
| | F.M. DE SENA RECICLAGEM - IRTEC - IRRIGAÇÃO E TECNOLOGIA | 11.742.905/0001-53 |
| | H. RECICLAGEM | 35.089.986/0001-00 |
| | INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS CEARENSE – IPC | 11.556.769/0001-07 |
| | JV PLÁSTICOS IND. E COM. LTDA – ME | 10.301.983/0001-50 |
| | M. M. RECICLADORA DE PLÁSTICOS LTDA. | 08.842.688/0001-69 |
| | PARQUI – PAISAGISMO E ARQUITETURA LTDA. | 12.253.977/0001-08 |
| | JEAD AGROINDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA. | 09.524.413/0001-40 |
| | R & T PLÁSTICOS INDUSTRIAIS LTDA. | 03.371.692/0001-72 |
| | TEXPLAST INDÚSTRIA COMÉRCIO E SERVIÇOS PLÁSTICOS LTDA. | 08.981.339/0001-28 |
| | REAL RECICLAGEM | 08.713.155/0001-87 |
| | CTR – CENTRO DE TRIAGEM DE RESÍDUOS. | 02.031.167/0001-45 |
| | C. F. NOBRE – SUCATA J. NETO | 07.018.187/0001-08 |
| | TRIOPLAST – IND. COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA. | 11.415.591/0001-84 |
| | PLÁSTICO CEARENSE LTDA. - EPP | 02.345.224/0001-60 |
| | R. L. TEIXEIRA PLÁSTICOS EPP | 12.026.284/0001-74 |
| | LUMAR - IND. E COM. DE PLÁSTICOS LTDA. | 08.208.505/0001-58 |
| | 1SLP AMBIENTAL | 13.479.289/0001-15 |
| | FORMETAIS COMÉRCIO DE RECICLAGEM E DERIVADOS LTDA. | 12.382.702/0001-66 |
| | ORGANIZAÇÃO GONÇALVES LTDA. | 07.256.928/0001-80 |
| | COLIM – COLETA DE MATERIAL RECICLÁVEL LTDA. | 07.242.397/0001-77 |
| | FORMPLAST – INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICO LTDA. | 02.424.923/0001-04 |
| | FRANCISCA EVILEUDA SERAFIM CALDAS ME – D'PLAST | 02.305.069/0001-59 |
| | SUCAMEL - SUCATAS E METAIS LTDA | 07.112.718/0001-19 |
| | RECICLADORA SÃO JOSÉ | 07.265.748/0001-65 |
| | BRASIL RECICLAR | 13.806.817/0001-01 |
| | RELUX RECICLAGEM E COMÉRCIO LTDA - ME | 11.556.769/0001-07 |

CE

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------------------------------|---------------------------------|--------------------|
| 16 | JOSÉ GILSON DA SILVA | CPF:422.710.023-08 |
| | FRANCISCO MARCELO SANTIAGO | CPF:938.840.793-87 |
| | JOSÉ REGINALDO DE OLIVEIRA | 14.703.349/0001-00 |
| | JOAQUIM FRANCISCO DE OLIVEIRA | CPF:186.908.743-72 |
| | IVO IVONE MOREIRA NETO | CPF:025.622.763-29 |
| | ANTÔNIO RAIMUNDO DE LIMA | 14.798.050/0001-70 |
| | BRUNO LUCENA RODRIGUES VALENTE | 07.565.635/0001-85 |
| | KLEBER COELHO DA SILVA | 09.110.358/0001-41 |
| | JOSÉ PETRONILO SOBRINHO | CPF:422.705.453-20 |
| | JOSÉ RIBAMAR | CPF:422.706.183-00 |
| | JUAREZ DELFINO FILHO | 14.274.141/0001-07 |
| | RODRIGO COSTA OLIVEIRA | 00.634.604/0001-90 |
| | ANTÔNIO MESSIAS DE OLIVEIRA | CPF:370.601.473-49 |
| | PAULO AUGUSTO DA SILVA | 12.220.497/0001-32 |
| | JOSÉ REGIANO DE OLIVEIRA | CPF:794.480.383-72 |
| | JOAQUIM BATISTA DE ARAÚJO | CPF:060.226.643-68 |
| | JOSÉ PINHEIRO JÚNIOR | 08.169.166/0001-48 |
| | LUCIANO MOREIRA | 01.598.479/0001-72 |
| | ALDÍSIO VALENTE REBOUÇAS | 04.515.536/0001-09 |
| | JOÃO FRANCISCO LÁZARO RODRIGUES | 23.577.091/0001-28 |
| FRANCISCO DE ASIS DA SILVA | 14.851.009/0001-10 | |
| ALEXANDRO ABREU DE SOUSA | 13.102.102/0001-60 | |
| MOISÉS FELIPE DA SILVA JÚNIOR | 00.179.354/0001-07 | |
| FRANCISCO MARCOS ABREU DE OLIVEIRA | 13.123.836/0001-25 | |
| EMÍLIO RAMALHO | 07.205.677/0001-05 | |
| ANTÔNIO JOSÉ | 00.179.354/0001-45 | |

CE

SETOR: MINERAIS NÃO-METÁLICOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 17 | ALFREDO VASCONCELOS JÚNIOR ME | 04.804.866/0001-06 |
| | AMBAH INDÚSTRIA DE GRANITO LTDA | 08.164.395/0001-70 |
| | ARTGRAN MÁRMORES E GRANITOS LTDA | 09.593.788/0001-61 |
| | CAMILA CERON COSSA ME | 10.482.555/0001-70 |
| | CENTRAL MÁRMORES E GRANITOS LTDA EPP | 07.919.389/0001-12 |
| | CHARRON COMÉRCIO E APARELHAMENTO EM MÁRMORES E GRANITOS LTDA | 09.306.062/0001-09 |
| | CHARRON INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE GRANITOS LTDA | 08.508.994/0001-63 |
| | CIPRECAL MÁRMORES E GRANITOS LTDA | 09.521.881/0001-60 |
| | FRANCISCA RIVANIA DIOGENES DA COSTA ME | 07.502.557/0001-70 |
| | GRAMAF GRANITOS E MÁRMORES FORTALEZA | 00.963.040/0001-39 |
| | ITAGRAN ITAPEMIRIM MÁRMORES E GRANITOS LTDA | 07.055.779/0001-91 |
| | J A COMÉRCIO DE GRANITO LTDA | 10.966.381/0001-11 |
| | J B INDUSTRIAL MÁRMORES E GRANITOS LTDA | 72.152.408/0001-90 |
| | J N MÁRMORES E GRANITOS LTDA ME | 02.739.576/0001-09 |
| | J VALDIR DE MORAES ME | 41.583.824/0001-19 |
| | LPM MÁRMORE E GRANITO LTDA | 01.761.438/0001-55 |
| | M S PEREIRA FREIRE | 10.846.925/0001-01 |
| | MARCIO MOURÃO DOURADO EPP | 13.293.351/0001-80 |
| | MARFORT MARMORARIA FORTALEZA LTDA | 07.820.657/0001-44 |
| | MARIA DAS GRAÇAS DA SILVA OLIVEIRA | 09.170.354/0001-59 |
| | MULTIGRAN MINERADORA DE GRANITOS LTDA | 23.461.270/0001-03 |
| | P & C COMÉRCIO E APARELHAMENTO DE PEDRAS LTDA ME | 12.827.081/0001-87 |
| | PRISMA COMÉRCIO DE MÁRMORES E GRANITOS LTDA ME | 08.979.065/0001-32 |
| | ROBSON DE BACHER TOFANO ME | 07.059.947/0001-17 |
| | SIANEMAR MÁRMORES E GRANITOS LTDA | 00.159.217/0001-49 |
| | W S INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE GRANITOS LTDA | 04.765.787/0001-33 |

CE

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - SORVETES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 18 | VERÔNICA FARIAS DE OLIVEIRA | 07.536.693/0001-80 |
| | ROBERTO BOTÃO DE AQUINO - EPP | 63.456.933/0001-08 |
| | OLÉ IND E COM. DE SORVETES | 07.126.119/0001-54 |
| | SORVETERIA KYMEL IND. E COM. DE ALIM. LTDA | 07.505.576/0001-50 |
| | DIAS GOMES SORVETES LTDA - ME | 35.010.289/0001-04 |
| | MICHELINE FELIPE DE ALBUQUERQUE - ME | 06.062.286/0001-16 |
| | RABONI SORVETE | 00.000.000/0001-00 |
| | UNIÃO IND. E COM. DE SORVETES LTDA | 11.371.860/0001-58 |
| | EUGÊNIO GONDIM - EPP | 23.595.549/0001-71 |
| | ÍTALO ALEXANDRE AMORIN DO NASCIMENTO | 08.817.398/0001-65 |
| | GONÇALO CÉSAR BARROS - ME | 04.690.858/0001-86 |
| | D CARMEN INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE SORVETES LTDA | 07.397.896/0001-33 |
| | SORVETERIA SOFT PLUS LTDA - ME | 00.703.032/0001-53 |
| | LUÍS CARLOS MADEIRA DIAS | 03.598.516/0001-78 |
| | MD INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE SORVETES LTDA | 07.355.026/0001-00 |
| | ANASTAILDO F GOMES | 10.433.444/0001-74 |
| | L MENDES & CIA LTDA - ME | 10.518.595/0001-25 |
| | FRANCISCO TIONIL SOUSA FILHO - ME | 03.518.142/0001-33 |

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - SORVETES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| CE | NOBRE INDÚSTRIA E COM. DE ALIMENTOS LTDA | 05.464.837/0001-05 |
| | CARDOSO E CARNEIRO IND. E COM. LACTICÍNIOS LTDA – ME | 03.202.210/0001-50 |
| | CHAVES E MELLO LTDA- ME | 05.536.149/0001-03 |
| | GÉLYDUS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE SORVETES – LTDA | 10.696.236/0001-68 |
| | ANTÔNIO DE PÁDUA VASCONCELOS SORVETES –ME | 35.055.417/0001-36 |
| | VLÁDIA MARIA CAPISTRANO BATISTA | 63.562.417/0001-68 |
| | AV COMÉRCIO DE SORVETES LTDA | 02.050.446/0001-56 |
| | PARDAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE SORVETE | 06.347.069/0001-72 |
| | FROSTY PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA – EPP | 35.229.640/0001-52 |
| | V&B IND. E COM. DE ALIMENTOS LTDA | 05.646.092/0001-03 |

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|--|--|--------------------|
| 20 | PANIFICADORA E CONFEITARIA SPF LTDA-ME | 09.266.674/0001-07 |
| | CRISTIANE FERREIRA EPP | 03.713.903/0001-08 |
| | PANIFICADORA MAGELA & MARTINS LTDA-ME | 11.682.246/0001-07 |
| | PANIFICADORA E LANCHONETE SHALLON LTDA | 24.942.617/0001-94 |
| | NIRSA MARIA DE OLIVEIRA-ME | 09.016.354/0001-07 |
| | L&M PANIFICAÇÃO LTDA-ME | 03.255.656/0001-43 |
| | LRP COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA | 05.991.257/0001-76 |
| | BP PANIFICADORA E CONFEITARIA LTDA-ME | 11.395.702/0001-38 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA AVE BRANCA LTDA- ME | 37.079.084/0001-00 |
| | FLAMINGO PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA | 07.176.547/0001-91 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA CANDANGA LTDA | 37.161.866/0001-94 |
| | INDÚSTRIA DE PANIFICAÇÃO MENEZES LTDA | 07.017.552/0001-51 |
| | PADARIA E CONFEITARIA MISTER PÃO LTDA | 37.130.960/0001-86 |
| | JONILDA FERNANDES DA SILVEIRA-ME | 70.596.614/0001-63 |
| | CASA DO PÃO DE QUEIJO LTDA | 00.710.194/0001-19 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA ALLANA LTDA | 11.321.763/0001-50 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA BONTEMPO E FLÁVIO LTDA-ME | 05.331.127/0001-07 |
| | JOSÉ SOARES NARCISO-ME | 03.552.339/0001-99 |
| | GUIMARÃES FREIRE COMÉRCIO ALIMENTÍCIO LTDA | 11.739.625/0001-96 |
| | FLORAL FLORES E ALIMENTOS LTDA | 37.994.241/0001-03 |
| PANIFICADORA PANETUTTI | 01.047.038/0001-82 | |
| JMM DE FREITAS PÃES E CONVENIÊNCIAS LTDA | 14.018.274/0001-12 | |
| JULIPAN PADARIA E CONFEITARIA LTDA | 37.103.900/0001-74 | |
| DF | ESBG COSTA MANSO-ME | 04.004.544/0001-82 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA TEÓFILO E SOUSA-ME | 07.356.663/0001-92 |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-----------------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 21 | KABALA MÓVEIS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 00.656.561/0001-43 |
| | NOROESTE COMÉRCIO, SERVIÇOS E REFORMAS DE MÓVEIS LTDA-ME | 08.291.416/0001-18 |
| | JM DE SOUSA MARCENARIA LTDA | 03.119.244/0001-86 |
| | ALISSON CAVALCANTE DARES-ME | 12.782.400/0001-85 |
| | REALITY MÓVEIS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA-ME | 11.037.403/0001-21 |
| | A3 INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA | 09.238.050/0001-86 |
| | JR MÓVEIS E INTERIORES LTDA | 12.907.367/0001-72 |
| | ALVES & BILAC MARCENARIA LTDA-ME | 04.405.768/0001-04 |
| | CERRADO MÓVEIS PLANEJADOS LTDA-ME | 06.003.390/0001-30 |
| | STOCK FABRICAÇÃO DE MÓVEIS LTDA-ME | 38.058.319/0001-40 |
| | MÓVEIS LUGANO LTDA | 12.487.725/0001-35 |
| | ARMÁRIO'S MÓVEIS PLANEJADOS LTDA-ME | 11.205.031/0001-03 |
| | NOVA FORMA INTERIORES LTDA-EPP | 04.473.395/0001-09 |
| | PAULA ANDRÉIA VEDELAGO CEZARINI & CIA LTDA-ME | 11.680.074/0001-32 |
| | MSJ MÓVEIS PLANEJADOS LTDA-ME | 08.739.665/0001-23 |
| | J&L ARMÁRIOS E COZINHAS PLANEJADAS LTDA | 07.751.981/0001-58 |
| | MARCELO MENDONÇA DOS SANTOS COMÉRCIO DE MÓVEIS-ME | 13.493.398/0001-97 |
| | FLEX DECK DO BRASIL IND. E COM. LTDA-EPP | 09.247.494/0001-88 |
| | NN IND. E COM. DE MÓVEIS PLANEJADOS LTDA-ME | 24.892.085/0001-28 |
| | DALLAS MÓVEIS LTDA-ME | 04.599.302/0001-89 |
| | ART DESIGNER MÓVEIS LTDA-ME | 12.966.322/0001-79 |
| DIOGGI PROJETOS E INTERIORES LTDA | 11.979.331/0001-31 | |
| JR MARCENARIA LTDA-ME | 11.493.353/0001-97 | |
| DF | PREMIER INTERIORES MÓVEIS PLANEJADOS LTDA-ME | 10.844.681/0001-28 |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 28 | AMOBAS ATACADISTA DE MÓVEIS BRASIL LTDA | 03.746.163/0001-06 |
| | FABRICA DOS SONHOS INDUSTRIA E COMERCIO | 10.255.894/0001-14 |
| | AQUÁRIA AMBIENTES PLANEJADOS LTDA-ME | 10.403.947/0001-42 |
| | PORTAS PRONTAS BARRETO LTDA | 00.441.320/0001-30 |
| | MOVEIS GERMAN IND E COM HOTEIS E TURISMO | 00.321.240/0014-02 |
| | GPS INDUSTRIA & COMERCIO DE ARMARIOS LTDA | 26.680.033/0001-13 |
| | OLPA INDUSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS LTDA | 12.157.268/0001-10 |
| | JOTA-CE INDUSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS LTDA | 09.098.622/0001-79 |
| | NOVO MUNDO MOVEIS E UTILIDADES LTDA | 01.534.080/0203-15 |
| | N & D CHAPAS LTDA.-EPP | 10.485.978/0001-44 |
| | CARROCERIAS FLACH E FURGÕES LTDA | 04.186.909/0001-37 |
| | A V SOARES & CIA LTDA | 03.287.745/0001-71 |
| | J.G.A - INDUSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS LTDA | 04.087.436/0001-10 |
| | CON - CLASSE MÓVEIS E DECORAÇÕES LTDA | 02.490.905/0001-12 |
| | E R LOURES | 06.053.719/0001-77 |
| | S MOBILE LTDA - ME | 06.080.346/0001-23 |
| | GOIAS MOVEIS INDUSTRIA E COMERCIO LTDA | 07.076.700/0001-09 |
| | TMK INDUSTRIA E COMERCIO DE EMBALAGENS LTDA | 07.888.272/0001-19 |
| GO | MOVAP IND. E COMERC. DE MÓVEIS LTDA | 02.490.905/0001-12 |
| | MOVEIS DE QUALITÁ LTDA | 09.576.259/0001-50 |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|--|----------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 29 | MILLANO PANIFICADORA | 07.875.340/0001-05 |
| | MUNDIAL | 86.760.972/0001 08 |
| | POLOS PAES E DOCES | 00.155.259/0001-01 |
| | PRIMADELLA PANIFICADORA | 04.750.658/0001-71 |
| | TUTTO PANE | 07.141.885.0001-98 |
| | DONA LEDA CASA DE PAES | 02.137.223/0002-01 |
| | EMPADAO GOIANO | 37.898.590/0001-21 |
| | BELA TOSCANA | 08.952.473/0001-09 |
| | CONFEITARIA E SORVETERIA COLANDY | 25.023.706/0001-98 |
| | DONA LEDA CASA DO PAO | 02.137.223/0001-20 |
| | EMPORIO DELLA | 08.898.559/0001-92 |
| | PANIF. E CONFEITARIA COLANDY | 10.591.256/0001-74 |
| | PANIF. E CONFEITARIA COLANDY | 01.087.241/0001-82 |
| | PANIFICADORA D'A VILA | 25.135.179/0001-15 |
| | PANIFICADORA SONHO DE MEL | 37.291.325/0001-80 |
| | PANIFICADORA PAO KENTAO | 02.081.784/0001-55 |
| | PANIFICADORA SAO CRISTOVAO | 03.677.275/0001-52 |
| | SUPERMERCADO QUINTAMILHA | 37.036.299/0001-02 |
| | CONFEITART | 05.307.747/0001-01 |
| | PANIFICADORA CANTINHO DO SABOR | 09.563.126/0001-49 |
| | DELLA PANIFICADORA | 01.789.345/0001-39 |
| | BELLA TOSCANA PANIFICADORA | 03.262.187.0001-90 |
| | CAFÉ COM BISCOITO | 13.778.957/0001-05 |
| | PRIMOS MOREIRA E SILVA LTDA. | 12.577.632/0001-00 |
| | S.C.MOREIRA LTDA. | 03.542.934/0001-43 |
| | MC MOREIRA LTDA. | 09.638.787/0001-96 |
| | MARTINHO ARAUJO MOREIRA LTDA | 00.750.927/0001-49 |
| FC MOREIRA E SILVA LTDA. | 11.032.188/0001-76 | |
| REINALDO SIMÃO MOREIRA DE SOUZA & CIA LTDA | 08.442.195/0001-31 | |
| AMÉRICA PÃES - T 9 | 10.931.033/0001-09 | |
| AMÉRICA PÃES - N. ESPERANÇA | 11.302.120/0001 60 | |

GO

| SETOR: GRÁFICO | | |
|----------------|------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 31 | FORTGRAF | 06.025.573/0001-56 |
| | SACADA GRÁFICA | 08.926.418/0001-36 |
| | GRÁFICA ARCO-IRIS | 03.525.993/0001-03 |
| | LGRAF | 08.166.281/0001-69 |
| | GRÁFICA LINHA D'AGUA | 01.701.463/0001-43 |
| | GRÁFICA E EDITORA REAL | 06.885.544/0001-64 |
| | LITHOGRAF | 35.104.017/0001-73 |
| | GRÁFICA GENESIS | 74.178.526/0001-00 |
| | MD. GRÁFICA | 13.396.077/0001-74 |
| | GRÁFICA PALMARES | 35.193.879/0001-10 |
| | SETAGRAF | 04.639.348/0001-84 |
| | GRÁFICA AQUARELA | 69.415.008/0001-15 |
| | COLORGRAF- GRÁFICA E EDITORA | 03.569.598/0001-22 |
| | GRÁFICA SANTA CLARA | 11.783.446/0001-56 |

MA

| SETOR: CERÂMICA VERMELHA | | |
|--------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 32 | CERÂMICA BB MENDES | 12.545.067/0001-90 |
| | BEZERRA BENEFICIAMENTO DE ARGILA LTDA | 12.538.845/0001-14 |
| | CERÂMICA BAUNILHA LTDA | 05.489.139/0001-64 |
| | CASSIO M. DE OLIVEIRA - CERÂMICA BOA ESPERANÇA | 09.473.782/0001-50 |
| | CERÂMICA CANÃA LTDA | 04.467.658/0001-69 |
| | INDÚSTRIA CERÂMICA CONFIANÇA | 08.201.079/0001-20 |
| | CERÂMICA LIDERLTDA | 07.891.503/0001-43 |
| | CERÂMICA MARANLTDA | 07.050.743/0001-15 |
| | CERÂMICA MENDES | 12.607.307/0001-34 |
| | M.R MARTINS DE OLIVEIRA - CERÂMICA PAIS FILHO | 05.390.818/0001-81 |
| | CERÂMICA PARAISO | 08.894.780/0001-72 |
| | CERÂMICA NOSSA SENHORA DO ROSÁRIO | 07.071.303/0001-73 |
| | SALDANHA ANTONIO -CERÂMICA SANTO ANTÔNIO | 06.224.133/0001-28 |
| | CERÂMICA TANGUA | 03.885.231/0001-36 |
| | TERRACRUZ INDÚSTRIA CERÂMICA | 09.407.808/0001-62 |
| | CERAMICA BEIRA RIO | 05.429.163/0001-08 |
| | CERÂMICA ALIANÇA | 11.097.209/0001-31 |
| MA | | |

| SETOR: METALMECÂNICO | | | |
|----------------------|--|--------------------|--|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 34 | ALMEIDAS CAR PECAS E SERVICOS AUTOMOTIVOS LTDA | 07.760.956/0001-30 | |
| | A B M DOS SANTOS E CIA LTDA | 01.442.600/0001-72 | |
| | C. PEREIRA | 02.493.160/0001-45 | |
| | DENIUR PECAS E SERVICOS LTDA | 11.297.203/0001-08 | |
| | OFICINA GASDIESEL E AUTO PECAS LTDA | 10.995.969/0001-01 | |
| | MECÂNICA SANTA LUZIA | 02.623.465/0001-24 | |
| | PEREIRA E PAULA LTDA | 69.404.432/0001-64 | |
| | J. M. SANTANA | 10.199.110/0001-88 | |
| | J. D. SANTOS PECAS E SERVICOS | 09.163.229/0001-11 | |
| | JOAO DE SOUZA COSTA FILHO | 06.376.088/0001-27 | |
| | MINAS CAR LTDA | 01.880.656/0001-09 | |
| | M. DA C. E CONCEICAO | 03.930.741/0001-60 | |
| | CORREA E CIA LTDA | 09.178.139/0001-02 | |
| | EMVEL - EMPRESA MARANHENSE DE VEICULOS LTDA | 05.060.122/0001-97 | |
| | J. L. SANTOS - ME | 02.143.570/0001-66 | |
| | AUTO MECANICA SANTA ISABEL LTDA | 02.805.488/0001-50 | |
| | C. H. M. MENDANHA | 04.085.879/0001-72 | |
| | MA | | |

| SETOR: METALMECÂNICO | | |
|--|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 35 | GERMIL USINAGEM LTDA. | 05.272.865/0001-78 |
| | GSU SERVIÇOS E INDÚSTRIA LTDA. | 01.804.057/0001-06 |
| | METALURGIA JM LTDA. | 07.110.614/0001-75 |
| | AÇOVALE INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA. | 08.883.420/0001-75 |
| | HEXA LTDA. | 01.228.513/0001-17 |
| | MEIC ENGENHARIA LTDA. | 30.436.752/0001-60 |
| | COMÉRCIO E MECÂNICA DE ALTA PRECISÃO LTDA. | 18.021.253/0001-07 |
| | INDÚSTRIAS GLOBO LTDA. | 21.339.510/0001-68 |
| | RAMAC INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA. | 01.095.864/0001-05 |
| | DIELETRIC VÁLVULAS LTDA | 71.315.261/0001-49 |
| | DIESEL MARTINS LTDA. | 19.896.786/0001-03 |
| | FAEMES-FÁBRICA DE ESTRUTURAS METÁLICAS LTDA. | 86.470.937/0001-46 |
| | LACERDA AUTO ACESSÓRIOS LTDA | 22.610.034/0001-30 |
| | MECVAÇO – USINAGEM E MECÂNICA VALE DO AÇO LTDA. | 08.596.976/0001-80 |
| | POWER TEST COMISSONAMENTO LTDA | 04.837.452/0001-83 |
| | RECAL ESTRUTURAS E CALDEIRARIA LTDA. | 06.005.382/0001-22 |
| | REI DAS MOLAS ITABIRA LTDA. | 16.939.357/0001-70 |
| | TEC TUBOS MONTAGEM INDUSTRIAL LTDA. | 13.793.961/0001-42 |
| | TRATAMENTO TÉRMICO MINAS GERAIS LTDA. | 09.453.613/0001-59 |
| | UNITRA LTDA. | 00.901.537/0001-22 |
| USIVAÇO USINA MECÂNICA VALE DO AÇO LTDA. | 01.965.978/0001-50 | |
| TORCAM LTDA | 12.360.355/0001-70 | |
| MG | | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | | |
|-------------------------|---|--------------------|--|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 36 | MÓVEIS FÊNIX LTDA. | 03.288.555/0001-79 | |
| | RUBENS RABELLO NOGUEIRA JÚNIOR | 05.283.994/0001-14 | |
| | INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS PLANEJAR | 08.332.319/0001-26 | |
| | JONATHAS MÓVEIS LTDA. | 02.032.842/0001-50 | |
| | MANOS MÓVEIS LTDA. | 04.483.763/0001-91 | |
| | PRIMART MÓVEIS E DECORAÇÃO | 09.620.948/0001-14 | |
| | CEDRILHO MÓVEIS LTDA. | 01.432/261/0001-43 | |
| | ARTINOX INDÚSTRIA E COMERCIO DE MÓVEIS LTDA. | 07.311.465/0001-02 | |
| | MÓVEIS CARMOVAT LTDA. | 22.177/984/0001-13 | |
| | WAGNELLE MÓVEIS LTDA. | 22.305.346/0001-30 | |
| | AUTENTIC MÓVEIS LTDA. | 01.877.188/0001-13 | |
| | ATS ESTOFADOS LTDA. | 10.922.129/0001-00 | |
| | MÓVEIS SANTA FÉ LTDA. | 13.229.217/0001-10 | |
| | ATUAL DESIGN LTDA. | 11.734.892/0001-70 | |
| | DETTAGLI INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA. | 01.409.031/0001-63 | |
| | 3R MÓVEIS & CIA LTDA. | 01.338.891/0001-53 | |
| | MÓVEIS LUZITANA LTDA. | 41.871.286/0001-68 | |
| | DECOR INTERIORES LTDA. | 09.161.476/0001-89 | |
| | MG | | |

