

# inovação

DIFERENCIAL COMPETITIVO: O SUCESSO  
NA TRAJETÓRIA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



# inovação

DIFERENCIAL COMPETITIVO: O SUCESSO  
NA TRAJETÓRIA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

BRÁSILIA/DF, 2014



# inovação

DIFERENCIAL COMPETITIVO: O SUCESSO  
NA TRAJETÓRIA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



**CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI**

*Robson Braga de Andrade*

Presidente

**SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS – SEBRAE**

*Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho*

Presidente

# inovação

DIFERENCIAL COMPETITIVO: O SUCESSO  
NA TRAJETÓRIA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

BRÁSILIA/DF, 2014

© 2014. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

© 2014. SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

*Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.*

**CNI**

**Diretoria de Inovação – DI**

**SEBRAE**

**Diretoria Técnica – DITEC**

---

FICHA CATALOGRÁFICA

---

Confederação Nacional da Indústria e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

Inovação como diferencial competitivo: o sucesso na trajetória de micro e pequenas empresas. 1. ed. Atual. – Brasília: CNI e SEBRAE, 2014.

71 p.: il.

1. Inovação. 2. Micro e Pequenas Empresas. CNI, SEBRAE. I. Título.

---

**CNI**

Setor Bancário Norte  
Quadra 1 – Bloco C  
Edifício Roberto Simonsen  
70040-903 – Brasília-DF  
Tel.: (61) 3317-9000  
<http://www.cni.org.br>

**SEBRAE**

Conjunto A – SGAS 605 – Asa Sul  
70200-904 – Brasília-DF  
Tel.: (61) 3348-7100  
<http://www.sebrae.com.br>



**A** inovação traz vantagens competitivas para as empresas, que se traduzem em avanços no bem-estar social e, por isso, deve ser sempre incentivada. Mudanças organizacionais e o desenvolvimento de novos produtos, serviços, processos e modelos de negócio não ocorrem sozinhos. Práticas inovadoras se fortalecem quando realizadas por meio de parcerias e com o apoio de iniciativas que visem o seu estímulo.

É nesse sentido que a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) vêm trabalhando de forma ativa nos últimos quatro anos. Sob a bandeira da Mobilização Empresarial pela Inovação (MEI), lutamos para incorporar o tema na estratégia das empresas e ampliar a efetividade das políticas de apoio no país. Trata-se de um exemplo bem-sucedido de interação público-privado, por meio da construção conjunta de soluções para aumentar a competitividade.

Em consonância com esse objetivo, a MEI criou os Núcleos Estaduais de Inovação (NEI), que atuam em rede para que ações nacionais cheguem aos estados, reforçando atividades inovadoras por todo o Brasil.

Em 2010, por intermédio desses núcleos, a CNI e o SEBRAE firmaram parceria para implantar planos de inovação nos pequenos negócios por meio de atos de mobilização, capacitação, consultoria e assessoria.

Como resultado, mais de 6.000 empresas foram capacitadas e mais de 1.500 tiveram atendimento em gestão.

Os 15 casos presentes nesta publicação são evidências inspiradoras do resultado dessa iniciativa.

Esperamos que as experiências de sucesso aqui relatadas se multipliquem por milhares de outras empresas e intensifiquem a adoção de políticas de inovação para conduzir o país, com firmeza, na rota do crescimento vigoroso e sustentado que almejamos.

**Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho**  
*Presidente do SEBRAE*

**Robson Braga de Andrade**  
*Presidente da CNI*



## Agradecimento

**A** Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) agradecem às empresas participantes e aos Núcleos Estaduais de Inovação dos estados do Acre, Alagoas, Amazonas, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais, Paraíba, Pernambuco, Paraná, Roraima, Rio Grande do Sul e Sergipe pelas contribuições para a produção desta publicação.





Atlanti Cordas .....	13
Apícola Fernão Velho .....	17
Ecoete Engenharia e Tecnologias de Saneamento Ambiental .....	21
Empório Cozeart .....	25
G4Flex Business & Services .....	29
Gradual Lentes .....	33
Hidropônicos Buriti .....	37
Interagi Tecnologia .....	41
Linard – Máquinas e Construções Técnicas .....	45
Marina Borrachas .....	49
Mogai Tecnologia da Informação .....	53
Paiva Piovesan Softwares .....	57
Solis Industrial .....	61
Sorveteria Caramello .....	65
SWX Softwares .....	69
Anexo I – Contatos Estaduais .....	72



MA  
ACE

RETR



# Atlanti Cordas

CAMPINA GRANDE-PB

Fundação: 2006

Setor de atividade:  
fabricação de cordas



## A empresa

A grande quantidade de garrafas pet descartadas despertou a curiosidade e o instinto empreendedor de José Francisco Neto, que decidiu fazer dessa a sua matéria-prima para a fabricação de cordas coloridas. Preocupada com o meio ambiente, a **Atlanti Cordas** trilha, há oito anos, uma curva ascendente na produção de cordas coloridas feitas de plástico como alternativa de reciclagem aos vasilhames. O produto, inicialmente destinado à amarração de cargas de caminhão, ganhou novas funções na construção civil, no setor náutico, no agrário e até na prática de rapel.





É preciso sempre se atualizar e se reinventar para a empresa competir.

Na **Atlanti Cordas**, nos comprometemos a continuar inovando para enfrentar os desafios, para crescer em sustentabilidade e para buscar melhorias em produtos e processos. A produção de cordas coloridas já possibilitou a redução no custo para aquisição de matéria-prima, aumento de 23% no faturamento da empresa e a retirada de 2,5 milhões de garrafas pet do meio ambiente. São resultados de investimentos em inovação fundamentais para a sobrevivência de qualquer empresa.”

**Francisco Porto Neto**, *sócio-fundador*



## CASO DE SUCESSO |

### **CORDAS COLORIDAS**

As garrafas usadas como matérias-primas pela **Atlanti Cordas** são compradas de uma empresa recicladora, que depois de lavar e moer, entregam o material em pequenos pedaços cortados. O próximo passo consiste em transformar os pedaços em fios oito vezes mais finos que um fio de cabelo. Unidos, milhares deles são processados para formar a corda. Nesse processo já conhecido com garrafas brancas e verdes, a novidade se deu em utilizar outras embalagens até então descartadas por não atenderem a características técnicas necessárias para a reciclagem. Com investimento em pesquisa e estudo de viabilidade, a **Atlanti Cordas** lançou a linha de cordas coloridas feitas a partir de recipientes de cor vermelha, amarela, dourada, prateada, preta e azul. No mercado que futuramente enfrentaria escassez de matéria-prima – já que garrafas brancas e verdes são retornáveis ou recicláveis – a **Atlanti Cordas** encontrou, por meio da inovação, o aproveitamento das embalagens que não interessam às gigantes do ramo de bebidas, além de uma alternativa competitiva e com fim sustentável.





# Apícola Fernão Velho

MACEIÓ-AL

Fundação: 1998

Setor de atividade: indústria agrícola  
com entreposto e indústria *gourmet* de  
alimentos nutracêuticos



## A empresa

A **Apícola Fernão Velho**, criada pelo casal Mário Calheiros e Ivaci Lima, passou de microempresa familiar a um negócio reconhecido pelos produtos de alto padrão de qualidade. Além do mel e derivados, foram criados o vinho e o vinagre de mel, dando início a uma linha *gourmet*. A agregação de valor foi o caminho trilhado para a **Apícola Fernão Velho** crescer e conquistar mercados.



Lideramos ações importantes para o desenvolvimento da apicultura em Alagoas, como o registro de indicação geográfica da produção de mel na região. Com apoio técnico, criamos nosso próprio programa de inovação, o **FERNÃOOTEC**. Isso nos permitiu enxergar a empresa como um todo, identificar gargalos, delimitar uma estrutura organizacional, investir em novos produtos e em *marketing*. Ganhamos em produtividade e qualidade”.

**Mário Calheiros**, *Sócio-fundador*

## CASO DE SUCESSO | PROGRAMA FERNÃOOTEC

### Desafio e oportunidade

A empresa teve, ao longo de sua história, um ambiente de inovação constante, alimentado pela busca permanente por novas tecnologias e ideias para ampliar os negócios no setor de apicultura. Assim, a partir de participações em eventos regionais, nacionais e internacionais, com o apoio de treinamentos e orientações de consultorias especializadas, a **Apícola Fernão Velho** desenvolveu um programa próprio de inovação, que proporcionou mudanças significativas em seus processos produtivos e criativos.

