

**PLANO DE DESENVOLVIMENTO
DO ARRANJO PRODUTIVO
LOCAL DO SETOR DE HIGIENE
PESSOAL, PERFUMARIA,
COSMÉTICOS E
BIOCOSMÉTICOS DA REGIÃO
GUAJARÁ**

Belém-PA
Setembro/2018



Simão Robison Oliveira Jatene

Governador do Estado

José da Cruz Marinho

Vice – Governador do Estado

Eduardo Araújo de Souza Leão

Secretário de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia

Dyjane Chaves dos Santos Amaral

Secretária Adjunta de Gestão Administrativa

Alex Gomes Moreira

Secretário Adjunto de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia

Raimundo Sérgio de Menezes Santos

Diretor de Desenvolvimento da Indústria, Comércio e Serviços

Célia Nascimento dos Anjos

Coordenadora de Micro e Pequenas Empresas

Lorena Passos Costa

Coordenadora de Promoção e Apoio ao Comércio Exterior

Lourival da Silva Ribeiro Junior

Coordenador de Arranjos Produtivos Locais

Roberta Tavares Freire da Silva Arruda

Coordenadora de Desenvolvimento

Mônica Aparecida Pampolha Marques Moura

Coordenadora de Desenvolvimento do Cooperativismo

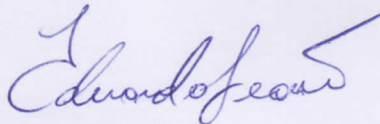
Raquel dos Santos Albuquerque

Estatística

**PLANO DE DESENVOLVIMENTO DO ARRANJO PRODUTIVO
LOCAL DO SETOR DE HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA,
COSMÉTICOS E BIOCOSMÉTICOS DA REGIÃO GUAJARÁ**

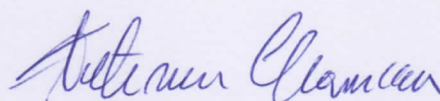
SINQUIFARMA

COMITÊ GESTOR DO APL



EDUARDO ARAÚJO DE SOUZA LEÃO

Secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia – SEDEME
Coordenador do Núcleo Estadual de Apoio ao Desenvolvimento dos Arranjos Produtivos
Locais - NEAPL



MARIA DE FÁTIMA CHAMMA FARIAS

Coordenador Técnica Executiva do Comitê Gestor

Belém-PA
Setembro/2018

neapl/pa

NÚCLEO ESTADUAL DE APOIO A APLS DO PA

Elaboração:

SEDEME

SEBRAE

SINQUIFARMA

COMITÊ GESTOR DO APL

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	6
LISTA DE TABELAS	7
APRESENTAÇÃO	8
1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO APL	9
1.1 Introdução	9
1.2 Objetivo Geral	10
1.3 Objetivos Específicos	10
1.4 Missão, Visão e Princípios	11
2 CARACTERIZAÇÃO DO APL	12
2.1 Política pública	12
2.2 Governança do APL	13
3 PANORAMA DO SETOR	17
3.1 Cadeia produtiva	17
3.2 Empreendimentos e mão de obra	19
3.3 Mercado	20
3.4 Insumos	23
3.5 Inovação e Competitividade	25
4 SITUAÇÃO ATUAL E DESAFIOS	26
4.1 Análise estratégica do APL	26
4.2 Desafios e perspectivas de futuro	29
5 AÇÕES E RESULTADOS ESPERADOS	30
REFERÊNCIAS	40
ANEXO I	42
ANEXO II	43

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Organograma da governança do APL.....	13
Figura 2 Representação gráfica da Região de Integração Guajará.....	16
Figura 3 Perfil da mão de obra na Indústria HPPC.....	20
Figura 4 Origem das importações paraenses de produtos HPPC.....	22
Figura 5 Distribuição das vendas interestaduais de produtos HPPC.....	22
Figura 6 Distribuição das vendas interestaduais de produtos HPPC.....	23
Figura 7 Origem dos bens intermediários adquiridos pela indústria HPPC.....	24

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Empregos formais na Indústria HPPC	19
Tabela 2 Compras interestaduais de produtos HPPC efetuadas em 2015.....	21
Tabela 3 Importações paraenses de produtos HPPC.....	21
Tabela 4 Representação gráfica da matriz F.O.F.A (pontos fortes).....	27
Tabela 5 Representação gráfica da matriz F.O.F.A (pontos fracos).....	28

APRESENTAÇÃO

Este plano de desenvolvimento esboça as estratégias de planejamento e ações a partir de políticas públicas para o setor de higiene pessoal, perfumaria, cosméticos e biocosméticos da região Guajará, com vistas ao desenvolvimento empresarial e geração de negócios. Estas ações estão alinhadas a política nacional de Arranjos Produtivos Locais, apresentando um panorama geral sobre o setor, seus gargalos e propostas de soluções no contexto sócio econômico das empresas onde a competitividade é um fator determinante para a sobrevivência das mesmas.

O documento apresenta as várias etapas de implantação do APL HPPC e Biocosméticos da Região Guajará, desde a criação passando pelo planejamento, estruturação e execução de ações focadas em: capacitação, inovação, tecnologia, investimentos, acesso ao mercado e pesquisa com vistas a dinamizar a competitividade, gerar novos produtos, melhorar produtos já existentes, estimular a cooperação, aumentar os lucros e gerar mais postos de trabalho. As instituições que conduzem políticas de indução ao desenvolvimento econômico, integram um ambiente de intensa pressão social e política, onde é preciso apresentar respostas rápidas às demandas do mercado e da sociedade. Nessa perspectiva o planejamento e a visão proativa do setor são determinantes para elevar os níveis de produtividade, consumo e renda colocando empresários e gestores públicos a procura de alternativas para superar os desafios encontrados diariamente.

Nesse contexto as ações deste APL demandam planejamento articulado para atender as demandas que resultem em maior eficiência na política voltada para os segmentos do setor de higiene pessoal, perfumaria, cosméticos e biocosméticos da Região Guajará. Nessa perspectiva empresas, instituições e entidades integrantes do APL estão construindo um trabalho articulado com vistas a maximizar os resultados das ações, vindo inferir efetivamente na transformação e desenvolvimento setorial. Devido ao crescimento real de 2,75% do setor em 2017 divulgado pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – ABIHPEC, a demanda por novas tecnologias, investimento e inovação crescem na mesma proporção para o desenvolvimento de novos produtos aptos a atender uma grande diversidade de consumidores em função de faixa etária, sexo e etnias.

1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO APL

1.1 Introdução

Atualmente, cuidar do corpo deixou de ser considerado algo supérfluo, pois está associado à saúde. É uma atividade que movimenta muitas cifras em negócios, gerando muitos empregos à economia nacional e, diante da expansão da indústria de cosméticos toda a cadeia produtiva acaba sendo estimulada, impulsionando a produção, fornecedores de matérias-primas, bem como empresas de design que oferecem as mais diversas opções de embalagens mais arrojadas, funcionais e práticas que conseguem assim manter a tendência de inovação independente das oscilações da economia. Entre os fatores que contribuem para o aquecimento do setor de cosméticos no país podem ser citados: o crescimento da participação da mulher no mercado de trabalho; o aumento do poder de consumo; a utilização de tecnologias de ponta produzindo ganhos de produtividade; os preços praticados pelo setor que vêm apresentando um aumento inferior aos índices de preços da economia brasileira; e toda a valorização da estética praticada pela mídia que se reflete numa busca pela beleza, saúde e juventude por parte da sociedade.

Outro fator importante é o uso e a incorporação das matérias primas da biodiversidade amazônica no setor de cosméticos. O conceito “natural” está em evolução permanente com lançamentos de produtos nacionais e locais bastante desejáveis pelos consumidores de modo geral. Estes fatores podem vir a ser um diferencial para este APL com potencial desenvolvimento de produtos à base de insumos oriundos da biodiversidade, visto que, é um setor muito dinâmico que precisa lançar novos produtos em ritmo acelerado, atraindo e fidelizando consumidores cada vez mais exigentes, demandando uma busca contínua por inovação e melhoria da qualidade na perspectiva de consolidação e fortalecimento das marcas no mercado.

Arranjos Produtivos Locais - APLs são aglomerações de empresas, localizadas em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva e mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, tais como: governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa (Observatório Brasileiro de APLs, 2014). Nesse conceito os APLs se

destacam pela relevância econômica na implantação as políticas setoriais para as empresas que dela fazem parte, para as regiões onde se localizam e para a sociedade local. Essa concepção de desenvolvimento motivou a difusão da política de APLs em todo o território nacional inclusive na implantação do APL HPPC e Biocosméticos da Região Guajará.

