

Indústria

+ PARCEIRA



Como construir
parcerias de alto
impacto com a
indústria fluminense

Ficha Catalográfica

Firjan

F523i Indústria + parceria: como construir parcerias de alto impacto com a indústria fluminense / Firjan. – Rio de Janeiro: [s.n], 2026.
19 p. : il., color.

1. Empresas – Parcerias. 2. Rio de Janeiro. I. Firjan SENAI.
II. Firjan SESI. III. Firjan IEL. IV. Firjan CIRJ. V. Título.

CDD 658.1



Expediente

Firjan – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro

Presidente

Luiz César Caetano

1º Vice-Presidente Firjan

Carlos Erane de Aguiar

2º Vice-Presidente Firjan

Henrique Antônio Nora Oliveira Lima Junior

1º Vice-Presidente CIRJ

Isadora Landau Remy

2º Vice-Presidente CIRJ

Antonio Carlos Vilela

Diretor Executivo SESI SENAI

Alexandre dos Reis

Diretor de Competitividade Industrial, Inovação Empresarial e Comunicação Corporativa

Alexandre dos Reis (Interino)

Diretora de Gestão de Pessoas, Diversidade e Produtividade

Cintia da Silva Gaspar Miranda (Interina)

Diretora de Compliance e Jurídico

Gisela Pimenta Gadelha

Diretora de Finanças e Serviços Corporativos

Luciana Costa M. de Sá

Diretor de Educação e Cultura

Vinícius Cardoso

CONTEÚDO TÉCNICO

GERÊNCIA-GERAL DE NEGÓCIOS

Gerente Geral de Negócios

Carlos Magno Lucas do Nascimento

Gerente de Mercado

Rossana Atallah de Araujo

Coordenadora de Captação de Recursos e Parcerias

Tami Vivas

Equipe Técnica

Débora Fernando

Tami Vivas

PROJETO GRÁFICO

GERÊNCIA-GERAL DE REPUTAÇÃO E COMUNICAÇÃO

Gerente Geral de Reputação e Comunicação

Luiz Phillipe Steenhagen Blower

Gerente de Comunicação Estratégica e Consultoria

Amanda Zarife

Gerente de Marca e Comunicação

Fernanda Marino

Coordenador de Marca e Soluções de Comunicação

Túlio Andrade (interino)

Equipe Técnica

Clara Mongerote

Sharlyne Dias

MAI. 2026

www.firjan.com.br

Av. Graça Aranha, 1
Centro, Rio de Janeiro

Sumário

CONTEXTO ESTRATÉGICO	4
1. Por que parcerias importam mais que nunca?	4
CONCEITO	5
2. ESG na Indústria — o novo padrão	5
PARCERIA & ESG	6
3. Parceria como estratégia ESG.....	6
O PROGRAMA	7
4. Indústria Mais Parceira	7
MODALIDADES	8
5. Quatro Formas de fazer parte.....	8
POSICIONAMENTO	9
6. A Firjan como ecossistema	9
VALOR DA PARCERIA	10
7. Por que participar	10
CASES DE DESTAQUE	11
8. Parcerias que geram resultado real.....	11
TIPOLOGIA	12
9. O novo perfil do parceiro estratégico	12
AGENDA ESTRATÉGICA	13
10. Momentos de ativação 2026–2027	13
FERRAMENTAS PRÁTICAS	14
Ferramenta 1 de 4.....	14
Ferramenta 2 de 4.....	15
Ferramenta 3 de 4.....	17
Ferramenta 4 de 4.....	18
REFERÊNCIA	19
G. Glossário Prático	19

CONTEXTO ESTRATÉGICO

1. Por que parcerias importam mais que nunca?

O momento atual é singular para quem quer construir parcerias estratégicas com a indústria fluminense. Três forças convergem simultaneamente e criaram uma janela de oportunidade inédita.

1.1 A era da empresa isolada acabou

Nenhuma organização tem capacidade de inovar sozinha. O conhecimento útil hoje está distribuído — em fornecedores, universidades, instituições e parceiros. Quem colabora, chega mais longe e mais rápido.

1.2 ESG deixou de ser tendência — é condição

78,4% das empresas brasileiras já incluíram ESG em suas estratégias de negócio. Investidores, clientes e reguladores exigem evidências concretas de impacto ambiental, social e de governança — não intenções declaradas.