### Solução

Gostar do que se faz e fazer bem são aspectos importantes para abrir um

negócio, mas conhecer o mercado, as tecnologias e as ferramentas disponíveis para cada área de atuação são determinantes para o sucesso de um empreendimento. O **Programa FERNÃOOTEC** foi criado com o objetivo de sistematizar processos e clarear objetivos e metas. O programa proporciona a sistematização de ideias, critérios de seleção, monitoramento de informação de instituições de fomento e especialistas nos centros de pesquisa, carteira de projetos e um sistema de avaliação implantado nos últimos três anos. Um projeto inovador desenvolvido pela **Apícola Fernão Velho** que ajudou a criar uma nova cultura dentro da empresa.

### Resultados e potencial

Ganhos facilmente calculados a partir da mensuração de indicadores em áreas como produção, *marketing* e de mercado. O **Programa FERNÃOOTEC** identificou novos nichos e a necessidade de compra de máquinas mais modernas. Com isso, acelerou o processo de fabricação de produtos-chave da empresa. Para cada 36 litros de vinagre de mel eram dispensadas 8 horas. Com o novo maquinário, o tempo foi reduzido para 6 horas. Outra mudança foi a migração de um processo artesanal para um mecanizado de pasteurização. Apostando em inovação da gestão, a apícola adotou uma série de ações associadas que só fizeram o negócio crescer.



**ECOETE**<sup>®</sup>  
Tecnologia de Filtragem Natural  
Rua 2000, Jandaia, 13060-000 Jandaia  
Fone: (13) 3333-3333  
www.ecoete.com.br





# Ecoete Engenharia e Tecnologias de Saneamento Ambiental

MANAUS-AM  
[www.ecoete.com.br](http://www.ecoete.com.br)

Fundação: 1991  
Setor de atividade: fabricação de  
produtos para preservação ambiental



## A empresa

Pioneira na busca de soluções inovadoras na área de saneamento ambiental, a **ECOETE** está há 23 anos no mercado. Fundada em São Paulo, chegou à Região Norte do país em 2000 – na qual se firmou no desenvolvimento de produtos e processos para estações de tratamento de esgoto (ETE), aplicados conforme a realidade da Amazônia. Os produtos, inéditos, são concebidos a partir de demandas e por necessidade de redução de danos ambientais.



Para nós, a inovação aprovada precisa entrar em escala de produção imediata. Além disso, facilitamos o acesso de clientes por meio de um canal de comunicação prático, apostamos em mapeamento de clientes potenciais e organizamos a seleção de novas ideias. Estas estratégias propiciaram uma equipe eficiente, motivada e comprometida com bons resultados.”

**Antonio Bento Neto**, *sócio-fundador*





## CASO DE SUCESSO | **ESTAÇÕES COMPACTAS PARA TRATAMENTO DE ESGOTO (ECTE)**

### **Desafio e oportunidade**

A **ECOETE** utilizou seus conhecimentos em inovação na engenharia ambiental para desenvolver produtos mais precisos, que proporcionam ao cliente uma assistência técnica local, sem logística onerosa de transporte ou montagens complexas. Buscam com isso ampliar as soluções para as demandas apresentadas por fornecedores e clientes chaves.

### **Solução**

Com a produção focada em inovação e preservação da natureza, a empresa desenvolveu uma linha de produtos voltados à diminuição de danos ambientais. As Estações Compactas para Tratamento de Esgoto (ECTE) utilizam substrato de pneus já sem serventia e reciclados, além de fibra vegetal de curauá (bromélia nativa da região amazônica). Entre as estações deste tipo que se destacam estão a **ETENAV**, de uso naval, destinada a esgoto produzido em balsas, barcos regionais e hotéis flutuantes; a **ODONTOETE**, que recebe efluentes da pia de higienização de

pacientes e limpeza de instrumentos de consultório odontológico; o sanitário público ecológico (SPE), de caráter temporário, para locais com dificuldade de instalação sanitária convencional; além das estações compactas de fluxo horizontal, bem como de fluxo vertical. Todos os produtos têm como princípio técnicas para tratamento e separação de água, óleo e gorduras e neutralização de fenóis, visando à sustentabilidade e à redução de impactos no meio ambiente por conta de ações humanas.

### **Resultados e potencial**

Após três anos de investimentos em pesquisa, em um montante de R\$ 580 mil, as **ECTE** são responsáveis pelo maior volume de faturamento da empresa, na ordem de 50% do total. Para prosseguir na ampliação de novos produtos, a **ECOETE** busca constantemente incentivar a geração de ideias para a seleção dos projetos potenciais, que devem ser efetivamente amadurecidos para se transformar em oportunidades de ação e, conseqüentemente, de negócio.

EMPÓRIO  
*Cozear*





# Empório Cozeart

RECIFE-PE

[www.emporiocozeart.com.br](http://www.emporiocozeart.com.br)

Fundação: 2001  
Setor: alimentícios



## A empresa

A produção inicial de pães de mel e tomates secos em conserva, para abastecer pequenas lojas da capital pernambucana, foi o prenúncio da abertura de um negócio familiar que deu certo. Em 2005, foi inaugurado o **Empório Cozeart**, uma casa especializada em facilitar e tornar a vida dos clientes mais saborosa. Ao todo, são mais de 500 produtos entre massas congeladas, canapés, antepastos, torradas, salgados e doces especiais. A fim de conquistar mais espaço no mercado, o **Empório Cozeart** decidiu incluir a inovação em suas receitas.



A inovação entrou no **Empório Cozeart** para agregar valor e trazer resultados. Ao percebê-la como estratégia de negócio, nós passamos a desenvolver produtos inéditos, preservando qualidade e aprimorando a apresentação das embalagens. Lançamos produtos baseados em aspectos de diferencial gastronômico e segurança alimentar. O atendimento personalizado ao cliente também é fundamental para a fidelização e o sucesso da empresa.”

**Laudice Leonardo**, *sócia-fundadora*

## CASO DE SUCESSO | PLANO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO

### **Desafio e oportunidade**

A partir da conquista de mercado na capital pernambucana, o **Empório Cozeart** passou a ser conhecido e demandado por grandes empresas. Foi daí que surgiu a necessidade de expandir o negócio, profissionalizar ações de *marketing* e atendimento para ampliar a carta de clientes. Desta forma, o plano de gestão da inovação foi desenvolvido para reestruturar, de maneira precisa, a condução dos negócios da empresa.