SETOR: CONSTRUÇÃO CIVIL

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|-------------------------|---|--------------------|
| 38 | BURITI EMPREENDIMENTOS E CONSTRUÇÕES LTDA | 04.192.659/0001-48 |
| | CONSTRUTORA PEREIRA GUIMARÃES LTDA | 20.517.777/0001-92 |
| | CONSTRUTORA J MARTINS LTDA | 07.149.675/0001-46 |
| | CONSTRUTORA RIO GRANDE LTDA | 19.062.173/0001-62 |
| | CONSTRUTORA SANTA AMÉLIA LTDA | 05.888.848/0001-12 |
| | GAMA CONSTRUÇÕES E PARTICIPAÇÕES LTDA | 04.997.382/0001-20 |
| | HABITAT INCORPORAÇÕES LTDA | 22.394.487/0001-91 |
| | HINDY CONSTRUTORA LTDA | 02.241.228/0001-07 |
| | JAYAMU EMPREENDIMENTOS CONSTRUÇÕES LTDA | 02.756.792/0001-54 |
| | L.A ARDUINI CANASSA & CIA LTDA | 41.772.492/0001-10 |
| | LATERZA CONSTRUÇÕES LTDA | 04.225.356/0001-84 |
| | PEDRO UMBERTO CARNEIRO - PROCALDO | 19.346.774/0001-05 |
| | PORTAL CONSTRUTORA E EMPREENDIMENTOS LTDA | 02.308.723/0001-88 |
| | M. ALMEIDA ENGENHARIA LTDA | 65.353.039/0001-38 |
| | DAKARSA CONSTRUÇÕES E SERVIÇOS LTDA | 04.356.759/0001-62 |
| | TRENG-ENGENHARIA, IND.E COM.LTDA | 25.910.068/0001-39 |
| | CISOL CONSTRUTORA E INCORPORADORA SOUTEE LTDA | 19.464.676/0001-64 |
| | EVE CONSTRUTORA EMP.IMOB.LTDA | 02.150.916/0001-53 |
| | CONSTRUTORA E PREMOLDADOS FERREIRA E COSTA LTDA | 05.409.391/0001-16 |
| | CONSTRUTORA SANTA PAULA LTDA | 09.072.526/0001-51 |
| TRIDEL CONSTRUTORA LTDA | 07.196.651/0001-48 | |

MG

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|--|--------------------|
| 39 | LIGUE GÁS DISTRIBUIDORA LTDA. | 04.386.696/0001-97 |
| | ALEXANDRA LEONCIO DOS SANTOS | 12.088.702/0001-58 |
| | VANDERLANDES RODRIGUES DOS SANTOS | CPF:851.426.541-53 |
| | MÁRCIO ALBRES FALCÃO | 10.376.514/0001-08 |
| | COMERCIAL PROGRESSO DE BEBIDAS EM GERAL LTDA | 07.048.849/0001-84 |
| | ÁGUAS CLARAS COMÉRCIO DE ÁGUAS E GÁS | 07.211.734/0001-69 |
| | W. A. XAVIER - ME | 03.669.051/0001-07 |
| | J RAMOS DOS SANTOS | 07.258.101/0001-06 |
| | CHAMA AZUL DIST. DE ÁGUA E GÁS LTDA. | 10.416.266/0001-73 |
| | GÁS COPA TRANSPORTE E COM. LTDA | 12.802.074/0001-20 |
| | RICARDO AUGUSTO DE CARVALHO | 05.216.715/0001-08 |
| | FRANÇA DIAS DE SOUZA TAMICHA | 10.367.986/0001-96 |
| | CENTRAL DE BEBIDAS | CPF:703.000.621-68 |
| | CLÁSSICA DIST. DE ÁGUA | 07.443.565/0001-35 |
| | GRACIANA LOPES VIDAL | 08.152.469/0001-58 |
| | E.J. LEAL GOMES E SILVA LTDA | 08.314.398/0001-42 |
| | CIRCUITO DAS ÁGUAS LTDA. - ME | 12.164.656/0001-29 |
| | ANA MARIA G. S. ROMENO - ME | CPF:884.305.029-04 |
| | KÊNIO MARTINS FORTES CPP | 03.742.291/0001-81 |
| | AILTON RODRIGUES ALVES | 13.380.203/0001-00 |
| | EVANDRO DE SOUZA SANTOS - ME | 08.606.068/0001-20 |
| | J.S. DA SILVA – ME | 10.654.268/0001-09 |
| | VAUREK E VAUREK LTDA. | 10.142.365/0001-04 |
| | E.F. COSTA RIBEIRO – ME | 13.306.347/0001-09 |
| | SILVANO SCHAFFER & CIA | 05.347.436/0001-75 |
| | VITÓRIA RÉGIA ÁGUA MINERAL LTDA | 24.714.859/0001-20 |
| | CRYSTALINA MINERADORA LTDA. | 03.121.362/0001-29 |
| | ENGARRAFADORA DE ÁGUA DAS PALMEIRAS LTDA. | 06.293.691/0001-45 |
| | ÁGUA MINERAL BRUNADO MINERAÇÃO | 86.895.505/0002-68 |
| | ÁGUAS LEBRINHA LTDA. | 14.926.356/0001-65 |
| NATURAL DISTRIBUIDORA DE ÁGUA MINERAL LTDA - ME | 05.165.371/0001-47 | |
| ÁGUA MINERAL FONTE DAS ARARAS LTDA. | 05.698.786/0001-86 | |

MT

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 40 | LUIZ S. P. DE MATOS - ME | 13.317.376/0001-76 |
| | GRÁFICA E EDITORA COELHO | 33.025.784/0001-61 |
| | GRÁFICA E EDITORA IMPRIMAT LTDA. | 97.475.628/0001-85 |
| | GRÁFICA DO PRETO | 03.750.414/0001-26 |
| | LIGRAF GRÁFICA E PAINÉIS | 01.880.954/0001-07 |
| | EIDEE MILANE - ME | 10.246.436/0001-13 |
| | TOP GRAF GRÁFICA E EDITORA LTDA - ME | 11.508.460/0001-41 |
| | ARQUIGRAF GRÁFICA MORAES COMÉRCIO E REPRES. LTDA. | 15.091.168/0001-27 |
| | P. PAES DE BARROS JUNIOR - ME | 06.035.065/0001-65 |
| | ILDENÊ GARDAM DA SILVA COSTA | 09.625.738/0001-19 |
| | ELIFRANCIS IND. COM. GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 08.866.744/0001-03 |
| | GRÁFICA CORREA LTDA. | 37.508.132/0001-39 |
| | EDMUNDO DE CARVALHO - ME | 03.115.060/0001-48 |
| | MARIA SELUI ROLIM BACANI | 26.809.525/0001-66 |
| | GRAFICA SÃO BENEDITO LTDA. | 07.853.692/0001-60 |
| | NATALÍCIO ALVES DA SILVA | 70.493.226/0001-57 |
| | PEDREIRA DA COSTA & CIA LTDA. | 10.905.380/0001-67 |
| | PAULA LUCIANY DEVAUX FUSCHI - ME | 10.718.926/0001-70 |
| | M. M. DA S. VIANA | 07.349.499/0001-96 |
| | O. S. MOREIRA COMÉRCIO | 07.725.217/0001-08 |
| | L. C. DE ARRUDA | 11.061.958/0001-09 |
| | GRÁFICA E EDITORA VITORIA LTDA. - ME | 13.325.387/0001-06 |
| | T. BLANCO BEZERRA - ME | 13.201.164/0001-29 |
| | JACIGRAN COMÉRCIO E PRODUTOS DESCARTAVOS LTDA. | 08.362.111/0001-50 |
| | RAP DA COSTA GODOY - ME | 07.162.116/0001-76 |
| | P. CAVALHEIRO SERVIÇOS | 04.567.013/0001-06 |

MT

SETOR: REPARAÇÃO DE VEÍCULOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 41 | CAR CLEITON AUTO REGULADORA LTDA. | 00.946.962/0001-38 |
| | RETÍFICA NIPPON LTDA. | 05.567.859/0001-09 |
| | MECÂNICA ZELTA LTDA. - ME | 26.773.325/0001-09 |
| | MEF COMÉRCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA. | 05.535.391/0001-01 |
| | REAL BOMBAS DIESEL LTDA. | 01.725.928/0001-04 |
| | AUTO CENTER ESCAPAMENTOS LTDA. | 36.974.251/0001-14 |
| | GT TURBO LTDA. | 05.351.992/0001-15 |
| | TIMA COMERCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS | 04.871.599/0001-90 |
| | C. DOS SANTOS REGULAGENS | 01.379.282/0001-42 |
| | ZANARDI HIDRÁULICA AUTOMOTIVO LTDA. | 05.683.051/0001-89 |
| | PRINTCAR FUNILARIA E PINTURA LTDA. - ME | 04.630.090/0001-55 |
| | MATO GROSSO RETIFICA DE MOTORES | 33.699.638/0001-11 |
| | SILVIO ALVES DE OLIVEIRA ME | 24.696.155/0001-72 |
| | RETIFICA FAME LTDA. ME | 01.771.796/0001-49 |
| | RETÍFICA MOTORCAR ME | 06.321.094/0001-87 |
| | AUTO REFORMADORA E MECÂNICA SENA LTDA. | 02.894.263/0001-17 |
| | RETÍFICA DE MOTORES INDEPENDÊNCIA LTDA. | 86.994.605/0001-60 |
| | G. R. SANTANA – OFICINA - ME | 10.916.360/0001-91 |
| | RETÍFICA DE MOTORES MODELO LTDA. | 00.944.678/0001-22 |
| | QUEIROZ E PEDROZO LTDA. | 07.363.672/0001-00 |
| | RETÍFICA SOMOTOR LTDA. | 01.169.119/0001-55 |
| | OMEGA SERVIÇOS AUTOMOTIVOS LTDA. | 74.139.387/0001-06 |
| | RODRIGO ALVES DA SILVA - ME | 09.354.330/0001-50 |
| | APARECIDO JULIANI SERVIÇOS | 11.868.773/0001-00 |
| | ENÉIAS XAVIER DOS SANTOS - ME | 07.652.479/0001-90 |
| | OFICINA S.J.S – SEBASTIÃO JOSÉ SILVA | 14.551.908/0001-06 |
| | VARZAUTO MOTORES E PEÇAS LTDA | 01.893.395/0001-61 |

MT

| SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES | | |
|----------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 43 | ALPHA TEXTIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 02.425.581/0001-39 |
| | ANNY BY INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 83.890.160/0001-80 |
| | M.C ARÊAS DOS SANTOS IND. E COM. DE CONF. - ME | 13.476.810/0001-60 |
| | C. CARVALHO IND. E COM. LTDA (NÁ FIGUEIREDO) | 04.837.208/0001-10 |
| | FR NUNES COM. DE CONFECÇÕES - EPP | 02.733.067/0001-60 |
| | ICONBEL IND. E COM. DE CONFECÇÃO LTDA | 03.351.494/0001-37 |
| | J B MONTEIRO CARDOSO - ME | 00.673.266/0001-03 |
| | KORTE CERTO CONFECÇÕES E BORDADOS LTDA | 02.505.608/0001-01 |
| | MASTER CONFECÇÕES INDÚSTRIA E COM. LTDA | 10.540.006/0001-05 |
| | MCS BELO - ME | 04.877.437/0001-69 |
| | M.C.R. BINO - ME | 04.993.855/0001-11 |
| | POMPANO IND. E COM. DE CONFECÇÃO LTDA | 22.962.948/0001-60 |
| | FREDERICO EWERTON ARANDA ALVES | 15.017.124/0001-57 |
| | V.C DOS SANTOS OLIVEIRA - ME | 08.675.694/0001-79 |
| PA | | |

| SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES | | |
|----------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 44 | ALTEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS TÊXTEIS LTDA | 06.319.854/0001-11 |
| | ITATEX - FRANCISCA FERNANDES DANTAS - ME | 01.136.386/0001-26 |
| | LIMPOTEX - NADJALENE LOPES FERNANDES - ME | 05.373.187/0001-92 |
| | MC FLANELAS | 03.915.936/0001-30 |
| | MPTEX - MARCELO PEREIRA TEIXEIRA - ME | 93.638.460/0001-60 |
| | CITA TÊXTIL | 09.363.846/0001-60 |
| | ROMA TÊXTIL | 05.806.825/0001-11 |
| | DANTEX | 10.945.897/0001-80 |
| | GTEX PRODUTOS TEXTEIS | 12.447.422/0001-99 |
| | ASSOCIAÇÃO DO VALE TÊXTIL DE ITAPORANGA | 14.585.472/0001-68 |
| | PB | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|---|----------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 45 | PANIFICADORA VITÓRIA | 00.000.000/0001-00 |
| | ALIMASSA ALIMENTOS DE MASSA LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA SANTIAGO | 00.000.000/0001-00 |
| | BANDEIRANTES ALIMENTOS NÓIA LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA IMPERIAL | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA PÃO DO REINO | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA CAMPINENSE | 00.000.000/0001-00 |
| | PÃES E DOCES JOÃO PAULO II | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA PASTIANNE'S | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA BOM JESUS LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA SUPER PÃO LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | PÃO DA VIDA | 00.000.000/0001-00 |
| | PANVEIGA | 00.000.000/0001-00 |
| | TRIGOS & CIA | 00.000.000/0001-00 |
| | 31 DELICATESSEN | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA POINT DAS MASSAS | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA 8 DE JULHO | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA MONTE CASTELO | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA OÁSES | 00.000.000/0001-00 |
| | PANIFICADORA PÃO NOSSO | 00.000.000/0001-00 |
| | POINT DAS MASSAS | 00.000.000/0001-00 |
| ASSOCIAÇÃO DOS INDUSTRIAIS DE PANIFICAÇÃO DO ESTADO DA PARAÍBA- ASPANEP | 00.000.000/0001-00 | |
| PB | | |

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - CACHAÇA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|-------------------------------------|--|--------------------|
| 46 | ENGENHO IPUEIRA (CACHAÇA IPUEIRA) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO BELA VISTA (CACHAÇA SERRA DE AREIA) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO BUJARI (CACHAÇA BUJARI) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO SERRA PRETA (CACHAÇA DONA ENCRENCA) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO NOVO E BEATRIZ (CACHAÇA SERRA PRETA) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO GAMELEIRA (CACHAÇA BRUXAXÁ) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO VACA BRAVA (CACHAÇA MATUTA) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO GOIAMUNDUBA (CACHAÇA RAINHA) | 00.000.000/0001-00 |
| | ENGENHO ATITUDE (CACHAÇA ATITUDE) | 00.000.000/0001-00 |
| ENGENHO BALANCINHO (CACHAÇA CAMARÁ) | 00.000.000/0001-00 | |
| PB | | |

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---------------------|--|--------------------|
| 47 | C. F. DE SOUZA | 05.039.971/0001-69 |
| | CCS GRÁFICA E EDITORA COM. E REPRESENTAÇÕES LTDA | 35.603.307/0001-61 |
| | GRÁFICA ASTÓRIA LTDA ME | 12.034.484/0001-79 |
| | GRÁFICA E EDITORA LICEU LTDA | 24.084.386/0001-25 |
| | GRÁFICA E EDITORA REAL LTDA | 07.707.682/0001-16 |
| | GRÁFICA E EDITORE PLANALTO LTDA. | 05.024.954/0001-58 |
| | GRÁFICA IRANI LTDA | 11.575.800/0001-57 |
| | JOCIMAR VILELA DA SILVA GRÁFICA | 08.463.070/0001-98 |
| | INDÚSTRIAS GRÁFICAS BARRETO LTDA | 10.895.266/0001-01 |
| | LUCI ARTES GRÁFICAS LTDA | 08.662.421/0001-90 |
| | OLINDA GRÁFICA E EDITORA LTDA | 01.884.412/0001-02 |
| | PADRÃO GRÁFICA E EDITORA LTDA | 01.496.690/0001-84 |
| | PERFILGRAFICA LTDA | 08.829.277/0001-33 |
| | KROMA GRÁFICA | 03.082.188/0001-52 |
| | IMPRIMATECH DIGITAL COMÉRCIO E IND. LTDA - ME | 09.474.569/0001-63 |
| | RECIFCOLOR STUDIO GRÁFICA LTDA | 08.469.525/0001-82 |
| | IMOGRAF LTDA | 41.096.942/0001-00 |
| R.S GRÁFICA EDITORA | 70.205.586/0001-20 | |
| PE | | |

| SETOR: METAL MECÂNICO | | |
|-----------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 51 | AEROTEC INDUSTRIAL LTDA | 69.968.139/0001-20 |
| | CONEG- CONSULTORIA DE NEGÓCIOS LTDA | 02.852.177/0001-41 |
| | CARLOS ALBERTO P. DA SILVA -EXPOCENTER | 01.417.979/0001-60 |
| | INDÚSTRIA DE PIAS GHEL PLUS LTDA | 82.240.821/0002-40 |
| | CASA DAS PLACAS LTDA | 10.832.251/0001-96 |
| | METAL ART INDÚSTRIA E SERVIÇOS DE PLACAS LTDA | 02.435.617/0001-65 |
| | MECOL MECÂNICA OLIVEIRA LTDA | 70.058.979/0001-34 |
| | METALÚRGICA OLIVEIRA LIMA LTDA- ME | 04.482.122/0001-12 |
| | OASIS SERVIÇOS INDUSTRIAIS E COMÉRCIO | 07.764.907/0001-76 |
| | PREVENÇÃO INDUSTRIAL LTDA- EPP | 41.057.233/0001-08 |
| | UTIPEC- UTILIDADES AGROPECUÁRIAS LTDA | 24.140.097/0001-04 |
| | WICON- INOX AÇOS EQUIPAMENTOS | 11.185.188/0001-06 |
| | VITA ESQUADRIAS DE ALUMINIO LTDA ME | 12.955.843/0001-20 |
| | METAL DESIGN | 07.699.456/0001-30 |
| | IANE | 08.771.735/0001-20 |
| | AGIRA | 03.760.777/0001-42 |
| MIRATEC | 11.557.285/0001-44 | |
| PE | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - LATICÍNIOS | | |
|---|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 57 | AGRO INDÚSTRIA GRANLEITE LTDA. | 72.318.850/0001-43 |
| | D.R. DOS SANTOS LATICÍNIOS | 01.571.510/0001-81 |
| | INDÚSTRIA COMERCIO LEITE RONCADOR LTDA. | 72.096.597/0001-20 |
| | INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS M.W. LTDA. | 82.524.133/0001-21 |
| | KOLTUN E RURATO LTDA. | 84.869.197/0001-90 |
| | LATICINIO UBÁ LTDA. | 80.858.590/0001-27 |
| | LATICÍNIOS BOA VENTURA LTDA. | 04.063.059/0001-80 |
| | LATICÍNIOS CAMPINA ALTA LTDA. | 01.227.770/0001-34 |
| | LATICÍNIOS DAU LTDA. | 82.332.297/0001-57 |
| | LATICÍNIOS PITANGUEIRA LTDA. | 81.221.558/0001-07 |
| | LATICÍNIOS RESERVA LTDA | 81.423.790/0001-10 |
| PR | | |