Dado: 57% das empresas globais estão redesenhando seus modelos de negócio para ser mais sustentáveis.

1.3 O Brasil no centro da agenda global

Após a realização da COP30 no Brasil em 2025, as parcerias que geram qualificação profissional, difusão tecnológica e impacto social estão diretamente alinhadas à Agenda 2030 da ONU e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Esse alinhamento tem valor de comunicação e de reputação para qualquer empresa parceira.

4



CONCEITO

2. ESG na Indústria — o novo padrão

ESG (Environmental, Social & Governance) é o conjunto de critérios que orientam a avaliação do desempenho organizacional sob as perspectivas ambiental, social e de governança corporativa, complementando a análise financeira e refletindo o compromisso institucional com práticas sustentáveis, éticas e responsáveis. Para a indústria fluminense, é simultaneamente um requisito de mercado, uma vantagem competitiva e uma oportunidade concreta de parceria.

E Ambiental

Avalia o impacto das operações no meio ambiente: redução de emissões de CO₂, eficiência energética, economia circular, gestão de resíduos e uso responsável de recursos naturais.

S Social

Avalia as relações da empresa com pessoas e comunidades: qualificação profissional, saúde e segurança do trabalho, diversidade e inclusão, impacto nas comunidades do entorno.

G Governança

Avalia a estrutura de gestão e ética da organização: acordos formalizados, transparência contratual, compliance, integridade e prestação de contas.

Nos próximos anos, crescerá o uso de critérios ESG para escolha de parceiros, além da exigência de relatórios compartilhados e planos conjuntos de sustentabilidade.

Fênix Educação · Tendências ESG, 2025

Para a indústria, o ESG não é mais uma iniciativa de relações públicas — é um critério de seleção de parceiros, fornecedores e investimentos. Empresas que ainda não têm ações ESG concretas estão em desvantagem crescente.

PARCERIA & ESG

3. Parceria como estratégia ESG

Ser parceiro do Sistema FIRJAN (Firjan, SESI-RJ, SENAI-RJ, IEL-RJ e CIRJ) não se trata apenas de uma ação institucional, mas de uma estratégia ESG mensurável. É uma ação ESG mensurável, documentada em instrumento jurídico formal, com custo evitado calculado e impacto social auditável. A tabela abaixo mostra como cada modalidade de parceria se conecta diretamente aos três pilares.

Modalidade	E Ambiental	S Social	G Governança
Doação	Economia circular: equipamentos em uso ativo evitam descarte e novas extrações de recursos.	Formação direta de trabalhadores com equipamentos reais de última geração.	Instrumento de doação formalizado, com valoração patrimonial e prestação de contas.
Comodato	Uso eficiente de ativos: máquinas com alta taxa de utilização, sem ociosidade.	Acesso da comunidade a tecnologias que não estariam disponíveis de outra forma.	Contrato com prazo, responsabilidades e cláusulas de renovação definidas.
Cessão de Software	Reduz pegada operacional: menos hardware, processos digitais e eficientes.	Capacitação digital em escala — dezenas de unidades e milhares de alunos.	Acordo de licenciamento formal com definição de uso, usuários e periodicidade.
Cessão de Serviços	Qualificação das equipes sem uso de recursos próprios; acesso a conhecimentos que a Firjan não produziria internamente.	Impacto direto na formação das equipes, na qualidade dos serviços prestados e no bem-estar dos trabalhadores.	Acordo formalizado de prestação de serviços ou cooperação técnica, com escopo, carga horária e público-alvo definidos.

**As modalidades apresentadas não esgotam as possibilidades de parceria. Novos formatos podem ser estruturados conforme a necessidade institucional, objetivos estratégicos, perfil do parceiro e demandas específicas de cada projeto ou iniciativa.*



O PROGRAMA

4. Indústria Mais Parceira

O Programa Indústria Mais Parceira redefine a forma como o Sistema FIRJAN se relaciona com o ecossistema industrial fluminense, substituindo iniciativas pontuais para uma abordagem estruturada, escalável e orientada a resultados mensuráveis.