1.2 Objetivo Geral

Elaborar políticas setoriais para estruturar e desenvolver a cadeia produtiva de Higiene Pessoal, Perfumaria, Cosméticos e Biocosméticos na Região Guajará com vistas à ampliação de negócios e sustentabilidade do setor.

1.3 Objetivos Específicos

- Propor, apoiar e acompanhar ações para o desenvolvimento de atividades do setor;
- Atuar na identificação de gargalos impeditivos ao desenvolvimento do setor, articulando com agentes públicos e privados e definindo ações prioritárias de interesse comum, visando à atuação sistêmica e integrada dos diferentes segmentos que compõem esta cadeia produtiva;
- Realizar diagnóstico sobre os múltiplos aspectos envolvendo a atividade seja no curto, médio ou longo prazo;
- Estabelecer um calendário de reuniões para discussão de assuntos relacionados ao desenvolvimento das empresas que compõem o APL e apoiar áreas do Governo do Estado do Pará quanto à formulação de políticas direcionadas ao setor;
- Propor e encaminhar soluções ao Governo do Estado do Pará voltadas ao aprimoramento do setor, considerando a expansão dos mercados interno e externo, assim como a geração de empregos, renda e bem-estar por intermédio do NEAPL;
- Acompanhar junto aos órgãos competentes, a implementação das propostas e sugestões emanadas do Comitê, assim como os impactos decorrentes das medidas tomadas.

1.4 Missão, Visão e Princípios

I- Missão – Fortalecer, qualificar, integrar e promover o crescimento da cadeia produtiva do setor de Higiene Pessoal, Perfumaria, Cosméticos e Biocosméticos na Região Guajará, gerando benefícios às empresas e trazendo retorno à sociedade.

II- Visão – Fazer com que o Estado do Pará seja reconhecido como um polo de desenvolvimento de empresas na área de cosméticos.

III- Princípios Éticos

- Ética
- Comprometimento
- Transparência
- Integridade
- Respeito

2 CARACTERIZAÇÃO DO APL

2.1 Política pública

Para articular as ações governamentais de APLs com as unidades da federação em nível estadual, o Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) instituiu sob sua coordenação o Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais – GTP (Portaria Interministerial de nº 200, publicada no Diário Oficial da União (DOU) no dia 2 de agosto de 2004).

O Governo do Estado do Pará vem trabalhando sistematicamente as políticas públicas no âmbito dos Arranjos Produtivos Locais. Entre os anos de 2000 a 2004 implementou o Projeto Programa Paraense de Tecnologias Apropriadas (PPTA) através da Secretaria Executiva de Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente (SECTAM) em convênio com o CNPq, posteriormente a SECTAM e a Associação Brasileira das Instituições de Pesquisa Tecnológica e Inovação (ABIPTI) firmaram Acordo de Cooperação Técnica e implantaram o Programa Plataformas Tecnológicas da Amazônia Legal, quando foi priorizado o estudo das cadeias produtivas de turismo, fruticultura, pesca e aquicultura entre 2003 e 2006. Em seguida foi executado o Projeto Estruturante do Sistema Estadual de Ciência e Tecnologia do Pará (PIT PARÁ) mediante convênio SECTAM/FINEP no período de 2006 a 2008.

Em 2007, a política para implantação e funcionamento dos Arranjos Produtivos Locais passou para competência da Secretaria de Estado de Desenvolvimento, Ciência e Tecnologia (SEDECT) criada pela lei nº 7.017, posteriormente a política de APLs passou a ser gerida pela Secretaria de Estado de Indústria, Comércio e Mineração (SEICOM) conforme Art.10º da lei 7.570/2011. Mediante a reestruturação governamental instituída pelo Decreto Nº 8.096 de 01 de Janeiro de 2015 foi criada a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia (SEDEME) com a finalidade de formular e executar de forma sustentável a política de desenvolvimento econômico, minas e energia no Estado do Pará, ficando responsável pela gestão do Programa de Arranjos Produtivos Locais no âmbito estadual por meio do Núcleo Estadual de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais do Estado do Pará (NEAPL/PA) instituído pela Portaria nº 013/2015 - GS/SEDEME/2015 sendo uma ação prevista do programa temático Indústria, Comércio e Serviços no Planejamento Plurianual (PPA) 2016-2019 e também por meio do Programa Pará 2030 (Decreto nº 1.570/2016).

2.2 Governança do APL

A gestão dos Arranjos Produtivos Locais segue uma estrutura composta pelo Núcleo Estadual coordenado pela SEDEME, uma secretaria executiva exercida pela Diretoria de Desenvolvimento de Indústria, Comércio e Serviços – DDICS e um comitê gestor composto por representantes de entidades empresariais privadas, assim como órgãos públicos afins com o sistema da cadeia produtiva ou a ela associados. O Comitê Gestor tem a função executiva conforme organograma abaixo apresentado.

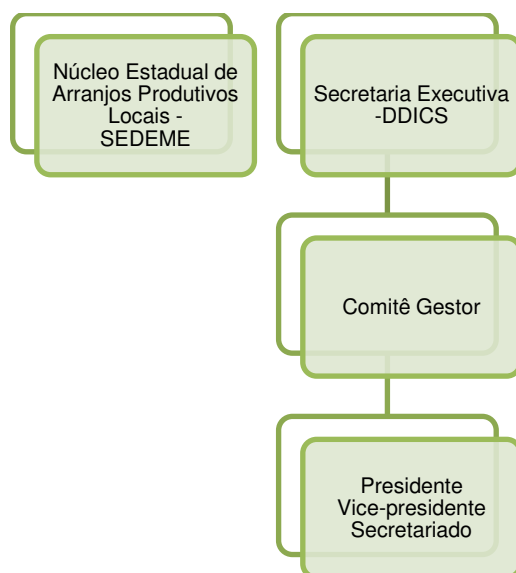


Figura 1 Organograma da governança do APL

Função do NEAPL

O Núcleo Estadual de Apoio ao Desenvolvimento dos Arranjos Produtivos Locais – NEAPL é a instância governamental instituída pela Portaria nº 13/2015 – GS/SEDEME em cumprimento ao artigo 10º do Decreto nº 8.096, de 1º janeiro de 2015, que tem por finalidade **elaborar e implementar a Política Estadual de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos no Estado do Pará**, mediante sua implementação e consolidação, resultando na geração de emprego, do aumento de renda e inclusão social, competindo-lhe:

- I. Promover a articulação e a integração entre os diversos entes governamentais (federal, estadual e municipal), privados e dos Comitês Gestores Locais visando à estruturação de políticas públicas e de instrumentos direcionados ao

estímulo, a organização e ao fomento para o desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais;

- II. Promover o debate sobre o tema de APLs entre as diversas instâncias governamentais e privadas, encaminhar pleitos dos Comitês Gestores Locais, solicitar posicionamento de assuntos referentes aos temas e informações sobre mecanismos e instrumentos governamentais;
- III. Apoiar a estruturação dos APLs no Estado com potencialidades para desenvolvimento local incentivando para tal a instituição de Comitês Gestores Locais, que colaborem com a governança dos APLs;
- IV. Sensibilizar os diversos atores sociais envolvidos com o desenvolvimento local no Estado do Pará para a importância de projetos cooperativos, associativos, de rede e de cadeia estimulando o protagonismo em nível local;
- V. Incentivar a criação de sistemas de coleta de dados permanentes em instituições governamentais e privados em âmbito estadual e municipal com vista a elaboração de projetos, programas e políticas públicas bem como apoiar instrumentos de monitoramento e avaliação das atividades relacionadas ao desenvolvimento local no Estado do Pará;
- VI. Incentivar mecanismos que promovam a capacitação para o fortalecimento do capital social e de transferência de tecnologias geradas e/ou adaptadas para a sustentabilidade dos atores sociais nos APLs;
- VII. Mobilizar recursos técnicos, científicos e financeiros necessários para a viabilização das decisões dos Comitês Gestores Locais, visando canalizar os recursos necessários para resolução dos principais gargalos técnico-científicos do setor, através de diversas fontes de recursos orçamentários públicos dos diversos entes federais como privados e internacionais.

Função da secretaria executiva

- I – Dirigir as reuniões na ausência do Coordenador;
- II - Marcar reuniões, controlar presença e votações, redigir atas e minutas de resoluções e providenciar a publicação de resoluções aprovadas;

III – Encarregar-se do funcionamento burocrático, incluindo a correspondência do Núcleo, ajustando com a SEDEME os procedimentos administrativos necessários;

VI – Elaborar os relatórios a serem apresentados ao Núcleo;

V - Executar outras tarefas correlatas, determinadas pelo Coordenador do Núcleo ou previstas neste regimento Interno.