| SETOR: METALMECÂNICO | | | |
|----------------------|---|--------------------|--|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 58 | ABSD INDÚSTRIA DE PEÇAS LTDA - FLAUS | 05.782.810/0001-60 | |
| | APIPEC MÁQUINAS INDUSTRIAIS LTDA | 84.816.982/0001-84 | |
| | CAPSUTEC ENCAPSULADEIRAS E EQUIP. FARM. LTDA | 84.850.544/0001-32 | |
| | CINFER IND. E COM. DE FERRAMENTAS LTDA | 75.255.430/0001-53 | |
| | DANFER INDUSTRIA E COMERCIO DE EQUIP. PARA ESCRITÓRIO | 08.683.162/0001-83 | |
| | E.L. DE ANDRADE RIBEIRO METALURGICA LTDA-ME | 07.859.418/0001-06 | |
| | ENGRENAPEÇAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA | 03.793.310/0001-07 | |
| | FAVORETTO & GRANADO LTDA | 06.368.097/0001-76 | |
| | H G COSTA E COSTA LTDA | 73.579.591/0001-77 | |
| | JOSILAINE DE ALMEIDA GARÇON | 07.891.639/0001-53 | |
| | LOGOS MAQUINAS PARA RETIFICA LTDA EPP | 08.817.406/0001-73 | |
| | LUMA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA ME | 06.293.932/0001-56 | |
| | MARLENE SILVANA DE SOUZA - EPP | 10.226.392/0001-65 | |
| | MHD INDUSTRIAL METALMECÂNICA LTDA. | 07.228.461/0001-65 | |
| | NAIFLA IND. E COM. DE PROD. PNEMÁTICOS LTDA | 00.236.926/0001-80 | |
| | PROJELUZ LUMINARIAS E ARTEFATOS DE METAIS LTDA ME | 01.393.141/0001-84 | |
| | RODRIGO DE AZEVEDO - METALURGICA ME | 09.119.477/0001-65 | |
| | ROLTENS INDÚSTRIA DE PEÇAS AUTOMOTIVAS LTDA | 04.918.191/0001-26 | |
| | SOUZA & MELO - EQUIPAMENTOS AUTOMOTIVOS LTDA | 12.061.754/0001-30 | |
| | STEEL PARTS IND. COM. DE ENGRENAGENS LTDA. | 04.815.084/0001-72 | |
| | TERRABRAS – INDÚSTRIA METALÚRGICA E FIBERGLAS LTDA | 77.436.368/0001-21 | |
| | TORNEARIA IDEAL LTDA | 02.234.529/0001-03 | |
| | TRUCK CENTER PAV COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA | 01.698.915/0001-85 | |
| | WOS & SESMILO INDUSTRIA E COMERCIO LTDA ME | 11.618.115/0001-60 | |
| | PR | | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|--------------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 59 | B&B IND. E COM. DE OBJETOS DE MÓVEIS | 07.259.770/0001-00 |
| | DECORMADE IND. E COM. DE MAD. LTDA | 75.179.804/0001-07 |
| | DM MOVEIS E DECORAÇÕES LTDA | 11.273.078/0001-04 |
| | EMBAFORT E PALLET DO BRASIL | 81.051.484/0001-08 |
| | FORPLAS FABRICA DE ESCADAS LTDA. | 76.499.380/0001-60 |
| | GS MOVEIS DE VIME LTDA | 78.945.508/0001-50 |
| | H DIAS IND E COM DE MOVEIS LTDA | 85.091.684/0001-37 |
| | HABITABLE IND E COM DE MOVEIS | 79.954.616/0001-51 |
| | IND E OM E ESTF. ARAUCARIA LTDA | 02.260.767/0001-85 |
| | INFORLINE IND. E COM. DE MOVEIS | 81.076.234/0001-14 |
| | KASALE IND E COM DE MOVEIS | 81.041.675/0001-80 |
| | MADEIRA IND. ART. DE MOVEIS | 77.634.699-0001-76 |
| | MADESUL MONT E PLAN DE ESCRIT | 04.101.459/0001-32 |
| | MANUFFATO MÓVEIS FIB NATURAIS | 04.370.293/0001-50 |
| | MARCENARIA IRMÃOS BULESCEM | 07.072.004/0001-24 |
| | MÓVEIS HECK | 81.499.022/0001-40 |
| | MOVELARIA PARANISTA | 85.024.446/0001-09 |
| | PR | |

| SETOR: REPARAÇÃO DE VEÍCULOS | | |
|--|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 60 | A E Park Oficina Mecânica Ltda | 02.545.809/0001-24 |
| | AC3 ANTIQUE CLASSIC AND CUSTOM CARS LTDA | 04.817.252/0001-69 |
| | ADIR FRANCISCO GNOATTO | 81.674.319/0001-02 |
| | ANÇAY OFICINA E COMÉRCIO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS LTDA ME | 79.132.494/0001-18 |
| | ARLINDO PEREIRA PADILHA | 79.164.737/0001-08 |
| | AUTO MECÂNICA DDD LTDA | 73.703.878/0001-67 |
| | BERKO AUTO PEÇAS E SERVIÇOS LTDA | 76.501.907/0001-04 |
| | CRESTANI PNEUS LTDA | 05.500.609/0001-43 |
| | D. GARRIDO & D. GARRIDO LTDA | 81.098.253/0001-41 |
| | GARAGEM MODERNA LTDA | 77.171.247/0001-03 |
| | GERMANO ADOLFO BARGHEER | 76.385.764/0001-04 |
| | HERALDO AKIRA DA SILVA | 00.188.628/0001-62 |
| | LEKE MECÂNICA DIESEL LTDA | 09.565.436/0001-00 |
| | MAGILI REPARADORA DE VEÍCULOS LTDA | 78.416.682/0001-05 |
| | MECÂNICA BETO LTDA | 03.363.312/0001-58 |
| | MEICOL SERVIÇOS DIESEL LTDA | 02.181.848.0001-90 |
| | CRESTANI & CIA LTDA | 77.623.361/0001-19 |
| | RAFAEL XISTO VIEIRA LTDA | 00.468.609/0001-90 |
| | ROWAL AUTO MECÂNICA LTDA | 76.500.008/0001-89 |
| | SCHERMAK COMÉRCIO RECUP. FURGÕES LTDA | 79.464.285/0001-71 |
| SERVIÇOS AUTOMOTIVOS CANTELE LTDA | 01.483.652/0001-97 | |
| TORO AUTO PAINT COMERCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS | 00.795.892/0001-64 | |

PR

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|---------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 61 | PEREIRA LOPES | 27.634.484/0001-87 |
| | DEPLAN | 35.773.969/0001-80 |
| | CRISTAL DA SERRA | 02.507.058/0001-51 |
| | VIMOSO | 40.274.011/0001-84 |
| | ARTE MONTECHI / ARTE EM VIME | 06.287.986/0001-09 |
| | MULTFORM | 30.215.842/0001-21 |
| | EMEBEVÊ | 27.698.190/0001-19 |
| | MARCENARIA LUNAS | 04.284.723/0001-10 |
| | ACADEMIA DA MADEIRA | 08.703.855/0001-90 |
| | BEGMU | 31.868.565/0001-19 |
| | VEM DA SERRA | 56.010.269/0001-72 |
| | MOVELARIA NOVA PETRÓPOLIS | 30.071.666/0001-00 |
| | ASR MÓVEIS LTDA | 29.773.249/0001-11 |
| | SERRARIA NOVA ITAIPAVA | 35.935.006/0001-35 |
| | MARCENARIA MD PETRÓPOLIS LTDA | 06.053.970/0001-31 |
| | VITERBO CONFECÇÃO ESPECIALIZADA | 27.040.039/0001-99 |

| SETOR: GRÁFICO | | |
|---------------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 62 | ZIT GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 33.955.436/0001-93 |
| | MENEGHITTI'S GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 05.875.886/0001-30 |
| | GRÁFICA E EDITORA CRUZADO LTDA | 31.038.276/0001-92 |
| | GRÁFICA E EDITORA RIO DG LTDA | 03.889.967/0001-64 |
| | J. DI GIORGIO & CIA LTDA. | 34.005.108/0001-99 |
| | GRÁFICA ONIDA LTDA. | 33.129.800/0001-66 |
| | FUNDAÇÃO GUTENBERG DE ARTES GRÁFICAS | 32.322.323/0001-98 |
| | CS SERVIÇOS E PRODUÇÕES GRÁFICAS E EDITORIAIS LTDA. | 13.464.478/0001-14 |
| | RIO SUL REPROGRAFIA LTDA. | 35.814.094/0001-17 |
| | CARTÕES REI DA BARRA LTDA. | 07.663.815/0001-08 |
| | COP EDITORA LTDA. | 34.266.858/0001-14 |
| | KAT'S GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 73.654.394/0001-75 |
| | G3 GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 10.553.484/0001-50 |
| | JORDAY EDITORA E INDÚSTRIA GRÁFICA LTDA. | 06.963.012/0001-06 |
| | RECICLAR DESIGN COMÉRCIO DE ARTIGOS EM PAPEL E ARTES GRÁFICAS | 01.636.954/0001-58 |
| | ALTIVA GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 33.581.745/0001-40 |
| | ESCALADA ARTES GRÁFICAS LTDA. | 34.166.272/0001-88 |
| | CORBÃ EDITORA ARTES GRÁFICAS LTDA. | 31.659.618/0001-91 |
| | MANGAVA COMERCIO LTDA EPP | 04.063.124/0001-77 |
| | MCE GRÁFICA E EDITORA LTDA | 32.181.885/0001-69 |
| VANGRAFI GRAFICA E EDITORA LTDA | 40.326.332/0001-85 | |
| RJ | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|----------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 63 | HIDROMINAS SANTA MARIA IND. E COMÉRCIO LTDA | 08.418.279/0001-30 |
| | INDÚSTRIA DE BEBIDAS RIOGRANDE LTDA | 03.226.757/0001-96 |
| | IND. E COMÉRCIO POTIGUAR LTDA. | 08.451.502/0006-55 |
| | ÁGUA MINERAL POTIGUAR LTDA | 12.756.474/0001-47 |
| | MINERAÇÃO REIS MAGOS LTDA - ME | 08.564.767/0001-55 |
| | INAMAR INDÚSTRIA DE ÁGUA MINERAL LTDA ME | 05.413.415/0001-00 |
| | DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS SÃO FRANCISCO LTDA | 06.027.987/0001-14 |
| | NORPET TECNOLOGIA EM EMBALAGENS LTDA - ME | 06.309.584/0001-68 |
| | MINERAÇÃO SÃO FRANCISCO LTDA - CRISTALINA DO OESTE | 03.276.727/0001-94 |
| | MINERAÇÃO S S - | 05.741.141/0001-89 |
| | HIDROMINERAÇÃO NATAL LTDA | 04.381.949/0001-30 |
| | STER BOM INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 03.066.662/0001-52 |
| | MAIORCA NORDESTE INDUSTRIAL DE BEBIDAS LTDA | 12.994.158/0001-03 |
| | RN | |

| SETOR: CERÂMICA VERMELHA | | |
|---|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 65 | FRANCISCO DANTAS BEZERRA CERAMICA - EPP | 07.196.796/0001-49 |
| | J. ALMEIDA DE MEDEIROS - ME | 00.814.892/0001-64 |
| | Antonio Fernandes Alves - ME | 05.777.886/0001-06 |
| | CERAMICA SANTA EDWIGES LTDA - ME | 03.576.259/0001-73 |
| | ESTRUTURAL INDUSTRIA CERAMICA LTDA - EPP | 02.017.584/0001-33 |
| | CERAMICA PROGRESSO FABRICACOES LTDA - ME (Ceramica Progresso) | 05.155.228/0001-74 |
| | Ceramica T M Ind. E Com. LTDA - ME | 04.819.328/0001-95 |
| | ERIVANALDO AQUINO DANTAS - ME (Ceramica União II) | 07.798.801/0001-93 |
| | CERAMICA BARRO VERMELHO LTDA - ME | 03.390.463/0001-03 |
| | CERAMICA ITAJA LTDA - ME | 08.084.063/0001-85 |
| | CARVALHO & GOMES LTDA - ME (Cerâmica Premium) | 13.270.890/0001-01 |
| | CERAMICA ASSU LTDA - ME | 07.165.480/0001-90 |
| | Cerâmica Semar LTDA | 70.154.489/0001-31 |
| | NASCIMENTO & PAULA PRODUTOS CERAMICOS LTDA - ME (CERAMICA ESTRELA D'ALVA) | 02.489.024/0001-81 |
| | Cerâmica Maracujá Ltda | 09.189.800/0001-77 |
| | CERAMICA DO GATO LTDA - EPP | 40.986.945/0001-49 |
| | D & D INDUSTRIA DE PRODUTOS CERAMICOS LTDA - ME | 10.701.207/0001-47 |
| | CERAMICA TAVARES LTDA - EPP | 00.916.144/0001-92 |
| | CERÂMICA BOM JESUS | 08.519.861/0001-92 |
| | CERÂMICA NOSSA SENHORA DO PERPÉTUO SOCORRO | 10.497.153/0001-40 |
| CVA COSTA LIMA EPP (CERÂMICA T MELO II) | 18.135.555/0001-06 | |
| RN | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|-----------------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 66 | CONVENIENCIA E PANIFICADORA PAO CENTER LTDA - ME | 04.341.403/0001-55 |
| | B. F. CUNHA COM. E IND. LTDA - ME | 40.782.047/0001-79 |
| | GENIVAL PINHEIRO DE ARAUJO JUNIOR - ME (CENTRAL PADARIA E CONVENIÊNCIA) | 15.273.925/0001-83 |
| | PANIFICADORA SÃO GERALDO (QUERGINALDO) | 08.337.545/0001-08 |
| | ELIEZER VARELA MARQUES EPP | 35.293.802/0001-11 |
| | PADARIA E CONFEITARIA SÃO JORGE LTDA | 08.202.095/0001-38 |
| | INACIO RODRIGUES DANTAS (PANIFICADORA VISÃO) | 08.706.228/0001-03 |
| | SABOR DO TRIGO IND. E COM. LTDA ME | 09.263.676/0001-42 |
| | J. M. NUNES MEDEIROS ME | 04.747.891/0001-03 |
| | BRITO E OLIVEIRA LTDA (GOSTO DE PÃO) | 40.798.092/0001-11 |
| | INCIMA IND. E COM. DE MASSAS ALIMENTÍCIAS LTDA (PÃO PETRÓPOLIS) | 40.778.995/0001-30 |
| | PANIFICADORA E LANCHONETE ESTRELA DALVA LTDA | 08.449.787/0001-85 |
| | D. C. MEDEIROS - ME | 09.508.149/0001-50 |
| | F. DE ASSIS SILVA FABRICAÇÃO (PANIFICADORA SERIDO) | 05.508.369/0001-23 |
| | PEDRO MESSIAS DA CRUZ - ME | 08.368.953/0001-19 |
| | VALDENI PINHEIRO DE ARAUJO - ME | 08.455.396/0001-73 |
| | EDUARDO CRACIUN O'TORMIN - ME | 08.203.341/0001-76 |
| PANIFICADORA NOVA VISAO LTDA - ME | 14.143.282/0001-90 | |
| ARTES PÃES COMÉRCIO LTDA | 00.773.656/0001-47 | |
| RN | | |

| SETOR: GRÁFICO | | |
|----------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 68 | C. CARDOSO DA CUNHA - ME | 02.309.882/0001-05 |
| | DPRINT COMÉRCIO E SERVIÇOS GRÁFICOS LTDA | 09.100.548/0001-88 |
| | E.H.B DE SOUSA - ME | 04.462.847/0001-49 |
| | GRAFCENTER GRÁFICA E EDITORA LTDA ME | 01.148.128/0001-60 |
| | GRAFF-NORTE GRAFICA E EDITORA LTDA | 05.437.331/0001-07 |
| | GRAFICA E EDITORA NWM LTDA ME | 07.929.23070001-89 |
| | GRAFICA E EDITORA SAO FRANCISCO LTDA EPP | 02.747.476/0001-16 |
| | CELSO DE OLIVEIRA ME | 02.540.344/0001-19 |
| | GRAFIMIDIA LTDA EPP | 05.054.421/0001-19 |
| | J.C.L. DA COSTA - ME | 07.617.734/0001-63 |
| | M&M GRAFICA E EDITORA LTDA | 01.176.195/0001-98 |
| | MUNDIAL GRAFICA E EDITORA LTDA ME | 09.128.686/0001-75 |
| | RONDOFORMS INDÚSTRIA GRÁFICA LTDA | 00.465.156/0001-48 |
| | S.A. LIRA FREITAS COM. E SERVIÇO - ME | 14.585.244/0001-98 |
| | PRIMMOR FORMULÁRIOS GRÁFICA DA AMAZÔNIA LTDA | 06.201.385/0001-31 |
| | ALVES ALMEIDA | 11.686.248/0001-74 |
| | C.R.B GRÁFICA LTDA - EPP | 34.456.848/0001-41 |
| RO | | |

| SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES | | | |
|----------------------------|--|--------------------|--|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 69 | M.J.P. FREITAS UNIFORMES - ME | 03.767.949/0001-00 | |
| | INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇÕES TECLAN LTDA - EPP | 34.781.294/0001-58 | |
| | OLAVIO HIDEKI KASSAOKA - EPP | 01.478.029/0001-46 | |
| | INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES BIGMAR LTDA | 05.210.319/0001-71 | |
| | MEZZO LTDA | 05.200.714/0001-67 | |
| | GALLY CONFECÇÕES DE UNIFORMES LTDA | 07.100.064/0001-03 | |
| | J. LEOPOLDINO -ME | 01.724.739/0001-09 | |
| | D.C.L. DE QUEIROZ | 09.675.804/0001-65 | |
| | J.G.S. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA - EPP | 84.749.423/0001-07 | |
| | INDÚSTRIA COMÉRCIO DE CONFECÇÕES ZARED | 11.211.482/0001-45 | |
| | INDÚSTRIA COMÉRCIO DE CONFECÇÕES BIDU BRASIL | 05.561.160/0001-23 | |
| | TAVEIRA E CIA LTDA ME | 84.750.330/0001-94 | |
| | VON RONDON IND. E COM. DE CONFECÇÕES LTDA | 04.368.505/0001-64 | |
| | YZRE ATELIÊ DE COSTURALTDA | 13.266.249/0001-95 | |
| | JOSÉ PINHEIRO FERREIRA - EPP | 03.912.940/0001-45 | |
| | SAN LOREN COLLECTION CONF E REPRESENTAÇÕES LTDA | 03.287.956/0001-04 | |
| | SZEZERBATS INDÚSTRIA LTDA | 04.594.913/0001-34 | |
| | D'GRIFF INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES LTDA | 03.927.484/0001-07 | |
| | HENRIQUE E. SILVA LTDA ME | 12.879.811/0001-93 | |
| | OLIVEIRA E BUENO INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES ME | 12.140.572/0001-55 | |
| | MANIA MULHER INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 10.594.531/0001-47 | |
| | NATIVA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES | 69.344.901/0001-07 | |
| | MALHAVIL INDÚSTRIA E COMERCIO DE MALHAS VILHENA LTDA | 07.690.139/0001-53 | |
| | MARCIANA GALLINA SAUGO | 06.148.387/0001-04 | |
| | K.G. INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 01.309.733/0001-75 | |
| | RO | | |

| SETOR: CONSTRUÇÃO CIVIL | | |
|----------------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 70 | BART CONSTRUTORA SERVIÇOS LTDA | 04.621.188/0001-46 |
| | B.J. PROJETOS E EMPREENDIMENTOS LTDA | 09.324.370/0001-59 |
| | EMPRESA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO – EMBRASCOM | 05.915.889/0003-12 |
| | CONCEITOCONSTRUÇÕES E ENGENHARIA LTDA ME | 09.032.815/0001-27 |
| | TEOREMA ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES LTDA | 34.734.202/0001-89 |
| | J.D. PRESTAÇÃO DE SERVIÇO LTDA | 05.222.572/0001-39 |
| | CONCREZON CONSTRUÇÕES E COMERCIO LTDA | 05.671.889/0001-52 |
| | PORTICO ENGENHARIA E INCORPORAÇÕES LTDA – EPP | 06.052.144/0001-78 |
| | D.R CONSTRUÇÃO E TERRAPLANAGEM LTDA | 03.610.014/0001-15 |
| | TERRAPLAN COMERCIO E SERVIÇOS DE CONSTRUÇÃO LTDA | 04.982.994/0001-40 |
| | FENIX CONSTRUTORA E REPRESENTAÇÕES LTDA | 02.524.682/0001-67 |
| | PAULO LIMA ENGENHARIA LTDA – ME | 07.430.514/0001-26 |
| | N.A ENGENHARIA EMPREENDIMENTOS E CONSTRUÇÃO LTDA | 05.705.224/0001-12 |
| | ARAUNA CONSTRUÇÕES LTDA | 04.900.474/0001-40 |
| | CONSTRUTORA TERRA LTDA | 06.140.580/0001-07 |
| CAD ENGENHARIA E PROJETOS EIRELI | 15.286.218/0001-21 | |
| RO | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|--------------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 71 | SABOR NATURAL COM. E SERV. RESTAURANTE E LANCH. LTDA | 08.984.441/0001-26 |
| | JOSÉ BALBINO NASCIMENTO – ME | 08.984.441/0001-26 |
| | CORREA E OLIVEIRA COM. E IND. DE GEN. ALIMENTICIOS LTDA | 08.928.579/0001-69 |
| | PANIFICADORA OLIVEIRA LTDA | 04.372.836/0001-78 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARA GABRIELY LTDA – ME | 12.258.931/0001-21 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA PÃO DE QUEIJO GOIANO | 11.656.248/0001-21 |
| | F. AMORIM SENA – ME | 15.868.680/0001-37 |
| | RODRIGUES E ALMEIDA PADARIA LTDA | 08.487.513/0001-88 |
| | J. DE SOUZA NORMANDO – ME | 02.486.697/0001-88 |
| | E. J. ALVES DE MELO – ME | 22.840.326/0001-60 |
| | PANIFICADORA GOIAS LTDA – ME | 34.861.178/0001-21 |
| | RODRIGUES E AMARO LTDA – PP | 03.428.100/0001-01 |
| | PANIFICADORA ROMA LTDA – EPP(FILIAL) | 34.770.669/0002-65 |
| | PANIFICADORA ROMA LTDA – EPP (MATRIZ) | 34.770.669/0001-84 |
| | PANIFICADORA VITAPAN | 01.480.878/0001-34 |
| | PANIFICADORA CONF. E PIZZARIA VILA RICA LTDA-ME | 09.389.381.0001-17 |
| | PEREIRA E GONÇALVES IND. E COM. LTDA – ME | 02.883.255/0001-25 |
| | N.A GALVÃO – ME | 01.429.572/0001-53 |
| | J. R. ALVES BARRETO – ME | 84.747.807/0001-82 |
| | PORTO JUNIOR PANIFICADORA E COMERCIO LTDA | 02.527.321/0001-74 |
| | E. CAVALCANTE DE SOUZA – ME | 11.248.579/0001-22 |
| | J. V. CARDOSO DOS SANTOS – ME | 05.686.312/0001-14 |
| | M.C.S. SOARES – ME | 10.715.775/0001-05 |
| | M.M DO NASCIMENTO ME | 04.318.241/0001-34 |
| | CONFEITARIA E RESTAURANTE PINA E ANTONIO LTDA | 11.015.370/0001-19 |
| | MARILUCE GONDIN BARRETO – ME | 26.745.018/0001-06 |
| | PANIFICADORA E MERCEARIA MODELO LTDA – ME | 22.881.122/0001-77 |
| V.F.N. COMÉRCIO LTDA – ME | 14.326.502/0001-11 | |
| J. ALMEIDA CHAVES PADARIA LTDA | 07.916.908/0001-99 | |
| RO | | |

SETOR: REPARAÇÃO DE VEÍCULOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|----------------------------|--------------------|
| 73 | N OLIVEIRA DO VALLE ME | 34.796.284/0001-96 |
| | P. J. B. MARQUES | 34.801.233/0001-05 |
| | J. CHAVES NERY - ME | 08.475.843/0001-56 |
| | R NONATO MENDES MACHADO ME | 84.011.600/0001-45 |
| | J. C. DO REGO ME | 14.025.261/0001-70 |
| | ARNALDO DOS SANTOS | 12.726.434/0001-52 |
| | OFICINA DO BETO | CPF 885.975.712-68 |
| | FRANCO ADMINISTRADORA LTDA | 02.502.051/0001-47 |
| | EDIL S DE ARAUJO ME | 07.705.545/0001-42 |
| | F. G. DA SILVA LIMA ME | 07.387.672/0001-40 |
| | H.DE ALMEIDA FEITOSA | 05.833.179/0001-81 |
| | COBRA AUTO PEÇAS LTDA - ME | 01.552.344/0001-76 |
| | R RODRIGUES BARRETO ME | 10.165.793/0001-52 |
| | P A B FILHO - EPP | 05.951.769/0001-09 |
| | J. C. DE SOUZA FREITAS ME | 97.544.802/0001-02 |
| | DIOMAR G FEITOSA ME | 84.043.165/0001-30 |
| | NORT PEL NORTE PEÇAS LTDA | 05.639.661/0001-85 |
| | F. ESCORCIO NETO ME | 07.644.369/0001-86 |
| | SANT'ANA & CIA LTDA ME | 14.477.921/0001-54 |
| | G. P. L. FRANCO - ME | 09.332.528/0001-32 |
| | LUIZ R DOS SANTOS ME | 14.476.816/0001-09 |
| | FREDDI RESENER | 34.802.819/0001-94 |
| | JOÃO DA SILVA - ME | 04.055.810.0001-04 |
| | JOAQUIM PEDRO DE SOUZA ME | 01.188.293/0001-45 |
| | M ALVES PEREIRA ME | 10.615.024/0001-09 |
| | KS MARQUES E CIA LTDA | 04.037.834/0005-56 |