Os 4 pilares do Programa

- 01. ESTRUTURAÇÃO:** modelo, governança e ferramentas padronizadas — MPI, minutas, BI e website — para gerenciar parcerias com profissionalismo e escala.
- 02. GERAÇÃO DE OPORTUNIDADES:** identificação e qualificação de leads com integração às áreas de produto, GGS e times operacionais, criando um funil de oportunidades contínuo.
- 03. GESTÃO E ENTREGA:** operação eficiente, acompanhamento periódico e valoração sistemática de cada parceria, traduzindo esforço em resultado mensurável.
- 04. ESCALA E INTEGRAÇÃO:** expansão para todo o estado com sistemas integrados e regionais engajadas, tornando o programa um movimento institucional unificado.

7



MODALIDADES

5. Quatro Formas de fazer parte

O Programa opera com quatro modalidades de parceria principais, cada uma pensada para diferentes estágios e possibilidades de engajamento da indústria com a Firjan.

Doação

Transferência de recursos financeiros ou bens sem contrapartida direta, com foco em impacto social e institucional. É a modalidade de maior visibilidade e mais direta em termos de impacto.

Comodato

Cessão temporária de bens móveis ou imóveis para uso da Firjan, sem transferência de propriedade. O bem retorna ao proprietário ao final do prazo acordado.

Cessão de Software

Licenciamento ou cessão gratuita de plataformas tecnológicas para apoio às operações e programas. Modalidade escalável, com impacto em dezenas de unidades simultaneamente.

Cessão de Serviços

Oferta de treinamentos, capacitações, bolsas de estudo ou outros serviços especializados por parte da empresa parceira — direcionados às equipes do Sistema FIRJAN ou às indústrias parceiras. A parceria pode partir tanto de uma empresa da iniciativa privada quanto de instituições de pesquisa, ensino ou organizações do terceiro setor. É uma modalidade de alto valor estratégico: transfere conhecimento especializado, fortalece competências internas da Firjan e gera impacto direto no pilar Social (S) do ESG.



**As modalidades apresentadas não esgotam as possibilidades de parceria. Novos formatos podem ser estruturados conforme a necessidade institucional, objetivos estratégicos, perfil do parceiro e demandas específicas de cada projeto ou iniciativa.*

POSICIONAMENTO

6. A Firjan como ecossistema

A parceria com o Sistema FIRJAN não é uma doação para uma entidade receptora. É acesso a uma rede estratégica que conecta empresas, governo, academia e trabalhadores em torno do desenvolvimento industrial do Estado do Rio de Janeiro.

Ser parceiro significa entrar no maior ecossistema industrial fluminense, com acesso a:

30+	empresas parceiras ativas (potencial rede qualificada de relacionamento B2B)
75+	parcerias consolidadas no portfólio
29	unidades SENAI distribuídas em todo o Estado Firjan SENAI — Educação Profissional, Tecnologia e Inovação <ul style="list-style-type: none">• 19 unidades Firjan SENAI• 7 Centros de Referência Firjan SENAI• 6 Institutos de Tecnologia e Inovação• 77 unidades móveis• 19 FabLabs• Digitech Firjan SESI — Saúde, Segurança, Educação Básica e Responsabilidade Social <ul style="list-style-type: none">• 17 Escolas Firjan SESI• 1 Centro de Inovação SESI Saúde Ocupacional• 1 Centro de Referência em Saúde na Cinelândia• 17 unidades operacionais de Medicina• 17 unidades operacionais de Promoção da Saúde• 34 territórios atendidos pela Firjan SESI Cidadania• 7 Indústrias do Conhecimento• 3 Centros de Treinamentos Normativos• 6 teatros Estrutura Institucional <ul style="list-style-type: none">• Casa Firjan• Escritório em Brasília• 9 representações regionais
15+	setores industriais representados
	Eventos de alto impacto: Dia da Indústria, Rio Construção Summit, NutriSaúde Summit, Saúde Talks
	Líderes e decisores da indústria fluminense em um único ambiente

VALOR DA PARCERIA

7. Por que participar

Para a Firjan — Valor institucional

Benefício	Descrição
Custo Evitado	Acesso a bens e tecnologias sem desembolso direto, otimizando o orçamento institucional.
Aproximação Sistêmica	Relacionamento estruturado e contínuo com o ecossistema industrial fluminense.
Acesso a Tecnologias	Incorporação de soluções inovadoras que modernizam operações e programas da Firjan.
Fortalecimento de Imagem	Posicionamento como referência estratégica para a indústria do Rio de Janeiro.

