


PROJETO BÁSICO AMBIENTAL UHE SÃO MANOEL

P.32 – PROGRAMA DE APOIO À REINSERÇÃO E FOMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS.


EQUIPE TÉCNICA RESPONSÁVEL PELO DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES DO PROGRAMA			
INTEGRANTES	CONSELHO DE CLASSE	CTF IBAMA	ASSINATURA
Flavio Sousa do Nascimento		6456216	
José Antonio Lira		6445480	
Hugo Yutaka Suenaga			

Dezembro – 2015
Belém-PA.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		


ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	8
2. OBJETIVOS	8
2.1 GERAL.....	8
1.2 ESPECÍFICOS	8
2. METODOLOGIA	9
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES	10
4.1 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES <i>PREVISTO x EXECUTADO</i> PARA O PERÍODO.....	10
4.2 DIAGNOSTICO PRÉVIO.....	11
4.3 CURSOS DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS.....	18
4.4 DEFINIÇÃO DE PARCERIAS.....	20
4.4 RODADAS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS.....	20
4.5 FORUNS MUNICIPAIS DE EMPREENDEDORISMO.....	21
4.6 OFICINAS PARA A ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGOCIO.....	21
4.7 CAPACITAÇÃO PARA A DIVERSIFICAÇÃO PRODUTIVA.....	21
4.8 CAPACITAÇÃO DE LIDERANÇAS.....	22
4.9 CURSO PARA CAPACITAÇÃO DE PESCADORES PROFISSIONAIS.....	23
5. ANÁLISES DOS RESULTADOS.	23
5.1 QUANTO AOS CURSOS, PALESTRAS, OFICINAS, SEMINÁRIOS E CONSULTORIAS.....	23
5.2 EMPRESAS FORMALIZADAS.....	24
5.3 GERAÇÃO DE EMPREGOS.....	26
6. CRONOGRAMA DO PBA REAJUSTADO	28
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	28
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	29
9. ANEXOS	30

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXOS

1. Cronograma do PBA reajustado
2. Frequência, fotos e descrição: Curso juntos somos fortes
3. Frequência, fotos e descrição: Curso gestão para pequenos negócios
4. Frequência, fotos e descrição: Curso mulher empreendedora
5. Frequência, fotos e descrição: Curso atendimento ao cliente
6. Frequência, fotos e descrição: Curso aprender a empreender
7. Frequência, fotos e descrição: Curso desenvolvendo habilidades gerenciais
8. Frequência, fotos e descrição: Oficina – sei controlar meu dinheiro
9. Frequência, fotos e descrição: Oficina – sei planejar
10. Frequência, fotos e descrição: Oficina – sei comprar
11. Frequência, fotos e descrição: Palestra 01 – compre do pequeno negócio
12. Frequência, fotos e descrição: Palestra 02 – compre do pequeno negócio
13. Frequência, fotos e descrição: Palestra 01 – MEI: processo de formalização
14. Frequência, e descrição: Palestra 02 – MEI: processo de formalização
15. Frequência, fotos e descrição: Oficina – sei empreender
16. Descrição – Consultorias em gestão empresarial
17. Frequência – Palestra inovação do visual de loja
18. Frequência – Curso Compras Governamentais.
19. Comprovante de Inscrição – CTF'S

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

LISTA DE SIGLAS

MEI – Microempreendedor Individual.


ME – Microempresa.

EPP – Empresa de Pequeno Porte.

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego.

RAIS- Relação Anual de Informações Sociais.


CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

LISTA DE QUADROS


Quadro 01 – Identificação de Plano Ação – Julho a Dezembro – 2015.

Quadro 02 – Identificação de ações executadas no eixo “EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS”.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

LISTA DE FIGURAS

Foto 01: Reunião com o presidente da Associação Comercial de Jacareacanga – ACIJA, para a apresentação das ações a serem desenvolvidas junto a classe empresarial.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 01: Planejamento Gestão, financeira, Saúde e Meio Ambiente.

Gráfico 02: Critério para a Formação de Preço.

Gráfico 03: Administração Financeira - Faturamento

Gráfico 04: Estratégias de Marketing

Gráfico 05: Percepção sobre as vendas

Gráfico 06: Recursos Humanos

Gráfico 07: Inovação na empresa

Gráfico 08: Atendimentos realizados com as ações contempladas no eixo

EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS.


Gráfico 09: Capacitação para Lideranças.

Gráfico 10: Empreendimentos Formais de Janeiro a Junho de 2015.

Gráfico 11: Evolução de Empreendimentos Formais de Janeiro a outubro de 2015.

Gráfico 12: Empregos Formais - Dezembro de 2014.

Gráfico 13: Evolução do emprego de Janeiro a outubro de 2015.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

1. INTRODUÇÃO

O Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais (P.32) propõe uma série de ações a fim de fomentar o empreendedorismo e capacitar os empreendedores locais para as novas oportunidades de negócios que surgirão em decorrência da dinamização econômica do município de sua AII (Área de Influência Indireta). Neste cenário o SEBRAE-PA como uma das entidades capacitadoras, tem como objetivo direcionar as ações e a sistemática de trabalho para a obtenção de resultados por parte do empreendedor.