Parágrafo Único – A (o) Secretário (a) Executivo (a) poderá votar nas reuniões, desde que seja também o único representante da instituição a qual representa.

Função do comitê gestor

O Comitê Gestor do APL de HPPC e Biocosméticos, composto por representantes dos setores público e privado, tem por finalidade e competência:

- I. Propor, apoiar e acompanhar ações para o desenvolvimento de atividades do setor de Cosméticos;
- II. Atuar na identificação de gargalos impeditivos ao desenvolvimento do setor, articulando com agentes públicos e privados e definindo ações prioritárias de interesse comum, visando à atuação sistêmica e integrada dos diferentes segmentos que compõem a cadeia de cosméticos;
- III. Realizar diagnóstico sobre os múltiplos aspectos envolvendo a atividade seja no curto, médio ou longo prazo;
- IV. Estabelecer um calendário anual de reuniões para discussão de assuntos relacionados ao desenvolvimento das empresas que compõem o APL e apoiar áreas do Governo do Estado do Pará quanto à formulação de políticas direcionadas ao setor;
- V. Propor e encaminhar soluções ao Governo do Estado do Pará voltadas ao aprimoramento do setor de Cosméticos, considerando a expansão dos mercados interno e externo, assim como a geração de empregos, renda e bem-estar, por intermédio do Núcleo Estadual de APL;
- VI. Acompanhar, junto aos órgãos competentes, a implementação das propostas e sugestões emanadas do Comitê, assim como os impactos decorrentes das medidas tomadas.

O APL do setor de HPPC e Biocosméticos

A elaboração do plano de desenvolvimento do APL HPPC e Biocosméticos da Região Guajará é uma ferramenta de planejamento e gestão alinhado ao contexto sócio econômico e suas ações estão baseadas nas principais diretrizes do governo estadual: **a)** promover a produção sustentável; **b)** agregar valor à produção através do conhecimento, **c)** fortalecer e incentivar os empreendedores locais.

Este APL, foi instituído na II Reunião do Núcleo Estadual de Arranjos Produtivos Locais do Estado do Pará, ocorrida no dia 14 de outubro de 2015. Composto por empresas do setor de *higiene pessoal, perfumaria, cosméticos e biocosméticos* estabelecidas nos municípios de Belém, Ananindeua, Marituba, Benevides e Santa Bárbara do Pará, municípios que integram a Região Guajará, e concentram o maior contingente populacional do Estado, com 2.177.672 habitantes, representando 26% do total da população do Pará.

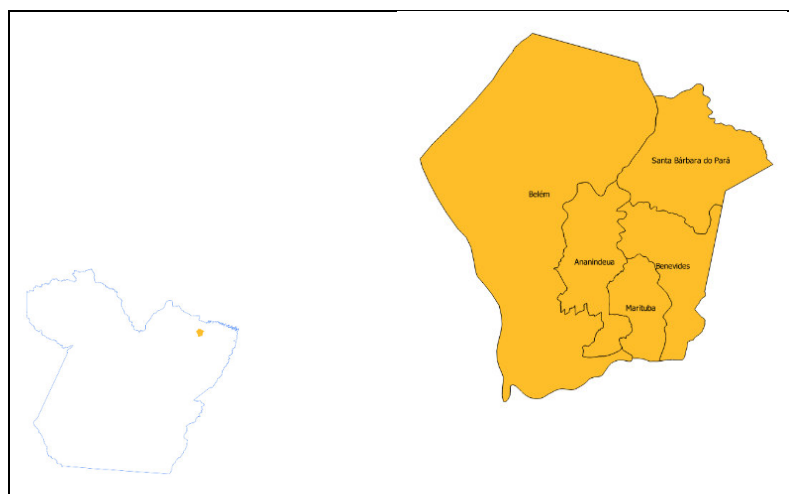


Figura 2 Representação gráfica da Região de Integração Guajará

Os integrantes deste arranjo são:

<ul style="list-style-type: none">• Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia – SEDEME• Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Educação profissional e Tecnológica - SECTET• Companhia de Desenvolvimento Econômico do Pará - CODEC	<ul style="list-style-type: none">• Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Pará – SEBRAE/PA• Parque de Ciência e Tecnologia Guamá – PCT/GUAMÁ• Agência de Inovação Tecnológica da UFPA- UNIVERSITEC• Museu Paraense Emílio Goeldi - MPEG	<ul style="list-style-type: none">• Empresas do setor• Federação das Indústrias do Estado do Pará – FIEPA• Sindicato das Indústrias de Produtos Químicos, Farmacêuticos e de Perfumaria e Artigos de Toucador do Estado do Pará – Sinquifarma
---	---	--

3 PANORAMA DO SETOR

O Estado do Pará, localizado na região Amazônica, possui, em seu território, grande parte das reservas florestais que dispõe de significativa parte da biodiversidade mundial. Neste sentido, a disposição de insumos é grande e, se aproveitada de forma racional, contribuirá para a preservação da floresta e para o desenvolvimento socioeconômico da cadeia produtiva. Essa disposição natural de matéria prima é um diferencial em relação à outras áreas do mundo que, se convertidas em vantagens comparativas, pode induzir no Estado do Pará um ambiente inovador, com uma economia progressivamente pautada na sustentabilidade ambiental, inclusão produtiva e respeito à cultura tradicional.

Nesse contexto o APL HPPC e Biocosméticos da Região Guajará tem uma excelente oportunidade para a economia das empresas considerando a oferta de matéria prima oportunizando o desenvolvimento de linhas diversas de produtos e, também o acesso a novos mercados para seus produtos e/ou serviços, o que é bastante interessante do ponto de vista econômico e estratégico. Esse ambiente estimula o surgimento de novos concorrentes e conseqüentemente mudanças de comportamento em empresas já existentes, gerando uma disputa mais acirrada e exigindo das empresas uma postura mais eficaz em se tratando de competitividade e planejamento.

Apresentamos as informações de mercado sobre o cenário econômico paraense na cadeia produtiva de produtos de higiene pessoal, cosméticos e perfumaria, a partir da busca exploratória de dados secundários, coletados de fontes de informação oficiais brasileiras, tais como da RAIS, IBGE e MDIC e SEFA.

3.1 Cadeia produtiva

O setor de HPPC mantém relações estreitas com outros setores de produção. Além de ser classificado como um dos segmentos da indústria química em razão da utilização e sintetização de ingredientes, mantém ligação com a indústria farmacêutica para desenvolvimento e pesquisa de princípios ativos, além de fitoterápicos ou medicamentos originados de material botânico e de seus extratos. Também é um forte demandador de produtos da indústria de embalagens, sejam elas de papelão, plástico ou vidro, pois é muito sensível à apresentação de seus produtos e, portanto, investe-

se sempre em design e novos materiais para as embalagens (BNDES, 2007). Os principais componentes de custo das empresas variam de acordo com os produtos fabricados ou com a linha de produtos (higiene, perfumes etc.).

De acordo com PONCIONI (2015), as indústrias a montante, como o primeiro segmento desta cadeia produtiva, são responsáveis pela produção de insumos químicos como derivados petroquímicos e/ou naturais como extratos e óleos, e fornecem máquinas, equipamentos, embalagens e ingredientes secundariamente transformados, como conservantes, corantes, essências, etc. Já as empresas fabricantes de produtos acabados que se encontram no segundo segmento da cadeia são responsáveis pela formulação e/ou fabricação dos produtos com atuação concentrada em cosméticos e perfumaria. Por último, os canais de distribuição são responsáveis pelo escoamento dos produtos no mercado, podendo ser por meio do canal varejo tradicional, das vendas diretas ou dos canais não varejo.

Pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos - ABIHPEC, o setor de cosméticos geralmente é analisado em conjunto com dois outros setores, os de higiene pessoal e de perfumaria. Muitas análises englobam os três setores, pois muitas empresas frequentemente operam em todos eles, mas são assim divididos:

- a. *Higiene pessoal*: abrange absorvente higiênico, condicionador, creme dental, desodorante, enxaguatório bucal, escova dental, fio dental, fraldas descartáveis, creme de barbear, sabonete, talco, tratamento capilar e xampu.
- b. *Cosméticos*: inclui alisastes, cremes e loções, fixador/modelador, maquiagem para boca, maquiagem para olhos, maquiagem para rosto, maquiagem para unhas, protetor solar e tinturas.
- c. *Perfumaria* inclui perfumes, colônias e loções pós-barba.