RR

SETOR: MINERAÇÃO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|--|---|--------------------|
| 74 | A.C. SILVA ALMEIDA – ME | 03.536.994/0001-53 |
| | ANDRÉ LUIZ SARMENTO SILVA | 14.092.865/0001-30 |
| | ANTÔNIO ALEXANDRA SILVA | 14.549.973/0001-99 |
| | ANTÔNIO GEAN SOARES EVANGELISTA | 14.584.771/0001-88 |
| | CLAÚDIA MAGALHÃES VASCONCELOS - ME & CIA LTDA | 02.746.767/0001-90 |
| | E.F. DA SILVA FILHO – ME | 10.517.143/0001-29 |
| | EDILSON RODRIGUES SILVA | 14.569.245/0001-49 |
| | ELIO F. FERREIRA – ME | 02.559.418/0001-69 |
| | ELIUDE SOUSA MARINHO – ME | 01.774.609/0001-80 |
| | FRANCISCO DE ASSIS FERREIRA FILHO | 14.530.769/0001-26 |
| | FRANCISCO EDILSON FERREIRA BARROS | 13.799.719/0001-86 |
| | G.V. FONSECA – ME | 04.996.338/0001-04 |
| | GERALDO ROLIM DA SILVA | 14.545.501/0001-68 |
| | GONDIM & LOPES LTDA ME | 34.792.333/0001-12 |
| | JACKSON GOMES LIMA – ME | 08.415.404/0001-58 |
| | JOÃO S. DA SILVA – ME - | 15.818.255/0001-33 |
| | JOSEDANY OLIVEIRA SOARES | 14.052.292/0001-10 |
| | JOSIMAR DE SOUSA | 14.053.811/0001-65 |
| | L.L. RODRIGUES LIMA | 08.438.487/0001-09 |
| | LINDON JOHSON FONTINELE SILVA | 14.556.652/0001-11 |
| | M. SABINO DA COSTA – ME | 11.300.105/0001-82 |
| | MARIA DA CONCEIÇÃO C. DA SILVA – ME | 84.055.714/0001-97 |
| | MARIA DAS GRAÇAS DA COSTA | 14.556.558/0001-62 |
| | MARIA DE NAZARÉ DE CASTRO BARROS – ME | 84.044.437/0001-17 |
| | MARIA DO SOCORRO SILVA CONCEIÇÃO | 14.039.095/0001-61 |
| | R.M. ALVES VENÂNCIO – ME | 10.570.881/0001-30 |
| | ROCHA ALMEIDA LTDA | 09.375.902/0001-87 |
| | SOUZA & BESERRA LTDA | 11.317.249/0001-41 |
| | V. P. MARQUES | 22.895.775/0001-05 |
| | VANGELA SANTIAGO ALMEIDA | 14.538.758/0001-92 |
| | WIRLANEI RODRIGUES CÔRREA | 12.590.117/0001-51 |
| WANDERSON LOPES DO NASCIMENTO | 14.554.987/0001-10 | |
| NEULIZANGILA RORAIMA SANDRA IZABEL DE SOUZA FERREIRA | 14.639.069/0001-74 | |

RR

| SETOR: CERÂMICA VERMELHA | | |
|---|---|------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 75 | AMILTON JOSÉ DALAGO EPP | 95843793/0001-17 |
| | ARMÓDIO DIAS ME | 86723939/0001-08 |
| | BOTEGA & FILHO LTDA. – ME | 02633757/0001-48 |
| | CEGAZZA IND.COM.DE TIJOLOS E TELHAS LTDA. | 10856764/0001-37 |
| | CERÂMICA ALBINO LTDA. – ME | 82255133/0001-36 |
| | CERÂMICA BELÉM LTDA. | 80742307/0001-05 |
| | CERÂMICA BORTOLATTO LTDA. | 01242305/0001-72 |
| | CERÂMICA FELISBINO LTDA. | 72567662/0001-59 |
| | CERÂMICA J.E. LTDA. | 02593695/0001-98 |
| | CERÂMICA J.M. LTDA. | 82914698/0001-15 |
| | CERÂMICA JOSANDRA LTDA. – ME | 78979168/0001-88 |
| | CERÂMICA NOVA E TRANSPORTES LTDA.-ME | 81622060/0001-48 |
| | CERÂMICA OURO BRANCO LTDA. – ME | 03310965/0001-79 |
| | CERÂMICA SHOP TELHAS LTDA. | 00906237/0001-36 |
| | CETEBRA CER.DE TELHA BRANCA LTDA. - ME | 05012862/0001-58 |
| | EDUARDO PEREIRA O DUDU – ME | 00657426/0001-12 |
| | FLÁVIA SALVAN - ME | 11289375/0001-40 |
| | GIVANILDO PAULO SERAFIM – ME | 02548301/0001-80 |
| | ICEPOL INDÚSTRIA CERÂMICA POLLA LTDA. | 07842730/0001-89 |
| | IND.E COM. TELHAS CASAGRANDE LTDA.-EPP | 83286534/0001-53 |
| MARTINS&MARTINS IND.CER.DE TELHAS LTDA. | 01898290/0001-03 | |
| ZANETTE IND.CERÂMICA LTDA. – ME | 01109188/0001-73 | |
| CERÂMICA CASAGRANDE LTDA. | 82919507/0001-08 | |
| INTELCOM – IND.COM.TIJOLOS LTDA | 83705889/0001-30 | |
| CERÂMICA BARROCA LTDA. | 02411853/0001-41 | |
| CERÂMICA GUAREZZI LTDA – EPP | 82848847/0001-95 | |
| SC | | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|--|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 76 | FERREIRA E SEBOLD LTDA ME | 82.965.310/0001-05 |
| | IOB ARTEPINUS LTDA EPP | 02.478.748/0001-20 |
| | LUIS CARLOS ROSSINI ME | 00.336.070/0001-15 |
| | AIRTO RIBEIRO DE MELLO ME | 04.021.686/0001-58 |
| | LELU COM. E IND. MÓVEIS LTDA ME | 05.062.693/0001-60 |
| | MARCOLINO AURÉLIO SCAPINI EPP | 83.750.810/0001-92 |
| | MÓVEIS TEZZA LTDA ME | 04.404.122/0001-02 |
| | SCHWAMBACH ARTEFATOS DE MADEIRA LTDA EPP | 81.381.0006/000-58 |
| | VBM COM. E SERV. LTDA | 78.519.337/0001-05 |
| | RIGHEZ MADEIRAS LTDA EPP | 06.040.478/0001-21 |
| | KNOPF & CIA LTDA ME | 00.485.170/0001-03 |
| | VIRTUOSO TRANSPORTES LTDA. ME | 14.123.886/0001-75 |
| | MADEIRAS ROSSATTI LTDA ME | 10.763.312/0001-00 |
| | MADEIRAS RF LTDA EPP | 05.020.335/0001-95 |
| | MARIO JOSÉ WERNER ME | 80.133.796/0001-90 |
| | JAIR PHILIPPI MADEIRAS E FRUTICULTURA LTDA | 05.859.174/0001-28 |
| | BLUE FOREST COM. EXP. E IMP. LTDA | 09.174.455/0002-89 |
| | FORTE MATERIAIS DE CONTRUÇÃO LTDA ME | 10.871.809/0001-42 |
| | AGRO TRANSPORTES RODOVIARIO LTDA | 08.620.208/0001-15 |
| | LAZARIS MADEIRAS ME | 14.791.411/0001-57 |
| CLASS ROOM MÓVEIS ESPECIAIS LTDA – ME | 09.504.536/0001-19 | |
| BENEDETTI SERVIÇOS DE MARCENARIA LTDA. | 11.016.013/0001-75 | |
| SC | | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 78 | INDUSTRA MOVELEIRA DI JACAR LTDA MICRO EMPRESA | 07.824.490/0001-90 |
| | CARPINTARIA SANTO ANTONIO LTDA ME | 01.317.368/0001-40 |
| | CRIART INDÚSTRIA DE MOVEIS LTDA ME | 04.210.967/0001-59 |
| | MADEIRHART INDÚSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS LTDA ME | 15.116.627/0001-80 |
| | ESQUADRIAS E ARTEFATOS DE MADEIRA IND COM LTDA ME | 13.007.794/0001-67 |
| | ART FORMA INDÚSTRIA DE MOVEIS LTDA | 05.163.312/0001-30 |
| | DIMADEIRA INDÚSTRIA DE MOVEIS LTDA | 32.855.173/0001-88 |
| | JOSE LUIZ LIMA MOURA | 04.998.110/0001-45 |
| | MARCENARIA MOVELARES | 05.206.258/0001-62 |
| | INDÚSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS FREITAS LTDA | 13.178.223/0001-95 |
| | M DANTAS INDÚSTRIA DE MOVEIS LTDA | 32.710.097/0001-12 |
| | MEGA MOVEIS PLANEJADOS | 10.852.555/0001-15 |
| | INDÚSTRIA ESQUADRIAS SÃO JOSE LTDA-EPP | 13.011.358/0001-61 |
| | MR INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA | 32.798.266/0001-18 |
| SE | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|----------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 79 | G3 COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA | 11.131.615/0001-73 |
| | FERREIRA E CUNHA LTDA - CEREALISTA GRÃO DE OURO | 36.840.809/0001-79 |
| | PANIFICAÇÃO COLOMBO LTDA - EPP | 00.246.008/0001-32 |
| | GELO PALMAS IND. E COM. DE GELO LTDA | 06.115.855/0001-44 |
| | VÓ CHIQUINHA COMERCIO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA - ME | 08.471.014/0001-03 |
| | BRUNO NOBRE PELIZARI - ME - CAFÉ COM PÃO | 12.804.797/0001-69 |
| | GOMES E BORGES LTDA - EPP - LUCAS FRIOS | 36.840.809/0001-79 |
| | COSTA E NUNES LTDA | 14.077.982/0001-24 |
| | PANIFICADORA ALIANÇA | 10.951.229/0001-65 |
| | MARIZIO DOS RIOS ANDRADE | 26.889.584/0001-91 |
| TO | | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|---|--------------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 81 | E S CAVALCANTE | 12.584.234/0001-02 |
| | VALDIVINO DE JESUS SANTOS | 38.127.494/0001-42 |
| | REAL INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA | 05.962.358/0001-19 |
| | V S M CARVALHO | 07.457.117/0001-48 |
| | LIMA E RODRIGUES LTDA | 11.609.460/0001-38 |
| | VASQUE E VASQUE LTDA | 00.152.090/0001-36 |
| | INDÚSTRIA DE MOVEIS J. CLARO LTDA ME | 01.709.443/0001-19 |
| | TRINDADE E LAKACIO - COMÉRCIO DE MOVEIS | 13.016.293/0001-47 |
| | CÉLIO BATISTA ALVES - ME | 25.051.236/0001-88 |
| | LA SALLE INDÚSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS | 25.051.236/0001-89 |
| | GPM INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA | 08.966.537/0001-12 |
| | MARIA IMACULADA ARRUDA FERREIRA - ME | 05.006.153/0001-60 |
| | N. G. MÓVEIS | 08.433.691/0001-29 |
| | RICARDO AUGUSTO COLLET | 14.201.665/0001-78 |
| | A. P. DE O. EVARISTO | 14.161.849/0001-51 |
| | ATELIER DE MÓVEIS | 08.666.739/0001-49 |
| | FERNANDES MÓVEIS IND. E COM. DE MÓVEIS | 07.465.136/0001-06 |
| | M. CESAR BRANDÃO BAIA ROCHA - ME | 11.078.572/0001-00 |
| | MÓVEIS PRIMAVERA LTDA - ME | 02.550.934/0001-22 |
| | TO | G P DE SOUSA MÓVEIS - ME |
| MED MÓVEIS | | 11.170.553/0001-09 |
| BAMBUZINHO MÓVEIS | | 01.610.901/0001-68 |
| MÓVEIS PINGUIM | | 03.886.864/0001-40 |
| MÓVEIS SUL | | 07.067.546/0001-69 |

| SETOR: METALMECÂNICO | | |
|----------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 82 | ACEFIBRAS IND. DE MÁQUINAS. AGRÍCOLAS LTDA. | 02.249.913/0001-71 |
| | FRISERVICE REFRIGERAÇÃO INDUSTRIAL LTDA. | 07.154.634/0001-48 |
| | IMECAL - INDÚSTRIA METALÚRGICA CANOAS LTDA. | 01.403.994/0001-50 |
| | JAPA COMPONENTES | 04.912.837/0001-68 |
| | LOGIMATEC MAQS. AGRÍCOLAS LTDA. | 04.761.591/0001-70 |
| | LUFATI IND. COM. LTDA. | 08.873.695/0001-28 |
| | METALÚRGICA FRANÇA LTDA. | 00.567.597/0001-50 |
| | MMR INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA. | 13.596.646/0001-25 |
| | NOXFOR EQUIPAMENTOS LTDA. | 09.278.497/0001-89 |
| | REXFORT MÁQUINAS LTDA. | 10.488.927/0001-76 |
| RS | | |

| SETOR: GRÁFICO | | |
|----------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 83 | CARTONAGEM HEGA LTDA. | 92.699.206/0001-70 |
| | COM 3 GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 93.587.830/0001-48 |
| | DALMINA PAIM & CIA LTDA. | 06.186.785/0001-15 |
| | GRÁFICA CELER LTDA. | 01.909.677/0001-00 |
| | GRÁFICA E EDITORA ORIGINAL LTDA. | 91.273.110/0001-82 |
| | GRÁFICA IGIGRAF LTDA. | 07.636.560/0001-86 |
| | GRÁFICA PARQUE DOS ANJOS LTDA. | 00.257.569/0001-37 |
| | GRÁFICA VÊNUS LTDA. | 00.406.034/0001-80 |
| | GRAFISSET – GRÁFICA E SERVIÇOS DE OFF-SET LTDA. | 87.907.887/0001-84 |
| | M. R DA CUNHA & CIA LTDA. | 04.557.059/0001-36 |
| | MALA DIRETA SERVIÇOS GRÁFICOS E EDITORA LTDA. | 94.347.838/0001-08 |
| | MARCO AURÉLIO PALMEIRO NEVES | 92.089.028/0001-65 |
| | P&J BORGES IND. DE ETIQUETAS LTDA. | 93.508.737/0001-89 |
| | PAPUESTA IND. GRÁFICA LTDA. | 97.455.356/0001-51 |
| | RPETUCO IND. GRÁFICA LTDA. | 08.241.801/0001-50 |
| | SIGNS UP SINALIZAÇÕES GRÁFICAS LTDA. | 01.677.919/0001-87 |
| | TBR ARTE VISUAL LTDA. | 08.998.600/0001-00 |
| | TIPOGRAFIA SOUZA LTDA. | 97.096.952/0001-92 |
| | TRIÂNGULLO GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 07.104.434/0001-80 |
| | RS | |

| SETOR: MINERAIS NÃO-METÁLICOS | | |
|-------------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 84 | D COBERLLINI & CIA. LTDA. | 02.475.160/0001-12 |
| | DE CARLI PEDRAS IND. E COM. LTDA. | 94.414.901/0002-54 |
| | GRANITOS VITHORIA LTDA. | 89.981.040/0001-87 |
| | GRANVALE MARMORES E GRANITOS LTDA. | 04.883.495/0001-03 |
| | IRMÃOS TOMAZELLI & CIA. LTDA. | 96.299.144/0001-60 |
| | LAJES BASALTO LTDA. | 91.613.240/0001-17 |
| | MAGNANI MÁRMORE E MÓVEIS LTDA. | 93.672.079/0001-88 |
| | MARMO GRANITI LTDA. | 86.980.844/0001-61 |
| | MARMOGRAN MÁRMORES E GRANITOS | 91.671.270/0001-24 |
| | MARMORARIA BASALTU'S LTDA. | 08.223.209/0001-26 |
| | MARMORARIA REAL LTDA. | 00.799.784/0001-60 |
| | MARMORARIA UNIVERSITÁRIA LTDA. | 91.890.392/0001-67 |
| | MARMORES E GRANITOS REQUINTE LTDA. | 87.504.452/0001-99 |
| | MÜLLER MÁRMORES E GRANITOS LTDA. | 07.866.471/0001-26 |
| | ORLANDO BUSSOLOTTO MARMORES E GRANITOS LTDA. | 88.796.545/0001-05 |
| | ROSITO LUCE MÁRMORES E GRANITOS | 92.690.601/0001-91 |
| | VS MARMORES E GRANITOS LTDA. | 09.018.608/0001-18 |
| JMD COLPO E CIA. LTDA. | 03.847.925/0001-60 | |
| RS | | |

[2ª CHAMADA]

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - SORVETES | | |
|---------------------------------------|------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 85 | SORVETERIA MACAPÁ LTDA | |
| | M A TAVARES C | 34.931.725/0001-15 |
| | A R C S LTDA | 03.404.150/0001-83 |
| | M. U. N. O LTDA-ME | 07.610.445/0001-32 |
| | SANTOS E REIS LTDA | 04.630.326/0001-53 |
| | S FARIAS E SILVA | 12.870.466/0001-27 |
| | R G BRITO FILHO - ME | 01.102.982/0001-95 |
| | VALDERLENE TEIXEIRA SILVA-ME | 10.659.891/0001-46 |
| | W.CARAMEL ME | 04.215.896/0001-87 |
| | P. T. FEITOSA | 09.438.892/0001-81 |
| AP | | 08.786.809/0001-00 |

| SETOR: MINERAÇÃO | | |
|------------------|--------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 86 | AMIL MONTAGEM INDUSTRIAL | 05.679.417/0001-46 |
| | ANGÉLICA MARCIA DE LIMA | 11.825.503/0001-12 |
| | CAETITÉ PALACE HOTEL | 01.808.259/0001-26 |
| | CSU - CENTRAL DAS SOLDAS | 06.177.921/0001-00 |
| | EPCL | 03.186.888/0001-97 |
| | HOTEL PORTO DO SOL | 03.336.293/0001-70 |
| | KAYAX | 10.848.609/0001-79 |
| | METALÚRGICA SANTA RITA | 00.486.065/0001-99 |
| | SOUZA RAMOS | 01.612.165/0001-87 |
| | BA | |

SETOR: PAPEL E CELULOSE

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------------------------|--|--------------------|
| 87 | ANDREIA FERREIRA A. MORATO | 03.425.012/0001-56 |
| | B&G ENGENHARIA | 07.139.321/0001-10 |
| | BAHIA TURBOS SERVIÇOS MECÂNICOS | 14.123.960/0001-53 |
| | BASTOS SERVICE MANUTENÇÃO INDUSTRIAL | 08.038.247/0001-09 |
| | EMAN SERVIÇOS INDUSTRIAIS LTDA | 17.368.228/0001-31 |
| | FAE COMERCIAL DE FERRAGENS | 03.394.157/0001-37 |
| | M DAS DORES CABRAL LTDA | 05.023.840/0001-93 |
| | SOLDA TOPO SERV. DE SOLDAS E CAPAC. PROF. LTDA | 14.490.501/0001-08 |
| | SUL MATERIAL CONTROLS SERV. ORGAN. DE SUPRIMENTOS LTDA | 06.997.495/0001-51 |
| | 2 TREE CONSULTORIA E MEIO AMBIENTE LTDA | 14.261.449/0001-18 |
| | ATELIER DA INFORMAÇÃO CONSULTORIA DOCUMENTAL LTDA | 02.923.952/0003-74 |
| | BONELLA FLORESTAL LTDA | 04.606.367/0001-36 |
| | BRA LOGISTICA LTDA | 05.378.332/0001-28 |
| | CARPELO S/A | 01.614.365/0001-79 |
| | CIA DE NAVEGAÇÃO NORSUL | 33.127.002/0006-00 |
| | EQUILIBRIO PROTEÇÃO FLORESTAL LTDA | 01.013.017/0001-46 |
| | EXPRESSO BRASILEIRO LTDA | 13.406.285/0001-07 |
| | GO URBANIZAÇÃO BERTOLDI LTDA | 04.583.694/0001-98 |
| | JSL S/A | 52.548.435/0001-79 |
| | JUNÇÃO TELEC. E INFORMATICA LTDA EPP | 73.992.448/0001-02 |
| | KOMATSU FOREST IND.COM.MÁQ.FLORESTAIS LTDA | 75.173.575/0009-62 |
| | KTM ADMINISTRAÇÃO E ENGENHARIA LTDA | 26.279.935/0003-04 |
| | LEMON PASSOS ALIMENTAÇÃO TERC.SERVIÇOS ADM.LTDA. | 13.530.225/0001-00 |
| | MESAL EUNAMAN MANUTENÇÃO SERVIÇOS E MONTAGEM LTDA | 00.673.965/0002-26 |
| | P.F FERRAZ PIMENTA FRANSON - EPP | 11.011.380/0001-86 |
| | PIRES PIRES CONSTRUTORA LTDA | 10.472.048/0001-56 |
| | PONSSE LATIN AMÉRICA DE MÁQUINAS FLORESTAIS LTDA | 07.566.927/0005-85 |
| | PROJEX PROJETOS E CONSULTORIA LTDA | 07.277.785/0001-93 |
| | SATELLITE TOPOGRAFIA LTDA | 04.511.987/0001-60 |
| | SOTECPLAST LTDA EPP | 01.005.804/0001-46 |
| | TREVO FLORESTAL LTDA | 05.561.373/0001-55 |
| | VISEL VIGILÂNCIA E SEGURANÇA LTDA | 32.401.431/0001-65 |
| WISEMED GESTÃO EM SAUDE LTDA | 06.790.210/0001-07 | |

BA

| SETOR: METALMECÂNICO | | |
|----------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 88 | PPC ENGENHARIA LTDA. | 32.668.378/0001-54 |
| | ROTRANS TRANSPORTES E SERVIÇOS LTDA. | 32.668.378/0001-54 |
| | XP AMBIENTAL COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA. | 08.011.494/0001-11 |
| | GERAL-TEC COMÉRCIO E SERVIÇOS ELÉTRICOS | 03.244.450/0001-95 |
| | CONTAGIUM CONFECÇÕES | 01.313.199/0001-70 |
| | FABRICAR | 10.927.843/0001-91 |
| | NORDESTE STERYLAV LAVANDERIAS LTDA | 11.334.300/0001-23 |
| | DIESEL HIDRÁULICA LTDA ME | 13.672.565/0001-67 |
| | SERRANA TRANSPORTES E SERVIÇOS LTDA | 12.060.442/0001-02 |
| | RECAL REVESTIMENTOS E CALDEIRARIA LTDA | 01.460.271/0001-92 |
| | MS SERVIÇO E CONSTRUÇÃO LTDA | 15.538.470/0001-80 |
| | TOTAL INFORMÁTICA LTDA | 96.737.374/0001-63 |
| | DISTRIBUIDORA SURPRESA | 08.466.803/0001-48 |
| | ALTEC ENGENHARIA | 06.879.879/0001-70 |
| | BA | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|----------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 89 | GALLUS IND E COM DE ALIMENTOS | 07.737.983/0001-53 |
| | INDÚSTRIA E COM. DE RAÇÃO PRADO | 02.466.736/0001-85 |
| | NUTRIVIL INDÚSTRIA E COM. DE RAÇÕES | 09.170.262/0001-79 |
| | M&A IND. E COM. DE PRODUTOS DE ALIMENTOS NATURAIS | 09.249.208/0001-13 |
| | MATHEUS HENRY BARROSO VIEIRA (MERCADO DA RAÇÃO) | 03.069.496/0001-48 |
| | RBL COMÉRCIO DA RAÇÃO | 09.170.262/0001-79 |
| | NUTRITEK IND. E COM. DE RAÇÕES | 07.174.451/0001-94 |
| | FOSFATEC IND E COM. LTDA | 06.018.675/0001-49 |
| | CEAVE – AVIÁRIO CEARENSE | 07.363.211/0001-38 |
| | PISCIS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 10.661.512/0001-52 |
| | MARIA DE FÁTIMA RABELO (CURRAL AGROPECUÁRIO) | 03.875.480/0001-22 |
| | IND E COM. DE RAÇÕES POWER | 12.057.971/0001-57 |
| | IND E COM DUBOM | 07.781.282/0001-73 |
| | CELEIRO ALIMENTOS E PRODUTOS NATURAIS LTDA | 05.507.722/0001-50 |
| | SAMARA PRODUTOS NATURAIS | 05.737.687/0001-66 |
| | POLINUTRI | 60.210.515/0002-29 |
| | NORDESTE IND. DERIVADOS DE ANIMAIS LTDA | 72.403.066/0001-33 |
| JONE WAYNE RAÇÕES | 04.887.861/0001-94 | |
| CE | | |