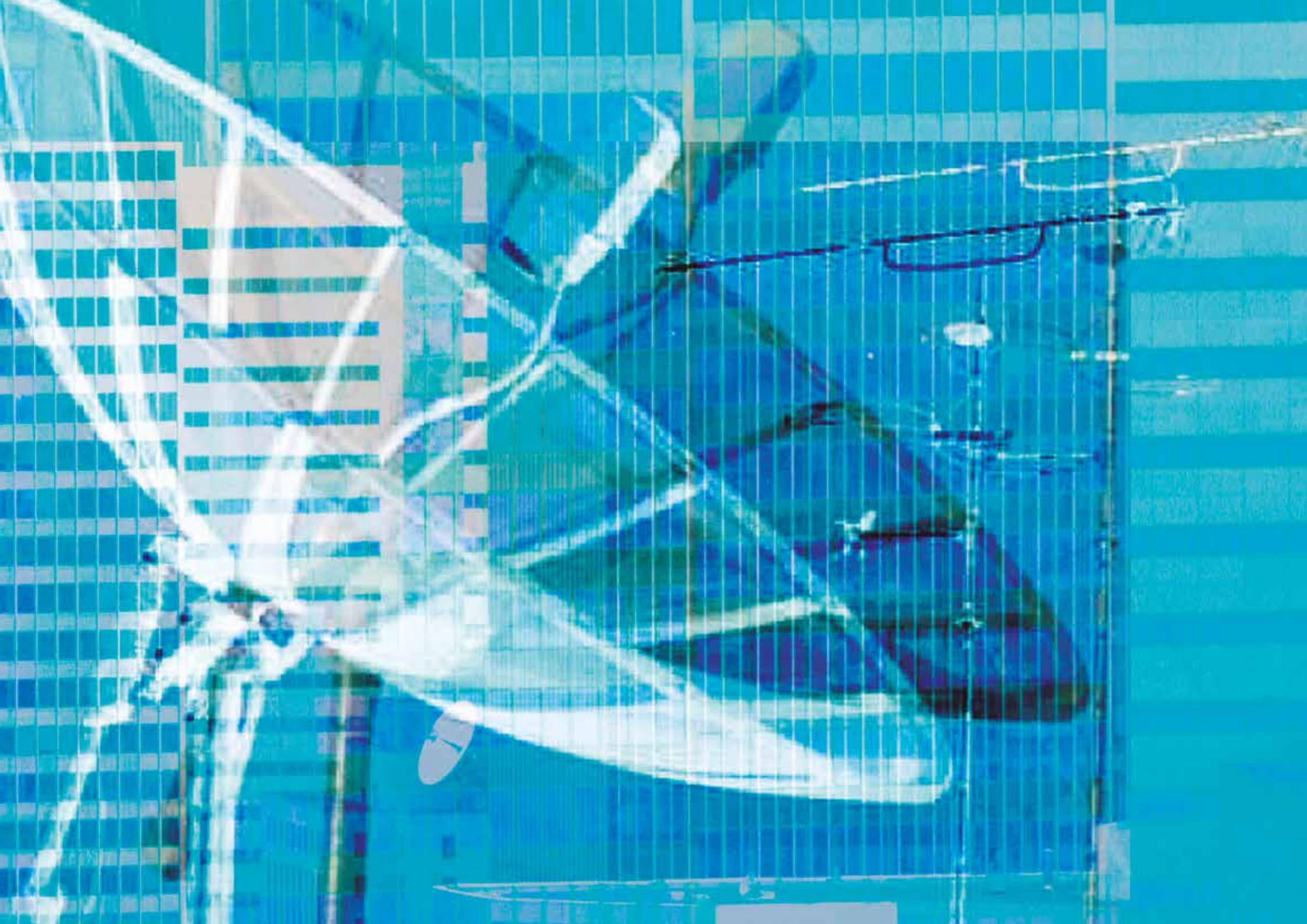
### **Solução**

O ponto de partida foi a implementação do plano de gestão da inovação para, por meio de um diagnóstico detalhado, identificar gargalos e corrigi-los, a fim de aumentar a competitividade da empresa. Assim, treinamentos sistemáticos e reuniões periódicas foram incorporados à rotina do **Empório Cozeart**. Além disso, a ampliação do espaço possibilitou o aumento da oferta e da variedade de produtos, proporcionando mais conforto para os clientes. Outra medida importante foi a contratação de um

profissional exclusivamente dedicado ao departamento comercial, voltado para vendas externas e com o perfil adequado para lidar com o público da empresa.

### **Resultado e potencial**

Os resultados já obtidos pelo **Empório Cozeart** confirmaram que a inovação faz parte de suas receitas no dia a dia. A abertura de uma padaria, a ampliação de serviços a serem prestados e a prospecção de clientes em outros estados está dentro dos planos da empresa.





# G4Flex Business & Services

FORTALEZA-CE  
[www.g4flex.com.br](http://www.g4flex.com.br)

Fundação: 2008  
Setor de atividade: produção de  
soluções em telecomunicações



## A empresa

Da junção dos conhecimentos adquiridos por seus principais gestores nas maiores companhias de telefonia da América Latina nasceu a **G4Flex Business & Services**. A empresa oferece soluções na área de telecomunicações adequadas às necessidades de desenvolvimento do mercado corporativo. A meta é consolidar-se como referência em serviços de telefonia IP e comunicações unificadas, com presteza e geração de valor aos clientes.



Na **G4Flex** exercitamos a cultura da inovação e a visão empresarial para crescermos de forma orgânica. Disseminamos entre os nossos colaboradores o comprometimento com o atendimento incondicional aos clientes. Ao agregar valor ao negócio das corporações que nos contratam, privilegiamos a fidelização e ainda fortalecemos vantagens em relação à concorrência. Por isso investimos em ética, transparência, colaboração, flexibilidade, sustentabilidade e inovação.”

**Geneflides Laurenno da Silva**, *sócio-fundador*





## CASO DE SUCESSO | PROJETO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO

### Desafio e oportunidade

Ao longo dos últimos anos, várias inovações na plataforma de serviços vieram de demandas de clientes. Assim, o imperativo para o crescimento da **G4Flex** foi aprimorar a competência de customização, tanto no desenvolvimento quanto na implementação de projetos – ambos individualizados, já que cada cliente possui características e realidade distintas.

Inicialmente, o principal objetivo era utilizar os modelos já estabelecidos para desenvolver um novo produto. Porém, ao longo do processo de criação, a empresa percebeu que havia mudanças mais importantes para implantar do que a formulação deste novo produto, o que resultou na redefinição do projeto. O maior desafio era estruturar um modelo para escolher e desenvolver novas ideias

de produtos e, por isso, foi criada a Diretoria de Inovação da empresa.

### Solução

A solução veio de um amplo diagnóstico, que apontou a necessidade de estratégias de gestão organizacional e ações de *marketing*. A partir disso, na **G4Flex** houve transformação e aprimoramento do produto de marcação de consultas, de *call-back* inteligente, criação de aplicativos para acesso dos produtos via plataforma *mobile* e migração e implementação de gerenciamento de serviço.

A distribuição de brindes personalizados para ampliar a divulgação da plataforma de serviços e dos módulos operacionais da empresa foi uma estratégia utilizada, além de investimentos nas áreas

administrativa, em função da nova diretoria, e de *marketing*.

### Resultados e potencial

Os maiores resultados alcançados foram a remodelagem do organograma, com a Diretoria de Inovação e o direcionamento de recursos para a área de *marketing*, que passou a analisar as novas demandas para priorizar, de maneira mais precisa, o desenvolvimento de novos produtos ou de módulos de funções na plataforma de serviços. Tais mudanças proporcionaram o alcance a clientes de maior porte, o que tem ampliado a presença da empresa no mercado.

Além disso, o conjunto de ações baseado na inovação incrementou a receita e, como consequência, é responsável por 10% do faturamento da **G4Flex**.





# Gradual Lentes

CUIABÁ-MT

Fundação: 2012

Setor de atividade:  
fabricação de artigos ópticos



## A empresa

A **Gradual Lentes** apostou na criação de um produto diferenciado, com alta tecnologia e preços acessíveis para o mercado de lentes para óculos, competindo com empresas tradicionais do setor. A **Gradual Lentes** já figura entre as principais fornecedoras das óticas brasileiras e é reconhecida como uma *startup* de sucesso na fabricação das chamadas “lentes HD”.



Nosso objetivo é proporcionar qualidade de vida para quem usa óculos, tornando-os acessíveis para mais brasileiros. Nossa iniciativa vai fazer com que outras empresas repensem os valores praticados no mercado. Assim, a tecnologia de ponta que aplicamos no nosso produto será cada vez mais acessível à população.”

**Nei Dummel**, *sócio-diretor*

## CASO DE SUCESSO | LENTES HD

### Desafio e oportunidade

Segundo o Conselho Brasileiro de Oftalmologia (CBO), 85 milhões de brasileiros enxergam mal. Dados de 2010 apontam que apenas 30% dessas pessoas corrigem o problema de visão. Com base nesses dados, a **Gradual Lentes** procurou investir em alternativas de qualidade e acessíveis também a essa parcela da população.

### Solução

Em um curso realizado na Itália, Nei Dummel, sócio-diretor da empresa, conheceu a tecnologia *Free Form*, utilizada somente por empresas multinacionais na fabricação de lentes. Esta tecnologia, também conhecida como **lentes HD**, utiliza um processo de fabricação 100% digital, a partir de um *software* específico que efetua a programação das máquinas para moldar os formatos das lentes. Isso permite que cada lente seja feita

individualmente, considerando a necessidade de cada olho e avaliando as características individuais do cliente, garantindo mais precisão e conforto e tornando a leitura mais agradável. Diferentemente das lentes tradicionais, as lentes HD proporcionam um maior campo de visão tanto para longe como para perto e, ao mesmo tempo, mais nitidez. No ano de 2012, a **Gradual Lentes** efetuou a importação de sua primeira máquina para a fabricação de lentes convencionais, investindo cerca de 730 mil reais. Recentemente, houve a importação da segunda máquina, mais potente e precisa, com um aporte de aproximadamente 1,2 milhão de reais. Há quase dois anos a empresa tem se dedicado fortemente no aperfeiçoamento das programações do *software* das máquinas, para gerenciá-las e programá-las de maneira mais eficiente e precisa na produção das lentes especiais.

### Resultados e potencial

Apesar da fase inicial de crescimento, os resultados são animadores: a empresa calcula um aumento de cerca de 100 mil reais em seu faturamento, e espera alcançar o mercado das óticas dentro dos próximos seis meses. Em pouco menos de dois anos, a produção das lentes *Free Form* destacou a **Gradual Lentes** como a única empresa nacional detentora dessa tecnologia no Brasil, tornando-a uma concorrente em potencial das multinacionais do setor. A **Gradual Lentes** está em busca de mais inovações. Como a mão de obra especializada nesse setor é escassa no Brasil, os investimentos estão sendo direcionados para o aperfeiçoamento do *software* e das máquinas, para melhores resultados na produção das lentes. A aprovação e a aceitação do produto sinalizaram oportunidades de produzir, além de lentes para óculos, lentes de contato com a mesma tecnologia.