Para a Indústria — Valor comercial e social

Benefício	Descrição
Visibilidade de Marca	Exposição qualificada junto a líderes e decisores da indústria fluminense.
Reconhecimento	Validação institucional de soluções e produtos perante o mercado industrial.
Crédito ESG	Ação ESG documentada, auditável e comunicável para investidores e clientes.
Geração de Negócios	Acesso a oportunidades de contratos e parcerias no ecossistema Firjan.

CASES DE DESTAQUE

8. Parcerias que geram resultado real

Os casos abaixo foram selecionados da Planilha de Parcerias Firjan (Abril 2026) por combinar diversidade setorial, valores expressivos e narrativa clara de impacto.

GE Celma — Aeronáutico

Maior parceria individual do portfólio. Doação de auxílio financeiro e inventário para formação de profissionais em manutenção de motores aeronáuticos. Impacto direto na relevância setorial da Firjan no Estado do Rio de Janeiro.

Saint-Gobain Norton — Construção, Automotivo, Solda

Parceria de cooperação técnica multissetorial, ativa e em operação, cobrindo diversas unidades SENAI. Desenvolve cursos e qualificação de mão de obra especializada, ampliando a capilaridade institucional da Firjan.

Altus Sistemas — Automação Industrial

Cessão dos softwares MasterTool e BluePlant Student para qualificação em automação industrial, atendendo unidades em Benfica e Macaé. Modelo escalável e replicável de parceria tecnológica com impacto ESG mensurável.

MWM – Tupy do Brasil — Mecânica, Automotiva

Parceria via SENAI/DN para treinamento em motores MWM em cursos de Mecânica Diesel. Em operação até 2029, com abrangência em múltiplas unidades da rede e formalização por meio de instrumento nacional de adesão.

Fonte: Planilha de Parcerias Firjan · Abril 2026

TIPOLOGIA

9. O novo perfil do parceiro estratégico

Parcerias não são todas iguais. A matriz abaixo organiza os quatro perfis de parceiro segundo dois eixos: o tipo de contribuição (tangível ou intangível) e o horizonte de impacto (imediato ou de longo prazo). Use esta classificação para identificar onde sua empresa se encaixa e qual modalidade faz mais sentido.

Perfil	Característica e exemplos
Parceiro Âncora (Tangível x Imediato)	Doação de equipamentos, materiais e insumos. Alta visibilidade imediata e impacto operacional direto na formação técnica. Exemplos: GE Celma, Schneider, Quartzolit, Nissan.
Parceiro Estrutural (Tangível x Longo Prazo)	Comodato de máquinas e equipamentos de ponta. Presença contínua, ativo tecnológico de alto valor disponível por anos. Exemplos: Toyota, AGS Holding, FANUC, MWM.
Parceiro Educador (Intangível x Imediato)	Palestras técnicas, cursos e workshops. Conhecimento especializado que enriquece currículos e fortalece a marca. Inclui também treinamentos, capacitações e bolsas de estudo oferecidos pela empresa ou instituição parceira — diretamente para equipes da Firjan ou para as indústrias da rede. Exemplos: USA Hops, Science of Beer, Jotun, VLB, GSK (imunização), Fiocruz (bolsa de mestrado).
Parceiro Tecnológico (Intangível x Longo Prazo)	Cessão de software, plataformas e licenças. Infraestrutura digital escalável que moderniza toda a rede. Exemplos: Altus, Oracle, Google Cloud, Softport.

12



AGENDA ESTRATÉGICA

10. Momentos de ativação 2026–2027

Ser parceiro da Firjan não é um evento pontual é presença estratégica ao longo do calendário anual. Cada momento abaixo representa uma janela de visibilidade para a marca parceira junto à liderança industrial do Rio de Janeiro.