Assim, o SEBRAE-PA objetiva desenvolver ações que contribuam para a capacitação dos micro e pequenos empresários locais estimulando-os para o aproveitamento das oportunidades de negócios, assim como, ações que promovam a reinserção das atividades econômicas locais comprometidas.

Desta forma, as ações previstas no programa e executadas como mecanismos de compensação, devem ser direcionadas para difundir e ampliar a cultura empreendedora como base da promoção do desenvolvimento local sustentável.


Para facilitar a compreensão deste relatório, a organização do item 04 “RESULTADOS E DISCUSSÕES” será dividido em tópicos, observando a sequencia lógica descrita no cronograma de ações do programa.

2. OBJETIVOS

2.1 GERAL

Desenvolver ações com foco na disseminação e fortalecimento da cultura empreendedora, visando contribuir para a promoção do desenvolvimento sustentável, além de minimizar os impactos negativos decorrentes da implantação da UHE São Manoel.

2.1 ESPECÍFICOS

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		


- Desenvolver ações de fomento ao empreendedorismo, oportunizando aos empreendedores a busca e desenvolvimento de novos negócios.
- Realizar ações de capacitação para Microempreendedores (MEI), Micro Empresas (ME), Empresas de Pequeno Porte (EPP), com vistas a ampliar a competitividade e melhorias no ambiente de negócios.
- Desenvolver ações de apoio às micro e pequenas empresas para facilitar e dinamizar o acesso ao crédito e serviços financeiros.
- Promover a cultura da cooperação e estímulo ao crédito.
- Promover ações de capacitação, investimentos e assessoramento técnico para agricultores e produtores rurais e pescadores, com vistas a ampliar a Produção e busca de novos mercados.
- Fomentar, através de capacitação, proposição e assessoramento, ações que contribuam para a dinamização de atividades de lazer e turismo compatíveis com o desenvolvimento do município, incluindo o aproveitamento dos reservatórios formado pela implantação da UHE São Manoel.

3. METODOLOGIA

O processo metodológico utilizado para desenvolvimento das ações contratadas e posteriormente descritas dividem-se em duas etapas.

A etapa 01 consistiu-se em uma abordagem diagnostica da realidade empresarial local no centro urbano do município conforme contrato. Esta fase se justifica pela necessidade de se conhecer o perfil dos empresários locais, suas deficiências, e desta forma orientar o planejamento das ações de capacitação inerente a etapa 02.

Como forma de obter a adesão dos empresários locais ao programa de capacitação proposto, o SEBRAE-PA elaborou um “termo de aceite” e o propôs aos empresários locais par apreciação e, estando de acordo, a assinatura. tal documento tem como objetivo fazer com que a classe empresarial adquira maior comprometimento perante as ações desenvolvidas, e assim, maiores resultados.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

No total, 46 empresários concordaram com a proposta e aderiram ao programa assinando o termo de compromisso, os quais terão acompanhamento com ações direcionadas as respectivas necessidades de gestão, cujas demandas foram identificadas no diagnóstico inicial.

Paralelamente, outras ações também foram planejadas e estão sendo executadas de forma “aberta”, ou seja, para atender Potenciais empreendedores, Produtores rurais, Poder público, Associações, Cooperativas e outros meios de organização como mecanismo de incentivo ao empreendedorismo, conforme previsto no cronograma de ações estabelecido.

A etapa 2 consiste no desenvolvimento das ações, prevista no contrato, norteadas pelas necessidades empresariais identificadas no diagnóstico.

Os resultados destas ações previstas para o primeiro semestre de 2015 e já executadas no período, estão descritas a seguir. A frequência e os registros fotográficos dos eventos irão compor os anexos.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES *PREVISTO x EXECUTADO* PARA O PERÍODO.


De acordo com os objetivos propostos no plano de trabalho do contrato e considerando o cronograma geral, as ações previstas e executadas no período de JUL-DEZ 2015 estão demonstradas abaixo:

Quadro 01 – Identificação de Plano Ação – Julho a Dezembro – 2015.

PLANO DE AÇÃO - ER TAPAJÓS

HORIZONTE DO PLANO: JULHO A DEZEMBRO DE 2015

PROJETO DE ORIGEM	O que / AÇÕES	ATIVIDADES	Unidade	QUANTIDADE			EXECUÇÃO %	OBSERVAÇÕES / prazo para execução
				Previs to	Executa do	Pende nte		
CONTRATO - CH SÃO MANOEL	ESTIMULO AO DESENVOLVIMENTO ECONOMICO TERRITORIAL	Seminário sobre desenvolvimento econômico territorial	Seminário	1	0	1	0,00%	Previsto para jan/16
		Consultoria para melhoria do ambiente legal para as MPEs	Consultoria (h)	30	30	0	100,00%	Executado
		Capacitação sobre compras governamentais para poder público	Curso	1	1	0	100,00%	Executado no período de 30/11 a 03/12 (em Itaituba)

