



UMA ANÁLISE DAS PRÁTICAS DE ASSEGURAMENTO DA QUALIDADE PARA PRODUTOS E PROCESSOS ANTES DO INÍCIO DA PRODUÇÃO EM SÉRIE DE EMPRESAS DO RAMO AUTOMOTIVO

Edson da Silva (UFF)

eds.silv@gmail.com

Helder Gomes Costa (UFF)

hgc@vm.uff.br

A competição agressiva, exigência por respostas eficazes e imediatas, altos níveis de qualidade solicitados aos fabricantes de produtos têm levado as organizações a desenvolverem novas formas de relacionamento entre clientes e seus fornecedores. Assim constata-se a relevância da utilização de sistemáticas que contribuam de maneira mais adequada e estruturada com a gestão da qualidade, mais especificamente com o asseguramento da qualidade no desenvolvimento do produto e processo antes do início da produção em série. No entanto, a literatura ainda está carente de estudos, pesquisas sobre as sistemáticas adotadas por clientes com seus fornecedores. O objetivo deste trabalho é analisar as práticas de asseguramento da qualidade para produtos e processos antes do início da produção em série de empresas do ramo automotivo. O método utilizado foi a elaboração de um questionário enviado a setenta empresas de vários segmentos da indústria automotiva. Parte dos resultados obtidos demonstram que as empresas pesquisadas estão envidando grandes esforços para atender os requisitos dos produtos, normas da qualidade e alcançar certificações da qualidade que lhes permitem oferecer produtos com qualidade competitiva.

Palavras-chaves: Produto e Processo; Asseguramento da Qualidade; Ramo Automotivo.

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

1. Introdução

Para Baily (2000), o atual cenário em que as organizações estão inseridas demanda cada vez mais que fornecedores dediquem mais atenção aos métodos de avaliação, técnicas de monitoramento e aprimoramento da qualidade de seus produtos. Ainda segundo o autor, a qualidade de um produto deve ser demonstrada antes de um fornecedor buscar negócios com o cliente. O atendimento integral das especificações requeridas pelo cliente é condição básica para fornecimento.

Merli (1998) destaca a qualidade como o primeiro obstáculo operacional para o melhoramento da relação cliente-fornecedor além de representar um importante e decisivo aspecto estratégico no contexto de parceria.

Segundo Ishikawa *apud* Campos (1992), o desenvolvimento de novos produtos deve ser a preocupação mais importante de uma empresa. Se a empresa não toma este cuidado, será candidata a falência num mercado de forte concorrência.

Assim observa-se que o relacionamento com fornecedores continua sendo um elemento crucial para o sucesso das organizações devido a sua importância e necessidade de contínuo desenvolvimento. Observa-se, também que as empresas vêm dando maior enfoque ao tema ao longo dos anos, criando e adaptando suas estruturas organizacionais a fim de buscar as melhores formas de gerenciar, assessorar e se relacionar com toda cadeia de fornecedores, bem como desenvolver novas ferramentas da qualidade e técnicas para tornar os processos mais eficientes.

2. Situação Problema

Constata-se, portanto, a relevância da utilização de sistemáticas que contribuam de maneira mais adequada e estruturada com a gestão da qualidade, mais especificamente com o asseguramento da qualidade no desenvolvimento do produto e processo antes do início da produção em série, visto que um desenvolvimento ineficiente nesta importante etapa do processo pode trazer sérias conseqüências à qualidade do produto final, bem como seu desempenho na produção seriada.

No entanto, apesar de inúmeras pesquisas feitas no contexto “Qualidade - Cliente & Fornecedor”, uma dúvida persiste: como está estruturado o Asseguramento da Qualidade antes da produção em série nas empresas do ramo automotivo? Qual a percepção dos clientes e fornecedores quanto a essa importante etapa no desenvolvimento de novos produtos?

3. Objetivo

Objetivando contribuir ao preenchimento desta lacuna, o presente trabalho apresenta uma análise das práticas de asseguramento da qualidade antes da produção em série no ramo automotivo.

4. Método de pesquisa

O instrumento de pesquisa utilizado foi o envio de um questionário com base nos dois principais eixos do asseguramento da qualidade antes da produção em série, ou seja, Planejamento e Desenvolvimento do Produto e Processo.

A elaboração do questionário teve como ponto de partida uma dissertação de mestrado, utilizada como referência bibliográfica para proposição das hipóteses.

O questionário final ficou constituído de três tópicos, cada um contendo quatro questões de múltipla escolha. A escala adotada nesta parte do questionário para coleta dos dados dos respondentes é uma adaptação da original desenvolvida por Likert (1932).

A população alvo escolhida foi formada por empresas do ramo automotivo em seus mais diversos segmentos: fundição, forjaria, estamparia, usinagem, montagem, injeção de plástico, eletrônicos, etc.

Os questionários foram enviados durante o mês de Setembro de 2008, onde estipulou-se um período de aproximadamente dois meses para recebimento, contatos e outras atividades que pudessem melhorar o índice de retorno para a pesquisa.

5. Resultados

De um universo amostral de setenta empresas convidadas a participar da pesquisa, cujo envio foi por e-mail, a composição de dados apresentados contempla cinquenta duas empresas, índice de 74% de retorno. Deste total, somente uma empresa alegou que a alta administração não autorizou a participação na pesquisa por motivos particulares.

O gráfico 1, apresenta a composição da pesquisa composta por profissionais da área da qualidade, das mais variadas funções, tais como: Engenheiro de Desenvolvimento de Fornecedores, Engenheiro da Qualidade, Analista da Qualidade, Coordenador, Gerente e