3.2 Empreendimentos e mão de obra

Pela legislação sanitária do Brasil, para a fabricação de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC), as empresas precisam obter autorização de funcionamento da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) para desempenhar atividades de extrair, produzir, fabricar, transformar, sintetizar, embalar, reembalar, importar, exportar, armazenar, expedir, transportar e distribuir produtos enquadrados na categoria. Em 2017, 2.560 empresas do setor no país estavam regularizadas pela Agência, das quais 51 encontram-se na Região Norte e 13 empresas no Estado do Pará.

Segundo dados do Ministério do Trabalho por meio da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) no ano de 2016, 9 indústrias de produtos HPPC geravam empregos na região Guajará, cujas unidades de produção estão assim distribuídas: 4 no município de Belém, 3 em Ananindeua, 1 em Benevides e 1 em Marituba.

Pela ótica do emprego, esta indústria no Brasil cresceu 25% nos últimos 10 anos, enquanto que no Estado do Pará o crescimento foi de 741%, quando gerava diretamente 82 postos de trabalho em 2006, e saltou para 690 no ano de 2016.

Tabela 1 Empregos formais na Indústria HPPC

	Ano 2006	Ano 2016
Brasil	35.370	44.334
Pará	82	690
Região Guajará	82	683

Fonte: Ministério do Trabalho/RAIS (2016)

Na região Guajará, a mão de obra desta indústria é composta principalmente por: 55% de *alimentadores de linha da produção*, 9% de *operadores de máquina para a fabricação de cosméticos*, 3% do *almoxarifado* e 3% de *embaladores*. Quanto ao nível de escolaridade, 80% destes trabalhadores tem o ensino médio, 10% tem ensino fundamental e 10% tem ensino superior. As remunerações ficam concentradas na faixa de 1 e 4 salários mínimos.

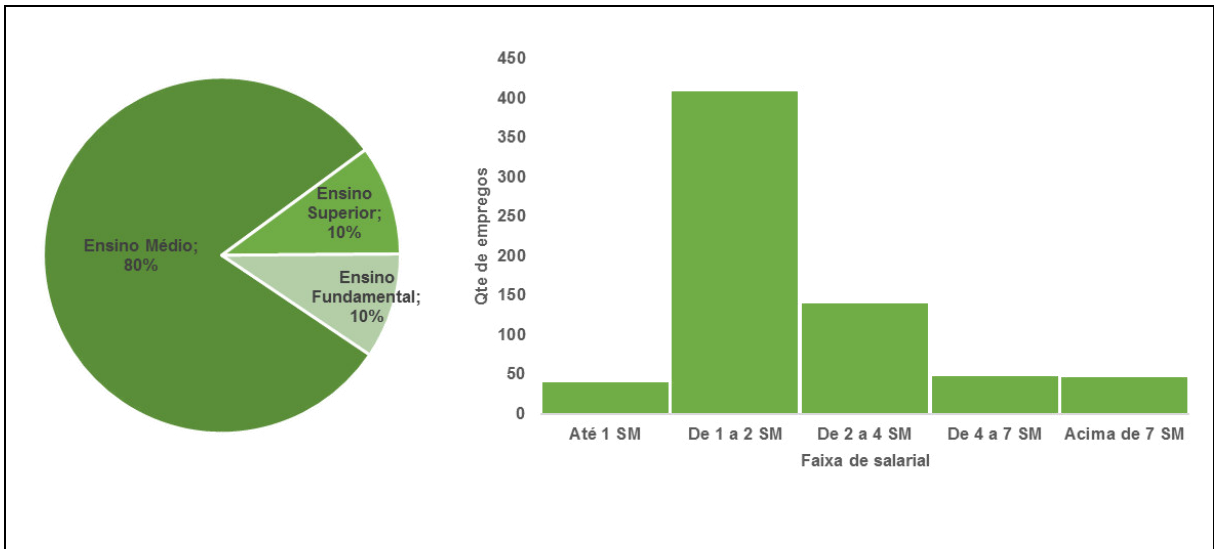


Figura 3 Perfil da mão de obra na Indústria HPPC

3.3 Mercado

Apesar da crise econômica que o Brasil sofre, estima-se que 1,5% do orçamento familiar seja destinado ao consumo de produtos de HPPC. Tais produtos estão presentes no cotidiano de qualquer indivíduo, sendo consumidos independente de faixa etária e do início ao fim do dia, e essenciais para a saúde, autoestima e bem-estar.

No Pará, a demanda por estes produtos chegou em 2015 a cifra de R\$ 2,44 bilhões adquiridos de outros estados do Brasil, segundo dados da Secretaria de Estado da Fazenda (SEFA). Desta demanda, 70% foi fornecida pelos estados da região Sudeste, que concentram 62% da indústria de HPPC no país.

As empresas paraenses do setor do comércio foram responsáveis por 98% desta aquisição interestadual, em destaque ao comércio atacadista que faz a distribuição em larga escala destes produtos dentro do próprio estado para o comércio varejista e a revenda aos estados vizinhos, tais como Amazonas, Amapá, Maranhão e Piauí.

Para auxiliar a geração de estatísticas por produtos, considerou-se a metodologia da ABIHPEC utilizada para definir a categorização, disposta no ANEXO I. Assim, as principais categorias de produtos HPPC que o Pará adquire são: *sabonetes* (23,2%), *desodorantes* (21,9%), *produtos para cabelos* (16,3%), *descartáveis* (13%) e *higiene oral* (6,8%).

Tabela 2 Compras interestaduais de produtos HPPC efetuadas em 2015

<i>Categoria</i>	<i>Valor (R\$)</i>
Sabonetes	566.951.022
Desodorantes	534.188.348
Produtos para cabelos	396.996.308
Descartáveis	316.843.001
Higiene oral	167.448.910
Crems para pele/Protetores/Bronzeadores	125.757.894
Maquilagens e talcos ¹	95.970.142
Preparações de barbear	77.951.753
Tissues	61.425.093
Fragrância	43.412.014
Outros ²	24.034.106
Cutelaria	15.906.242
Escovas, pentes e pincéis	13.314.897
<i>Total</i>	<i>2.440.199.730</i>

Fonte: SEFA

De acordo com as informações do comércio exterior do Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) no ano de 2017, as importações paraenses de produtos HPPC totalizaram US\$ 97.457, com redução de 3,8% em relação ao ano anterior. Os principais produtos importados são *fragrâncias*, *preparações de barbear* e *artigos de cutelaria*, conforme é apresentado tabela abaixo.

Tabela 3 Importações paraenses de produtos HPPC

<i>Categorias</i>	<i>Valor (US\$)</i>
Fragrância	43.580
Preparações de barbear	30.896
Cutelaria	12.598
Escovas, pentes e pincéis	9.468
Tissues	915
<i>Total</i>	<i>97.457</i>

Fonte: MDIC

¹ Incluem também preparações para manicuros e pedicuros.

² Sais perfumados e outras preparações para banhos, Agarbate e outras preparações odoríferas que atuem por combustão, outras preparações para perfumar ou desodorizar ambientes e outros produtos de perfumaria ou toucador, preparados, etc.

Quanto a procedência destas importações, 55% vem do continente asiático, 41% da Europa e 4% do continente americano.



Figura 4 Origem das importações paraenses de produtos HPPC
Fonte: MDIC

As vendas diretas da indústria paraense para os demais estados do Brasil giram em torno de R\$ 423 milhões em produtos HPPC. As categorias *sabonetes*, *tissues* e *maquilagens e talcos* impulsionam as vendas e respondem por 94% desta comercialização.

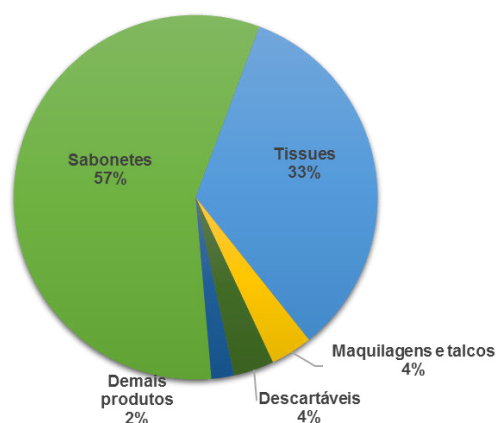


Figura 5 Distribuição das vendas interestaduais de produtos HPPC
Fonte: SEFA

Este mercado interestadual é realizado com todos os estados brasileiros. Os principais estados que adquirem os produtos locais são: São Paulo na ordem de 110 milhões (26%), Rio de Janeiro com 64 milhões de reais (15%) e Amazonas com 59 milhões de reais (14%).