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - CACHAÇA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|----------------------------------|--|--------------------|
| 90 | FRANCISCO CARDOSO DOS SANTOS AGUARDENTE - ME | 00.934.910/0001-41 |
| | JORGE MAURÍCIO NOGUEIRA MAPURUNGA | 02.148.806/0001-57 |
| | LUIZA SOUZA DE MORAIS SILVA AGUARDENTE ME | 07.716.734/0001-10 |
| | ANTÔNIO PEREIRA DIAS AGUARDENTE ME | 02.489.447/0001-00 |
| | EXPEDITO SILVA DE SOUSA | 09.127.020/0001-00 |
| | JOSÉ ANTÔNIO NERES AGUARDENTE | 07.716.726/0001-74 |
| | JOSÉ AUGUSTO VIEIRA DE ARAÚJO AGUARDENTE ME | 07.716.687/0001-05 |
| | INOCÊNCIA DE SOUZA PASSOS | 05.462.114/0001-77 |
| | JOÃO FÉLIX DE SOUZA | 07.899.248/0001-85 |
| | FRANCISCO FEITOSA DE ARAÚJO AGUARDENTE | 10.334.170/0001-66 |
| | FRANCISCO RIBEIRO NOGUEIRA MAGALHÃES | 10.504.124/0001-68 |
| | VALDENOR AGOSTINHO DE OLIVEIRA | 14.733.862/0001-38 |
| | FRANCISCO ARAGÃO DE SOUZA | 12.241.261/0001-82 |
| | ANTÔNIO BRAGA DE PAULO ME | 07.716.712/0001-50 |
| | FRANCISCO CHAGAS DANIEL | 08.950.127/0001-83 |
| | EUDES CARNEIRO MAPURUNGA ME | 12.941.602/0001-22 |
| | JOSÉ MARIA DOS SANTOS AGUARDENTE ME | 15.045.760/0001-92 |
| | ANTÔNIO ZEFERINO DE ARAÚJO FILHO | 07.736.780/0001-81 |
| | ANTÔNIO PEREIRA DE MORAIS | 08.491.247/0001-60 |
| | MARIA ALBUQUERQUE DE PINHO PESSOA | 06.613.640/0001-53 |
| JOAQUIM SÁVIO VIEIRA DOS SANTOS | 23.496.912/0001-00 | |
| FRANCISCO REGINO DE BRITO | 07.527.294/0001-33 | |
| FRANCISCO RIBEIRO MAGALHÃES NETO | 06.954.457/0001-11 | |
| DEUSDEDIT RIBEIRO MAGALHÃES | 07.899.685/0001-07 | |
| ANTÔNIO JOSÉ TOMAZ DE OLIVEIRA | 05.462.106/0001-20 | |

CE

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|-------------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 91 | JL COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA - PADARIA DA JOSY | 07.394.085/0001-89 |
| | PADARIA E CONFEITARIA PETERPAO LTDA - EPP | 39.808.209/0001-11 |
| | CAFETERIA E CONFEITARIA AMENDOEIRA | 09.290.876/0001-94 |
| | PADARIA E CONFEITARIA MARIPAN | 05.730.172/0001-34 |
| | PAD. E CONF. DOM BOSCO LTDA | 01.991.463/0001-25 |
| | PADARIA ITARARÉ LTDA ME | 07.777.076/0001-77 |
| | IPAPÃO PADARIA E CONF. LTDA. | 03.466.449/0001-38 |
| | PAD. E CONF. DEGUSTE LTDAME | 05.689.569/0001-20 |
| | ZENAVI COM. IND. PANIFICAÇÃO | 08.240.924/0001-77 |
| | PANIFICADORA RENASCENÇA | 36.360.550/0001-69 |
| | ALIMENTOS LOSSLTDA ME | 07.562.981/0001-00 |
| | J B DE CARVALHO ME/MEE | 04.602.697/0001-21 |
| | SANTA CLARA PROD. ALIM. LTDA. | 01.392.435/0001-91 |
| | JÓÃO MADURO SARAMELA LTDA. | 02.043.977/0001-11 |
| | PADARIA DOM PANILTDA ME | 03.766.436/0001-84 |
| | PADARIA HILLS | 10.892.233/0001-08 |
| | PANIF. EXPRESSO SERRANO | 02.233.555/0001-09 |
| | LEDUT CASA DE PÃES | 11.342.153/0001-33 |
| | PAD. E CONF. MÃO NA MASSA | 02.785.445/0001-50 |
| | BERTOLLO IND. COM DE PÃES | 10.904.752/0001-30 |
| PANIF. LEOPOLDINENSE | 32.460.578/0001-17 | |
| PANIF. E ROTISSERIA MONZA | 36.338.929/0001-72 | |
| GALDINO E CORREA PANIFLTDA ME | 11.035.075/0001-24 | |
| PÃO CHICK COMERCIAL LTDA | 00.667.369/0001-52 | |
| ART PÃO | 36.353.159/0001-37 | |
| ES | TREM ALIMENTOS SAUDÁVEIS LTDA | 01.001.667/0001-71 |
| | PAD. E CONF. MANOS LTDA | 05.696.008/0001-58 |

| SETOR: TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO | | | |
|---------------------------------|---|-----------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
| 92 | 90 TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA | 22.152.318/0001-20 | |
| | ATS INFORMÁTICA LTDA. | 41.728.049/0001-42 | |
| | BELO HORIZONTE SISTEMAS LTDA. | 00.276.225/0001-75 | |
| | BRAGA & FONTES INFORMÁTICA LTDA. | 07.074.778/0001-94 | |
| | COMPASS DIAGNÓSTICO, PLANEJAMENTO E PROTOTIPAGEM ODONTOLÓGICA | 12.850.427/0001-68 | |
| | CRISOL SOLUÇÕES CRIATIVAS EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA. | 08.754.217/0001-07 | |
| | DIGICADE TECNOLOGIA APLICADA LTDA. | 01.485.079/0002-31 | |
| | GSN SISTEMAS LTDA. | 64.342.926/0001-48 | |
| | IBTECH TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA. | 08.866.837/0001-20 | |
| | ÍDEROS CONSULTORIA LTDA. – ME | 08.429.100/0001-40 | |
| | KORUN CONHECIMENTO E TECNOLOGIA LTDA. | 10.859.572/0001-84 | |
| | MMTOOLS CONSULTORIA E PROJETOS DE INFORMÁTICA LTDA. | 00.359.305/0001-94 | |
| | PAIVA PIOVESAN ENGENHARIA & INFORMÁTICA LTDA. | 65.121.337/0001-00 | |
| | PENTAGRAMA CONSULTORIA E SISTEMAS LTDA. | 03.660.397/0001-36 | |
| | PRIS TECNOLOGIA LTDA. – ME | 09.500.850/0001-23 | |
| | QUANTUM INFORMÁTICA LTDA. | 21.614.458/0001-00 | |
| | SILEX SISTEMAS LTDA. | 04.170.575/0001-03 | |
| | TELECOM ASSOCIATES CONSULTORIA EM SISTEMAS LTDA. – EPP | 05.633.034/0001-37 | |
| | MG | WKE INFORMÁTICA LTDA. | 04.075.593/0001-06 |

SETOR: MINERAIS NÃO-METÁLICOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 93 | 1. CAVALCANTI VIDROS DE QUALIDADE LTDA - QUALIVIDROS | 00.000.000/0001-00 |
| | 2. SERVIDRO SERVIÇOS E COMÉRCIO DE VIDROS LTDA - SERVIDRO | 00.000.000/0001-00 |
| | 3. FACILITAR VIDROS | 00.000.000/0001-00 |
| | 4. PONTUAL VIDROS | 00.000.000/0001-00 |
| | 5. DINIZ VIDROS | 00.000.000/0001-00 |
| | 6. MONTENEGRO COMÉRCIO DE VIDROS LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | 7. ATVIDRO COMERCIAL DE VIDROS LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | 8. MARIA ITALMAR VIEIRA DE MENEZES | 00.000.000/0001-00 |
| | 9. GERALDO DIAS ESTRUTURAS METÁLICAS LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | 10. INDÚSTRIA YVEL LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | 11. ISFEL - INDÚSTRIA SERRALHEIRA R. S. FREIRE LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| | 12. METALTÉCNICA INDUSTRIAL LTDA | 00.000.000/0001-00 |
| PB | | |

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 95 | AJIR ARTES GRAFICAS E EDITORA LTDA | 84.841.931/0001-02 |
| | ANDREATTA IND.E COM.DE ADESIVOS LTDA | 02.519.405/0001-66 |
| | ARTES GRÁFICAS EDITORA BELTON LTDA | 10.975.149/0001-40 |
| | CASE PLÁSTICOS LTDA | 04.200.750/0001-68 |
| | COPY CITY REPRODUCAO DE IMAGENS LTDA | 84.852.102/0001-25 |
| | COPYGRAF GRAFICA E EDITORA LTDA | 79.542.288/0001-86 |
| | DELTA INDUSTRIA DE ETIQUETAS | 07.042.960/0001-63 |
| | FOLHA GRAFICA E EDITORA LTDA. | 72.172.661/0001-05 |
| | GRÁFICA E EDITORA EVEREST LTDA | 00.651.783/0001-73 |
| | GRÁFICA MB LTDA | 76.549.096/0001-03 |
| | GRAFICA RADIAL LTDA | 81.709.495/0001-24 |
| | GRIFFIN GRAFICA EDITORA LTDA | 04.159.330/0001-85 |
| | HELLOGRAFF ARTES GRÁFICAS LTDA. | 85.057.529/0001-02 |
| | IMAGEM IDEAL SOLUÇÕES GRÁFICAS LTDA | 12.931.743/0001-64 |
| | LIFE SERVICOS GRAFICOS LTDA | 84.941.012/0001-00 |
| | LISEGRAFF GRÁFICA E EDITORA LTDA | 81.894.172/0001-58 |
| | NOVA GRAFICA E EDITORA LTDA | 03.630.147/0001-53 |
| | ONDA GRÁFICA EMBALAGENS PAPÉIS ESPECIAIS LTDA | 10.816.660/0001-07 |
| | PRIMAGRAF IND GRAFICA E EDITORA LTDA | 00.444.593/0001-85 |
| | SELLPRINT GRÁFICA & EDITORA LTDA | 10.273.479/0001-93 |
| | TECNICÓPIAS REPRODUÇÕES TÉCNICAS LTDA | 76.989.276/0001-06 |
| | VEIGA HOLTMAN GRÁFICA E EDITORA LTDA | 13.236.873/0001-40 |
| | VIA LASER ARTES GRAFICAS LTDA | 78.744.315/0001-30 |
| PR | | |

| SETOR: METALMECÂNICO | | |
|---|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 96 | METALÚRGICA JKL LTDA | 10.954.437/0001-18 |
| | EQUIPAMENTOS LONDRINA | 78.608.569/0001-21 |
| | USIART IND MEC. USINAGEM LTDA | 06.271.863/0001-80 |
| | RAINOAH IND. E COM. DE PRODUTOS ELETRÔNICOS LTDA | 07.582.783/0001-08 |
| | CROMADORA LONDRINENSE LTDA | 78.247.087/0001-93 |
| | N.MARTINS USINAGEM | 10.950.761/0001-68 |
| | ENTELBRA IND ELETRÔNICA | 75.162.792/0001-08 |
| | ENGEMIL ESTRUTURAS METÁLICAS LTDA | 76.743.202/0001-95 |
| | METAL SOLUTION DO BRASIL | 10.778.913/0001-97 |
| | HYDRONLUBZ | 09.042.056/0001-83 |
| | METALREVEST PINTURA ELETROSTÁTICO | 01.203.130/0001-94 |
| | TECNOPURO TECNOLOGIA EM PURIFICAÇÃO LTDA | 10.385.634/0001-63 |
| | ROMAGNOLO & SANTOS LTDA | 11.435.949/0001-30 |
| | STUMPF IND E COM. DE ACUMULADORES LTDA | 07.715.666/0001-75 |
| | ARTFORJA ARTESANATO EM FERRO E METAL LTDA | 75.184.911/0001-15 |
| | LONDRIESTUFA IND COM DE ESTUFA P/ AGRIC. E MOV. TUBUKARES LTDA | 01.929.148/0001-78 |
| | SERRALHERIA ART NOVA | 79.612.859/0001-01 |
| | ELEVABEM SERRALHERIA INDUSTRIAL LTDA | 07.663.316/0001-02 |
| | IMBRASTEK IND E COM DE PROD METALÚRGICOS LTDA | 06.037.370/0001-80 |
| | CHOPEIRAS SERV CHOPP LTDA | 01.858.748/0001-92 |
| ATRIO IND E COM DE ESQ DE ALUMÍNIO LTDA | 02.186.594/0001-00 | |
| COQUIMETAL COMERCIO DE PLACAS LTDA | 07.302.976/0001-68 | |
| BIANCHINI IND E COM DE BATERIAS LTDA | 07.715.730/0001-18 | |
| METALCAMBÉ INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 02.842.817/0001-32 | |
| PR | | |

| SETOR: REPARAÇÃO DE VEÍCULOS | | |
|---|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 97 | ALESSANDER VINICIUS DE FREITAS | 07.760.105/0001-98 |
| | CARLOS LUIS TATSCH | 72.178.106/0001-90 |
| | CASA DOS RADIADORES PONTA GROSSA LTDA. | 12.831.793/0001-70 |
| | CASA DOS RADIADORES SUL LTDA. | 79.632.923/0001-16 |
| | DANIEL PASETTO LTDA. | 85.481.562/0001-57 |
| | DLM INSPEÇÃO E SEGURANÇA VEICULAR LTDA. | 03.949.391/0001-83 |
| | ECO GNV INSTALADORA DE GÁS NATURAL VEICULAR | 12.515.494/0001-26 |
| | JOÃO ALAVANEI MENDES | 03.047.381/0001-52 |
| | JULIO CÉSAR LUPEPSA | 03.228.298/0001-80 |
| | LKJM COM. DE PEÇAS PARA VEÍCULOS LTDA | 09.098.175/0001-58 |
| | LUIZ CARLOS FERRERA | 08.343.748/0001-07 |
| | MECÂNICA SHOW CAR | 12.398.858/0001-35 |
| | OFICINA MECÂNICA VAN BEIK LTDA. | 07.424.946/0001-24 |
| | RENATURBO SERVIÇOS DE TURBINAS LTDA. | 06.031.489/0001-45 |
| | SÉRGIO LUIZ MENON | 04.813.280/0001-89 |
| | TRATORMAQ MECÂNICA DE TRATORES LTDA. | 78.285.640/0001-82 |
| | VEDAM & DIMBARRE | 01.028.734/0001-41 |
| VIA EXPRESSA REPARADORA DE VEÍCULOS LTDA. | 09.164.552/0001-00 | |
| PR | | |

| SETOR: CONSTRUÇÃO CIVIL | | |
|--|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 98 | ABA ARQUITETURA E CONSTRUÇÕES LTDA. | 00.922.274/0001-38 |
| | AMIL CONSTRUÇÕES | 07.377.109/0001-91 |
| | ARMANDO BRASIL LOURENÇO FRANCISCO – BASE ENG. | 07.214.636/0001-85 |
| | BASLO CONSTRUTORA LTDA. | 12.197.107/0001-50 |
| | COLPANI CONSTRUÇÃO CIVIL LTDA. | 02.457.008/0001-07 |
| | CONSTRUFRIZZO CONSTRUÇÕES LTDA. | 10.947.614/0001-39 |
| | CONSTRUTORA DINÂMICA LTDA. | 13.345.161/0001-69 |
| | CONSTRUTORA GOTARDO LTDA. | 76.061.928/0001-48 |
| | COSTENARO ARQUITETURA E URBANISMO S/S LTDA. | 05.954.062/0001-56 |
| | CPD REFORMAS E CONSTRUÇÕES LTDA. | 09.245.810/0001-82 |
| | EDIFIQUE – WUST & CASAROTTO CONSTRUÇÕES LTDA. | 04.672.043/0001-74 |
| | FOCO CONSTRUTORA LTDA. - CNPJ: | 08.997.849/0001-93 |
| | ILHA DO MEL CONSTRUÇÕES CIVIS LTDA. | 80.259.104/0001-54 |
| | J.A.H. MAT. DE CONST. CIVIL E EMPREIT. LTDA. – META | 05.574.012/0001-43 |
| | J.R. GUILHERME & RIEDI LTDA. - CNPJ: | 13.180.086/0001-23 |
| NASTÁS ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES LTDA. | 07.452.868/0001-71 | |
| PERFECTUS CONSTRUTORA LTDA. | 06.125.164/0001-21 | |
| PRESTES, PÉRCIO & SORBARA LTDA (PROSPECTO) | 13.286.119/0001-14 | |
| PR | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|--|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 99 | MARÇAL E ANTUNES LTDA | 84.929.660/0001-41 |
| | PANIFICADORA E MERCEARIA DALIANE | 76.667.004/0001-70 |
| | PANIFICADORA E CONFEITARIA A PRIMOROSA | 81.134.074/0001-12 |
| | VANKI E NODARI LTDA | 03.359.608/0001-23 |
| | AMARINHO ALVES CARDOSO | 01.292.330/0002-41 |
| | CARROSSEL COM. PÃES E DOCES LTDA | 80.287.089/0001-58 |
| | SENHORES DO PÃO PANIFICADORA E CONFEITARIA | 07.233.291/0001-07 |
| | PANIFICADORA CECÍLIA LTDA | 07.811.438/0001-07 |
| | PANIFICADORA SCHILIPAK | 79.158.556/0001-60 |
| | WEBER PANIFICAÇÃO LTDA | 75.805.515/0001-68 |
| | PAULO ROBERTO HUBNER CIA LTDA | 10.262.083/0001-40 |
| PANIFICADORA E CONFEITARIA SABOR NATURAL | 03.827.788/0001-00 | |
| PR | | |

| SETOR: GRÁFICO | | |
|------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 100 | DUTRA E FREITAS COM.E SERV.LTDA - ME | 09.278.619/0001-37 |
| | E.C DA SILVA - ME | 09.472.368/0001-27 |
| | GRÁFICA MAXTER LTDA | 07.343.176/0001-95 |
| | GRÁFICA REAL | 07.891.207/0001-42 |
| | GRÁFICA RORAIMA | 05.244.881/0001-00 |
| | L. DA S. DIAS - EPP | 15.138.534/0001-56 |
| | L.S. PRAIA - ME | 04.948.442/0001-15 |
| | M.L BUSSACCHI | 84.010.529/0001-86 |
| | RAIMUNDO PEREIRA DA SILVA CONFECÇÕES DE CARIMBO -ME | 84.036.342/0001-51 |
| | SEFER PRODUÇÕES LTDA | 11.579.329/0001-79 |
| | T.M.N SERVIÇO LTDA | 07.141.911/0001-88 |
| | GRAFICA MARABÁ LTDA ME | 84.048.974/0001-35 |
| | EDSON ROBERTO DA COSTA ME | 07.204.333/0001-81 |
| | J.M.GOMES - ME | 09.449.795/0001-94 |
| R. ANDRADE FRANÇA - ME | 09.595.086/0001-17 | |
| RR | | |

| SETOR: BORRACHA | | |
|------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 101 | DUTRA E FREITAS COM.E SERV.LTDA - ME | 09.278.619/0001-37 |
| | E.C DA SILVA - ME | 09.472.368/0001-27 |
| | GRÁFICA MAXTER LTDA | 07.343.176/0001-95 |
| | GRÁFICA REAL | 07.891.207/0001-42 |
| | GRÁFICA RORAIMA | 05.244.881/0001-00 |
| | L. DA S. DIAS - EPP | 15.138.534/0001-56 |
| | L.S. PRAIA - ME | 04.948.442/0001-15 |
| | M.L BUSSACCHI | 84.010.529/0001-86 |
| | RAIMUNDO PEREIRA DA SILVA CONFECÇÕES DE CARIMBO -ME | 84.036.342/0001-51 |
| | SEFER PRODUÇÕES LTDA | 11.579.329/0001-79 |
| | T.M.N SERVIÇO LTDA | 07.141.911/0001-88 |
| | GRAFICA MARABÁ LTDA ME | 84.048.974/0001-35 |
| | EDSON ROBERTO DA COSTA ME | 07.204.333/0001-81 |
| | J.M.GOMES - ME | 09.449.795/0001-94 |
| R. ANDRADE FRANÇA - ME | 09.595.086/0001-17 | |
| RS | | |

SETOR: METALMECÂNICO (OESTE)

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|---|--------------------|
| 102 | GASPARIM METALÚRGICA LTDA | 80.103.989/0001-06 |
| | IBRAFLEX INDUSTRIAL LTDA | 08.542.795/0001-71 |
| | JOEL FILIPPI CHIELA ME | 07.889.005/0001-66 |
| | METALURGICA A.S LTDA ME | 13.217.624/0001-07 |
| | METALURGICA MAGGISAN LTDA ME | 07.347.023/0001-16 |
| | MC METALURGICA E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA ME | 02.027.414/0001-30 |
| | K2 INDUSTRIA E COMERCIO DE BICICLETAS, PEÇAS E ACESSÓRIOS LTDA ME | 07.786.756/0001-57 |
| | CARLINHOS PORTILHIOTTI ME | 02.363.618/0001-41 |
| | TORGEL- CH INDUSTRIA E COMERCIO DE FERRO E AÇO LTDA ME | 85.350.692/0001-50 |
| | X Y Z MÁQUINAS E FERRAMENTAS LTDA ME | 09.497.696/0001-88 |
| | HDU INDUSTRIA METALURGICA LTDA | 10.996.035/0001-86 |
| | HENRIMAQ INDUSTRIA DE MÁQUINAS LTDA ME | 10.202.822/0001-09 |
| | VAZTEC INDUSTRIA E COMERCIO DE PEÇAS LTDA ME | 08.018.650/0001-76 |
| | CALHAOESTE INDUSTRIA E COMERCIO LTDA EPP | 01.247.373/0001-24 |
| | DJALMO CARLOS PAVAN ME | 12.517.129/0001-50 |
| | FLEXMETAL INDUSTRIA E COMERCIO DE FERRO E AÇO LTDA M | 10.227.121/0001-24 |
| | R.A SOLUÇÕES INDUSTRIAIS LTDA ME | 15.229.280/0001-81 |
| | GENTIL ZANCHET ME | 05.655.697/0001-52 |
| | KLOKAN INDUSTRIA E COMERCIO DE DOBRADIÇAS LTDA ME | 04.426.857/0001-29 |
| | JOSÉ TOMAZELLI ME | 81.815.417/0001-04 |
| FUHR INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA ME | 14.913.730/0001-98 | |
| E. LOPES METALÚRGICA LTDA ME - | 10.157.723/0001-52 | |
| SC | KI CHUMBO COMÉRCIO DE CHUMBOS LTDA -LK INDUSTRIAL LTDA ME | 02.265.228/0001-39 |
| | LK INDUSTRIAL LTDA ME | 02.313.638/0001-08 |

SETOR: METALMECÂNICO (PLANALTO SERRANO)