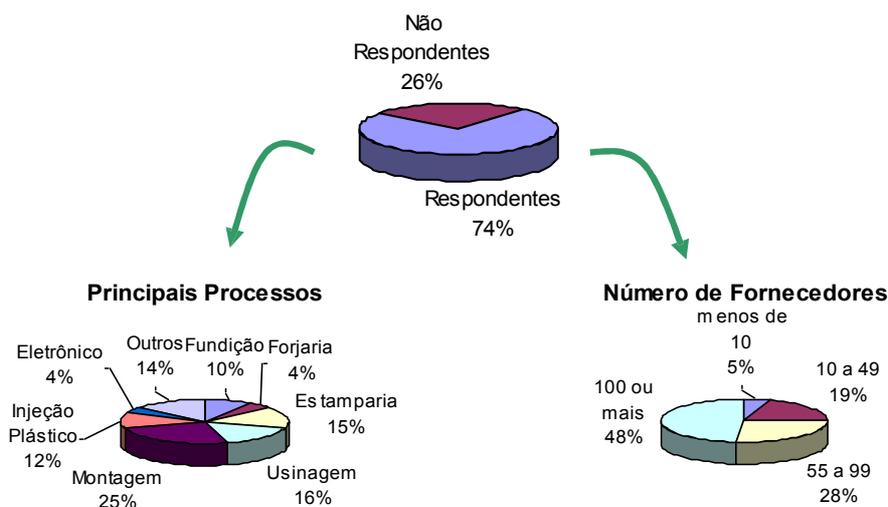
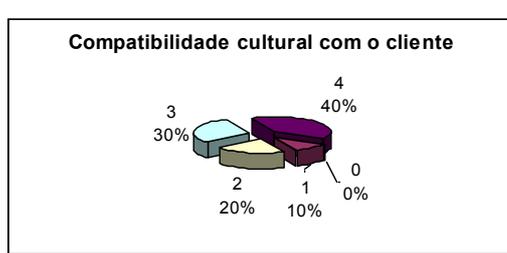
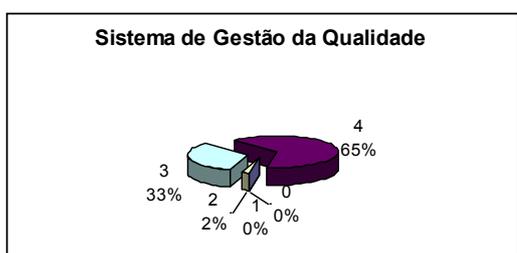
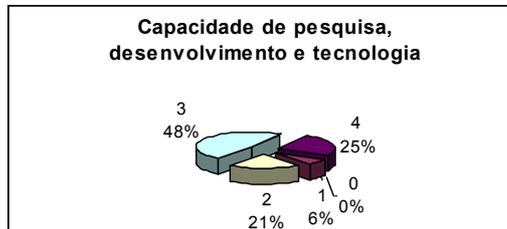
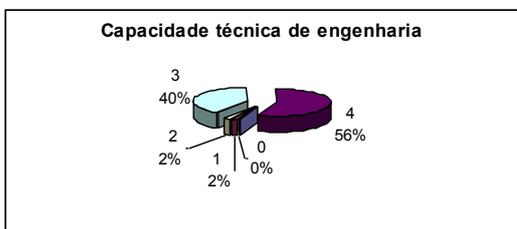


Gráfico 1 - Composição da Pesquisa

5.1 Quanto à seleção dos candidatos a fornecedores

O gráfico 1 ilustra as repostas das perguntas: Capacidade técnica de engenharia, Capacidade de pesquisa, desenvolvimento e tecnologia, Sistema de gestão da qualidade, Compatibilidade cultural com o cliente.



Extremamente Importante	Muito importante	Importante	Pouco Importante	Sem Importância
4	3	2	1	0

Gráfico 1 - Seleção dos candidatos a fornecedor

Quanto à pergunta sobre a “capacidade técnica de engenharia”, 56% dos respondentes consideram o item “extremamente importante” para seleção de candidatos a fornecedor.

Com relação à “capacidade de pesquisa, desenvolvimento e tecnologia” também se percebe um índice alto de relevância em uma seleção de candidatos, ou seja, 48% dos respondentes consideram “muito importante” este item.

Podem ser observados também altos índices, se somados, as opções “extremamente importante e muito importante” para as perguntas sobre “sistema de gestão da qualidade” e “compatibilidade cultural com o cliente”, que apresentaram, 98% e 70% respectivamente.

5.2 Quanto à análise de fornecedores potenciais

O gráfico 2 ilustra as repostas das perguntas: Planejar, agendar a avaliação da empresa candidata, Realização de uma visita surpresa na empresa candidata, Avaliação técnica, comercial e qualidade, Avaliar a segurança do trabalho e tratativa com o meio ambiente.

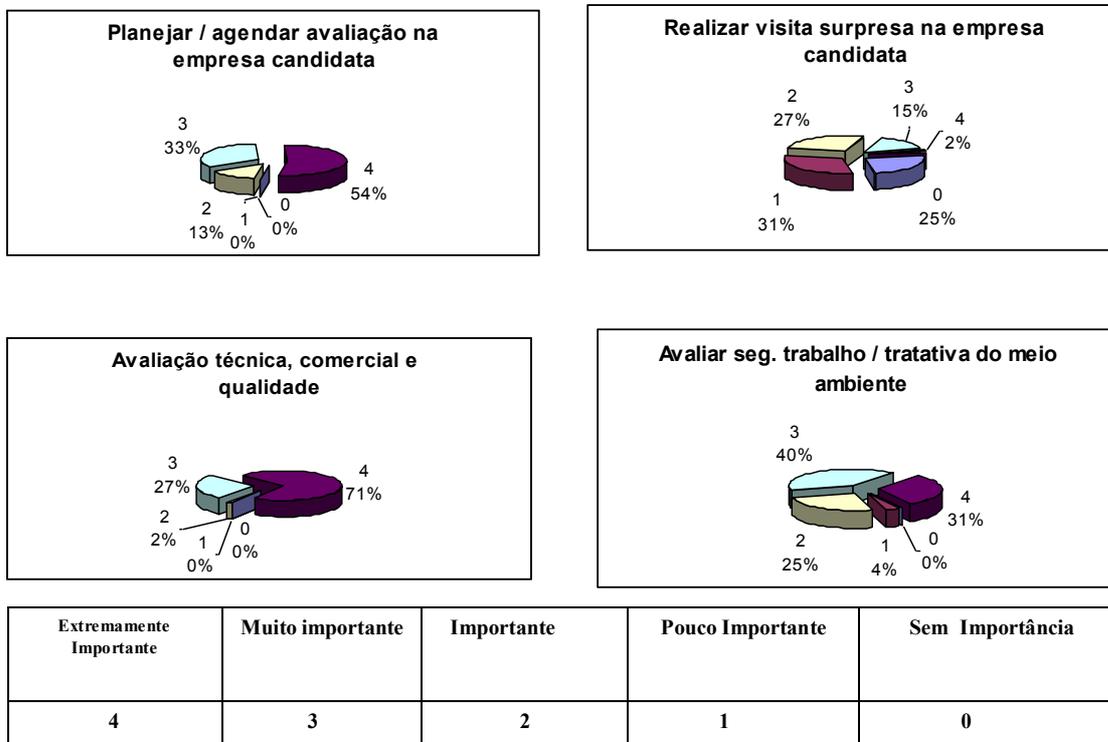


Gráfico 2 - Análise de fornecedores Potenciais

Somando-se as opções (3 e 4), 98% dos respondentes consideram que “planejar, agendar a avaliação da empresa candidata” é “extremamente importante, muito importante e importante”.