# Hidropônicos Buriti

RIO BRANCO-AC  
[www.hidroponicosburiti.com.br](http://www.hidroponicosburiti.com.br)

Fundação: 1999  
Setor de atividade: produção e  
comércio de alimentos hidropônicos

## A empresa

A **Hidropônicos Buriti** se especializou no cultivo de alimentos por meio da hidroponia – técnica em que as mudas crescem sobre bancadas, sem contato com o solo. Em estruturas suspensas, as raízes ficam expostas a soluções ou substratos nutritivos. Atualmente, são produzidas até 20 toneladas por mês, em qualquer época do ano, dentro de 70 estufas de 100 m<sup>2</sup> cada. Os ambientes protegidos proporcionam o diferencial da empresa: oferecer hortaliças saudáveis que colaboram com os clientes que buscam melhor qualidade de vida.



Todo projeto inovador deve estar pronto para o mercado cada vez mais dinâmico e exigente. Nesse processo, são essenciais investimento em inovação, planejamento e uma equipe competente e comprometida. Importante é que as perspectivas de retorno de médio e longo prazos estejam na estratégia da empresa. Nada acontece da noite para o dia.”

**Carlos D’Agostini**, *sócio-fundador*





## CASO DE SUCESSO | **ALFACE HIGIENIZADA E EMBALADA E PORTAL E-COMMERCE**

### **Desafio e oportunidade**

Em um levantamento realizado pela empresa, por meio de pesquisas no mercado local, foram constatadas deficiências relacionadas ao grau de aceitação da marca no mercado, à identificação de valor percebido pelo cliente e aos locais onde eram disponibilizados os produtos da empresa ao consumidor.

A partir dessas informações, a **Hidropônicos Buriti** lançou um novo produto no mercado e tomou decisões para inovar na gestão das áreas de *marketing* e de processos.

### **Solução**

Ao implementar a estratégia de negócio voltada para a gestão de

relacionamento com o cliente (do inglês *Customer Relationship Management*), a **Hidropônicos Buriti** ampliou seus investimentos em pesquisa de mercado, *marketing* e processos. Como consequência dessas mudanças estruturais, originou-se um novo produto: a alface higienizada e embalada, pronta para o consumo.

No processo de lavagem, porém, as gotículas de água restantes na embalagem diminuía a vida útil do produto devido ao tempo de exposição nos supermercados. A inovação, então, foi além e mudou a forma de venda dos produtos. A saída foi criar um portal na internet de *e-commerce*, que recebe pedidos e providencia entregas semanais, visando à comodidade dos

clientes. Na busca pela fidelização, conforme a frequência dos pedidos, a empresa concede descontos de até 40% em relação aos preços praticados no varejo.

### **Resultados e potencial**

Com toda a evolução na estratégia, a empresa obteve um aumento no faturamento em torno de 22%. Atualmente, a **Hidropônicos Buriti** trabalha intensamente para desenvolver sua própria franquia do serviço de venda e entrega ágil de produtos naturais higienizados. Além disso, estão lançando mais duas linhas de produtos no mercado: a *gourmet* salanova e o jambú hidropônico pré-cozido a vapor.





# Interagi Tecnologia

GOIÂNIA-GO

[www.interagi.com.br](http://www.interagi.com.br)

Fundação: 2002

Setor de atividade:  
ferramentas de gestão em  
tecnologia da informação



## A empresa

A **Interagi Tecnologia** produz ferramentas de gestão em Tecnologia da Informação (TI), investindo em eficiência e inovação. A empresa produz soluções em desenvolvimento de *softwares* de gestão, realiza e implanta projetos de TI. A **Interagi Tecnologia** aposta em soluções que permitem aos gestores um controle personalizado dos processos. Com preços e condições adaptados ao mercado nacional, a empresa já realizou mais de 200 projetos em diferentes regiões do país.



Nossa preocupação é atender aos clientes de forma personalizada, mantendo uma busca sistemática por inovação e conhecimento. Os projetos são customizados para atender às necessidades específicas de cada um dos parceiros. Nós queremos resultados: resultados das pessoas, dos negócios e das organizações.”

**Regner da Silva Santos**, *sócio-fundador*

## CASO DE SUCESSO | **SISTEMA EFICIENTE DE GESTÃO DE PROCESSOS COM MOTOR DE REGRAS VIA WEB**

### **Desafio e oportunidade**

Um estudo publicado pela consultoria americana TG Garther Inc. calculou que há uma economia de 20% em custos com a adoção de um sistema BPM – *Business Process Management* (Gestão de Processos de Negócios) ainda no primeiro ano de implantação na empresa. Com base nesses dados e visando implantar sistemas de gestão mais eficientes no Brasil, a **Interagi Tecnologia** desenvolveu o **Sistema Eficiente**, o **primeiro sistema de gestão de processos brasileiros com motor de regras via web**.

O objetivo geral do projeto é desenvolver o melhor *software* brasileiro de Gestão de Processos de Negócios e, para isso, o alvo da inovação foi desenvolver e integrar um motor de regras e um simulador ao sistema de gestão de processos desenvolvido pela **Interagi Tecnologia**.

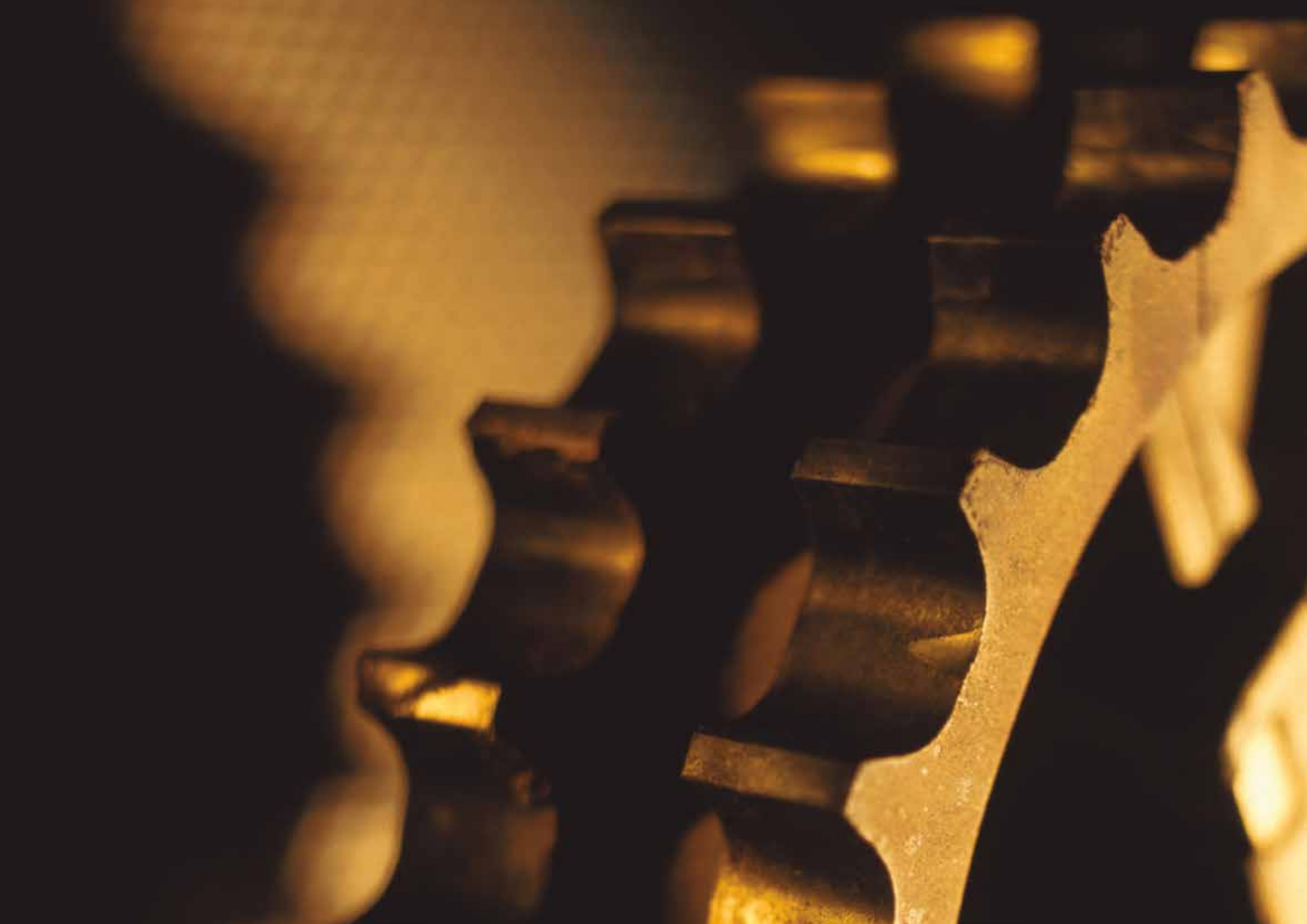
### **Solução**

Uma ferramenta que auxilia na tomada de decisões a partir de regras de negócios e simulação de resultados em diversos cenários: assim funciona o **Sistema Eficiente**. Um produto inovador que permite integrar o chamado motor de regras a um simulador de processos. O cliente define as regras da própria empresa: o que é viável e o que não é. O Sistema Eficiente ajuda a visualizar restrições do negócio, produtividade das equipes, andamento de projetos, relação com fornecedores e clientes. Integradas ao simulador, essas informações oferecem aos gestores caminhos para contornar situações adversas e ainda amplo controle de todas as fases.