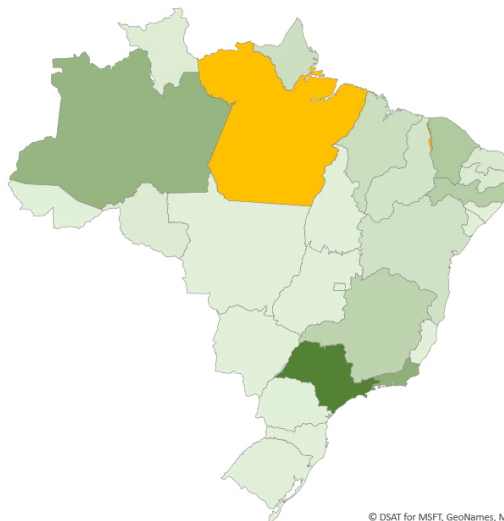


Figura 6 Distribuição das vendas interestaduais de produtos HPPC
Fonte: SEFA

Segundo dados do MDIC, as exportações desta indústria no Brasil somaram em 2017 US\$ 645 milhões e os principais estados exportadores são: São Paulo (72,6%), Amazonas (10%), Rio de Janeiro (5,8%), Paraná (3,7%) e Rio Grande do Sul (2,8%). O Pará ocupa o 11º lugar no ranking, exportando a ordem de US\$ 1.016.522, o que representa 0,16% do total exportado em produtos HPPC pelo país. A pauta de exportação do estado é concentrada em artigos descartáveis, que foram responsáveis por 78,5% do total exportado, 10,6% em produtos para cabelos, 7% em produtos de higiene oral (dentifrícios), 3,3% em sabonetes e 0,6% em demais produtos HPPC. Os principais destinos destas exportações paraenses foram: Venezuela (que adquiriu todos os artigos descartáveis desta pauta e grande parcela dos produtos de higiene oral) e Emirados Árabes Unidos (que importou produtos para cabelos).

3.4 Insumos

Segundo dados da SEFA, os bens intermediários utilizados no processo produtivo dos produtos de HPPC no ano de 2015 adquiridos dentro do próprio estado

e das unidades federativas totalizaram o valor de R\$ 220 milhões. Os principais setores industriais oriundos estes insumos são:

- Indústria de alimentos (óleo de palma e óleo de palmiste);
- Indústria química (misturas utilizadas como matéria básica na perfumaria);
- Celulose, papel e produtos de papel (embalagens);
- Produtos de borracha e material plástico (embalagens);
- Coque, produtos derivados do petróleo e biocombustíveis (álcool etílico);
- Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos (materiais elétricos e eletrônicos);
- Produtos de minerais não-metálicos (embalagens);
- Máquinas e equipamentos.

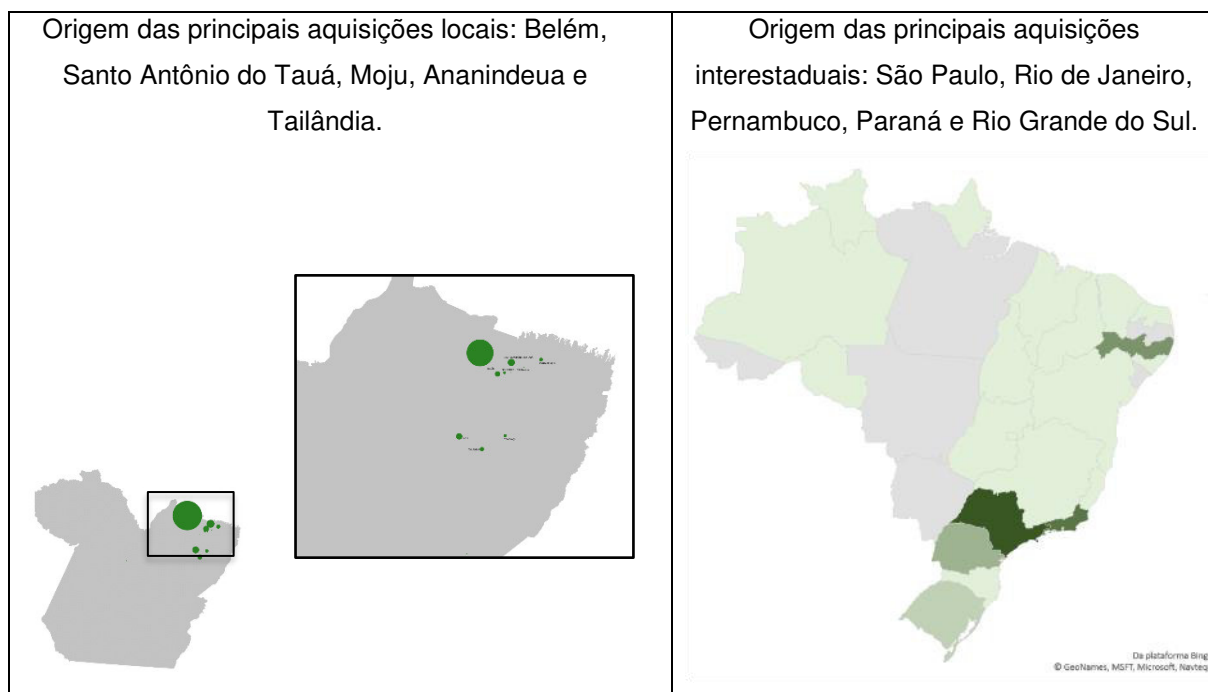


Figura 7 Origem dos bens intermediários adquiridos pela indústria HPPC
Fonte: SEFA

3.5 Inovação e Competitividade

Nas reuniões realizadas em 2016, foram captadas as demandas tecnológicas por meio de fóruns organizados pela SECTET, entretanto, as mesmas ainda serão aprimoradas pelos atores da cadeia produtiva. Os resultados prévios apontam que a maior parte dos desafios tecnológicos está disposta na base produtiva, devendo ser realizado um trabalho estruturante em comunidades produtoras em prol da regularidade de oferta, qualidade da matéria prima e a garantia do beneficiamento primário como forma de agregação de valor.

Em relação à industrialização, cabe aos empreendimentos prospectarem alternativas e oportunidades de inovar, garantindo melhorias contínuas de produtos e serviços. A inovação é promovida por meio da sinergia entre os setores acadêmico e produtivo, tendo o governo estadual como parceiro apoiador e catalisador da inovação por meio da criação, indução e fortalecimento de Ambientes de Inovação nas Regiões de Integração do Estado, por meio dos parques tecnológicos, redes de pesquisas tecnológicas, polos de inovação e escritórios de transferência de tecnologia.

As missões dos ambientes de inovação são:

- Contribuir para a superação de desafios tecnológicos, considerando os recursos disponíveis;
- Concentrar recursos humanos qualificados visando atrair investimentos regionais, nacionais e estrangeiros;
- Desenvolver e transferir tecnologias;
- Gerar infraestrutura adequada (telecomunicações, bancos de dados, documentação, logística etc.) de suporte aos empreendimentos.

O conjunto de ações no âmbito da tecnologia e inovação visa a agregação de valor, desde a produção até a marca. Dentre estas, a ampliação da rede lógica do estado do Pará, promovida por meio de cooperação entre a SECTET e vários órgãos públicos e em parceria com a concessionária de energia.

4 SITUAÇÃO ATUAL E DESAFIOS

O APL é um ambiente oportuno para a troca de informações estratégicas entre as empresas, contribuindo para a competitividade do setor no qual estão inseridas. A interação entre atores e a sua configuração em rede promove um ambiente favorável ao compartilhamento de informações, de conhecimentos, de habilidades e de recursos essenciais para os processos de inovação, para o alcance da competitividade de mercados e da eficiência coletiva (BALESTRIN; VARGAS, 2004; SCHMITZ, 1997). Agilidade é palavra-chave para a competitividade das empresas de todos os portes. A habilidade de oferecer serviços inovadores para os clientes de forma rápida é uma oportunidade e ao mesmo tempo a principal ameaça nos negócios.

A Amazônia vem se consolidando como fonte de matéria prima para o lançamento de novos produtos no mercado de cosméticos, em função da riqueza da sua biodiversidade e pelo estímulo ao desenvolvimento sustentável. No entanto, ser apenas uma fonte de insumos da biodiversidade não garantirá isso, havendo necessidade de aplicar tecnologias nos mais diversos âmbitos e, nesse ponto é dever das instituições atuarem como estimuladores e apoiadores dessa ação.

O Brasil já elaborou um marco legal para o acesso ao patrimônio genético, contemplando a proteção e o acesso ao conhecimento tradicional associado, repartição de benefícios e transferência de tecnologia para sua conservação e utilização. O marco legal que o regulamenta é a Lei Nº 13.123 de 20 de maio de 2015, com base na Convenção sobre Diversidade Biológica.