No entanto, para “realização de uma visita surpresa na empresa candidata”, 25% consideram sem importância este item para análise de fornecedores potenciais. Da mesma forma 31% consideram este item “pouco importante”.

No que concerne a “avaliação técnica, comercial e qualidade”, 71% consideram “extremamente importante”.

Igualmente 71% dos respondentes, se somados, consideram “avaliar a segurança do trabalho e tratativa com o meio ambiente” como sendo “extremamente importante e muito importante”.

5.3 Quanto à análise de viabilidade e definição dos fornecedores

O gráfico 3 ilustra as repostas das perguntas: Preço ter mais peso na definição do

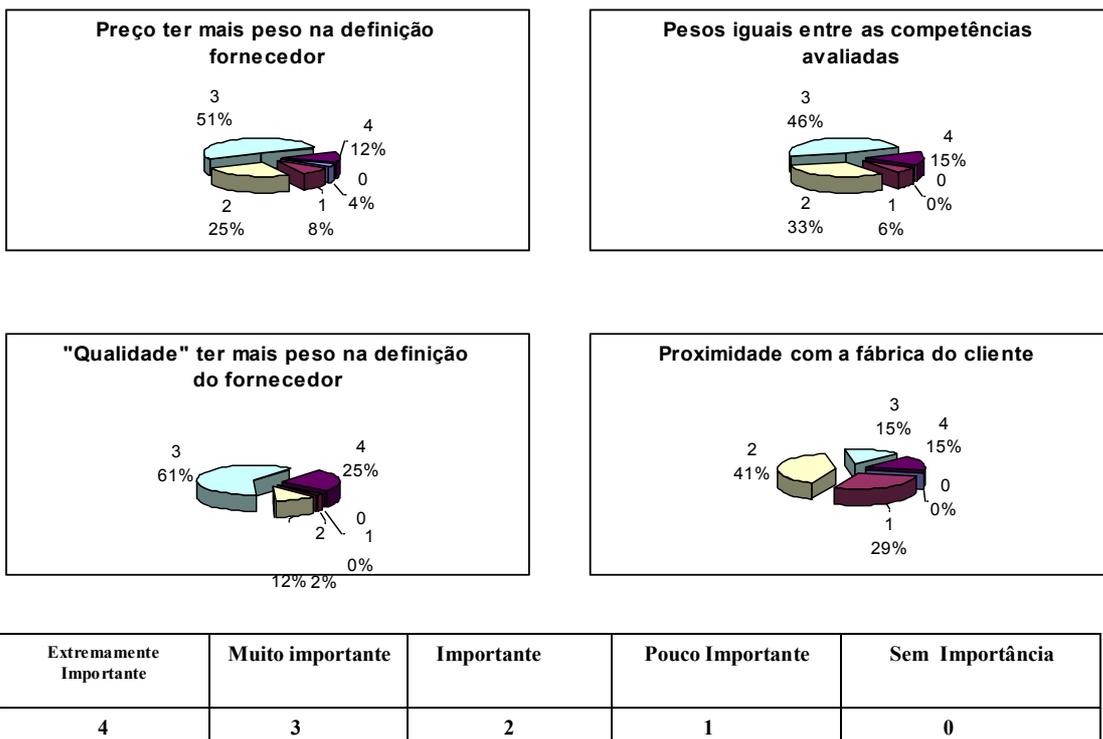


Gráfico 3 - Análise de viabilidade e Definição do fornecedor

Para a pergunta “preço ter mais peso na definição do fornecedor”, observa-se que 51% dos respondentes consideram o item “muito importante”, ao mesmo tempo 61% também consideram como “muito importante” o item “qualidade ter mais peso na definição do fornecedor”, enquanto que 46% consideram “muito importante” que “pesos iguais entre as competências avaliadas” em uma análise de viabilidade e definição do fornecedor.

No que concerne à “proximidade com a fábrica do cliente” 41% dos respondentes consideram “importante” esse item para definição do fornecedor.

Diante desse quadro não é difícil entender que as empresas pesquisadas consideram que tais itens têm peso significativo em suas tomadas de decisões.

5.4 Quanto ao sistema de gestão da qualidade

O gráfico 4 ilustra as repostas das perguntas: Empresa certificada pelo cliente (2ª parte), Empresa avaliada por órgão certificador credenciado, Sistema de gestão integrado e Sistema de qualidade funcional, mas não certificado.

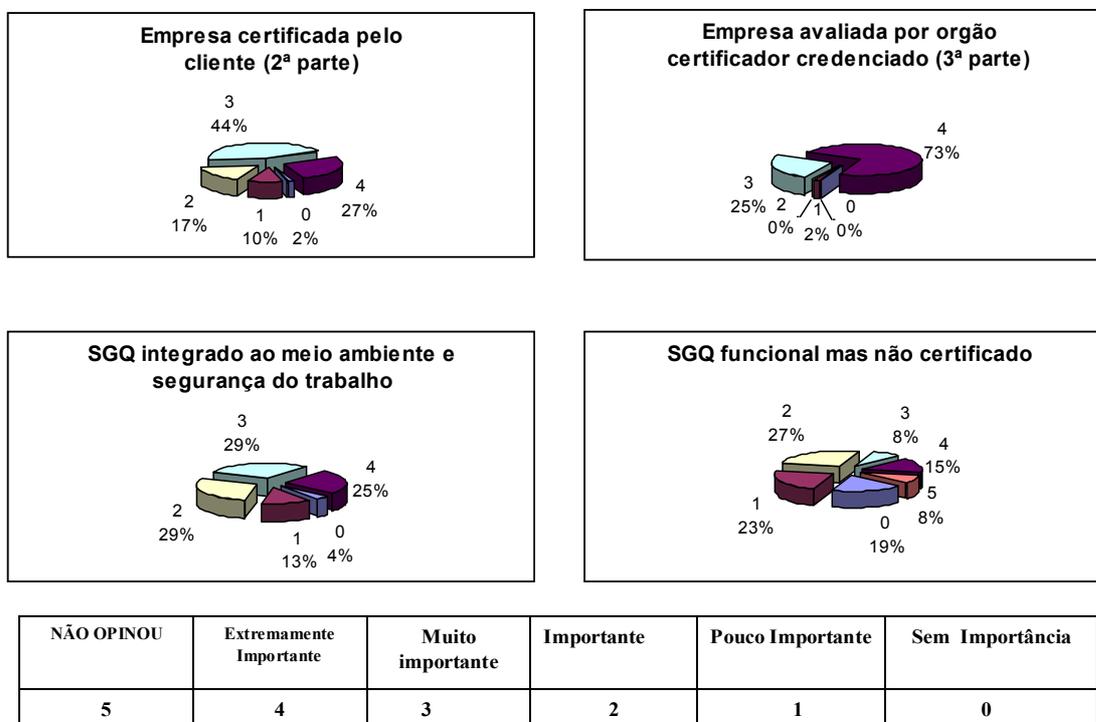


Gráfico 4 - Sistema de Gestão da Qualidade

Avaliando-se os gráficos acima, percebe-se a importância dada pelas empresas ao Sistema de Gestão da Qualidade.