### **Resultados e potencial**

A empresa apresentou uma expansão considerável de 20% em seu faturamento já em 2013, e a expectativa para 2014 é extremamente positiva, com 30% de aumento. Como o **Sistema Eficiente** também foi implantado na própria empresa, houve um aumento na produtividade, que possibilitou o alcance da certificação MPSBr (Melhoria de Processos do *Software* Brasileiro).

Além disso, o projeto ainda gerou mais inovação, sendo analisado e contemplado com recurso de subvenção proveniente do TECNNOVA. Isso deve permitir novos avanços em direção a outras possibilidades inovadoras.





# Linard – Máquinas e Construções Técnicas

MISSÃO VELHA-CE  
[www.linard.com.br](http://www.linard.com.br)

Fundação: 1933  
Setor de atividade:  
equipamentos industriais  
(sob encomenda)



## A empresa

A **LINARD** produz máquinas e equipamentos para diversos setores, como alimentos, estruturas metálicas de grande e médio portes, caldeiras e motores a vapor e usinas de biodiesel. A empresa tem contribuído para o desenvolvimento dos setores industrial e agrícola das Regiões Norte e Nordeste, com inovação e responsabilidade social e ambiental.

“Durante mais de 80 anos, os equipamentos produzidos pela LINARD tornaram-se conhecidos pela qualidade e eficiência, para produzir em função das especificações do cliente. Essa trajetória bem-sucedida foi percorrida com ética, qualidade técnica, inovação, reconhecimento de colaboradores e preservação do meio ambiente.”





Durante mais de 80 anos, os equipamentos produzidos pela **LINARD** tornaram-se conhecidos pela qualidade e eficiência, para produzir em função das especificações do cliente. Essa trajetória bem-sucedida foi percorrida com ética, qualidade técnica, inovação, reconhecimento de colaboradores e preservação do meio ambiente.”

**Maragton Linard**, *diretor industrial*

## CASO DE SUCESSO | PROJETO AÇÕES DE SUSTENTABILIDADE

### **Desafio e oportunidade**

A empresa reconheceu a necessidade de renovar a sua produção para ampliar as oportunidades de negócios, mantendo o comprometimento com qualidade, a segurança de seus colaboradores e a prevenção de impactos ambientais. Com mais de 80 anos no mercado, a **LINARD** caracterizava-se por ser uma empresa de administração familiar, com uma equipe de funcionários atuando em uma estrutura organizacional mais rígida e com pouco espaço para mudanças.

### **Solução**

O **Projeto Ações de Sustentabilidade LINARD** busca disseminar atitudes com fins socioambientais. Seus principais objetivos são estimular reflexão e mudança de atitude; motivar a preservação do meio ambiente; promover melhoria de qualidade de vida a pessoas com deficiência, colaboradores e suas famílias; e incentivar o uso racional de recursos naturais disponíveis e a destinação correta de matéria reciclável. O projeto se propõe a colaborar com organizações governamentais ou não governamentais na implementação de gestão de resíduos com coleta seletiva, consumo consciente de energia e água, doação de recicláveis e campanhas de brinquedos, roupas e alimentos. A ideia é mobilizar as pessoas para darem atenção a quem mais precisa, além de tratar melhor a natureza.

### **Resultados e potencial**

A empresa apresentou importantes avanços como consequência das inovações implementadas. Houve a estruturação de uma filial organizada de maneira mais eficiente, que é o início de uma série, dando ênfase à qualidade dos processos administrativos e produtivos, além das ações de sustentabilidade. Constatou-se também um aumento na contratação de mão de obra, derivado de novos pedidos e novos clientes. O desenvolvimento de novas práticas de gestão tornaram a empresa mais competitiva.





# Marina Borrachas

CAMPO BOM-RS  
[www.marinatecnologia.com.br](http://www.marinatecnologia.com.br)

Setor de atividade:  
fabricação de artefatos  
de borracha



## A empresa

A **Marina Borrachas** nasceu para atender às indústrias de petróleo e gás, saneamento, automotiva e de alimentos, fornecendo componentes de borracha. O foco é a produção de itens com qualidade técnica de acordo com as necessidades dos cliente. Por isso, a busca por inovação é sistemática. Entre os produtos oferecidos pela **Marina Borrachas** estão peças automotivas e juntas de vedação para petrolíferas e setores de água e esgoto.”



Criamos um núcleo específico para a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos e materiais, o **Marina Innova**. Apostamos na capacitação das pessoas porque enxergamos a inovação como um componente-chave para o sucesso do negócio. Nossa missão é ser referência nacional na fabricação de componentes inovadores, altamente tecnológicos e competitivos.”

**Diana Finkler**, *sócia-fundadora*

## CASO DE SUCESSO | **NANOCARGA**

### **Desafio e oportunidade**

Para ampliar o grau de sustentabilidade e reduzir custos nos processos produtivos da empresa, a **Marina Borrachas** buscou agregar aos seus produtos matérias-primas de origem renovável. Assim, após cinco anos de intensas pesquisas com resíduos e descartes de cereais, a empresa conseguiu transformar um resíduo orgânico sem atratividade em um material de qualidade diferenciada e de baixo custo.


### **Solução**

Tão importante quanto o arroz, a casca do cereal, que durante décadas foi considerada um resíduo sem utilidade, tornou-se matéria-prima eficiente e barata para a indústria. Foi a partir da reutilização da casca do arroz que a **Marina Borrachas** desenvolveu a **NANOCARGA** para a produção de compostos elastômeros ou borracha. Da casca de arroz, a empresa chegou a um nanomaterial, estruturas muito pequenas, equivalentes a um milionésimo de milímetro. Com essas estruturas foi criado um polímero com propriedades elásticas e, ao mesmo tempo, de alta resistência. O material pode ser empregado, por exemplo, nos sistemas de vedação de tanques de combustíveis. A matéria-prima é abundante em solo gaúcho, considerando as estimativas que apontam para mais de 1,1 milhão de hectares semeados na safra de arroz 2014-2015 no Rio Grande do Sul. Uma tonelada de casca de arroz equivale a dois barris de petróleo.

### **Resultados e potencial**

O projeto da inovação da **Marina Borrachas** dá um novo aproveitamento para o resíduo vegetal e ainda contribui para o meio ambiente. O sucesso do projeto resultou no aumento da ordem de 30% no faturamento, além da redução de custo de 15%. Além disso, houve também o aumento da produção científica e das patentes da empresa, reflexo da ampliação do quadro de pessoas que atuam na área de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).





# Mogai Tecnologia da Informação

VITÓRIA-ES  
[www.mogai.com.br](http://www.mogai.com.br)

Fundação: 1997  
Setor de atividade: soluções  
de TI na indústria

## A empresa

Criada por colegas do curso de Ciências da Computação pela Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), a **MOGAI** se especializou no desenvolvimento de *softwares* de alta complexidade, produzidos sob medida para para grandes indústrias, principalmente nas áreas de logística e produção industrial. No mercado de tecnologia da informação (TI), a empresa atingiu os setores de mineração, siderurgia, fertilizantes, cimento, químico, celulose e agronegócio.



## CASO DE SUCESSO | PHOTOPOGRAPHY

### Desafio e oportunidade

Com vasta experiência no desenvolvimento de sistemas computacionais complexos, por meio de pesquisas e demandas dos clientes, a empresa verificou que, no caso da medição de material granulado, os laser scanners possuíam custo muito elevado, sem fabricação ou manutenção no Brasil. Foi aí que a **MOGAI** decidiu preencher essa lacuna com o **Photopography**, um projeto que utiliza a tecnologia da visão artificial e que é totalmente inovador no mundo.