4.1 Análise estratégica do APL

A utilização da matriz F.O.F.A. - Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças é um instrumento de análise de negócio simples e valioso. Sua finalidade é detectar pontos fortes e fracos de uma empresa, com o objetivo de torná-la mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências. O uso dessa ferramenta visa alcançar os seguintes objetivos principais:

- Ter uma visão interna e externa do negócio;
- Identificar os elementos-chave para a gestão da empresa;
- Estabelecer prioridades de atuação e de decisões a serem tomadas;
- Ter um “diagnóstico” da saúde da empresa: os pontos positivos, os potenciais competitivos nos quais se pode investir para aumentar o crescimento e os principais pontos críticos e de falha;
- Definir posturas a fim de resolver ou minimizar os riscos e problemas levantados.

Tabela 4 Representação gráfica da matriz F.O.F.A (pontos fortes)

PONTOS FORTES	FORÇAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Setor tradicional na região; • Marcas centenárias/históricas; • Algumas empresas reconhecidas nacionalmente; • Participação em feiras nacionais e internacionais; • Apoio das Secretarias de Governo à inovação; • Proximidade dos centros de pesquisa (Museu Paraense Emílio Goeldi, Embrapa, PCT Guamá).
	OPORTUNIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado local com potencial de consumo; • Existência de uma rota turística que pode integrar as empresas do APL de cosméticos; • Integração com vários APLs no Estado possibilitando conexões; • Localização na região Amazônica (Made in Amazon); • Existem certificações internacionais que podem agregar valor aos produtos no mercado externo; • O INPI fornece atestado de origem, confirmando que todo o processo ocorre na Amazônia; • Existência de Programas como PRONAF e PAA para aquisição de mercadorias; • Possibilidade de criação de novos produtos e aplicações; • Instituições de pesquisa disponíveis para parcerias; • Disponibilidade de novas tecnologias; • Várias empresas do setor de cosméticos que ainda não fazem parte do APL.

Tabela 5 Representação gráfica da matriz F.O.F.A (pontos fracos)

	FRAQUEZAS
PONTOS FRACOS	<p><u>ÁREA: MERCADO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Desconhecimento dos hábitos e atitudes do consumidor; ● Pouca diferenciação entre os produtos aos olhos do consumidor; ● Alguns produtos não possuem identidade de marca; ● Produtos sem padronização de embalagem; ● Tradição impede mudanças significativas; ● Sem acesso às tendências de mercado; ● Ausência de plano de marketing nas empresas; ● Decisões de mercado são empíricas; ● Desconhecimento dos hábitos e atitudes do consumidor; ● Não conseguem espaço apropriado para os produtos no mercado local; ● Baixo compartilhamento de informações adquiridas em feiras e missões entre as empresas; ● Desvantagem tributária na venda para outros Estados em virtude da diferença de alíquota do ICMS; ● Mercado local não valoriza os produtos da região; ● Mercado consumidor está longe. <p><u>ÁREA: PRODUÇÃO (produtos/processos)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Não há mão de obra qualificada. Faltam bons formuladores, técnicos de qualidade e engenheiros de produção; ● Desconexão (distanciamento) entre necessidades das empresas e oferta do governo (ex: cursos ofertados pelas escolas técnicas/faculdades não estão conectados com as necessidades das empresas por mão de obra qualificada); ● Empresas não realizam testes de qualidade na entrada das matérias primas; ● Não conseguem ganhar escala de produção; ● Dificuldade em cumprir a legislação sanitária; ● Faltam profissionais com experiência em embalagens; ● Baixa qualidade na apresentação das embalagens; ● Falta mão de obra para assistência técnica e manutenção de equipamentos; ● Compra inadequada de equipamentos; ● Sem padronização de matérias primas. <p><u>ÁREA: GESTÃO (Administração e Finanças)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ausência de Plano Estratégico (ou de negócios) nas empresas; ● Falta de capital de giro; ● Baixa utilização de controles financeiros; ● Dificuldade de entendimento quanto à complexidade de tributos; ● Dúvidas quanto à formulação do preço de venda; ● Desconhecimento dos custos de produção; ● Dificuldade para adequação à legislação ambiental (burocracia, lentidão); ● Dificuldade logística na compra e venda de produtos; ● Dificuldade de acesso ao crédito (principalmente por causa da exigência de garantias).

	<p><u>ÁREA: FORNECEDORES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sem fornecedores locais para a maioria dos insumos; ● Frascos e gráficas (rotulagem e embalagem) com baixa qualidade; ● Empresas usam o preço como principal critério para selecionar as matérias primas de fornecedores; ● Baixos volumes de compras/sem poder de barganha junto aos fornecedores; ● Falta de investimentos em pesquisa para padronização dos insumos; ● O Estado continua sendo somente fornecedor de matérias primas (insumos da biodiversidade); ● Concentração de compras em determinados períodos (safra). <p style="text-align: center;">AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Custo do registro e notificações dos produtos na ANVISA é elevado; ● Complexidade da legislação que regula a abertura e funcionamento das empresas do setor.
--	---

4.2 Desafios e perspectivas de futuro

Conforme observado nos levantamentos da matriz FOFA é primordial a solução das questões internas relacionadas às empresas e ao meio ambiente empresarial local, pois não basta apenas estar na Amazônia ou mesmo ter apoio local, é fundamental que as empresas e processos sejam conhecidos e dinamizados reduzindo custos, aumentando a eficiência, ampliando a escala etc. Desta forma, será possível aproveitar melhor as oportunidades citadas e minimizar os efeitos das ameaças.

5 AÇÕES E RESULTADOS ESPERADOS

Após a realização da matriz FOFA, ações foram propostas para o setor com a finalidade de reduzir as fragilidades levantadas e firmar os pontos fortes nos mais diversos aspectos analisados e desta maneira, garantir melhoria dos empreendimentos e cadeia produtiva ligada ao setor.

As tabelas que seguem abaixo apresentam as atividades derivadas da matriz FOFA, onde:

- **Problema selecionado** é o conjunto de pontos levantados que podem ser trabalhados de uma forma particular;
- **Situação Desejada** é o que espera alcançar após a execução das atividades e dentro do tempo necessário;
- **Atividade** é a etapa a ser executada;
- **Responsável** é a pessoa, órgão, grupo de empresários, entidade, setor etc. que responsabilizar-se-ão em mobilizar, motivar, apoiar ou executar a atividade;
- **Cronograma** é a visão gráfica do tempo necessário para que as atividades sejam executadas;
- **Recursos Necessários** são os meios para que as atividades sejam executadas.

- **Fornecedores**

Problema Selecionado	Ausência de fornecedores locais para insumos não amazônicos: embalagem, rotulagem, fragrâncias, bases...
Situação Desejada	Facilidade de acesso aos insumos; Redução de custos (compras e frete); Redução do prazo de entrega (logística); Aumento de competitividade (aumento do número de fornecedores).

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Identificar as necessidades e quantidades.	Empresários												
Identificar fornecedores comuns e potenciais fornecedores.	Empresários												
Selecionar fornecedores apropriados (considerando preço, prazo e qualidade).	Empresários												
Contatar fornecedores para atraí-los para o Estado.	CODEC												
Avaliar a criação de uma Central de Compras ou de outras modalidades de compras conjuntas e sua estruturação.	Empresários e Grupo Gestor do APL												

Recursos Necessários	Sala para reuniões, Internet, telefone e computadores;
-----------------------------	--

• **Administração e Finanças**

Problema Selecionado	Ausência de planos estratégicos.
Situação Desejada	Cada empresa deverá ter o seu plano estratégico e plano de marketing; Redução de custos.

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Identificar os elementos-chave para a gestão da empresa	SEBRAE, SINQUIFARMA, Empresários												
Estabelecer prioridades de decisões e atuações	SEBRAE, SINQUIFARMA, Empresários												
Ampliar a difusão das informações adquiridas em feiras e missões	SEBRAE, SINQUIFARMA, Empresários, CIN,												
Elaboração de diagnóstico das empresas	SEBRAE, SINQUIFARMA, Empresários												
Elaboração de plano estratégico pelas empresas	SEBRAE, SINQUIFARMA, Empresários												
Dividir por setores /segmentar produtos.	Empresários												
Elaborar os planos de marketing individuais.	Empresários / SEBRAE												
Definir como queremos ser vistos (imagem regional).	Empresários / Grupo Gestor do APL												
Explorar mídias sociais.	Empresários												
Integrar-se a outros APLs/setores: moda, gastronomia, turismo, tecnologia da informação.	Grupo Gestor do APL												

Recursos Necessários	Elaboração dos Planos de marketing e mídias individuais para cada empresa; Implantação do plano por cada empresa; Elaboração do Plano de Marketing do APL; para outras atividades de divulgação reuniões do Grupo Gestor e articulação com outros APLs.
----------------------	---

• **Produtos e Processos**

Problema Selecionado	Acesso ao Mercado Estadual
Situação Desejada	Produtos mais demandados nos salões de beleza; realizar ações de marketing e sensibilização da população local.