Para a pergunta “empresa certificada pelo cliente (2ª parte)”, foi considerada por 44% dos respondentes como “muito importante” e para 73% dos respondentes uma “empresa avaliada por órgão certificador credenciado (3ª parte)” como “extremamente importante”.

Percebe-se também que o “sistema de gestão integrado” vem cada vez mais ganhando importância e destaque para as empresas fornecedoras. Para 25% das empresas pesquisadas, o tema é “extremamente importante”.

Vale a pena ressaltar também que 29% dos respondentes consideram esta pergunta “muito importante”.

Por fim, 27% dos respondentes consideram que um “sistema de qualidade funcional, mas não certificado” como “importante”. No mesmo gráfico, 19% consideram este item “sem importância”.

5.5 Quanto aos acordos de asseguração da qualidade (AAQ) e exigências do cliente

O gráfico 5 ilustra as repostas das perguntas: Acordos e exigências serem firmados na assinatura de contrato de fornecimento, Estender os acordos e exigências do cliente ao sub-fornecedor, AAQ firmado em separado do contrato de fornecimento e Exigir plano de

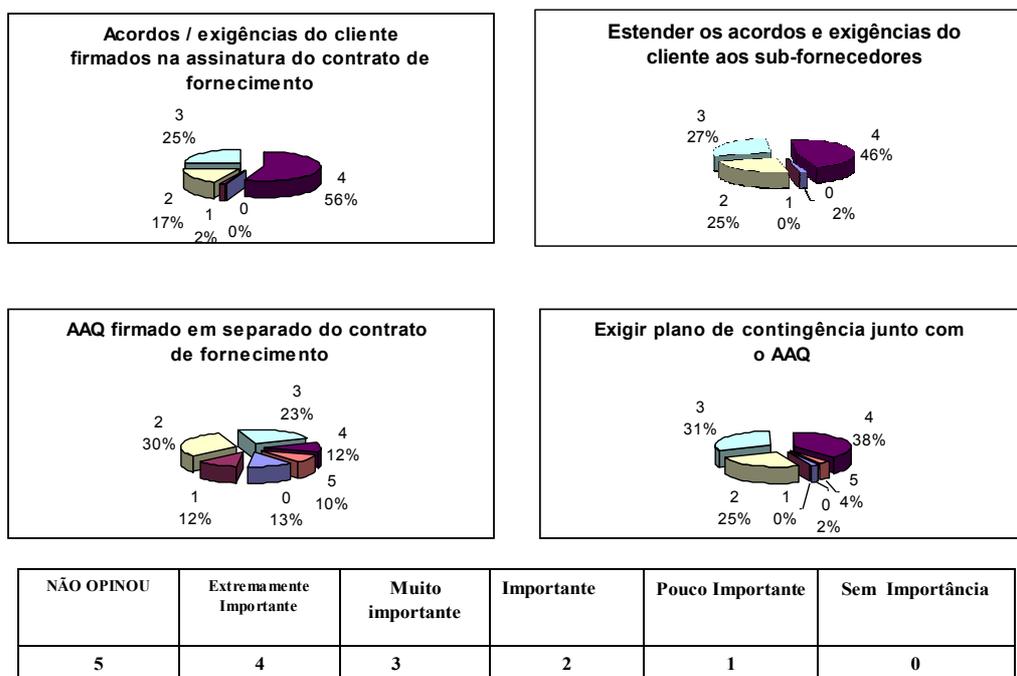


Gráfico 5 - Acordos de Asseguração da Qualidade

Recorrendo-se a literatura, conforme VDA2 (2004), os conteúdos do AAQ se referem em princípio à qualidade. As características do produto e exigências técnicas ao produto são documentadas em contrato de desenvolvimento, caderno de exigências, desenhos e outras especificações.

No caso de “acordos e exigências serem firmados na assinatura de contrato de fornecimento”, 56% dos respondentes entendem que a questão é “extremamente importante”.

De igual relevância, 46% dos respondentes entendem que “estender os acordos e exigências do cliente ao sub-fornecedor” também é “extremamente importante”.

Para 30% dos respondentes o “AAQ firmado em separado do contrato de fornecimento” é “importante”.

Com relação à “exigir plano de contingência junto com o AAQ”, 38% consideram “extremamente importante”.

Mais uma vez recorrendo à literatura, plano de contingência são medidas adotadas para conter ou evitar conseqüências anormais no processo.

5.6 Quanto aos sub-fornecedores

O gráfico 6 ilustra as repostas das perguntas: O cliente executar auditorias também nos sub-fornecedores, Sistema de Qualidade funcional, mas não certificado, Ter contato direto com o cliente principal e Exigências com relação ao meio ambiente.