### Solução

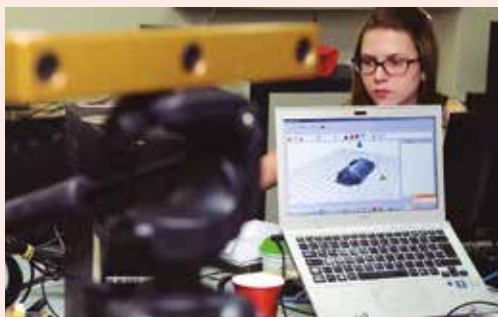
Com objetivo de expandir as atividades ao mercado internacional, o **Photopography** foi criado a partir do incremento de pesquisas em visão artificial e navegação robótica para medir, a distância, pilhas de qualquer material granulado, como minério, cereais e produtos químicos. A medição é feita com base em imagens digitais estéreis (pares de imagens feitas com uma câmera especial). Das imagens são reproduzidos modelos em três dimensões (3D) que permitem calcular o volume do produto.

Assim, o **Photopography** substitui a topografia tradicional com vantagens importantes: não há contato com o material, o que elimina risco de acidentes; a medição é realizada com precisão e sem interrupção de outros processos; e a coleta de dados é ágil e pode ser feita em estoques armazenados em locais abertos ou cobertos (a medição pode ser auditada ou refeita a partir das imagens).

### Resultados e potencial

O produto está em fase de inserção no mercado, e já conta com testes avançados





em clientes que utilizam apenas o seu protótipo. Assim, apesar da receita modesta, o produto tem sido utilizado com grande receptividade em indústrias de setores variados.

A empresa espera iniciar as vendas da versão final do **Photopography** ainda em 2014, estimando que o impacto no faturamento seja da ordem de 100%.

A inovação, embutida no DNA desse projeto, abriu novas oportunidades de negócio e despertou a curiosidade de antigos e também de potenciais clientes.

A **MOGAI** espera conquistar outros mercados, inclusive internacionais.



Buscamos nos perpetuar no mercado e, através de projetos de inovação tecnológicas, buscamos nos posicionar à frente da concorrência. Trabalhamos no desenvolvimento de produtos com tecnologia de ponta que possam ser oferecidos a grandes empresas, como são nossos atuais clientes, que demandam soluções tecnológicas inovadoras para problemas complexos.”

**Franco Machado**, *sócio-fundador*



17319

196

4048

250

500

196

100

150

815



# Paiva Piovesan Softwares

BELO HORIZONTE-MG  
[www.paiva.com.br](http://www.paiva.com.br)

Fundação: 1990  
Setor de atividade: tecnologia  
da informação e comunicação



## A empresa

Quando a tecnologia da rede mundial de computadores engatinhava, no fim do século XX, a **Paiva Piovesan Softwares** foi uma das primeiras empresas nacionais a estreitar sua página na internet. A companhia se especializou em desenvolver programas de gestão financeira com recursos de integração bancária, além de *software* de comércio eletrônico. O mercado em potencial de rede de relacionamento de negócios, envolvendo transações financeiras, abriu oportunidades.



A missão da **Paiva Piovesan Softwares** é sustentada pela valorização de parcerias com quatro atores essenciais: colaboradores, fundamentais para o crescimento da empresa; clientes, a quem pretendemos encantar; fornecedores, com quem nos comprometemos a alcançar ganhos de qualidade; e a comunidade, com a qual queremos contribuir. Para seguir nessa direção, temos incutidos na empresa a cultura inovadora e o aprimoramento de processos e gestão.”

**Rodrigo Antônio de Paiva**, *sócio-fundador*

## CASO DE SUCESSO |

### **PROJETO *FINANCE NETWORK***

#### **Desafio e oportunidades**

Desde o surgimento da internet, as negociações empresariais têm sido cada vez mais realizadas e documentadas em ambiente digital. Além disso, as redes sociais vêm gradualmente substituindo ou agregando outros meios de comunicação, como *e-mails* e outros *softwares* de comunicação instantânea.

Assim, tornou-se fundamental a geração de um ambiente seguro para trocas de informações e arquivos, que, integrada ao sistema de gestão (*software*), possa agilizar o processo de inserção de dados e evitar perdas ou extravios de documentos e arquivos digitais.

#### **Solução**

A fim de oferecer a pessoas físicas e jurídicas, uma rede de relacionamento empresarial segura e estável, que melhore o desempenho dos processos de negociação, faturamento, pagamento e cobrança, a **Paiva Piovesan Softwares** desenvolveu o ***Finance Network***, um *software* que funciona como uma rede social de gestão financeira para integrar clientes, fornecedores e instituições financeiras.

Tendo como alicerce a inovação tecnológica, o *software* permite a troca de informações digitais financeiras e o armazenamento de dados e documentos. Uma simples transação de compra e venda utilizando cartões, por exemplo, resulta no registro automático da operação nos sistemas de controle, tanto do comprador quanto do vendedor. O ***Finance Network*** agiliza, ainda, a inserção de dados e evita perdas ou extravio de arquivos digitais.

#### **Resultados e potencial**

A empresa já espera obter um aumento considerável em seu faturamento, na ordem de 20% a 50%, com o desenvolvimento dessa nova tecnologia. No radar do ***Finance Network*** está ainda a busca por futuras parcerias com instituições financeiras e tecnológicas, com a expectativa de aumento no faturamento de até 100% em dois anos.



STIOS

STIOS

STIOS

10-01  
12-01  
12-02  
12-03  
12-04  
12-05  
12-06  
12-07  
12-08  
12-09  
12-10  
12-11  
12-12  
12-13  
12-14  
12-15  
12-16  
12-17  
12-18  
12-19  
12-20  
12-21  
12-22  
12-23  
12-24  
12-25  
12-26  
12-27  
12-28  
12-29  
12-30  
12-31



# Solis Industrial

COLOMBO-PR

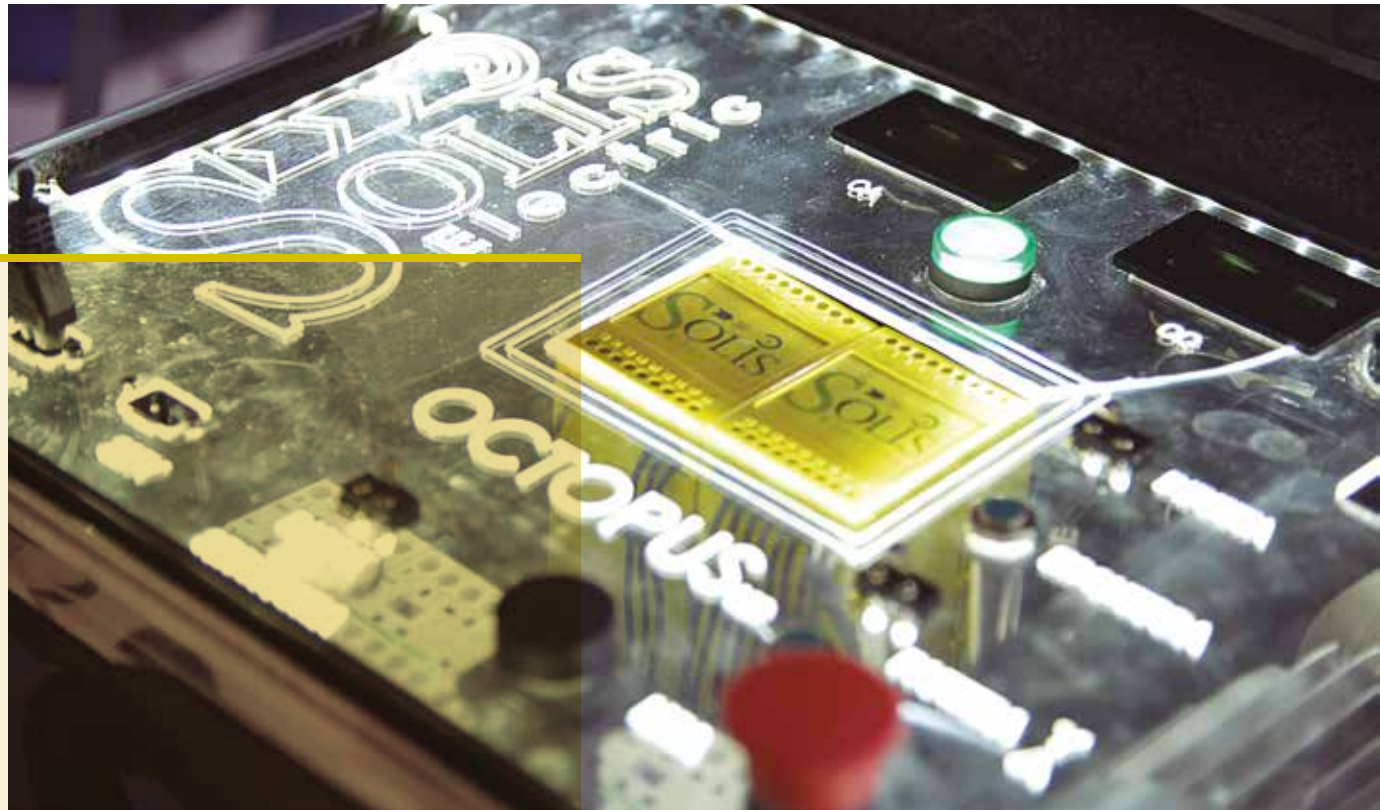
[www.solisindustrial.com.br](http://www.solisindustrial.com.br)

Fundação: 2003

Setor de atividade:  
equipamentos industriais  
e elétrico.