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 103 | ALBRÁS MANUTENÇÃO INDUSTRIAL LTDA | 01.190.084/0001-36 |
| | MARIO WILSON CARDEAL - MATRIZES | 07.709.536/0001-20 |
| | ILARIO MENEGON ME | 83.398.818/0001-31 |
| | WIATEC ELETRICIDADE E AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL LTDA | 10.430.521/0001-32 |
| | DORIVAL VARGAS ME | 08.575.919/0001-15 |
| | SERRALHERIA BRASIL LTDA | 83.611.681/0001-51 |
| | RETIFICA DE MOTORES AVILA LTDA EPP | 72.483.860/0001-34 |
| | J DE SOUZA IND. METALURGICA LTDA | 80.065.865/0001-75 |
| | REFRI BERANGER INDUSTRIA E COMERCIO LTDA ME | 79.518.601/0001-40 |
| | LUIZ CESAR PESSOA SCHNEIDER & CIA LTDA | 78.323.474/0001-61 |
| | MECANICA PRO-INDUSTRIA LTDA ME | 11.255.871/0001-72 |
| | RODO SERVICE IMPLEMENTOS RODOVIARIOS LTDA | 07.958.120/0001-45 |
| | DINAMAC IND. E COM. DE EQUIPAMENTOS HIDRAULICOS LTDA EPP | 06.287.921/0001-63 |
| | CEANT MECANICA E TORNEARIA LTDA ME | 04.016.917/0001-35 |
| | MAW MÁQUINAS WIGGERS LTDA ME | 80.082.860/0001-50 |
| | MARCOS PAULO STEFANES RIBEIRO | 12.304.092/0001-92 |
| | MOLAS PICOLLI IND. E COM. LTDA | 84.932.649/0001-30 |
| | POTENZA COM. E FAB. DE EQUIP. HIDRAULICOS LTDA | 11.877.189/0001-11 |
| | POWER ENERGY SERV. ELETRICOS LTDA | 85.315.083/0001-60 |
| | TAVARES IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA | 87.866.992/0002-01 |
| | TECHNEO EQUIP. E SERVIÇOS TÉCNICOS LTDA | 14.759.262/0001-49 |
| | UNIDAS IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA | 81.542.409/0001-31 |
| | ELETRO MECÂNICA C.A LTDA | 02.352.047/0001-10 |
| | TECMAQ MANUTENÇÃO E MONTAGEM INDUSTRIAL | 10.627.231/0001-83 |
| | ROGERIO GERONIMO MEDEIROS JUNIOR | 16.687.358/0001-74 |

SC

SETOR: CERÂMICA VERMELHA (ITAJAÍ)

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---------------------------------------|--------------------|
| 104 | CERÂMICA IRMÃOS KRUEGER LTDA | 76.314.517/0001-17 |
| | CERÂMICA FELIPPI LTDA | 82.935.321/0001-42 |
| | CERÂMICA HERRMANN LTDA | 81.371.205/0001-85 |
| | CERÂMICA FISCHER LTDA | 83.131.714/0001-66 |
| | CERÂMICA BERNDT LTDA | 83.638.429/0001-36 |
| | CERÂMICA IRMÃOS GESSNER LTDA | 00.320.763/0001-10 |
| | CERÂMICA ELMO KRUEGER LTDA | 82.162.959/0001-98 |
| | CERÂMICA HEINIG LTDA | 82.725.201/0001-10 |
| | CERÂMICA KRUTZSCH LTDA | 83.389.072/0001-08 |
| | CERÂMICA MASTELOTTO LTDA | 82.775.651/0001-18 |
| | CERÂMICA ROLANDO KLITZKE LTDA | 04.029.764/0001-60 |
| | CERÂMICA LACH LTDA | 83.093.500/0001-42 |
| | CERÂMICA SILVA LTDA | 86.378.882/0001-49 |
| | OLARIA LANGER LTDA | 04.941.309/0001-37 |
| | IND. CERAMICA VOLKMANN LTDA | 85.460.129/0001-35 |
| | IRMÃOS KREYSSIG LTDA | 08.293.159/0001-48 |
| | KLITZKE & CIA LTDA | 05.565.475/0001-49 |
| | CERÂMICA BATISTA LTDA | 81.539.686/0001-95 |
| | CERÂMICA DOLORATA LTDA | 82.774.365/0001-38 |
| | CERÂMICA REINICKE LTDA | 85.546.366/0001-98 |
| | CERÂMICA DEMARCHI LTDA | 81.802.712/0001-26 |
| | IND. CERAMICA ASCURRA LTDA | 82.771.189/0001-80 |
| | CERÂMICA EWALD LTDA ME | 79.839.643/0001-83 |
| | CERÂMICA OLIVETTI LTDA | 79.896.502/0001-00 |
| | DOLI TRANSP. RODOVIÁRIO DE CARGA LTDA | 01.034.033/0001-02 |
| | CERÂMICA RAINHA LTDA | 85.776.201/0001-38 |
| | CERÂMICA WITMARSUM LTDA | 04.638.456/0001-32 |

SC

[3ª CHAMADA]

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|--------------------------------|-----------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 105 | PADARIA PÃES E FRIOS | 35.641.786/0001-00 |
| | PADARIA JARAGUÁ | 12.312.799/0001-30 |
| | PADARIA PRIMAVERA | 11.393.033/0001-65 |
| | PANFELIX | 05.151.556/0001-00 |
| | PADARIA NOSSA S. DA PIEDADE | 35.640.945/0001-52 |
| | PANIFICAÇÃO PÃO DE TRIGO | 35.640.945/0001-52 |
| | PANIFICAÇÃO ESQUINA DO PÃO | 05.473.479/0001-05 |
| | PANIFICAÇÃO PÃO GOSTOSO | 24.310.963/0001-50 |
| | PANIFICAÇÃO BELLO PANNE | 08.616.161/0001-61 |
| | PANIFICAÇÃO JARARECICA | 24.473530/0001-15 |
| | PANIFICAÇÃO CONFIANÇA | 08.514.887/0001-48 |
| | PANIFICAÇÃO A PADARIA | 14.590.637/0001-90 |
| | PANIFICAÇÃO ALVORADA | 12.308.631/0001-51 |
| | PADARIA DO TEI | 08.611.923/0001-91 |
| | PANIFICAÇÃO PETRÓPOLIS | 08.441.909/0001-97 |
| | PANIFICAÇÃO PONTO MAXIMO | 02.009.037/0001-06 |
| | PANIFICAÇÃO VIA PÃO | 02.009.037/0001-06 |
| PANIFICAÇÃO VIRGINIO DE CAMPOS | 05.605.339/0001-35 | |
| PANIFICAÇÃO BOM JESUS | 24.313.488/0001-75 | |
| AL | | |

| SETOR: CONSTRUÇÃO CIVIL | | |
|-------------------------|-------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 106 | DACAL ENGENHARIA | 06.935.875/0001-61 |
| | SANCO | 01.393.074/0001-06 |
| | CONSTRUART | 12.945.994/0001-06 |
| | MCG CONSTRUÇÕES | 07.539.089/0001-08 |
| | V2 ENGENHARIA | 08.445.132/0001-39 |
| | ENGEMAT | 41.157.967/0001-69 |
| | ENERGI | 10.823.219/0001-44 |
| | ARCONS CONSTRUÇÕES LTDA | 10.610.031/0001-18 |
| | EISA ENGENHARIA LTDA | 12.312.989/0001-58 |
| | CONENGE | 07.073.572/0001-40 |
| | AC2 | 10.751.005/0001-00 |
| | CONSTRUTORA ALJOS | 10.284.597/0001-05 |
| | LEF | 11.921.475/0001-37 |
| | CRC ENGENHARIA | 05.157.331/0001-53 |
| | SOLIDA | 04.583.137/0001-77 |
| | TELESIL | 01.637.593/0001-64 |
| | PLANO A | 00.405.532/0001-09 |
| AL | | |

| SETOR: GRÁFICO | | |
|----------------|----------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 107 | CEPAL | 04.308.836/0001-09 |
| | EXPRESSA GRÁFICA | 05.280.245/000L-33 |
| | GRÁFICA ILUMINURAS | 11.158.105/000L-90 |
| | GRÁFICA MARAVILHA | 08.737.947/0001-91 |
| | GRÁFICA JARAGUÁ | 10.803.013/0001-52 |
| | GRÁFICA MASCARENHAS | 04.487.560/0001-73 |
| | GRÁFICA MN | 13.863.297/0001-60 |
| | GRÁFICA SÃO BENTO | 12.402.947/0001-08 |
| | GRÁFICA SÃO DOMINGOS | 11.412.955/0001-72 |
| | GRAFIMAR | 01.656.786/0001-62 |
| | GRAFIPEL | 01.301.040/0001-36 |
| | GRAFMARQUES | 00.887.925/0001/04 |
| | GRAFNOBRE | 04.948.539/0001-28 |
| AL | | |

| SETOR: MINERAÇÃO | | |
|------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 109 | ARRAIAL CANA BRAVA HOTEL LTDA | 33.795.303/0001-05 |
| | CLINICA ESPAÇO SAÚDE DE ITABUNA | 11.992.938/0001-51 |
| | ENCANTUR OPERADORA DE TURISMO LTDA | 08.387.077/0001-78 |
| | GOLDEN BEACH HOTEL LTDA | 86.783.834/0001-36 |
| | GRÁFICA E EDT. VITAL LTDA - ME | 04.894.924/0001-30 |
| | GUARDIANLIMP SERV. DE LIMPEZA E PORTARIA LTDA | 13.241.030/0001-31 |
| | GUARDIANSEG SEG. PATRIM. E IND. LTDA-ME | 08.818.732/0001-03 |
| | HOTEL BARRAVENTO LTDA EPP | 13.456.488/0001-08 |
| | HOTEL MAR ABERTO LTDA | 08.438.941/0001-13 |
| | IMAPEL IND. MANUFATORA DE PAPEL LTDA | 14.169.163/0001-07 |
| | POLIMED ASSIST. MÉDICA, CLIN., CIR. E MED. DO TRABALHO S/S | 42.701.276/0001-47 |
| | PRIME SERVIÇOS DE LIMPEZA LTDA | 09.013.481/0001-44 |
| | PROTECTION SIST. DE SEG. ELET. LTDA | 02.572.578/0001-48 |
| | V. S. S MANUTENÇÃO INDUSTRIAL LTDA | 14.129.319/0001-26 |
| | VIP VIGIL. IND. E PATRIMONIAL LTDA | 00.068.735/0001-57 |
| BA | | |

| SETOR: CERÂMICA VERMELHA | | |
|---------------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 110 | ACERT - IND. ACABAMENTOS CERÂMICOS E TELHAS LTDA | 07.209.470/0001-09 |
| | CERÂMICA BEIJA FLOR | 63.390.546/0001-16 |
| | CEDAN CERÂMICA DANTAS LTDA | 11.056.264/0001-61 |
| | CERÂMICA ARAIBÚ LTDA | 11.652.609/0001-61 |
| | CERÂMICA BARROKENT LTDA | 07.783.900/0001-00 |
| | CERÂMICA DIVINA PROVIDÊNCIA | 03.491.650/0001-75 |
| | CERÂMICA ELDORADO LTDA | 02.102.103/0001-98 |
| | CERÂMICA FROTA IND. E COM. LTDA | 02.695.991/0001-08 |
| | CERÂMICA INÁCIO M. GONDIM E CIA LTDA | 03.127.049/0001-06 |
| | CERÂMICA IRMÃOS GOMES IND. E COM. LTDA | 02.395.896/0001-80 |
| | CERÂMICA JOANA DAR'C | 02.395.896/0001-80 |
| | CERÂMICAS KAPPA IND. LTDA | 05.955.481/0001-02 |
| | CERÂMICA SANTA FÉ | 00.053.911/0001-00 |
| | EVANDRO P. DA SILVA | 04.830.942/0001-58 |
| | CERÂMICA TELHA CEARÁ LTDA - ME | 06.001.732/0001-82 |
| | CERÂMICA D'ITEL LTDA | 07.082.913/0001-43 |
| | JACERAMA JAGUARUANA CERÂMICA LTDA | 07.680.051/0001-50 |
| | JOSÉ AIRTON GONDIM | 03.059.529/0001-79 |
| | M.E. MACIEL - ME | 35.066.570/0001-69 |
| | CERÂMICA CRISTO REY LTDA - ME | 06.965.981/0001-98 |
| | H.R. LIMA CERÂMICA - ME | 09.036.818/0001-82 |
| | JOSÉ DE FÁTIMA LIMA - ME | 23.562.390/0001-99 |
| | ANTÔNIO FERNANDES DE SOUSA MENDES - ME | 05.683.007/0001-79 |
| | CERÂMICA SÃO PAULO INDÚSTRIA LTDA | 04.104.442/0001-39 |
| | CERÂMICA GIRÃO E RAMOS | 03.346.492/0001-60 |
| | CERÂMICA MONARCA LTDA - ME | 11.808.922/0001-46 |
| | MAIA CAVALCANTE IND. E COM. LTDA | 19.108.219/0001-37 |
| | CORDEIRO E RODRIGUES LTDA - ME | 10.685.274/0001-15 |
| | XAVIER & LIMA CERÂMICA LTDA - ME | 05.807.047/0001-85 |
| | MANUEL CHARLES BARBOSA - ME | 05.502.312/0001-17 |
| | CERÂMICA GRIGÓRIO LTDA - ME | 13.228.360/0001-97 |
| | F.S.M. MANO | 17.479.407/0001-46 |
| | AGOSTINHO ALVES JERÔNIMO - ME | 07.300.483/0001-99 |
| CERISA TELHAS LTDA | 10.275.521/0001-05 | |
| LIMA ALMEIDA CERÂMICA LTDA - ME | 10.266.087/0001-05 | |
| CE | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - PANIFICAÇÃO | | |
|--|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 112 | FORMPAN INDÚSTRIA DE PÃO LTDA | 86.760.972/0001-08 |
| | PANIFICADORA PÃO DE TRIGO LTDA | 09.442.331/0001-56 |
| | MÁRCIO JOSÉ MENDANHA LTDA | 12.388.412/0001-20 |
| | MARCIA APARECIDA DOS SANTOS | 13.778.957/0001-05 |
| | TERRA PÃES LTDA | 06.170.737/0001-39 |
| | ASMOS PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA | 04.539.501/0001-46 |
| | PÃO PANIFICADORA LTDA | 09.311.581/0001-57 |
| | RAMOS E MACHADO COM. DE ALIMENTOS LTDA | 08.898.559/0001-92 |
| | SABOR ESSENCIAL IND. COM. ALIMENTOS LTDA | 15.317.245/0001-14 |
| | BELLA TOSCANA PANIFICADORA LTDA. - ME | 03.262.187/0001-90 |
| | POLO PÃES E DOCES LTDA | 00.155.259/0001-01 |
| | GO | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|--|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 114 | POST PORTAS INDÚSTRIA DE MÓVEIS LTDA | 01.424.094/0001-99 |
| | MÓDULO MÓVEIS E ARQUITETURA LTDA | 26.905.570/0001-14 |
| | JVA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS | 01.988.836/0001-09 |
| | AV SOARES & CIA LTDA | 03.287.745/0001-71 |
| | CASA COLORIDA MÓVEIS DE DECORAÇÃO LTDA | 03.714.898/0001-58 |
| | INDÚSTRIA DE MÓVEIS KERS LTDA ME | 17.064.630/0001-22 |
| | CENTRO SUL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PORTAS E JANELAS | 09.276.291/0001-10 |
| | CSI INDÚSTRIA E COMERCIO DE MADEIRAS LTDA | 10.378.161/0001-77 |
| | COM'ART INDÚSTRIA E COMERCIO DE MÓVEIS LTDA | 01.060.722/0001-02 |
| | CASA MAIS PLANEJADAS | 15.041.430/0001.29 |
| | SELVA TECNOLOGIA FLORESTAL | 10.291.792/0001-54 |
| | MILÊNIO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA | 01.591.002/0001-65 |
| | COLCHÕES US | 07.768.879/0001-65 |
| | THALLYTHA MÓVEIS PLANEJADOS LTDA | 03.648.069/0002-03 |
| | ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS MOVELEIRAS DE SENADOR CANEDO | 14.152.991/0001-32 |
| | CS INDÚSTRIA DE KIT DE PORTA PRONTA LTDA | 04.908.931.0002-24 |
| ALU + | 20.316.312/0001-16 | |
| MILENA DECORAÇÕES | 01.988.836/0001-07 | |
| GO | | |

| SETOR: MADEIRA E MÓVEIS | | |
|-------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 115 | MARIA MENDES DECORAÇÕES | 15.427.571/0001-84 |
| | FJR ACABAMENTOS EM MADEIRA LTDA | 17.483.912/0001-64 |
| | ARTE E HARMONIA | 23.889.710/0001-10 |
| | ARMÁRIOS BEAGÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 18.798.785/0001-55 |
| | DRYTECH INTERIORES | 11.401.391/0001-72 |
| | ARTDECO MÓVEIS LTDA | 01.233.541/0001-22 |
| | EMPÓRIO MOVELEIRO LTDA | 25.504.374/0001-75 |
| | LEGADO CASA | 14.598.527/0001-74 |
| | EURIPEDES ALVES DE OLIVEIRA ME | 07.674.350/0001-74 |
| | BRAZ PAINTING LTDA ME | 14.796.800/0001-75 |
| | MARCENARIA VENUTTO E FILHOS LTDA | 71.141.477/0001-35 |
| | MADRIART MÓVEIS LTDA | 01.605.451/0001-15 |
| | BICALHO E GUIMARÃES IND. E COM. DE VIDROS E ESPELHOS LTDA | 14.598.527/0001-74 |
| | VIP ARMÁRIOS LTDA | 03.302.479/0001-09 |
| | SAYERMINAS | 02.767.208/0001-66 |
| | COZIMÓVEIS IND. E COMÉRCIOS LTDA | 01.338.674/0001-85 |
| MG | | |

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - PANIFICAÇÃO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|----------------------------------|--------------------|
| 116 | PANIFICADORA TOSCANO | 03.737.749/0001-04 |
| | PANIFICADORA TIETE LTDA | 26.407.239/0001-74 |
| | PAULA RICCIO BARBOSA EIRELI EPP | 15.481.610/0001-21 |
| | TRIGOS DE OURO PANIFICADORA LTDA | 08.675.321/0001-06 |
| MS | | |

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---------------------------------------|--------------------|
| 117 | ARANDA FLEURY CONFECÇOES LTDA EPP | 73.940.058/0001-99 |
| | ARTE CAMISETAS LTDA EPP | 97.371.090/0001-69 |
| | C. R. C. PARDO - ME | 04.576.961/0001-08 |
| | E J LAMPERTI SANTOS CONFECÇÕES | 12.253.434/0001-82 |
| | HAMESTER E CIA LTDA | 02.886.396/0001-41 |
| | YVU INDUSTRIA DE CONFECÇÕES LTDA - ME | 14.344.612/0001-06 |
| MS | | |

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|--|--------------------|
| 119 | COLIGRAF IMPRESSOS GRÁFICOS LTDA - ME | 04.968.099/0001-70 |
| | EDITORA GRÁFICA MATO GROSSO LTDA - EPP | 37.503.281/0001-05 |
| | MUTUM EDITORA GRÁFICA LTDA - ME | 36.907.731/0001-62 |
| | GRÁFICA E EDITORA VALGRAF LTDA - ME | 06.060.260/0001-39 |
| | INDÚSTRIA GRÁFICA E EDITORA FELIZ - ME | 26.788.273/0001-36 |
| | SAC GRÁFICA E COMUNICAÇÃO VISUAL LTDA - ME | 06.213.264/0001-00 |
| | GRÁFICA POLIART LTDA - ME | 12.151.290/0001-53 |
| | L. DELAZERI GRÁFICA - ME | 17.161.884/0001-69 |
| | VARELA DOS SANTOS - ME | 10.242.323/0001-45 |
| | IG GRÁFICA LTDA - ME | 06.907.421/0001-87 |
| | EDITORA DE IMPRESSOS DO NORTE DE MATO GROSSO LTDA - ME | 08.644.664/0001-03 |
| | IMPRIMA INDUST. GRÁFICA E EDITORA LTDA - ME | 10.600.949/0001-86 |
| | GOBATO & CIA LTDA - ME | 14.718.487/0001-51 |
| | A. A. INDÚSTRIA GRÁFICA VÊNUS LTDA - ME | 10.417.868/0001-45 |
| | DARLEI ZANATTA - ME | 02.489.253/0001-04 |
| | LUIZ CARLOS CECCHIN - ME | 08.235.013/0001-51 |
| | J. T. CICHELERO - ME | 04.619.687/0001-07 |
| | V CARPENEDO SERVIÇOS GRÁFICOS - ME | 12.840.091/0001-52 |
| | GRÁFICA LUVERGRAF LTDA - ME | 07.038.488/0001-95 |
| | GRÁFICA MATUPÁ LTDA - ME | 09.265.272/0001-98 |
| | MANHAGUANHA & CIA LTDA - ME | 70.489.000/0001-82 |
| | GRÁFICA E IMPRESSORA TAPURAH LTDA - ME | 00.251.966/0001-00 |
| | GRÁFICA CONTATTO LTDA - ME | 14.979.630/0001-64 |
| | RENOGRAF INDÚSTRIA GRÁFICA LTDA - ME | 00.117.079/0001-35 |
| | JUSCELINO SILVEIRA SEGURA & CIA LTDA - ME | 14.948.079/0001-91 |
| | GRÁFICA E EDITORA SÃO JOÃO LTDA - ME | 24.679.854/0001-04 |
| | GRÁFICA E EDITORA CORREA LTDA - ME | 04.691.443/0001-27 |
| | GRÁFICA DEMA LTDA - ME | 03.091.113/0001-38 |
| | VALDIR KOPPER - ME | 06.033.847/0001-59 |
| | SUELLEN G. NOGUEIRA - ME | 10.745.645/0001-07 |
| | GRÁFICA IGRAPEL LTDA - ME | 13.267.048/0001-02 |
| | CAPELLARI & DE PAULO LTDA - ME | 12.731.491/0001-20 |
| | GRAFISUL - GRÁFICA E ADESIVOS LTDA - ME | 04.119.579/0001-67 |
| JORNAL SÓ NEGÓCIOS LTDA - ME | 73.840.795/0001-10 | |
| GRÁFICA E IMPRESSORA RIO VERDE LTDA - EPP | 24.723.942/0001-66 | |
| GRAFICOLOR PRODUTOS GRÁFICOS LTDA - ME | 08.409.846/0001-91 | |
| ROSALINO MELO DOS SANTOS - ME | 14.414.382/0001-04 | |

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|-----------------------------|--|-------------------------|
| 120 | M. TRAJANO DE ANDRADE | 04.540.578/0001-91 |
| | CERÂMICA J D MIRANDA ARAÚJO | 34.852.822/0001-12 |
| | R. GONÇALVES BARBOSA - EPP | 00.745.484/0001-06 |
| | CERÂMICA BASTOS LTDA | 83.208.413/0001-93 |
| | CERÂMICA BARRO BOM LTDA | 63.801.096/0001-07 |
| | CERÂMICA CACHOEIRA LTDA - EPP | 09.383.419/0001-44 |
| | FÁBRICA DE CERÂMICA CASA NOVA LTDA | 07.409.628/0001-94 |
| | CERÂMICA SÃO FRANCISCO LTDA- EPP | 04.009.862/0001-36 |
| | CERÂMICA MIRANDA LIMA LTDA | 05.543.197/0001-36 |
| | NIPPON IND. E COM. DE CERÂMICA LTDA | 07.603.530/0001-73 |
| | CERÂMICA ALEXANDRE LTDA - ME | 13.772.576/0001-19 |
| | DAYSE DO F. A. DA ROCHA | 17.364.679/0001-09 |
| | CERÂMICA GUERREIRO IND. E COM. LTDA - EPP | 03.127.194/0001-89 |
| | CERÂMICA INACER LTDA - ME | 04.205.573/0001-02 |
| | CERÂMICA MENEGALLI LTDA | 02.263.480/0001-09 |
| | CERÂMICA MIRANDA E RIBEIRO | 05.543.197/0001-29 |
| | CERÂMICA TELHA FORTE LTDA | 03.710.072/0001-10 |
| | CERÂMICA TIJOLO FORTE LTDA | 03.870.285/0001-00 |
| | INDÚSTRIA DE CERÂMICA SANTA BÁRBARA DE CERÂMICA VERMELHA | 09.589.251/0001-28 |
| | PA | CERÂMICA F M LIMA - EPP |
| CERÂMICA JY YOKOYAMA | | 07.334.270/0001-88 |
| D B FERNANDES COMÉRCIO - ME | | 03.991.001/0001-33 |
| CERÂMICA YOKOYAMA LTDA | | 14.075.097/0001-54 |
| | CERÂMICA F. M. A. ARAÚJO - ME | 03.248.734/0001-82 |
| | CERÂMICA ENCANTADO LTDA - ME | 04.614.240/0001-37 |