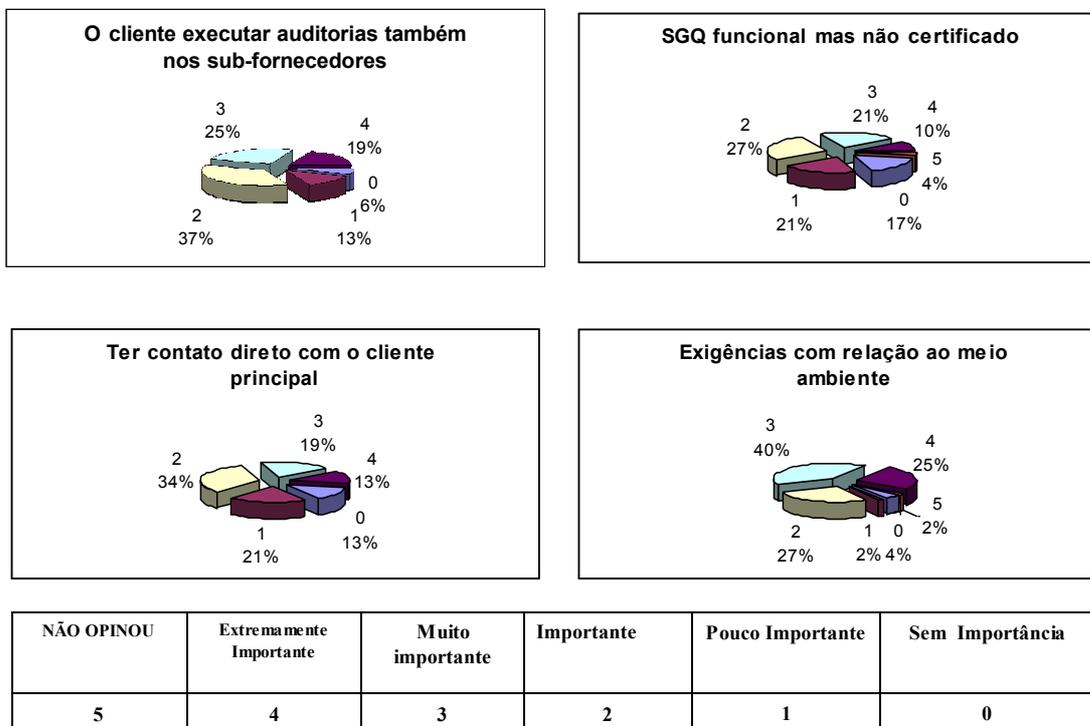


Gráfico 6 – Sub-fornecedores

Quanto à pergunta “o cliente executar auditorias também nos sub-fornecedores”, 25% dos respondentes consideram “muito importante”. Cabe ressaltar que 19% consideram este item “extremamente importante”.

Para a pergunta “Sistema de Qualidade funcional, mas não certificado”, 27% dos respondentes consideram “importante”. Pode ser observado também que 21% consideram “pouco importante”.

Em relação a “ter contato direto com o cliente principal”, para 34% dos respondentes consideram o item “importante”.

Para 40% dos respondentes a pergunta “exigências com relação ao meio ambiente”, é considerado “muito importante”.

5.7 Quanto ao desenvolvimento dos ferramentais e dispositivos de testes e inspeção

O gráfico 7 ilustra as repostas das perguntas: Definir responsabilidade e autoridade quanto ao projeto, construção e aprovação, Duplicar ferramentais, Definir equipe de trabalho

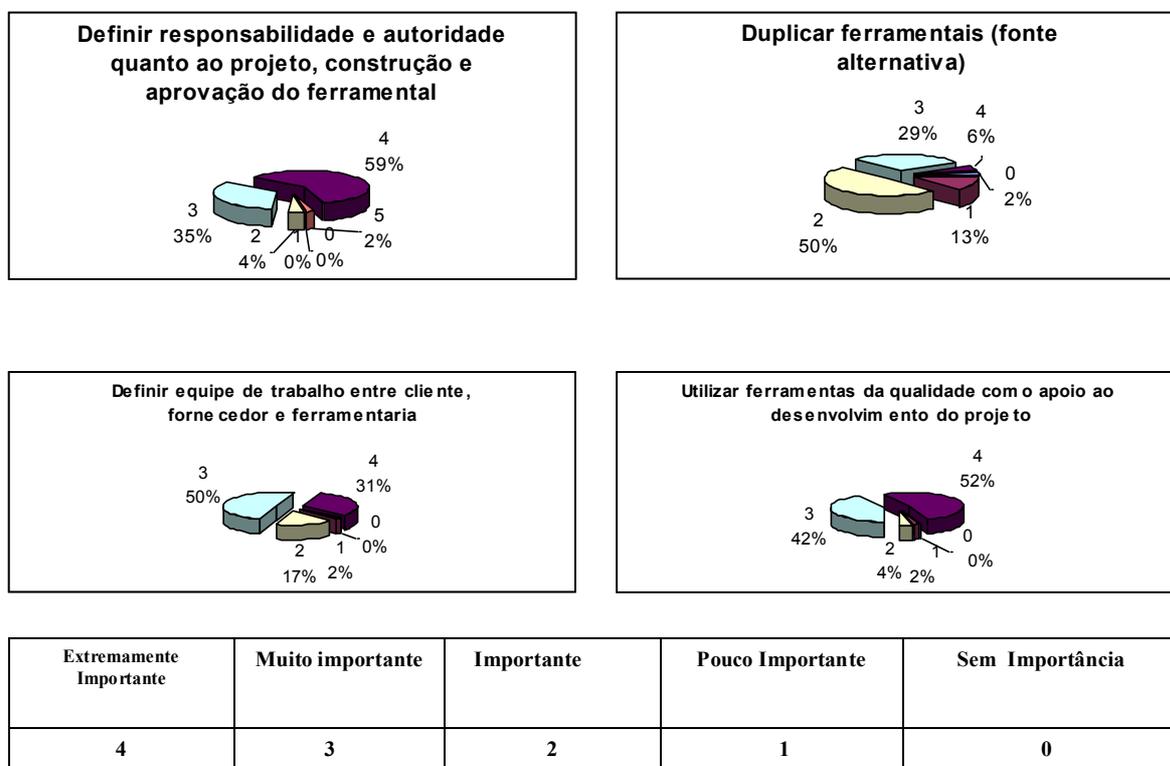


Gráfico 7 – Desenvolvimento

Para 59% dos respondentes “definir responsabilidade e autoridade quanto ao projeto, construção e aprovação” é “extremamente importante”. Percebe-se também um alto índice, 35% dos respondentes que consideram este item “muito importante”. Compilados os dados, só essas duas opções atingem um total de 94%.