## A empresa

A **Solis Industrial** é especializada na fabricação de mesas e plataformas elevatórias, pistas de rolete, braços de reação e esteiras para os setores alimentício, automobilístico, bélico, eletrônico, farmacêutico, metalmecânico e de serviços de segurança patrimonial e transporte.



A missão da **Solis Industrial** é transformar ideias e matérias-primas em soluções industriais, com segurança. Ao assumir projetos com novas especificações, ganhamos mercado e pretendemos ficar entre os três principais fabricantes de plataformas elevatórias do país.”

**Eduardo Archegas**, sócio-fundador



## CASO DE SUCESSO | **OCTOPUS MS**

### **Desafio e oportunidade**

A iniciativa para investir em inovação foi perceber uma realidade preocupante no Brasil: a falta de segurança em atividades realizadas em altura elevada e, conseqüentemente, o grande número de acidentes de trabalho de funcionários que lidam com manutenção predial, elétrica ou de redes de comunicação. Com a redução das vendas em segmentos maduros, a **Solis Industrial** decidiu buscar internamente novos produtos que pudessem ser lançados no mercado em segmentos ainda não atendidos pela empresa.

Ao verificar que o prazo para a adequação à Norma Regulamentadora (NR) nº. 12 do Ministério do Trabalho (MTE) – que trata sobre a adequação de máquinas e equipamentos para a segurança no trabalho – venceria no final do primeiro semestre de 2013, a empresa enxergou no módulo **Octopus MS** uma solução simples, prática e de baixo custo na adequação de diversos equipamentos da indústria para tais exigências trabalhistas.

### **Solução**

Identificado o potencial do produto, a empresa ampliou o circuito do módulo já existente, para atender aos quesitos complementares exigidos pela NR 12 do MTE. As melhorias ocorreram principalmente na produção, na adequação da embalagem do produto e na realização de testes laboratoriais com o auxílio da Tecpar do Instituto Brasileiro de Ensaios de Conformidade (Ibec), para a comprovação das especificações técnicas no manual do produto.

Com expertise em solucionar, com precisão, problemas industriais de elevação e deslocamento de cargas entre 300 e 40 mil quilos, atingiu-se um novo patamar com o **Octopus MS**. O equipamento consiste em um conjunto de módulos que permitem o acionamento de diversos outros equipamentos nas funções liga/desliga, saída para sinal visual ou sonoro ou acionamento de cargas, de motores, lâmpadas e outras cargas em geral. O diferencial do **Octopus MS** é transformar alta tensão – de 220V, 380V

ou 440V – em extrabaixa tensão, de 25V, isolando galvanicamente o comando da carga acionada. Além disso, possibilita o acionamento da parada de emergência no mesmo módulo. O equipamento inédito, com pedido de patente, agrega várias funções, é compacto, de fácil instalação e baixo custo.

### **Resultados e potencial**

O **Octopus MS**, após um ano de vendas, já é responsável por 30% do faturamento da empresa. Em 2014 está sendo fundamental para minimizar os reflexos da queda no desempenho da indústria de forma geral, que afeta a demanda direta da empresa.

O projeto também é fundamental para tornar o ambiente de trabalho mais seguro para os colaboradores, com uma considerável diminuição no número de incidentes.





# Sorveteria Caramello

BOA VISTA-RR

Fundação: 2005

Setor: alimentos



## A empresa

A persistência em abrir um negócio próprio fez o casal Mirian e Cleudo Alves mudar-se, em 2005, do Piauí para Boa Vista – Roraima. O calor característico do extremo norte do país serviu de motivação para criarem a **Sorveteria Caramello**. A estratégia para que a marca se tornasse conhecida na capital foi abastecer, gratuitamente, o comércio local com os novos picolés. Além de fidelizar clientes, a empresa também investiu para ter pouca rotatividade de funcionários, mantendo uma equipe comprometida e recompensada conforme os resultados obtidos.

**ee** Na **Sorveteria Caramello**, cada funcionário tem papel fundamental para atingirmos a satisfação do cliente e, conseqüentemente, o sucesso da empresa. É um trabalho de equipe incrementado por investimentos, principalmente em processos inovadores tangíveis a uma microempresa. Nessa linha, optamos por sofisticar as embalagens e criar um sabor de picolé diferente, mais cremoso e consistente. Para nós, inovar é o que nos coloca em posição de vantagem frente aos concorrentes, faz aumentar o faturamento e possibilitar a abertura de novos mercados.”

**Cleudo Alves**, *sócio-fundador*



## CASO DE SUCESSO | **PICOLÉ DE BURITI**

Os funcionários já haviam sugerido a criação de um picolé com sabor regional. No entanto, foi a dica de um fornecedor de polpa de fruta que fez a ideia ganhar forma e gosto. A partir disso, a **Sorveteria Caramello** se dedicou a pesquisas e testes e valorizou as contribuições de clientes durante o processo. Em um mês e meio, o picolé de buriti estava pronto para ser lançado. O fruto – que traz vitaminas A, B e C, cálcio, proteína e ferro – virou matéria prima com sabor de inovação. A nova receita fez o produto final mais cremoso e consistente e demonstrou ganho de mercado: o público-alvo inicial, das classes C e D, foi ampliado para as classes A e B. Duas semanas após o lançamento do picolé de buriti, a **Sorveteria Caramello** registrou aumento das vendas. Com um investimento de R\$ 25 mil em novas máquinas para incrementar o processo produtivo e contribuir para ações de *marketing* por meio de embalagens mais modernas, a **Sorveteria Caramello** é exemplo de que a inovação também é uma estratégia de resultados em microempresas.



BISON



**CIO MARKET**  
APLICATIVOS PARA EMPRESAS

[www.ciomarket.com.br](http://www.ciomarket.com.br)



**SWX**

[www.swx.com.br](http://www.swx.com.br)



# SWX Softwares

ARACAJU-SE  
[www.swx.com.br](http://www.swx.com.br)

Fundação: 2010  
Setor de atividade:  
Software e serviços de  
Tecnologia da Informação

## A empresa

A **SWX Softwares** desenvolve sistemas web e computação na nuvem. Determinada a se consolidar como empresa de base tecnológica, firmou parcerias e passou a investir em empreendedorismo e em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I).



Nossa preocupação é oferecer tecnologias modernas, pouco disseminadas e com potencial evolutivo. Por isso, cultivamos parcerias com fornecedores, universidades e empresas, a fim de garantir longo fluxo de inovação. Solucionar o problema do cliente virou nossa inovação.”

**Vinícius Castro**, sócio-fundador



## CASO DE SUCESSO | CIO MARKET

### Desafio e oportunidade

A empresa identificou a dificuldade de aquisição de *softwares* corporativos em pequenos negócios. Tais *softwares* muitas vezes são caros, complexos e sem suporte técnico especializado no pós-venda. Ali estava a oportunidade de fazer do **CIO Market** uma alternativa para este nicho de mercado, com um grande número de empresas. O ponto de partida foi solucionar alguns dos principais problemas enfrentados pelos pequenos e médios empreendedores que utilizam computação na nuvem: liberdade e controle do *software*; além de entraves para realizar vendas, tais como opções escassas para *softwares* corporativos e dificuldades para testar antes das instalações finais.

A **SWX Softwares** desenvolveu um mecanismo que proporciona uma melhoria significativa nas operações de seus clientes e uma alternativa que amplia e dinamiza as formas de venda de *softwares*.

### Solução

O **CIO Market** é o resultado de uma ideia bem-sucedida que alia plataforma de serviços e de vendas em um mesmo produto, atuando como centralizadora de soluções em *softwares*. Inicialmente, foi desenvolvida uma loja de *softwares* corporativos, em que os programas são comprados, customizados e instalados

em uma máquina virtual dedicada ao cliente. A loja, que funciona como uma app store em nuvem, simplifica a aquisição de forma ágil. Assim, é possível reduzir prazos e custos, incrementando o modelo de negócio frente à concorrência. No **CIO Market** as empresas podem adquirir *softwares* sem se aprofundar nas especificidades da tecnologia da informação. O benefício é que a equipe pode concentrar os esforços da empresa em suas atividades-fim.

Por outro lado, empresas produtoras de *softwares* – pequenas, médias e *startups* – passam a contar com um canal de venda e distribuição de seus produtos em grande escala e com alcance mundial. Ao desbravar um mercado em expansão, a meta é que o **CIO Market** evolua do status de produto para se tornar a empresa do futuro.