SETOR: REPARAÇÃO DE VEÍCULOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|--|--------------------|
| 121 | MARCELO RODRIGUES GALVÃO | 12.988.161/0001-14 |
| | L GALVÃO SERVIÇOS E COM.DE PEÇAS P/ AUTOMÓVEIS LTDA | 10.417.282/0001-80 |
| | D.M.F PRESTADORA DE SERVIÇOS LTDA | 83.913.418/0001-17 |
| | SÁ AUTO SERVIÇO E COM. LTDA | 06.083.664/0001-48 |
| | STEFAN MELNIK & CIA LTDA | 04.970.869/0001-10 |
| | EVERALDO BERBARY DA SILVA - ME | 84.258.045/0001-50 |
| | SUSUMU AUTO SERVIÇO E COM. DE PEÇAS MECÂNICAS LTDA | 12.235.782/0001-27 |
| | MASSILON ALVES DO NASCIMENTO -ME | 22.919.369/0001-35 |
| | AILTON FELIX PALHETA MODESTO | 16.726.948/0001-69 |
| | M A B DA CUNHA SERVIÇOS AUTOMOTIVOS - ME | 07.437.111/0001-09 |
| | SOUZA SERVIÇOS MECÂNICOS LTDA -ME | 10.957.267/0001-25 |
| | A L FONTES - ME | 00.548.142/0001-98 |
| | AUGUSTO S. MINDELLO FILHO - ME | 34.595.587/0001-40 |
| | M. L. R. OEIRAS E CIA LTDA | 02.069.368/0001-31 |
| | JORGE LUIZ PARENTE SOARES -ME | 74.109.653/0001-40 |
| | JEFFRISSON PINTO DA SILVA - ME | 00.945.580/0001-90 |
| | ARGEMIRO U. CORRÊA - ME | 83.760.348/0001-04 |
| | L. A. SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO DE VEIC. E COM. DE PEÇAS LTDA - Ofc. JK | 11.396.752/0001-30 |
| | AUTO MECÂNICA TAVARES | 83.902.908/0001-18 |
| | R. FERNANDES SILVA | 04.889.317/0001-62 |
| SÁ DIESEL SERVIÇOS E COMÉRCIO LTDA | 06.083.664/0001-48 | |
| M M COMÉRCIO E SERVIÇOS AUTOMOTORES LTDA -ME | 11.343.773/0001-97 | |
| ALTENIR DA CONCEIÇÃO GOMES - AUTO DESEMPENADORA CRISTAL | 17.435.016/0001-20 | |
| ALEXANDRE PINTO BARATA | 14.085.773/0001-22 | |
| REFRILINE REFRIGERAÇÃO AUTOMOTIVA | 14.073.645/0001-69 | |
| AB PNEUS | 03.608.052/0001-33 | |

PA

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 122 | BUTZGE, BUTZGE LTDA | 80.850.886/0001-00 |
| | PASQUALI & CIA LTDA | 75.920.819/0001-76 |
| | INDÚSTRIA CERÂMICA PASQUALI LTDA | 82.326.810/0001-05 |
| | CERÂMICA PINZ LTDA | 07.635.391/0001-60 |
| | CERÂMICA RODANTE LTDA | 01.401.878/0001-00 |
| | CERÂMICA BRAÇO DO NORTE LTDA | 82.338.617/0001-86 |
| | CERÂMICA E MADEIREIRA SÃO LUIZ LTDA | 81.558.892/0001-42 |
| | STEIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CERÂMICA LTDA | 75.091.744/0001-68 |
| | CERÂMICA TERRA DAS ÁGUAS LTDA | 06.024.030/0001-14 |
| | CERÂMICA VANIN LTDA | 84.832.450/0001-30 |
| | CERÂMICA BEIRA LAGO LTA | 09.169.005/0001-17 |
| | CERÂMICA BOLIGON LTDA | 76.991.330/0001-58 |
| | IBC INDÚSTRIA CERÂMICA BONA LTDA | 02.168.205/0001-06 |
| | CERÂMICA DRISNER LTDA | 77.854.628/0001-89 |
| | CERÂMICA HAVAI LTDA | 77.417.616/0001-97 |
| | CERÂMICA ITAIPULÂNDIA LTDA | 01.103.695/0001-08 |
| | LIANE TEREZINHA SIMONATTO | 10.620.203/0001-34 |
| | MARIA GORETE DA SILVA & CIA LTDA | 09.159.806/0001-00 |
| | CERÂMICA ALTONIA LTDA | 06.789.529/0001-12 |
| | PIMACOL PIQUIRI MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LTDA | 81.459.513/0001-67 |

PR

SETOR: MADEIRA E MÓVEIS

SETOR: MADEIRA E MÓVEIS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|--|--|--------------------|
| 123 | A CONFRARIA MOVELEIRA | 05.984.702/0001-70 |
| | AOGUSTI FABRICAÇÃO E PROTEÇÃO SOLAR | 03.348.313.0001-23 |
| | DECORMADE IND E COM DE MAD LTDA | 75.179.804/0001-07 |
| | FORPLAS FABRICA DE ESCADAS LTDA | 76.499.938/0001-60 |
| | H DIAS IND E COM DE MOVEIS LTDA | 85.091.684/0001-37 |
| | HABITABLE IND E COM DE MÓV. E LUMIN | 79.954.616/0001-51 |
| | HOINACKI & CABRAL LTDA | 04.440.138/0001-62 |
| | ICEA NEW COMERCIAL E INDUSTRIAL LTDA | 09.144.415/0001-03 |
| | IND. E COM. DE MÓVEIS F K LTDA | 04.200.013/0001-65 |
| | INFORLINE IND E COM DE MOVEIS LTDA | 81.076.234/0001-14 |
| | MANUFATTO MÓVEIS EM FIBRAS NATURAIS LTDA | 04.370.293/0001-50 |
| | MARCENARIA IRMÃOS BULESCEM LTDA | 07.072.004/0001-24 |
| | MOVELARIA PARANISTA LTDA | 85.024.446/0001-09 |
| | MR IND E COM DE MÓVEIS LTDA | 10.598.742/0001-14 |
| | NOBRETAL INDÚSTRIA METALURGICA LTDA. | 82.040.403/0001-29 |
| | PARATI INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA | 78.931.250/0001-32 |
| | PERSONALIZZE MÓVEIS LTDA | 07.292.132/0001-83 |
| | TOMBERLIN IND E COMÉRCIO LTDA | 79.564.571/0001-09 |
| | TULESKI E CIA LTDA – EPP | 05.287.051/0001-60 |
| | VILA MADERA MARCENARIA E DEC. LTDA. ME. | 11.302.597.0001-45 |
| MADEIRA INDÚSTRIA ARTESANAL DE MÓVEIS LTDA | 77.634.699/0001-76 | |
| SEVEN DECOR LTDA | 16.957.917/0001-19 | |

PR

SETOR: REPARAÇÃO DE VEÍCULOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|---|--------------------|
| 124 | AIDO PORTELLA FACHINELLO & CIA LTDA | 04.630.296/0001-85 |
| | ANIMACAR PINTURAS LTDA | 05.620.394/0001-00 |
| | AUGUSTO MAFFESSIONI & CIA LTDA - RETIFICA MAFFESSIONI | 82.025.057/0001-00 |
| | AUTO CENTER MARMELEIRO - AC PNEUS | 01.705.658/0001-61 |
| | AUTO ELETRICA GAGLIOTTO LTDA | 73.397.341/0001-16 |
| | AUTO MECÂNICA LUZA | 81.171.175/0001-63 |
| | CAVEGLION E CAVEGLION LTDA - KM PNEUS | 72.122.518/0001-09 |
| | DE LIZ CORDEIRO E CIA LTDA | 13.117.322/0001-67 |
| | EBS. HIDRAULICOS | 05.606.338/0001-05 |
| | ELL MOTORS LUBRIFICANTES LTDA. | 17.285.597/0001-60 |
| | F1 COMÉRCIO DE PNEUS E AUTOCENTER LTDA | 11.422.034/0001-90 |
| | GILMAR ZAMBONI & CIA LTDA | 04.625.740/0001-74 |
| | GL LISMOTOR RETÍFICA DE MOTORES LTDA | 95.377.990/0001-98 |
| | HENRIQUE ZAMADEI E CIA LTDA | 78.939.238/0001-74 |
| | LEANDRO MARCOS BARROS OFICINA MECÂNICA ME | 10.598.063/0001-45 |
| | LOVERA E SANTOS | 09.587.297/0001-08 |
| | LUCIANO FABIO VIEIRA - INJEDIESEL | 07.193.564/0001-37 |
| | MECÂNICA STANDER LTDA | 04.798.918/0001-89 |
| | MIGUEL LUIZ CAREGNATTO & CIA LTDA | 03.585.607/0001-79 |
| | MISSIO E FARIAS LTDA | 05.111.644/0001-70 |
| OLIVEIRA E ZATTA LTDA - CENTRO AUTOMOTIVO OSNIR | 01.670.391/0001-14 | |
| PAULO FRITZEN & CIA LTDA - ME | 03.395.352/0001-81 | |
| S.W. CARDOSO E CIA LTDA. ME | 95.444.410/0001-38 | |
| SCARTEZINI E PEDRINI LTDA - EPP | 02.038.961/0001-10 | |
| WANDERLEI EUGÊNIO BALESTRO M.E | 85.494.763/0001-99 | |

PR

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|---|--------------------|
| 125 | A CUNHA RIBEIRO - ME | 05.278.602/0001-29 |
| | ALIGRAF SERVIÇOS GRÁFICOS LTDA | 10.892.469/0001-36 |
| | BRENNO YURI DE CASTRO NUNES -ME | 13.042.617/0001-11 |
| | ABS VILAR TIPOGRAFIA - ME | 01.512.944/0001-00 |
| | BERILLO DE SOUSA LOIA -ME | 00.995.865/0001-35 |
| | CBS SERVICOS GRAFICOS LTDA ME | 04.590.965/0001-32 |
| | COPY ARTE GRÁFICA E SERIGRAFIA LTDA - ME | 02.795.095/0001-02 |
| | C R DE C PEREIRA - ME | 14.213.898/0001-90 |
| | DANTAS E ANDRADE SERVIÇOS GRÁFICOS LTDA | 09.174.856/0001-58 |
| | F NUNES E FILHO LTDA | 08.570.533/0001-10 |
| | FRANCISCO FERNANDES DA COSTA IND. SERIG -ME | 35.286.764/0001-70 |
| | GISNAUDE GENTIL FERNANDES DE SOUZA - ME | 01.903.051/0001-96 |
| | LM SERVGRAFICA E COPIADORA LTDA ME | 07.805.649/0001-29 |
| | MÁRCIO HOFFMAN BARAÚNA - ME | 04.962.336/0001-96 |
| | METROPOLITANO GRÁFICA E EDITORA LTDA | 07.379.516/0001-38 |
| | MMS COPIADORA LTDA – ME | 07.740.969/0001-48 |
| | OSSIAN SILVA FONSECA | 02.574.121/0001-72 |
| | PEDRO FERNANDES PIMENTA JÚNIOR | 03.683.214/0001-06 |
| | P F DE OLIVEIRA | 70.162.680/0001-25 |
| | POLYPRINT EDITORA LTDA | 10.296.530/0001-82 |
| SUPERGRÁFICA INDÚSTRIA E COM. LTDA | 08.107.575/0001-10 | |
| TIPOGRAFIA PADRE AUSONIO LTDA | 07.066.909/0001-91 | |
| WORLD DIGITAL GRÁFICA E PAPELARIA LTDA - ME | 09.547.822/0001-61 | |
| GRAFICA E EDITORA RIO BRANCO LTDA | 08.038.236/0001-29 | |

RN

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
|--------------------------------------|--|--------------------------|--------------------|
| 127 | ANTONIO L. DE S. ALENCAR-ME | 10.814.767/0001-08 | |
| | CEMEL- CERÂMICA MÉDICI LTDA | 05.904.610/0001-33 | |
| | CERÂMICA BELÉM INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA | 05.668.777/0001-42 | |
| | CERÂMICA BOARO LTDA | 84.746.619/0001-30 | |
| | CERÂMICA BOM FUTURO LTDA-ME | 12.506.795/0001-93 | |
| | CERÂMICA BRASIL LTDA | 13.013.921/0001-30 | |
| | CERÂMICA CONCEITO | 08.441.957/0001-85 | |
| | CERÂMICA GARCIA LTDA-EPP | 02.356.076/0001-80 | |
| | CERÂMICA HORIZONTE LTDA | 10.936.903/0001-32 | |
| | CERÂMICA LOPES | 00.778.425/0001-26 | |
| | CERÂMICA MONTEBELO | 05.775.033/0001-27 | |
| | CERÂMICA P.M LTDA | 03.879.420/0001-65 | |
| | CERÂMICA PORTUGUESA LTDA | 84.740.810/0001-74 | |
| | CERÂMICA PRATIS & CIA | 07.481.858/0001-64 | |
| | CERÂMICA RIACHUELO INDUSTRIAL E COMERCIO | 06.169.423/0001-16 | |
| | CERÂMICA RIO MACHADO | 15.834.831/0001-36 | |
| | CERÂMICA ROSALINO S/A | 04.791.307/0001-09 | |
| | CERÂMICA SANTA CATARINA LTDA | 22.834.550/0001-49 | |
| | RO | CERÂMICA SANTA HELENA | 01.498.682/0001-65 |
| | | CERÂMICA VILA VELHA LTDA | 01.750.606/0001-07 |
| CHAGAS E CHAGAS E COMERCIO LTDA | | 14.632.356/0001-52 | |
| FABIANO DOS SANTOS & CIA LDA_ME | | 84.581.321/0001-17 | |
| JOSE CLAUDECIR CESCA-EPP | 00.639.059/0001-24 | | |
| MENDES E CARDOSO LTDA | 84.719.947/0001-47 | | |
| UMINO E UMINO LTDA_ME | 09.611.221/0001-70 | | |
| NATIVIDADE E CIA LTDA | 05.850.749/0001-47 | | |
| CERÂMICA MODELO IND. COM. SERV. LTDA | 07.062.126/0001-30 | | |

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|--|--|--------------------|
| 128 | M..J.P. FREITAS UNIFORMES – ME | 03.767.949/0001-00 |
| | OLAVIO HIDEKI KASSAOKA – EPP | 01.478.029/0001-46 |
| | INDUSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES BIGMAR LTDA | 05.210.319/0001-71 |
| | MEZZO LTDA | 05.200.714/0001-67 |
| | H.T. DA SILVA – ME | 14.595.047/0001-50 |
| | E.S. SCHMIDT – ME | 01.309.733/0001-75 |
| | J.G.S. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA – EPP | 84.749.423/0001-07 |
| | INDÚSTRIA COMÉRCIO DE CONFECÇÕES ZARED | 11.211.482/0001-45 |
| | INDÚSTRIA COMÉRCIO DE CONFECÇÕES BIDU BRASIL | 05.561.160/0001-23 |
| | ALVO CERTO INDÚSTRIA E COMERCIO DE ARTIGOS MILITAR E CIVIL LTDA ME | 84.750.330/0001-94 |
| | EUNICE VITORIA DE CARVALHO - ME | 13.846.644/0001-47 |
| | JOSÉ PINHEIRO FERREIRA – EPP | 63.758.460/0001-01 |
| | SAN LOREN COLLECTION CONF E REPRESENTAÇÕES LTDA | 03.912.940/0001-45 |
| | SZEZERBATZ INDÚSTRIA LTDA | 03.287.956/0001-04 |
| | D'GRIFF INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES LTDA | 04.594.913/0001-34 |
| | BRISA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES LTDA | 03.927.484/0001-07 |
| | OLIVEIRA E BUENO INDUSTRIA DE CONFECÇÕES ME | 01.095.378/0001-89 |
| | MANIA MULHER INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 12.140.572/0001-55 |
| | NATIVA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES | 10.594.531/0001-47 |
| | SERRA & ADERNO LTDA-ME | 69.344.901/0001-07 |
| A KRAKEWSKI-ME | 12.288.727/0001-03 | |
| MARCIANA GALLINA SAUGO | 01.333.439/0001-07 | |
| K.G. INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 06.148.387/0001-04 | |
| | | 01.309.733/0001-75 |

RO

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 129 | DUTRA E FREITAS COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA - ME | 09.278.619/0001-37 |
| | E. C. DA SILVA - ME | 09.472.368/0001-27 |
| | GRÁFICA REAL | 07.891.207/0001-42 |
| | L. S. PRAIA - ME | 04.948.442/0001-15 |
| | RAIMUNDO PEREIRA DA SILVA – CONFECÇÃO DE CARIMBOS - ME | 84.036.342/0001-51 |
| | T. M. N. SERVIÇOS LTDA | 07.141.911/0001-88 |
| | R. ANDRADE FRANÇA - ME | 09.595.086/0001-17 |
| | FORBRÁS RORAIMA LTDA | 84.017.888/0001-65 |
| | L. CARNEIRO DA SILVA - ME | 01.332.688/0001-70 |
| | GRÁFICA DINÂMICA | 18.090.398/0001-60 |

RR

SETOR: MADEIRA E MÓVEIS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 130 | DES FIRMINO REBOUÇAS – ME | 84.050.509/0001-39 |
| | FERREIRA - ME | 00.779.437/0001-75 |
| | AMPOS – ME | 34.805.804/0001-80 |
| | INDUSTRIA E COMÉRCIO LTDA | 12.085.583/0001-80 |
| | DIO CASTRO DO NASCIMENTO – ME | 13.755.233/0001-46 |
| | IALDO ALVES FERREIRA-ME | 13.721.411/0001-18 |
| | LISTA DE ANDRADE – ME | 34.754.263/0001-31 |
| | ENE OLIVEIRA DOS SANTOS – EIRELI | 18.535.116/0001-90 |
| | É SOUZA – ME | 04.683.272/0001-94 |
| | AVARES – ME | 22.909.493/0001-10 |
| | PARAM IND E COM DE PRODUTOS DA AMAZÔNIA LTDA – ME | 00.915.053/0001-32 |
| | SON DE JESUS MONTEIRO DA SILVA | 14.466.904/0001-11 |
| | CONSTRUÇÕES LTDA – ME | 10.303.539/0001-75 |
| | DO ANTONIO SOUDA ROSA – ME | 18.613.887/0001-59 |
| | ERTO GAUGER | 51.471.230/0001-63 |

RR

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|-----------------------|-------------------------------------|--------------------|
| 131 | CERAMICA BELLO MONTE LTDA ME | 12.524.003/0001-03 |
| | MANOEL ELIAS E CIA LTDA ME | 13.144.514/0001-62 |
| | CERAMICA SANTA MARIA LTDA ME | 32.730.590/0001-02 |
| | CERAMICA SÃO LUIZ DE GONZAGA | 04.311.614/0001-45 |
| | CERAMICA N S DA PIEDADE LTDA | 32.818.338/0001-41 |
| | CERAMICA CAMPO GRANDE LTDA | 32.716.730/0001-80 |
| | JAFEL INDUSTRIA E COMERCIO LTDA | 06.142.403/0001-51 |
| | JM INDUSTRIA CERAMICA LTDA | 08.886.850/0001-40 |
| | MM MINERAÇÃO LTDA | 13.668.437/0001-40 |
| | CERAMICA AMORIM LTDA | 03.012.650/0001-45 |
| | CERAMICA MARIA LUIZA LTDA | 03.941.460/0001-02 |
| | CERAMICA N S DA CONCEICAO LTDA ME | 04.234.808/0001-94 |
| | OLARIA AMORIM LTDA | 05.085.596/0001-93 |
| | MACEDO E REIS LTDA ME | 05.956.077/0001-53 |
| | BLOCOBOM IND DE PROD CERAMICOS LTDA | 06.126.950/0001-43 |
| | SANTA HELENA INDUSTRIAL LTDA | 07.706.106/0001-54 |
| | CERAMICA ROGI LTDA | 08.954.234/0001-80 |
| | RJ SANTOS INDUSTRIA E TRANSPORTE | 12.426.496/0001-49 |
| | CERAMICA SAO MARCOS LTDA | 13.528.058/0001-54 |
| | CERAMICA HIGINO LTDA | 15.584.808/0001-30 |
| CERAMICA SÃO RAIMUNDO | 32.800.732/0001-52 | |

SE

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---------------|------------------------|--------------------|
| 132 | A ANTONIA SANTOS LOPES | 11.668.210/0001-79 |
| | ECÇÕES CUNHA | 03.188.238/0001-80 |
| | O QUATRO VENTOS | 15.084.875/0001-96 |
| | SOL CONFECÇÕES | 15.457.586/0001-95 |
| | MEER CLOTHES | 33.203.902/0001-84 |
| | RO VENTOS | 00.948.568/0001-39 |
| | ORMES FRANCO & LINS | 17.254.016/0001-23 |
| | EN CONFECÇÕES | 04.192.272/0001-91 |
| | A VERÃO | 26.888.917/0001-68 |
| | . MODAS | 03.114.231/0001-14 |
| | ENXOVAIS | 01.034.158/0001-45 |
| | IA FINA CONFECÇÕES | 03.114.221/0001-89 |
| | ON DI LOUREN | 04.533.566/0001-30 |
| | O ÍNTIMA | 10.974.105/0001-03 |
| | ODA BRANCA | 13.707.836/0001-72 |
| | ICOM | 18.886.576/0001-72 |
| | ANDO 7 | 11.550.386/0001-21 |
| | RIA CONFECÇÕES | 18.942.900/0001-13 |
| | .NICA DA MODA | 07.954.442/0001-16 |
| | IA UNIFORMES | 16.490.451/0001-94 |
| S CONFECÇÕES | 16.670.383/0001-45 | |
| IA CONFECÇÕES | 01.156.526/0001-28 | |

TO

[4ª CHAMADA]

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---------------------------------|---|--------------------|
| 135 | CEBREL CERAMICA BREJOSANTENSE LTDA - ME | 07.668.486/0001-80 |
| | TELHAS BARCELONA LTDA - ME | 10.751.056/0001-31 |
| | CERÂMICA TREZZI LTDA - ME | 13.012.298/0001-00 |
| | CERAMICA NOVA OLINDA LTDA - EPP | 01.999.450/0001-00 |
| | CEMONTE CERAMICA MONTE ALEGRE LTDA - ME | 05.357.769/0001-85 |
| | GERMANO RIBEIRO GOMES DE MATOS - EPP | 13.299.123/0001-17 |
| | CERAMICA GOMES DE MATTOS LTDA - EPP | 11.768.637/0001-49 |
| | CERAMICA N R LTDA - ME | 73.985.673/0001-11 |
| | CERAMICA BRITO TREZZI LTDA - ME | 04.314.476/0001-58 |
| | IDEVAL DE SOUSA LIMA - ME | 23.492.846/0001-91 |
| | CERAMICA LIDER LTDA - ME | 07.574.262/0001-09 |
| | ARTRICAL ARGILA DO TRIANGULO CARIRIENSE LTDA - ME | 09.474.982/0001-28 |
| | M. H. S. ARRAIS CERAMICA LTDA - ME | 02.700.618/0001-90 |
| | CERAMICA ASSARE LTDA - ME | 00.760.725/0001-88 |
| | INDÚSTRIA DE TELHAS E TIJOLOS SANTANA & ALMEIDA LTDA - ME | 07.165.352/0001-46 |
| | FRANCISCO VINICIUS ARRAIS - ME | 14.017.872/0001-77 |
| | JOSE VIVALDO GONÇALVES & CIA LTDA - ME | 07.028.442/0001-95 |
| | JOAO GOMES DE BORBA MARANHÃO - ME | 08.359.270/0001-03 |
| | CRISTAL CERAMICA E ENGENHARIA LTDA - ME | 69.709.384/0001-12 |
| | CERAMICA PEREIRA BRINGEL LTDA - EPP | 05.757.728/0001-86 |
| CERAMICA ARGILA FORTE LTDA - ME | 08.814.218/0001-91 | |
| Z N CERAMICA LTDA - ME | 13.547.998/0001-90 | |
| CERAMICA BOA VISTA LTDA - ME | 09.487.372/0001-69 | |
| CERAMICA PINHEIROS LTDA - ME | 09.485.847/0001-88 | |
| JOSE JESSE DE SOUSA - ME | 11.582.236/0001-08 | |
| CE | | |