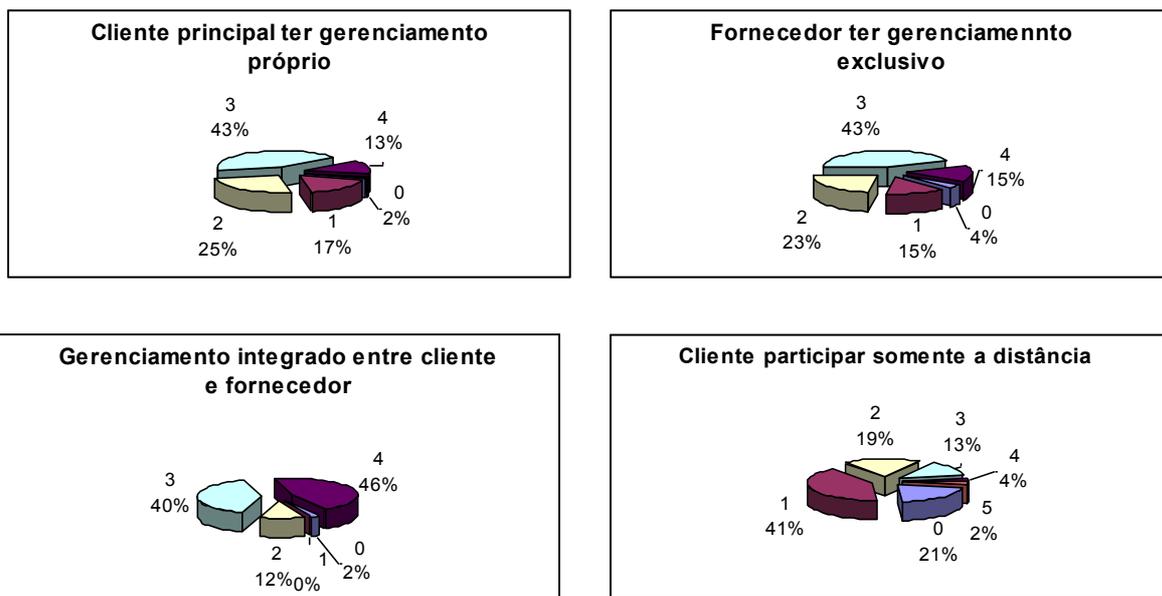
50% dos respondentes consideram que “duplicar ferramentais”, ou seja, criar fonte alternativa para um mesmo pacote de fornecimento de um determinado item crítico no projeto como “importante”.

De igual índice, 50% dos respondentes consideram “muito importante” “definir equipe de trabalho entre cliente, fornecedor e ferramentaria”.

Outro alto índice de concordância observa-se para 52% dos respondentes que consideram “extremamente importante” “utilizar ferramentas da qualidade como apoio”.

5.8 Quanto ao gerenciamento desde o projeto até a fabricação do ferramental

O gráfico 8 ilustra as repostas das perguntas: Cliente principal tenha gerenciamento próprio, Fornecedor ter gerenciamento exclusivo, Gerenciamento integrado entre cliente e e



Extremamente Importante	Muito importante	Importante	Pouco Importante	Sem Importância
4	3	2	1	0

Gráfico 8 - Gerenciamento desde o projeto até a fabricação do ferramental

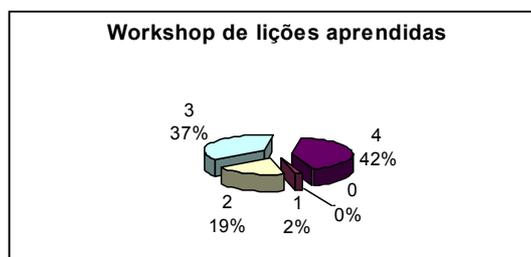
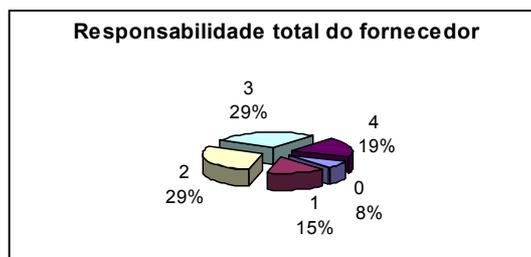
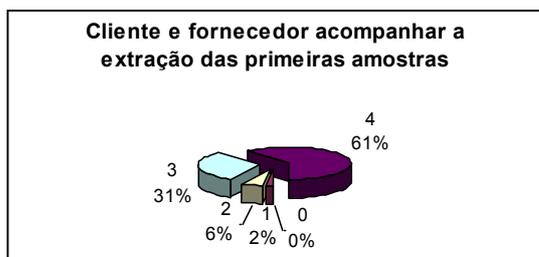
Dentre os respondentes, 43% consideram “muito importante” que o “cliente principal tenha gerenciamento próprio”. Há também resultados iguais para “fornecedor ter gerenciamento exclusivo”, ou seja, 43% também consideram este item “muito importante”. Cabe ressaltar que as duas atividades de igual importância podem coexistir sem conflitos.

Interessante observar que, para 46% e 40% dos respondentes o “gerenciamento integrado entre cliente e fornecedor” é “extremamente importante e muito importante”, ou seja, só essas duas opções perfazem 86%.

Quanto ao “cliente participar somente à distância” 41% dos respondentes consideram o tema “pouco importante”.

5.9 Quanto à liberação do ferramental

O gráfico 9 ilustra as repostas das perguntas: Cliente e fornecedor acompanhar a extração das primeiras amostras, Responsabilidade total do fornecedor, Liberação somente



Extremamente Importante	Muito importante	Importante	Pouco Importante	Sem Importância
4	3	2	1	0

Gráfico 9 – Liberação

Quanto ao “cliente e fornecedor acompanhar a extração das primeiras amostras”, percebe-se que o maior índice se concentra nas opções “extremamente importante” com 61% e “muito importante” com 31%, sendo que só essas duas opções perfazem um total de 92%.

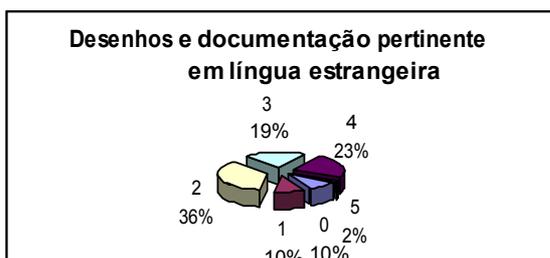
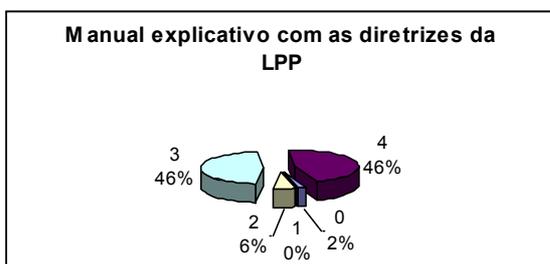
Para 29% dos respondentes “responsabilidade total do fornecedor” é “muito importante”. De igual índice, outros 29% também consideram “importante” esse item.

Dos respondentes, 27% e 44% considera “muito importante” e “extremamente importante” respectivamente a “liberação somente após análise das amostras em laboratórios próprios do cliente”.

Quanto ao “*workshop* de lições aprendidas”, 42% dos respondentes consideram “extremamente importante”.

5.10 Quanto ao relacionamento com os fornecedores

O gráfico 10 ilustra as repostas das perguntas: Manual explicativo com as diretrizes da Liberação do Produto e Processo (LPP), Documentação técnica disponível no site do cliente, Desenhos e documentação pertinentes em língua estrangeira e Gerenciamento de comunicação e informação.