### Resultados e potencial

A primeira versão do *software* está pronta e em produção. O **CIO Market** já representa para a empresa cerca de 50% do faturamento total. Assim, o próximo passo é ampliar os investimentos para adquirir escala. A empresa conta com recursos próprios para iniciar o processo e busca parceiros investidores para acelerar o desenvolvimento do projeto.

## **ANEXO I – CONTATOS ESTADUAIS**

Para mais informações sobre os projetos relacionados nesta publicação, entre em contato com os Núcleos Estaduais de Inovação nas Federações das Indústrias e com o SEBRAE do seu estado.

### **ACRE**

#### **Federação das Indústrias do Estado do Acre (FIEC)**

Av. Ceará, nº. 3727  
Bairro Floresta  
Rio Branco-AC  
CEP: 69.918-108  
Telefone: (68) 3212-4271

#### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

R. Rio Grande do Sul, 109  
Centro  
Rio Branco-AC  
CEP: 69.903-420  
Telefone: (68) 3216-2165

### **AMAZONAS**

#### **Federação das Indústrias do Estado da Amazônia (FIEAM)**

Avenida Joaquim Nabuco, nº. 1919  
2º andar, Prédio da FIEAM, Centro  
Manaus-AM  
CEP: 69.020-031  
Telefone: (92) 3182-9924

#### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Leonardo Malcher, 924, Centro  
Manaus-AM  
CEP: 69.010-170  
Telefone: (92) 2121-4900

### **ALAGOAS**

#### **Federação das Indústrias do Estado de Alagoas (FIEA)**

Avenida Fernandes Lima, 385, 5º andar  
Edifício Casa da Indústria  
Maceió-AL  
CEP: 57.055-902  
Telefone: (82) 2121-3085

#### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Rua Dr. Marinho de Gusmão, 46,  
Centro  
Maceió-AL  
CEP: 57.020-565  
Telefones: (82) 4009-1784/9910/9528

## **CEARÁ**

### **Federação das Indústrias do Estado do Ceará (FIEC)**

Avenida Barão de Studart, 1980,  
Aldeota  
Fortaleza-CE  
CEP: 60.120-901  
Telefone: (85) 3421-6517

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Monsenhor Tabosa, nº. 777, Praia de Iracema  
Fortaleza-CE  
CEP: 60.165-011  
Telefone: (85) 3255-6668

## **ESPÍRITO SANTO**

### **Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo (FINDES)**

Avenida Nossa Senhora da Penha, 2053  
6º andar, Edifício FINDES, Santa Luzia  
Vitória-ES  
CEP: 29.056-913  
Telefone: (27) 3334-5726

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Edifício Trade Center, Avenida Jerônimo Monteiro, 1000, Térreo, Centro  
Vitória-ES  
CEP: 29.010-003  
Telefones: (27) 3041-5500/3041-5558

## **GOIÁS**

### **Federação das Indústrias do Estado do Goiás (FIEG)**

Avenida Araguaia, nº. 1.544  
Edifício Albano Franco, Casa da Indústria,  
Vila Nova  
Goiânia-GO  
CEP: 74.645-070  
Telefone: (62) 3219-1752

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida T-3, 1000  
Setor Bueno  
Goiânia-GO  
CEP: 74.210-240  
Telefone: (62) 3250-2372

## **MINAS GERAIS**

### **Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG)**

Avenida do Contorno, 4456 – Funcionários  
Belo Horizonte-MG  
CEP: 30.110-916  
Telefone: (31) 3263-4791

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Barão Homem de Melo, 329,  
Nova Granada  
Belo Horizonte-MG  
CEP: 30.431-285  
Telefone: (31) 3379-9320

## **MATO GROSSO**

### **Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso (FIEMT)**

Avenida Historiador Rubens de Mendonça,  
4193  
Cuiabá-MT  
CEP: 78.050-000  
Telefone: (65) 3611-1679

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Hist. Rubens de Mendonça,  
3.999, CPA  
Cuiabá-MT  
CEP: 78.050-904  
Telefone: (65) 3648-5276

## **PARAÍBA**

### **Federação das Indústrias do Estado da Paraíba (FIEP)**

Edifício Agostinho Veloso da Silveira,  
Rua Manoel Gonçalves Guimarães, 195  
Bairro José Pinheiro  
Campina Grande-PB  
CEP: 58.407-363  
Telefone: (83) 2101-5320

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Maranhão, 983  
Bairro dos Estados  
João Pessoa-PB  
CEP: 58.030-261  
Telefone: (83) 2108-1100

## **PARANÁ**

### **Federação das Indústrias do Estado de Paraná (FIEPR)**

Avenida Comendador Franco, 1341  
Jardim Botânico  
Curitiba-PR  
CEP: 80.215-090  
Telefone: (41) 3271-7857

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Rua Caeté, 150 – Prado Velho  
Curitiba-PR  
CEP: 80.220-300  
Telefone: (41) 3330-5905

## **PERNAMBUCO**

### **Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco (FIEPE)**

Avenida Lins Petit, n.º. 100, 18º e 19º andar,  
Boa Vista  
Recife-PE  
CEP: 50.070-230  
Telefone: (81) 3334-7014

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Rua Tabaiaries, 360, Ilha do Retiro  
Recife-PE  
CEP: 50.750-230  
Telefone: (81) 2101-8405

## **RORAIMA**

### **Federação das Indústrias do Estado de Roraima (FIER)**

Avenida Capitão Júlio Bezerra, nº. 363,  
Centro  
Boa Vista-RR  
CEP: 69.301-410  
Telefone: (95) 4009-5358

## **RIO GRANDE DO SUL**

### **Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS)**

Avenida Assis Brasil, 8787  
Bairro Sarandi  
Porto Alegre-RS  
CEP: 91.140-001  
Telefone: (51) 3347-8960

## **SERGIPE**

### **Federação das Indústrias do Estado de Sergipe (FIES)**

Avenida Dr. Carlos Rodrigues da Cruz, s/n,  
Centro Administrativo Augusto  
Franco, Capucho  
Aracaju-SE  
CEP: 49.080-190  
Telefone: (79) 3226-7418

## **CNI**

**SBN Quadra 1 – Bloco C**  
**Edifício Roberto Simonsen**  
**70040-903 – Brasília-DF**  
**Tel.: (61) 3317-9000**  
**<http://www.cni.org.br>**

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Major Williams, 680, Centro  
Boa Vista-RR  
CEP: 69.301-110  
Telefone: (95) 2121-8030

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Rua Antônio Joaquim Mesquita, 259  
Passo d'Areia  
Porto Alegre-RS  
CEP: 91.350-180  
Telefone: (51) 3216-5122

### **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**

Avenida Tancredo Neves, 5500 –  
América  
Aracaju-SE  
CEP: 49.080-470  
Telefones: (79) 2106-7725/(68) 3212-4271

## **SEBRAE**

**Conjunto A – SGAS 605 – Asa Sul**  
**70200-904 – Brasília-DF**  
**Tel.: (61) 3348-7100**  
**<http://www.sebrae.com.br>**

## **CNI**

### **DIRETORIA DE INOVAÇÃO – DI**

*Gianna Sagazio*  
Diretora

*Suely Lima Pereira*  
Gerente de Gestão da Inovação

*Suely Lima Pereira*  
Coordenação e Revisão do Conteúdo

*Roberta Vieira de Almeida Fonseca*  
*Paulo Roberto Emediato*  
*Natianne Guedes Araujo*  
Equipe Técnica

## **SEBRAE**

### **DIRETORIA TÉCNICA – DITEC**

*Carlos Alberto dos Santos*  
Diretor Técnico

### **UNIDADE DE ATENDIMENTO COLETIVO INDÚSTRIA – UACIN**

*Kelly Cristina Valadares de Pinho Sanches*  
Gerente

Analuza de Andrade Lopes  
Coordenação

## **DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO – DIRCOM**

*Carlos Alberto Barreiros*  
Diretor de Comunicação

### **Gerência-Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP**

*Carla Gonçalves*  
Gerente-Executiva

*Eduardo Henrique Silva Pessoa*  
*Kátia Rocha*  
Produção Editorial

---

*Elabora Consultoria*  
Conteudista

*Indexare Consultoria*  
Equipe Técnica

Bliss Produções (Carolina de Souza Valente-ME)  
Unicidade dos textos

*Grifo Design*  
Projeto Gráfico

*Editorar Multimídia*  
Diagramação e revisão gramatical

*Beto Souza Filmes*  
Fotografias

*Beto Souza Filmes*  
Miolo

*Gráfica Positiva*  
Impressão





*Serviço Brasileiro de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas*



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**