SETOR: GRÁFICO

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 136 | EDITORIA PRINTEX LTDA - ME | 02.566.450/0001-71 |
| | GRÁFICA E EDITORA ELEAL LTDA | 12.825.810/0001-66 |
| | GRÁFICA E EDITORA MINERVA LTDA - EPP | 07.181.234/0001-21 |
| | GRÁFICA E EDITORA POUCHAIN RAMOS LTDA | 04.583.171/0001-41 |
| | GRÁFICA E EDITORA COMERCIAL LTDA | 07.012.214/0001-27 |
| | F&G COMUNICAÇÃO VISUAL LTDA | 07.207.871/0001-20 |
| | MAXIMUS GRÁFICA E EDITORA LTDA. | 07.207.871/0001-20 |
| | SOLUTION PROJETOS ESP. E COM. DE COMUM. VISUAL LTDA - ME | 06.254.263/0001-03 |
| | | 05.112.225/0001-53 |
| CE | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS | | |
|--|------------------------------------|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 1 | A.S. VALE - ME | 11.001.601/0001-35 |
| | C'D AGOSTINI - ME | 07.931.399/0001-73 |
| | CÉLIO PEREIRA - ME | 14.362.842/0001-06 |
| | E.A MORAES | 08.933.528/0001-25 |
| | F.C. REIS | 34.713.487/0001-71 |
| | IRMÃOS OLIVEIRA LTDA. | 02.395.652/0001-06 |
| | LATICÍNIOS BURITI LTDA. | 84.329.242/0001-13 |
| | LUCINEI DE OLIVEIRA MARCELINO - ME | 07.690.483/0001-42 |
| | LUIZ HELOSMAN DE FIGUEIREDO | 04.510.319/0001-18 |
| | M.C.N. NASCIMENTO | 10.859.058/0001-49 |
| | ROCHA FILHOS LTDA. | 04.463.045/0001-53 |
| | S.Q. COSTA - ME | 08.805.252/0001-08 |
| | DALLAMARIA & DALARIA LTDA | 01.450.817/0001-24 |
| | PEREIRA DA SILVA-ME | 04.288.185/0001-32 |
| | JOÃO G. DE SOUZA & CIA LTDA. | 04.065.751/0001-47 |
| | V. JOÃO MAHLE - ME | 07.968.125/0001-59 |
| | O.J. SOLIVO - ME | 08.182.624/0001-89 |
| ROSAMÉLIA PANIFICADORA E CONFEITARIA - LTDA. | 10.208.783/0001-57 | |
| J. LIRA JUCA | 09.321.937/0001-33 | |
| J. A FRAGOSO DANTAS - ME | 00.284.843/0001-67 | |
| AC | | |

| SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS - SORVETES | | |
|---------------------------------------|---|--------------------|
| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
| 137 | MD IND. E COMÉRCIO DE SORVETES LTDA | 07.355.026/0001-00 |
| | ANASTAILDO F GOMES | 10.433.444/0001-74 |
| | EUGÊNIO GONDIM - EPP | 23.595.549/0001-71 |
| | CHAVES E MELLO LTDA | 05.536.149/0001-03 |
| | VERÔNICA FARIAS OLIVEIRA | 07.536.693/0001-80 |
| | FROSTY PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA | 35.229.640/0001-52 |
| | V & B IND. E COM. DE ALIMENTOS LTDA | 08.761.668/0001-63 |
| | GELYDUS IND. E COM. DE SORVETE LTDA | 10.696.236/0001-68 |
| | NOBRE INDÚSTRIA E COM. DE ALIMENTOS LTDA | 05.464.837/0001-05 |
| | GONÇALO CÉSAR BARROS - ME | 04.690.858/0001-86 |
| | SORVETERIA KYMEL E COM. DE ALIM. LTDA | 07.505.576/0001-50 |
| | CARDOSO E CARNEIRO IND. E COM. LACTICÍNIOS LTDA | 03.202.210/0001/50 |
| | ITALO ALEXANDRE AMORIM DO NASCIMENTO - ME | 08.817.398/0001-65 |
| | PARDAL IND. E COM. DE SORVETES LTDA | 06.347.069/0001-72 |
| | LUÍS CARLOS MADEIRA DIAS | 03.598.516/0001-78 |
| | SORVETERIA SOFT PLUS LTDA | 00.703.032/0001-53 |
| | ROBERTO BOTÃO DE AQUINO - EPP | 63.456.933/0001-08 |
| | DIAS GOMES SORVETES LTDA | 35.010.289/0001-04 |
| | FRANCISCO TIONIL SOUZA FILHO - ME | 03.518.142/0001-33 |
| | ANTÔNIO PÁDUA VASCONCELOS SORVETES - ME | 35.055.417/0001-36 |
| | UNIÃO IND. COM. DE SORVETES LTDA | 07.126.119/0001-54 |
| | JSM IND. E COM DE ALIMENTOS LTDA | 15.691.162/0001-90 |
| | NF INDÚSTRIA DE GELADOS E COMESTÍVEIS LTDA - ME | 05.339.422/0003-71 |
| | ANTONIO MOACIR G. DE CARVALHO | 11.752.722/0001-19 |
| | IRENITA MARIA CASTRO NASCIMENTONTO HONÓRIO | 03.180.910/0001-91 |
| | CE | |

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|-------------------|--------------------|
| 138 | ALPHA TXTIL | 02.425.581/0001-39 |
| | ART-MALHAS | 83.890.160/0001-80 |
| | BEM BORDADO | 01.221.253/0001-58 |
| | NÁ FIGUEREDO | 04.837.208/0001-10 |
| | ICONBEL | 03.351.494/0001-37 |
| | JBM BRINDES | 00.673.266/0001-03 |
| | KORTE CERTO | 02.505.608/0001-01 |
| | MASTER CONFECÇÕES | 10.540.006/0001-05 |
| | UFFIZI | 04.979.092/0001-54 |
| | BELLO'S | 04.877.437/0001-69 |
| | VIA BORDADO | 04.845.256/0001-50 |
| | PA | |

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|-----------------------------------|--|--------------------|
| 140 | DACL ALIMENTOS LTDA | 11.369.649/0001-09 |
| | NATUREFIBRAS IND. DE ALIMENTOS LTDA | 95.403.374/0001-64 |
| | RICCIARDI INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA | 80.263.023/0001-28 |
| | PURA MANIA CHOCOLATES LTDA | 05.165.290/0001-47 |
| | LELIMEL - IND E COM. DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA ME | 10.260.274/0001-73 |
| | BOLACHAS VOVO ELZA LTDA | 07.310.517/0001-26 |
| | BENNO INDUSTRIA E COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA | 00.683.257/0001-95 |
| | DAJU MASSAS CASEIRAS LTDA | 12.303.196/0001-72 |
| | FRESCOBOM INDUSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS ALIMENTICIOS LTDA | 07.308.160/0001-41 |
| | FRYTBEL INDUSTRIA E COMERCIO LTDA | 04.626.802/0001-62 |
| | LA CASA DI PASTA ALIMENTICIAS LTDA | 03.902.858/0001-30 |
| | MINDUIM & CIA PRODUTOS ALIMENTICIOS LTDA | 09.129.129/0001-79 |
| | LA FOOD INDUSTRY LTDA | 13.095.956/0001-66 |
| | AGROINDUSTRIA PEDROSO LTDA | 02.536.741/0001-17 |
| | NEWFOODS INDUSTRIA E COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA | 08.412.442/0001-57 |
| | NINA GIOVANELLE LTDA ME | 00.743.813/0001-71 |
| | JUCIMIR FAVERO CONGELADOS | 13.161.089/0001-00 |
| KL CROST ALIMENTOS LTDA ME | 10.281.883/0001-09 | |
| SDL CHOCOLATES ARTESANAIS LTDA ME | 09.610.363/0001-13 | |
| PR | | |

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|--|---|--------------------|
| 141 | MARLENE TESOLIN RIGON ME | 07.415.205/0001-87 |
| | MELANGE INDUSTRIA COMERCIO CONFECÇÕES LTDA | 79.467.429/0003-05 |
| | MGW FRAZATTO IND. COM. CONFEC. LTDA - CHÁ BRAZIL | 11.341.307/0001-72 |
| | MIS KURAMOTO BIJUTERIAS LTDA | 72.280.340/0001-24 |
| | MULATA CAFÉ - ROSANGELA RL BALESTRI | 09.058.239.0004-30 |
| | MULENZI E MULENZI LTDA | 04.624.531/0003-78 |
| | N S RUIZ | 12.102.225/0001-38 |
| | ONLY YOU INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 07.564.623/0001-36 |
| | REPRE INDÚSTRIA COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA ME | 09.203.784/0001-20 |
| | RGW POLOSE RUGBYS | 18.067.274/0003-25 |
| | SYLVIO LEITE JUNIOR & CIA LTDA - STILO MAVI | 19.588.911/0001-00 |
| | VERDE BANDEIRA COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 07.869.606/0001-07 |
| | VIVACE INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO LTDA | 00.347.629/0002-93 |
| | ADRIANA C. PUERTAS & CIA LTDA | 17.576.332/0001-11 |
| | ESTRELA GUIA FITNESS IND E COM DE CONF LTDA - ME | 09.119.817/0001-58 |
| | IZABEL CRISTINA ANGELI SHIMONO ME | 04.078.332/0001-40 |
| | IV IMPERATORI | 14.707.805/0001-84 |
| | KID'S HOUSE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 04.573.571/0001-76 |
| | MADAME ROSÉ CONFECÇÕES LTDA ME | 15.628.755/0001-02 |
| | BEBELA JEANS E CONFECÇÕES LTDA ME | 14.078.801/0003-46 |
| EVA BELLA CONFECÇÕES LTDA ME | 10.727.216/0002-98 | |
| JOSÉ CLAUDIO BATISTA JUNIOR - ME | 11.029.637/0001-27 | |
| MIGUEL, MIGUEL & TKACZUC ARTIGOS DO VESTUÁRIO LTDA | 18.886.686/0001-25 | |
| ROSILENE DE NAVAIS DE OLIVEIRA - ME | 17.673.994/0001-00 | |
| PR | | |

SETOR: AUDIOVISUAL

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 142 | DUE PRODUÇÕES | 17.017.537/0001-67 |
| | PLANO SEIS PRODUÇÕES CINEMATOGRAFICAS EIRELI ME | 17.382.344/0001-05 |
| | DORALICE PRODUÇÕES LTDA. | 02.670.307/0001-25 |
| | WA SOLUÇÕES CONSULTORIA AUDIOVISUAL LTDA. | 09.316.749/0001-17 |
| | VIRALATA PRODUÇÕES LTDA. | 11.721.296/0001-56 |
| | TELEVISÃO PROFISSIONAL LTDA. | 30.117.584/0001-40 |
| | FM PRODUÇÕES LTDA. | 15.281.532/0001-11 |
| | BUENA ESTÚDIOS PRODUÇÃO E ENTRETENIMENTO LTDA. | 08.940.950/0001-08 |
| | TANGÍVEL TECNOLOGIA LTDA. | 11.771.210/0001-08 |
| | TOTAL ENTERTAINMENT LTDA. | 02.863.008/0001-07 |
| | PILOTO FILMES PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM PRODUÇÕES | 11.649.150/0001-47 |
| | K9 AGENCIAMENTO E PRODUÇÕES LTDA. (CAFÉINA PRODUÇÕES) | 08.399.786/0001-73 |
| | SUZETE NASCIMENTO SANTOS | 18.411.461/0001-12 |
| | INDIANA PRODUÇÕES CINEMATOGRAFICAS LTDA. | 07.060.648/0001-00 |
| | RJ | |

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 143 | BELA VISTA TIJOLOS LTDA | 10.421.445/0001-07 |
| | CARACOL GEOLOGIA E MINERAÇÃO | 80.068.471/0001-70 |
| | CERÂMICA AGIL | 83.147.256/0001-53 |
| | CERÂMICA BERNDT LTDA | 83.638.429/0001-36 |
| | CERÂMICA BOM JESUS | 82.787.968/0001-62 |
| | CERÂMICA DEMARCHI LTDA | 81.802.712/0001-26 |
| | CERÂMICA EWALDO | 79.839.643/0001-83 |
| | CERÂMICA FELIPPI LTDA | 82.935.321/0001-42 |
| | CERÂMICA FISCHER | 83.131.714/0001-66 |
| | CERÂMICA HEINIG LTDA | 82.725.201/0001-10 |
| | CERÂMICA HERRMANN LTDA | 81.371.205/0001-85 |
| | CERÂMICA HOBUS | 82.753.708/0001-88 |
| | CERÂMICA IRMÃOS GESSNER LTDA | 00.320.763/0001-10 |
| | CERÂMICA LACH LTDA | 83.093.500/0001-42 |
| | CERÂMICA LANGER LTDA | 04.941.309/0001-37 |
| | CERÂMICA RAINHA LTDA | 85.776.201/0001-38 |
| | CERÂMICA SILVA - JEFFERSON D. DA SILVA | 86.378.882/0001-49 |
| | CERÂMICA TOMÉ | 81.337.968/0001-87 |
| | CERÂMICA VILA RICA | 82.746.652/0001-34 |
| | CERÂMICA WITMARSUM LTDA | 04.638.456/0001-32 |
| | IND. CERÂMICA ASCURRA LTDA | 82.771.189/0001-80 |
| | IND. CERÂMICA VOLKMANN LTDA | 85.460.129/0001-35 |
| | IRMÃOS KREYSSIG LTDA | 82.934.159/0001-48 |
| | KLITZKE & CIA LTDA | 05.565.475/0001-49 |
| | CERÂMICA ROLANDO KLITZKE | 04.029.764/0001/60 |
| | MINERADORA ENGOBRAS | 05.298.858/0001-06 |
| | MR OLIVEIRA & CIA LTDA | 02.082.517/0001-00 |

SC

SETOR: CERÂMICA VERMELHA

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|---|---|--------------------|
| 144 | NTJ PRODUTOS CERÂMICOS LTDA ME | 10.346.523/0001-48 |
| | CERÂMICA ROBERTA LTDA ME | 03.348.437/0001-09 |
| | CERÂMICA SOUZA | 83.819.235/0001-37 |
| | CERÂMICA TUPY LTDA | 86.367.067/0001-84 |
| | IDEAL PRODUTOS CERÂMICOS LTDA | 00.198.173/0001-66 |
| | PEDRO LOPES CERÂMICA ME | 85.136.042/0001-07 |
| | CERÂMICA DE SIMAS | 11.501.623/0001-64 |
| | CERÂMICA JAVIMA | 79.396.446/0001-37 |
| | CERÂMICA WEBER LTDA | 83.559.922/0001-60 |
| | CERÂMICA SANTO AMARO LTDA | 08.345.635/0001-32 |
| | CERÂMICA LIDERAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA EPP | 04.267.954/0001-16 |
| | DINA TEREZINHA LOPEZ CERÂMICA ME | 17.750.887/0001-38 |
| | CERÂMICA TOMAZIA LTDA ME | 79.303.608/0001-45 |
| | CERÂMICA NOVA ESPERANÇA | 01.999.659/0001-66 |
| | CERÂMICA ROZANI LTDA | 03.625.201/0001-72 |
| | ZILTON LINO DE SIMAS ME | 05.737.114/0001-32 |
| | MARIMAR CERÂMICA EPP | 08.727.576/0001-67 |
| | INDÚSTRIA DE PRODUTOS CERÂMICOS 3 IRMÃOS LTDA | 10.346.554/0001-07 |
| | CERÂMICA DEGRIFE LTDA ME | 83.063.321/0001-62 |
| | INDÚSTRIA DE PRODUTOS CERÂMICOS VÔ JOÃO LTDA ME | 10.352.170/0001-99 |
| | ALAIR ALÉCIO DIAS ME (CPG) | 07.697.707/0001-48 |
| | BEATRIZ TOMASI ROSA | 05.564.453/0001-64 |
| | IND. E COM. DE TIJOLOS SÃO PAULO LTDA | 04.280.481/0001-97 |
| | IND. PROD. CER. OTÁVIO DOS SANTOS LTDA ME | 11.593.897/0001-20 |
| MINERADORA E TRANSPORTADORA SÃO LUIZ LTDA (GUARANI) | 00.777.952/0001-58 | |
| VITOR JACOB SOUZA EPP | 01.144.012/0001-52 | |
| NUNES IND. DE PROD CERÂMICOS LTDA | 03.883.369/0001-88 | |

SC

SETOR: CONSTRUÇÃO CIVIL

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|---|--------------------|
| 145 | ARTEFATOS DE CIMENTO SANTA TEREZINHA LTDA.. | 75.862.946/0001-66 |
| | HEINIG PRÉ-MOLDADOS EM CONCRETO, ARGAMASSAS | 82.123.753/0002-30 |
| | BELGA CONCRETOS LTDA ME | 03.868.785/0001-07 |
| | PIRÂMIDE ART. DE CIMENTO COMÉR. E INDÚST. LTDA | 03.348.979/0001-81 |
| | RC RECICLAGEM E EXTRAÇÃO DE AREIA LTDA / RAIMONDI | 00.171.486/0001-20 |
| | THORMIX ARTEFATOS DE CIMENTOS | 16.639.378/0001-70 |
| | VS ARTEFATOS DE CIMENTO | 15.246.344/0001-52 |
| | ARTEFATOS GASPAR | 72.567.076/0001-04 |
| | PAVIART ARTEFATOS DE CIMENTOS | 03.484.670/0001-19 |
| | TERMOBLOCO PRÉ MODADOS | 07.918.232/0001-72 |
| | NS INDÚSTRIA DE PRÉMOLDADOS LTDA - EPP | 07.242.564/0001-80 |

SC

SETOR: ALIMENTOS E BEBIDAS (POLPA DE FRUTAS)

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
|------------|--|--------------------|--|
| 146 | INDÚSTRIA DE SUCO TROPICAL E POLPAS DE FRUTAS RAINHA | 05.962.553/0001-49 | |
| | NATURAL POLPAS LTDA | 08.357.664/0001-14 | |
| | NORDESTE FRIO INDÚSTRIA, ARMAZENAGEM E DISTRIBUIÇÃO LTDA - EPP | 14.606.101/0001-15 | |
| | TENORIO RODRIGUES DE LIMA | 02.020.090/0001-08 | |
| | D D GASPAR ME | 04.983.035/0001-49 | |
| | DA POLPA INDÚSTRIA ALIMENTICIA | 17.447.112/0001-98 | |
| | ASSOCIAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO COMUNITÁRIO DE BOA SAÚDE | 70.030.572/0001-07 | |
| | ADERALDO BEZERRA DA FONSECA ME | 70.141.254/0001-05 | |
| | COOPERFRUT - COOPERATIVA DE BENEFICIAMENTO DE FRUTAS TROPICAIS DO ESTADO DO RN | 09.113.882/0001-76 | |
| | A2L LATICÍNIOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA (ANTIGA COOPSERIDÓ) | 14.465.976/0001-00 | |
| | INDÚSTRIA E COMERCIO DE SORVETE P S FREIRE LTDA - EPP | 01.324.643/0001-53 | |
| | G CARIELO DOS S SOUSA - ME | 09.631.935/0001-40 | |
| | IM AGRO INDUSTRIAL DE FRUTAS E DERIVADOS (COCAR BRASIL) | 06.153.913/0001-24 | |
| | FRUTATOTAL INDUSTRIA DE CONGELADOS E FRIOS LTDA - ME | 10.850.219/0001-33 | |
| | RN | | |

SETOR: TÊXTIL E CONFECÇÕES

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ | |
|------------|--|--------------------|--|
| 147 | DARK DRAGON L. IND E COM DE CONFECÇÕES | 08.642.797/0001-32 | |
| | MARILENE VEIGA DE OLIVERIA - ME | 93.663.425/0001-61 | |
| | GN EIRELI | 72.246.846/0001-17 | |
| | FIL A FIL EIRELI | 03.782.012/0001-03 | |
| | MARIANA MARTINEZ E CIA LTDA | 07.599.051/0001-20 | |
| | CARAZZO CORRÊIA E CIA LTDA | 93.657.088/0001-08 | |
| | GV COMERCIO E FACÇÃO DE CONFECÇÕES LTDA | 94.537.511/0001-90 | |
| | BUDHA KHE RHI BRASIL CONFECÇÃO E COMERCIO VESTUÁRIO LTDA | 07.590.333/0001-67 | |
| | DE CORAÇÃO ARTEZANATO E CONFECÇÃO LTDA | 89.783.294/0001-89 | |
| | COLETTE LYON IND. DE MODA FEMININA LTDA | 94.146.347/0001-90 | |
| | LANCOL INDUSTRIA E COMÉRCIO DE VEST. LTDA | 92.689.041/0001-55 | |
| | SQN COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA | 73.23.0799/0001-86 | |
| | TOUT AU FEMININ MODA FEMININA LTDA | 04.074.906/0001-01 | |
| | LA GUALDI & CIA LTDA | 10.509.027/0001-68 | |
| | LOVEET CONFECÇÃO E COMÉRCIO LTDA | 16.709.455/0001-10 | |
| | ANTHOLOGIA CONFECÇÕES LTDA. | 04.813.845/0001-57 | |
| | ROGERIO BERTOLI PEREIRA - ME | 95.202.552/0001-99 | |
| | MARIA DE LOURDES BRUNO DE AZEVEDO ME | 94.157.591/0001-59 | |
| | LU GARCIA CONFEC VEST LTDA | 93.990.737/0001-80 | |
| | DIVINO EFEITO IND. E COM. DE CONFECÇÕES LTDA | 02.922.815/0001-53 | |
| | DARLENE LOPES ALVES | 03.320.383/0001-73 | |
| | LIZIANE RICHTER COUROS LTDA | 07.154.050/0001-72 | |
| | DJEINE IND. E COM. DO VEST LTDA | 73.223.703/0001-52 | |
| | FDS ESTILO E MODA LTDA | 87.131.912/0001-58 | |
| | RS | | |

SETOR: COURO E CALÇADOS

| PROJETO Nº | RAZÃO SOCIAL | CNPJ |
|------------|--|--------------------|
| 149 | BRSM INDÚSTRIA E COMERCIO DE MAQUINAS LTDA | 02.931.346/0001-39 |
| | CIMAC - SS IND E COM DE MÁQUINAS P/ CALÇADOS LTDA | 10.614.252/0001-64 |
| | CLEDAC INDÚSTRIA DE GRAMOS | 87.014.098/0001-14 |
| | COMESA CONSTRUÇÕES MECÂNICAS LTDA - ME | 10.966.580/0001-20 |
| | CONCORDIA MAQUINAS LTDA | 90.956.632/0001-16 |
| | EAUX IND E COM DE EQUIP E SISTEMAS AMBIENTAIS LTDA | 11.213.835/0001-46 |
| | EXCLUSIVE EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA | 08.780.731/0001-09 |
| | GILMAQ INDÚSTRIA DE MAQUINAS LTDA | 01.041.412/0001-32 |
| | GMK IND COM DE MAQUINAS PARA CALÇADOS LTDA | 04.495.175/0001-78 |
| | IMESA DO BRASIL IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA | 06.031.931/0001-33 |
| | INDÚSTRIA DE MÁQUINAS CUNHA LTDA | 06.235.538/0001-61 |
| | I.S.A. IND DE TECN E AUTOM LTDA GISELA B DE SOUZA | 93.579.654/0001-00 |
| | NATALINA DIAS DOS SANTOS E CIA LTDA | 08.511.989/0001-00 |
| | RUPPENTHAL & RUPPENTHAL FABRICAÇÃO DE MÁQ LTDA | 14.749.970/0001-07 |
| | SEI - SERVIÇOS ELÉTRICOS E INSTRUMENTAÇÃO LTDA | 11.610.109/0001-67 |
| | TC IND DE PECAS PARA MAQUINAS LTDA | 08.080.779/0001-04 |
| | TECSISTEL SISTEMAS ELETRONICOS LTDA - EPP | 01.758.298/0001-66 |
| | TRESCE INDÚSTRIA DE MAQUINAS LTDA. | 92.069.442/0001-02 |
| | VOGEL E RODRIGUES IND DE MAQUINAS LTDA | 09.055.597/0001-46 |
| | VOPE INDÚSTRIA METALURGICA | 11.006.069/0001-49 |

RS