NÃO OPINOU	Extremamente importante	Muito importante	Importante	Pouco importante	Sem importância
5	4	3	2	1	0

Gráfico 10 - Relacionamento com os fornecedores

Em relação ao “manual explicativo com as diretrizes da LPP”, 46% dos respondentes consideram “extremamente importante”. Com o mesmo índice, 46% consideram “muito importante”.

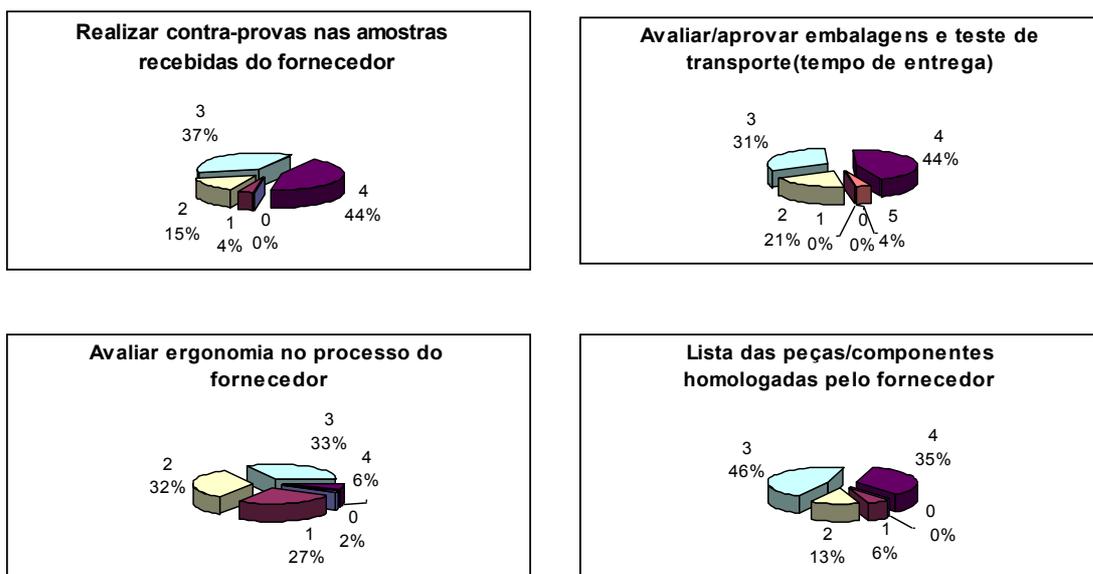
Para “documentação técnica disponível no site do cliente”, 33% consideram como “extremamente importante”.

Observa-se também que 36% dos respondentes consideram “importante” “desenhos e documentação pertinentes em língua estrangeira”. Assim pressupõe-se que as empresas pesquisadas não se importam com a documentação em língua estrangeira ao invés da documentação em língua nativa.

Por fim, 52% consideram “muito importante” o “gerenciamento de comunicação e informação”.

5.11 Quanto à avaliação técnica

O gráfico 11 ilustra as repostas das perguntas: Realizar contraprovas nas amostras recebidas do fornecedor, Avaliar/aprovar embalagens e teste de transporte, Avaliar a



NÃO OPINOU	Extremamente Importante	Muito importante	Importante	Pouco Importante	Sem Importância
5	4	3	2	1	0

Gráfico 11 - Avaliação Técnica

Para a pergunta “realizar contraprovas nas amostras recebidas do fornecedor”, verifica-se que os maiores índices são para as opções “extremamente importante” e “muito importante”, ou seja, 44% e 37% respectivamente. Cabe ressaltar que, mesmo os respondentes considerarem este item relevante, a metodologia PPAP, comumente utilizada por empresas fornecedoras, não recomenda que o cliente refaça testes nas contraprovas, ficando assim como opção para o cliente realizar novamente os testes a fim de assegurar maior confiabilidade na submissão de amostras.

Quanto a “avaliar/aprovar embalagens e teste de transporte” 44% consideram “extremamente importante”. Enquanto que “avaliar a ergonomia no processo do fornecedor” é “muito importante” para 33% dos respondentes.

Outros 46% consideram “lista das peças/componentes homologadas pelo fornecedor” como sendo “muito importante”.

5.12 Quanto à liberação para produção

O gráfico 12 ilustra as repostas das perguntas: Liberação definitiva somente após lote piloto, Definir o status das amostras somente após resultado da auditoria de processo,

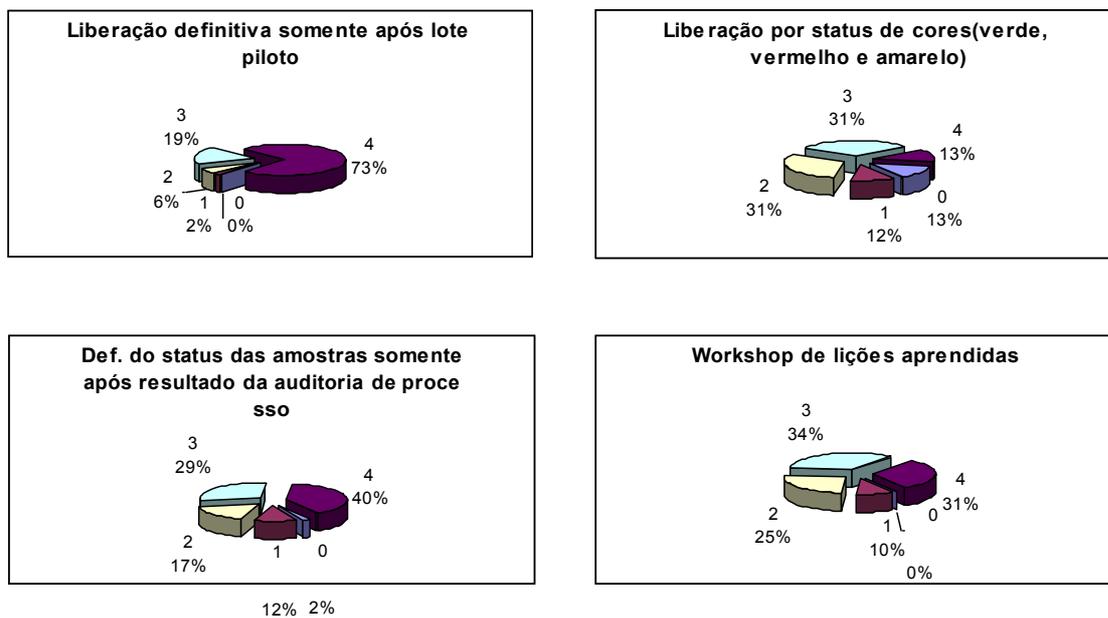


Gráfico 12 - Liberação para Produção

Para 73% dos respondentes a “liberação definitiva somente após lote piloto” é “extremamente importante”.