Período e tipo	Descrição
Mai 2026 LANÇAMENTO	Dia da Indústria: lançamento oficial do Programa. Maior evento do calendário anual da Firjan — presença de toda a liderança industrial fluminense.
Jun–Ago 2026 EXPANSÃO	Roadshow Estadual: ativação nas regionais Firjan em todo o estado. Geração de funil de oportunidades e engajamento com o interior.
Set 2026 SETORIAL	Rio Construção Summit: maior evento de construção civil do Rio de Janeiro. Visibilidade prioritária para parceiros dos setores de construção, engenharia e materiais.
Nov 2026 SETORIAL	NutriSaúde Summit: evento Firjan focado em saúde e qualidade de vida do trabalhador. Espaço estratégico para parceiros da área de saúde.
Jan–Fev 2027 GESTÃO	Renovações e novos acordos: janela estratégica para renovação de parcerias ativas e formalização de novas parcerias para o ciclo 2027.
Mai 2027 RENOVAÇÃO	Dia da Indústria 2027: nova edição — marco de prestação de contas do Programa e captação de novas parcerias.



FERRAMENTAS PRÁTICAS

As quatro ferramentas a seguir são para uso direto — em reuniões internas, conversas com potenciais parceiros ou para estruturar uma proposta antes de contato formal com a Divisão de Captação de Recursos e Parcerias da FIRJAN.

Ferramenta 1 de 4

F1. Diagnóstico de maturidade

Responda às perguntas abaixo para identificar em qual estágio sua empresa se encontra. Avance para o próximo nível somente quando responder "sim" a todas as perguntas do nível atual.

Nível 1 – Iniciando	
<input type="checkbox"/>	Temos produtos ou serviços relevantes para o setor industrial?
<input type="checkbox"/>	Há alinhamento com a missão educacional ou social da Firjan?
<input type="checkbox"/>	Existe interesse interno em construir relações institucionais de longo prazo?


Nível 2 – Desenvolvendo	
<input type="checkbox"/>	Já temos experiência em parcerias com entidades ou governo?
<input type="checkbox"/>	Conseguimos mapear o valor que podemos ofertar (produto, software, bem)?
<input type="checkbox"/>	Temos um decisor interno para liderar a parceria?


Nível 3 – Pronto!	
<input type="checkbox"/>	Temos proposta clara, modalidade definida e valor estimado?
<input type="checkbox"/>	Temos capacidade jurídica e operacional para formalizar o acordo?
<input type="checkbox"/>	Estamos prontos para ser parceiro estratégico da Firjan agora?


Ferramenta 2 de 4

F2. Canvas da Parceria Estratégica

Use este canvas para estruturar sua proposta antes de apresentar à Firjan. Preencha cada bloco com as informações da sua empresa.

 Quem somos
Empresa, setor, atuação no RJ e diferencial competitivo.

 O que ofertamos
Modalidade, objeto exato e valor estimado (monetário ou custo evitado).

 Para quem?
Unidade ou área Firjan beneficiada: SENAI, SESI, eventos, toda a rede.



Qual o impacto?

O que muda? Custo evitado, novas capacidades, alunos beneficiados.



Prazo e vigência

Duração, possibilidade de renovação e cronograma de entrega.



Próximo passo

Ação imediata e ponto focal na sua empresa para avançar.

Ferramenta 3 de 4

F3. Roadmap da Parceria

As cinco etapas abaixo descrevem o caminho da intenção à parceria ativa. Use o campo de notas ao lado de cada etapa para registrar onde sua empresa está e quais são os próximos movimentos.

Etapa e prazo	Descrição e espaço para anotações
1. Mapeamento 1-2 semanas	Identifique o que pode ofertar e qual modalidade faz mais sentido: doação, comodato ou cessão de software. Notas: _____ _____ _____
2. 1º Contato 1 semana	Entre em contato com a Divisão de Captação de Recursos e Parcerias da Firjan. Apresente sua empresa e a proposta inicial. Notas: _____ _____ _____
3. Alinhamento 2-4 semanas	Defina objetivos, contrapartidas e formato do acordo em reuniões técnicas e comerciais. Notas: _____ _____ _____
4. Formalização 2-6 semanas	Elaboração e assinatura do instrumento jurídico pelas partes (ACT, Convênio, Comodato). Notas: _____ _____ _____
5. Parceria Ativa Contínuo	Implementação, acompanhamento periódico, valoração de resultados e comunicação institucional. Notas: _____ _____ _____

Ferramenta 4 de 4

F4. Checklist — Parceria pronta para assinar

Use este checklist antes de encaminhar sua proposta formal à Firjan. Marque cada item concluído.