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Elaborar o plano de marketing individual;	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Sensibilização da população local;	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Redução de impostos locais;	Grupo Gestor do APL												
Logística para expansão das vendas em cidades do interior (outros municípios)	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Desenvolver campanhas promocionais	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Divulgar os produtos do APL em outros eventos (Casa Cor, Círio...).	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Valorização dos ritos e costumes em eventos e feiras locais	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Criar roteiros turísticos – Rota do Perfume - com objetivo de disseminar a cultura e estimular a comercialização de produtos para os turistas.	Empresários e Grupo Gestor do APL												
Capacitação de vendedores / consultores para o segmento.	Empresários e Grupo Gestor do APL												

Recursos Necessários	Valores a orçar: Criação dos planos de Marketing, Criação de campanhas e divulgação na mídia; Reuniões do Grupo Gestor, Internet,
----------------------	---

Problema Selecionado	Acesso ao mercado Internacional
Situação Desejada	Estimular a venda através das exportações.

Atividade	Responsável	Cronograma												
		2018										2019		
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	
Elaborar plano de negócio individual (por empresa que deseje exportar)	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Identificar negócios potenciais (junto com o plano de negócio).	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Participar de feiras (identificar quais feiras visitar e expor; usar stands conjuntos ou próximos).	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Fazer investimentos em instalações e melhoria de produção (P&D e parceiras com Centros Tecnológicos)	Empresários													
Identificar possíveis parceiros locais	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Identificar distribuidores	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Verificar a legislação e as exigências para exportação (APEX/ABIHPEC).	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Verificar a legislação e as exigências do país importador (certificação, padrão de qualidade e licenças).	Empresários e Grupo Gestor do APL													
Criar rede de comunicação do APL	Empresários e Grupo Gestor do APL													

Recursos Necessários	Valores a orçar: Criação dos planos de Marketing; realizar orçamento para participação em feiras; Reuniões do comitê gestor; Reuniões com APEX e distribuidores.
----------------------	--

• **Formação e Capacitação**

Problema Selecionado	Baixa qualificação da mão de obra do setor de HPPC
Situação Desejada	Disponibilidade de mão de obra qualificada; Qualificações específicas para desenvolvimento de produtos; Cursos técnicos/tecnológicos para setor.

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Boas Práticas de Fabricação	Empresas / SEBRAE / SENAI												
Boas Práticas de Manejo, Coleta e Armazenamento para as comunidades	Empresas / SEBRAE / Comunidade												
Treinamento em elaboração de produtos	SECTET/SEBRAE/SENAI/Empresas e Parceiros												
Treinamento de Operadores para indústria	SENAI / SECTE / SEBRAE / Empresas												
Treinamento em vendas para produtos de HPPC	SINQUIFARMA / SECTET / Empresas / SENAC												

Recursos Necessários	Espaços disponíveis para qualificação; Levantamento das necessidades de qualificação por parte das empresas
-----------------------------	---

- **Tecnologia e inovação**

Problema Selecionado	Gargalos tecnológicos e baixo grau de inovação
Situação Desejada	Certificado de origem amazônico via INPI; Desenvolvimento de novos produtos; Melhorias tecnológicas nas indústrias; Fortalecimento das parcerias das empresas com instituições de pesquisa

Atividade	Responsável	Cronograma												
		2018										2019		
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	
Elaborar procedimentos para a certificação de produtos do HPPC oriundos da Amazônia	Empresas, SEBRAE, SECTET e Grupo Gestor do APL													
Criar produtos e aplicações	Instituições de pesquisa em parceria com as empresas, SECTET, SEBRAE													
Implantação de novas tecnologias nas empresas	Empresas, SENAI e Grupo Gestor do APL													

Recursos Necessários	Custos para implantação de novas tecnologias nas empresas - SENAI INOVAÇÃO Levantamento de mercado para novos produtos
----------------------	---

• **Infraestrutura e Investimentos**

Problema Selecionado	Baixa infraestrutura laboratorial
Situação Desejada	Laboratórios operando em parceria com as empresas do APL

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Implantar laboratório de Desenvolvimento de produtos	SECTET, FAPESPA, PCT Guamá, Empresas			█									
Implantar Laboratórios de análise certificada acreditada	SECTET, FAPESPA, Empresas		█										
Implantar Fábrica Coletiva	PCT Guamá, Empresas, SECTET	█											
Implantar e infraestrutura para a Rota do perfume	SETUR, SECON (PMB), SEBRAE, SINQUIFARMA			█									
Criar espaços coletivos de comercialização	SINQUIFARMA, SEBRAE, EMPRESAS					█							
Implantar Museu do Perfume	SETUR, SECTET, PMB, SINQFARMA	█											

Recursos Necessários	Levantamento das demandas de produtos; Levantamento das demandas análises laboratoriais; Organização das empresas para implantação da fábrica coletiva
----------------------	--

- **Desburocratização**

Problema Selecionado	Excesso de burocracia nos processos de licenciamento e regularização
Situação Desejada	Agilidade nos licenciamentos; Facilidade no acesso aos incentivos fiscais; Simplificação nas documentações

Atividade	Responsável	Cronograma												
		2018										2019		
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	
Desvantagem tributária na venda para outros estados em virtude da diferença de alíquota do ICMS	SEBRAE, SEDEME, SINGUIFARMA													
Dificuldade de cumprir a legislação sanitária	SINGUIFARMA, SENAI, EMPRESAS													
Custo do registro e notificações dos produtos na ANVISA é elevado	SINGUIFARMA, SENAI, SEBRAE, EMPRESAS													
Dificuldade de entendimento quanto à complexidade de tributos	SEDEME, SEBRAE, SINGUIFARMA													
Complexidade da legislação que regula a abertura e funcionamento das empresas do setor	REDESIM, SEDEME, SEBRAE, SINGUIFARMA, EMPRESAS													
Dificuldade para a adequação à legislação ambiental, sanitária (burocracia, lentidão)	REDESIM, SEDEME, SEBRAE, SINGUIFARMA, EMPRESAS													
Complexidade da legislação que regula o setor	REDESIM, SEDEME, SEBRAE, SINGUIFARMA, EMPRESAS, SENAI													
Desburocratização para o acesso aos serviços das instituições	REDESIM, SEDEME, SEBRAE, SINGUIFARMA, EMPRESAS													

Recursos Necessários	Levantamento das legislações do setor; Estudo das tributações incidentes no setor; Elaboração de protocolos sanitários e ambientais
----------------------	---

- **Crédito e Financiamento**

Problema Selecionado	Facilidade de acesso ao crédito
Situação Desejada	Linhas de crédito facilitadas para o setor; Redução das exigências para acesso ao crédito

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Dificuldade de acesso ao crédito, principalmente devidos às garantias exigidas	SEBRAE, EMPRESAS, SINGUIFARMA e COMITÊ GESTOR												

Recursos Necessários	Levantamento das necessidades de crédito; montante de recursos necessários para crédito; Estudo das linhas de crédito adequadas ao setor
----------------------	--

- **Gestão**

Problema Selecionado	Formalização do APL
Situação Desejada	Formalizar integralmente o APL; ampliar participação de empresas do setor

Atividade	Responsável	Cronograma											
		2018										2019	
		Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.
Formalização integral do APL													
Ampliação da participação de empresas no APL													

Recursos Necessários	Levantamento das legislações do setor; Estudo das tributações incidentes no setor; Elaboração de protocolos sanitários e ambientais
----------------------	---

REFERÊNCIAS

BALESTRIN, Alsones; VARGAS, Lilia Maria. A complementaridade de conhecimentos nos processos de inovação. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, 2004.

BALESTRIN, Alsones; VARGAS, Lilia Maria. A dimensão estratégica das redes horizontais de PMEs: teorizações e evidências. **Revista de Administração Contemporânea**, p. 203, 2004.

BASSO, S. L., et al Identificação e mapeamento da cadeia produtiva de cosméticos da região Norte: conhecimento acadêmico em pesquisa, ensino e extensão, **K3 Consultoria Ambiental**, 139 p., Palmas – TO, Set, 2015.

BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 25, p. 131-156, mar. 2007

CASSIOLATO, José Eduardo; SZAPIRO, Marina. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará**, p. 35-50, 2003.