Já 40% dos respondentes, consideram “definir o *status* das amostras somente após resultado da auditoria de processo” como sendo “extremamente importante”.

Para 31% a “liberação por *status* de cores (verde, vermelho e amarelo)” é “importante”, também 31% dos respondentes consideram este item como “muito importante”.

Por fim, 34% consideram “realizar *workshop* de lições aprendidas” como sendo “muito importante”.

6. Conclusão

A metodologia proposta atingiu o objetivo principal da pesquisa apresentando uma análise das práticas de asseguramento da qualidade antes da produção em série no ramo automotivo. Também se mostrou adequada na medida em que o índice de retorno pode ser considerado representativo em termos estatísticos.

A pesquisa constituída de perguntas fechadas buscou captar a percepção das empresas pesquisadas quanto aos temas: Desenvolvimento de Fornecedores, Sistema de Gestão da Qualidade, Ferramentais e Dispositivos de Testes e Liberação do produto e Processo.

Dessa constatação, podem ser tiradas algumas conclusões, dentre as quais se destacam:

O “Sistema de Gestão da Qualidade” teve alto índice de importância na avaliação dos respondentes. Isso se explica, pois nos últimos anos o tema vem ganhando cada vez mais destaque nas empresas de classe mundial. Diante dos resultados dessa pesquisa, também pode-se concluir que independente da norma da qualidade a ser seguida, um sistema de qualidade certificado constitui uma importante ferramenta para corroborar a qualidade dos produtos e serviços ofertados pela empresa.

Quanto à análise de viabilidade e definição de fornecedores, verifica-se que o fator qualidade está produzindo uma conscientização cada vez maior por parte das empresas pesquisadas sobre a tomada de decisão de qual empresa deverá ser nomeada – fornecedor. Muitas vezes o fator comercial determina a empresa a ser nomeada, porém, algumas vezes esse não é o melhor direcionamento, como se observa na avaliação das empresas pesquisadas.

Com relação à “Análise de Fornecedores Potenciais”, um fato curioso foi a demonstração de resistência dos respondentes quanto à realização de visita surpresa na empresa candidata. Conclui-se que os respondentes não consideram esse item importante para uma análise de fornecedores potenciais. Vale ressaltar que, alguns clientes utilizam essa prática para avaliar o “dia-a-dia” das empresas fornecedoras sem um programa de visitas estabelecido.

Ainda seria importante destacar que os respondentes entendem que, acordos de asseguramento da qualidade e exigências do cliente devem ser firmados no ato da assinatura de contrato de fornecimento. Isso faz sentido, pois nesse momento o cliente tem mais poder de negociação. Mas cabe ressaltar que, conforme a VDA 2 (2004), “ a formulação do acordo deve ser aceita pelo cliente e fornecedor, mesmo na inversão dos papéis.”

Por outro lado, em relação aos sub-fornecedores, ficou claro na pesquisa a necessidade de envolvimento maior do cliente. Assim pode-se afirmar que, investir em programas de qualidade nos sub-fornecedores pode não trazer resultados imediatos, mas fortalece a cadeia de fornecimento através de relações cooperativas e contratos de longo prazo.

Sem dúvida que, para obter sucesso na fabricação do ferramental, o gerenciamento do projeto até a fabricação deverá ser integrado entre cliente e fornecedor. Este fato ficou evidenciado através dos indicadores encontrados na pesquisa.

Um item que merece destaque é a “Liberação do Produto e Processo”, no qual os resultados apresentados evidenciam a necessidade de melhorias, principalmente quanto ao gerenciamento de comunicação e informação entre empresas.

Finalmente, outro ponto que merece ser discutido é lista de peças homologadas pelo fornecedor. Dado as características observadas, conclui-se que os respondentes demonstraram preocupação com os componentes e materiais utilizados por seus fornecedores na fabricação de seus produtos devido à legislação ambiental e normas afins, fato que também vem ganhando notoriedade nas empresas de classe mundial.

De forma geral, é possível concluir que as empresas pesquisadas estão envidando grandes esforços para acompanhar a tecnologia, atender os requisitos dos produtos, normas da qualidade e alcançar certificações da qualidade que lhes permitem oferecer produtos com qualidade competitiva e que viabilizem sua sobrevivência em um mercado cada vez mais agressivo.

Referências

BAILY, P., DAVID, F., DAVID, J., DAVID J. **Compras - princípios e administração**. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

CAMPOS, V. F. **TQC: Controle da Qualidade Total**. Belo Horizonte: Fundação Christiano Ottoni, 1992.

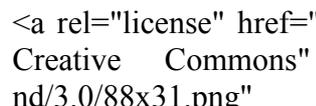
LIKERT, R.A. **Technique for measurement of attitudes**. Archives of Psychology, v.140, n.1, p.5-55. 1932.

MERLI, G. **Comakership - A Nova estratégia para os Suprimentos**. Tradução Gregório Bouer, Rio de Janeiro: Editora Qualitymark, 1998.

DA SILVA, Edson. **Uma análise das práticas de asseguramento da qualidade de produtos e processos antes do início da produção em série adotadas por empresas do ramo automotivo**. 2009. 207f. Dissertação (Mestrado em Sistemas de Gestão) – Latec, Universidade Federal Fluminense, Niterói. 2009.

VDA 2 – **Qualitätsmanagement in der Automobilindustrie**: Sicherung der Qualität Von Lieferungen ; auf basis DIN ISO 9001 und DIN ISO 9004-1. 4.auflage. 2004.

Licença

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/> <http://i.creativecommons.org/l/by-nc-nd/3.0/88x31.png>
 Uma análise das práticas de asseguramento da qualidade para produtos e processos antes do início da produção em série de empresas do ramo automotivo by [Edson da Silva](http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg6/anais/T10_0214_1191.pdf) is licensed under a [Creative Commons Atribuição-Use Não-Comercial-Não a obras derivadas 3.0 Unported License](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).
 Based on a work at [www.excelenciaemgestao.org](http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg6/anais/T10_0214_1191.pdf).
 Permissions beyond the scope of this license may be available at http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg6/anais/T10_0214_1191.pdf
 http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg6/anais/T10_0214_1191.pdf.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)