Proposta & Escopo	
<input type="checkbox"/>	Modalidade definida (doação, comodato ou cessão de software).
<input type="checkbox"/>	Objeto da parceria descrito com clareza e objetividade.
<input type="checkbox"/>	Prazo de vigência e possibilidade de renovação acordados.
<input type="checkbox"/>	Valor estimado (monetário ou custo evitado) calculado.

Alinhamento Institucional	
<input type="checkbox"/>	Identificada a unidade ou área da Firjan beneficiada.
<input type="checkbox"/>	Contato confirmado com gestor técnico na Firjan.
<input type="checkbox"/>	Proposta apresentada e aprovada internamente.
<input type="checkbox"/>	Ponto focal da empresa para gerir a parceria definido.

Jurídico & Operacional	
<input type="checkbox"/>	Instrumento jurídico adequado escolhido (ACT, Convênio, Comodato...).
<input type="checkbox"/>	Documentação da empresa reunida (CNPJ, representante legal).
<input type="checkbox"/>	Cronograma de entrega/disponibilização dos bens definido.
<input type="checkbox"/>	Estratégia de comunicação do acordo acordada entre as partes.

REFERÊNCIA

G. Glossário Prático

Referência rápida para navegar no universo de parcerias estratégicas com a Firjan.

Termo	Definição
ACT — Acordo de Cooperação Técnica	Instrumento jurídico amplamente utilizado nas parcerias Firjan, destinado a formalizar a mútua cooperação entre as partes, sem finalidade lucrativa, para fins de qualificação profissional, desenvolvimento de cursos, projetos conjuntos e intercâmbio de recursos técnicos, materiais ou humanos.
Comodato	Instrumento jurídico que formaliza a cessão de uso, temporária e gratuita, de bens móveis e imóveis, com obrigação de devolução do bem ao proprietário ao término do período pactuado, nos termos da legislação civil vigente.
Cessão de Serviços	Instrumento por meio do qual empresa ou instituição parceira disponibiliza, de forma gratuita ou não onerosa, treinamentos, capacitações, bolsas de estudo ou outros serviços especializados, destinados às equipes da Firjan ou às indústrias de sua rede, podendo originar-se da iniciativa privada, de universidades, institutos de pesquisa ou organizações do terceiro setor.
Custo Evitado	Indicador econômico-financeiro que representa o valor que a Firjan deixa de desembolsar em razão do acesso a bens, serviços ou tecnologias obtidas por meio de parceria, sem a realização de pagamento direto, sendo utilizado para fins de mensuração de eficiência e prestação de contas.
ESG	Environmental, Social & Governance (ESG), conjunto de critérios que orientam a avaliação do desempenho organizacional sob a perspectiva ambiental, social e de governança corporativa, complementando a análise financeira e refletindo o compromisso institucional com práticas sustentáveis, éticas e responsáveis.
Protocolo de Intenções	Documento de alinhamento prévio, sem obrigações financeiras, que sinaliza o interesse mútuo antes da formalização de um acordo mais robusto.
Valoração de Parceria	Procedimento técnico de quantificação dos benefícios jurídicos, econômicos e institucionais decorrentes da parceria, incluindo, entre outros indicadores, custo evitado, número de alunos capacitados e eventual geração de receitas, com vistas à prestação de contas, avaliação de resultados e renovação estratégica.

A formalização das parcerias está condicionada à análise de viabilidade jurídica, técnica e operacional, bem como à observância da legislação aplicável e das normativas internas do Sistema FIRJAN.

Vamos construir isto juntos?

Se sua empresa busca gerar impacto ESG concreto, mensurável e alinhado ao desenvolvimento industrial do Estado do Rio de Janeiro, o Programa Indústria Mais Parceira está pronto para recebê-la. Entre em contato com a DICAP e dê o primeiro passo.



Indústria Mais Parceira | Firjan
parcerias@firjan.com.br

DIA DA INDÚSTRIA

25 DE MAIO DE 2026

Firjan SESI SENAI