FERREIRA, AUGUSTA MENDES. INTELIGÊNCIA COMPETITIVA E COOPERAÇÃO EM ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE SOFTWARE DA REGIÃO GUAJARÁH: A percepção de gestores. **Projetos e Dissertações em Sistemas de Informação e Gestão do Conhecimento**, v. 2, n. 2, 2013.

FUINI, Lucas Labigalini. A governança em arranjos produtivos locais (APLs): algumas considerações teóricas e metodológicas. **Geografia (Londrina)**, v. 23, n. 1, p. 57-83, 2015.

FUINI, Lucas Labigalini; HORI, Ivana Iyulka. Os arranjos produtivos locais na região de Ourinhos–SP–Brasil: Dinâmica Socioprodutiva e desenvolvimento territorial. **Redes**, v. 19, n. 1, p. 236-260, 2014.

LASTRES, Helena MM et al. Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. **Rio de Janeiro: IE**, 2003.

LEMOS, Fernando de Oliveira. Metodologia para seleção de métodos de previsão de demanda. 2006.

LUCAS, Fuini Labigalini. Circuitos turísticos no Brasil: governança e políticas públicas. **Revista Geográfica Venezuelana**, v. 55, n. 1, p. 45-67, 2014.

SCHMITZ, Hubert. Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte. **Ensaio FEE**, v. 18, n. 2, p. 164-200, 1997.

VER CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas: conceito vantagens e restrições do e equívocos usuais. 2003.

ANEXO I

Lista dos NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) utilizados para a categorização dos produtos da indústria HPPC conforme metodologia da ABIHPEC.

Grupo	NCM	Descrição do NCM
Fragâncias	3303.00.10	Perfumes (extratos)
	3303.00.20	Águas de Colônia
Maquiagens e talcos	3304.10.00	Produtos de maquiagem para os lábios
	3304.20.10	Sombra, delineador, lápis para sobrancelhas e rímel
	3304.20.90	Outros produtos de maquiagem para os olhos
	3304.30.00	Preparações para manicuros e pedicuros
	3304.91.00	Pós, incluso os compactos
Cremes para pele/Protetores/Bronzeadores	3304.99.10	Cremes de beleza e cremes nutritivos; loções tônicas
	3304.99.90	Outros produtos de beleza ou de maquiagem
Produtos para cabelos	3305.10.00	Xampus
	3305.20.00	Preparações para ondulação ou alisamento, permanentes, dos cabelos
	3305.30.00	Laquês para o cabelo
	3305.90.00	Outras preparações capilares
Higiene oral	3306.10.00	Dentifrícios
	3306.20.00	Fios utilizados para limpar espaços interdentais (fios dentais)
	3306.90.00	Outras preparações para higiene bucal ou dentária
	9603.21.00	Escovas de dentes, incluídas as escovas para dentaduras
Preparações e lâminas de barbear	3307.10.00	Preparações para barbear (antes, durante e após)
	8212.10.20	Aparelhos de barbear, não elétricos
	8212.20.10	Lâminas de barbear de segurança, de metais comuns incluindo os esboços em tiras
Desodorantes	3307.20.10	Desodorantes corporais e antiperspirantes líquidos
	3307.20.90	Outros desodorantes corporais e antiperspirantes
Outros	3307.30.00	Sais perfumados e outras preparações para banhos
	3307.41.00	Agarbate e outras preparações odoríferas que atuem por combustão
	3307.49.00	Outras preparações para perfumar ou desodorizar ambientes
	3307.90.00	Outros produtos de perfumaria
Sabonetes	3401.11.10	Sabões medicinais (**)
	3401.11.90	Outros sabonetes
	3401.19.00	Outros sabões
	3401.20.10	Sabão perfumado sob outras formas, de toucador
	3401.20.90	Sabão perfumado sob outras formas, outros
	3401.30.00	Sabonetes na forma de líquidos ou de cremes
Descartáveis	3402.20.00	Preparações acondicionadas para venda a retalho
	9619.00.00	Absorventes (pensos) e tampões higiênicos, fraldas para bebê e artigos higiênicos semelhantes, de qualquer matéria
	5601.21.90	Outros artigos de pastas ("ouates") (***)
Escovas, pentes e pincéis	4014.10.00	Preservativos
	9603.29.00	Outras escovas de toucador
	9603.30.00	Pincéis para aplicação de produtos cosméticos
Cutelaria	9615.11.00	Pentes, travessas p/ cabelo e artigos semelhantes: de borracha endurecida ou de plásticos
	8203.20.90	Alicates (mesmo cortantes), tenazes, pinças e ferramentas semelhantes (outros)
	8213.00.00	Tesouras e suas lâminas
	8214.20.00	Utensílios e sortidos de utensílios de manicuros ou de pedicuros (incluídas as limas para unhas)
Tissues	4818.10.00	Papel Higiênico
	4818.20.00	Lenços (incluídos os de maquiagem) e toalhas de mão
	4818.30.00	Toalhas e guardanapos, de mesa

ANEXO II

PLANO DE AÇÃO

ITEM	AÇÕES	OBJETIVO	COMO FAZER	QUEM FAZ	INDICADOR DE RESULTADO
1.0	Laboratório de Desenvolvimento de produtos	Elaborar e desenvolver produtos do segmento de HPPC.	Projeto financiado	SECTET, FAPESPA	Laboratório implantado
2.0	Laboratórios de análise certificada acreditada	Analisar e certificar os produtos de HPPC dentro dos parâmetros determinados pelas normas, regulamentações vigentes.	Projeto Financiado	SECTET, FAPESPA	Laboratório implantado (PCT Guamá)
3.0	Fábrica coletiva	Fabricar, envasar, e rotular produtos das empresas do APL com certificação de produção e processos.	Projeto Financiado	PCT Guamá, Empresas, SECTET	Fábrica Implantada
4.0	Rota do perfume	Identificar ambientes e espaços para visita onde as pessoas tenham contato direto com a produção, história e com a comercialização dos produtos de HPPC na Região Guajará.	Parcerias Público Privada	SETUR, SECON (PMB), SEBRAE, SINGUIF ARMA	Rota em Operação
5.0	Divulgação dos produtos	Utilizar e expandir os meios de divulgação dos produtos comercializados pelas empresas do APL	Projeto Financiado	SEDEME, SEBRAE	Contato de clientes
6.0	Espaços coletivos de comercialização	Implantar espaço coletivo para comercialização dos produtos das empresas do APL	Parceria Público Privada, Projeto Financiado	SINGUIF ARMA, SEBRAE, EMPRESAS	Espaço Implantado
7.0	Museu do Perfume	Difundir a história do perfume na região	Parceria Público Privada	SETUR, SECTET, PMB, SINGUFAR MA	Museu Implantado
8.0	Criar protocolos para licenciamentos	Desenvolver procedimentos técnicos visando a certificação dos produtos	Projeto Financiado	SINGUFAR MA, SECTET, UFPA	Protocolo aprovados
9.0	Rede SIM para HPPC	Divulgar os procedimentos da Rede SIM	Palestras para setor	SEDEME, SEBRAE	Palestras Realizadas
10.0	Formação de especialista em cosmetologia	Criar cursos específicos para o setor	Parceria Público Privada	SECTET, SENAI, SINGUFAR MA	Curso Implantado
11.0	Capacitação de boas práticas, legislação e produção	Qualificar mão de obra em boas práticas de fabricação	Parceria Público Privada	SECTET, SENAI, SINGUFAR MA	Curso Realizado

12.0	Reduzir custos de Embalagens, frascos, potes, vasilhames	Identificar insumos estratégicos para o setor visando compras coletivas	Parceria Público Privada	SEDEME, SECTET, SENAI, SEBRAE	Levantamento Realizado
13.0	Inclusão no programa Brasil Mais Produtivo	Recomendação ao MDIC / SENAI da inclusão do setor ao programa	Parceria Público Privada	SEDEME, SENAI, SEBRAE	Consultorias Realizadas
14.0	Atração e desenvolvimento da cadeia de fornecedores	Aumentar a oferta de produtos e serviços para o setor	Investimento Privado com apoio do setor público	CODEC, SEDEME	Empresas implantadas
15.0	Criação de linhas de créditos facilitados e adequados às empresas	Apresentar aos bancos as demandas e específicas para o setor	Contratos de financiamentos	Banpará, BASA, BB, CEF, SEDEME	Financiamento Liberados
16.0	Inclusão das empresas no PNCE	Qualificar as empresas para exportação	Parceria Público Privada	SEBRAE, SEDEME, PEIEX, CIN	Empresas Incluídas
17.0	Qualificação dos produtores de insumos (Comunidades, Associações e Cooperativas)	Realizar treinamentos em Boas Práticas de produção.	Parceria Público Privada	SEDEME, OCB, SEBRAE, SENAI	Treinamento Realizado