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

		Capacitação para agentes de desenvolvimento - AD.	Curso	1	0	1	0,00%	Realizado em Santarém (não houve participação de Jacareacanga) - Será realizado no primeiro semestre de 2016
		Capacitação para lideranças - Entidades.	Curso	1	1	0	100,00%	Executado
INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO E CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL		Realizar Cursos Diversos	Curso	4	6	0	150,00%	Executado
		Realizar Oficinas SEI	Oficina	2	3	0	150,00%	
		Realizar Palestras sobre empreendedorismo	Palestra	2	2	0	100,00%	
		Realizar consultorias em gestão empresarial	Consultoria (h)	120	202	0	168,33%	
AÇÕES DE ACESSO A CRÉDITO		Realizar um seminário de acesso a crédito em parceria com bancos BASA e BB	Seminário	1	0	1	0,00%	Devido a proximidade do final do exercício (ano) em comum acordo com os bancos (BB, BASA e SICREDI) optou-se pela realização da ação no princípio de 2016, a fim de garantir maiores resultados.
		Levantar documentos do empresário e encaminhar para elaboração de plano de negócios	Documentos	1	0	1	0,00%	
		Efetivar análise de viabilidade econômica de proposta de financiamento	Plano de negocio	2	0	2	0,00%	
ESTIMULO A FORMALIZAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS		Realizar palestra sobre formalização de MEI	Palestra	1	2	0	200,00%	Executado
		Realizar oficinas de empreendedorismo	Oficina	1	1	0	100,00%	
AÇÕES DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA		Realizar consultorias em inovação e tecnologia	Consultoria (h)	40	40	0	100,00%	Executado
AÇÕES DE MONITORAMENTO		Elaborar relatório de execução das ações e prestação de contas	Relatório	1	1	0	100,00%	Executado: De acordo normas do contrato


Fonte: SEBRAE-PA/ ER-Tapajos.

4.2 DIAGNOSTICO PRÉVIO.

Esta etapa, apesar de não ter sido contemplada no contrato, foi imprescindível sua realização como mecanismo de identificação de demandas e perfil dos empresários locais, de forma a oferecer informações solidas que pudessem nortear o plano de ações ao longo de sua execução, assim como, quantificar e qualificar melhor os resultados esperados a serem alcançados no final do programa.

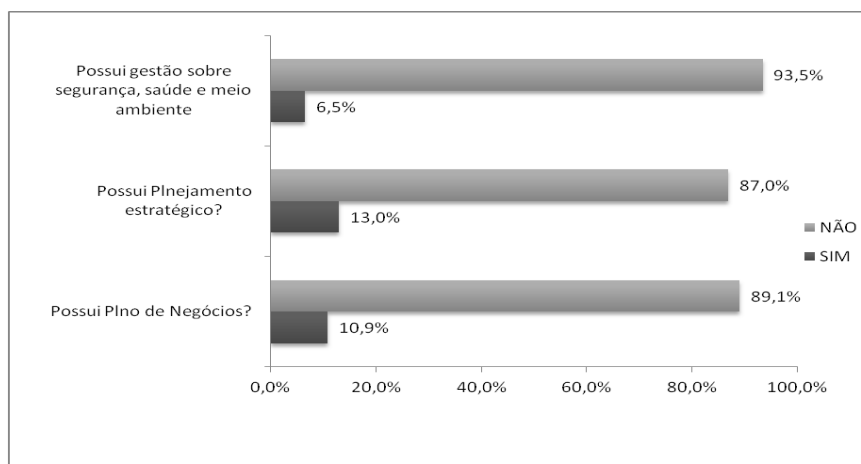
O diagnostico foi executado no período de 21 a 30 de setembro, e contemplou 46 empresas. Parte dos indicadores de resultados obtidos serão apresentados abaixo:

a) Planejamento Empresarial

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Neste item buscou-se avaliar o nível de conhecimento dos empresários em relação aos seus negócios. Entende-se que *O planejamento estratégico, mais do que a busca de um plano formal, é um rico processo de discussão de oportunidades e de análise da realidade da empresa. É uma importante ferramenta para construir, rever ou desenvolver a leitura da realidade de uma organização, gerando confiança, segurança e clareza ao papel que a empresa quer assumir no mercado.*


Gráfico 01: Planejamento Gestão, financeira, Saúde e Meio Ambiente.



Fonte: Pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

O gráfico 01, evidencia informações sobre a gestão empresarial das empresas do município de Jacareacanga. Conforme dados coletados, fica perceptível a existência mínima dos conhecimentos que são fundamentais para a gestão de um empreendimento. Os números indicam que 89,1% das empresas não possuem planos de negócio. Isto significa dizer que o seu surgimento e sua permanência no mercado não possuem um alicerce de fundamentações com objetivos, metas, análise de potencialidades, análise de oportunidade de mercado, dentre outros fatores que são de extrema relevância para a permanência e/ou crescimento do negócio no mercado.

Consequente, destaca-se também que 87,0% das empresas não possuem planejamento estratégico, ou seja, em nenhum momento de sua vida empresarial projetaram ou analisaram seu perfil vislumbrando caracterizar compassadamente os meios, passos e mecanismo para atingir seus objetivos.

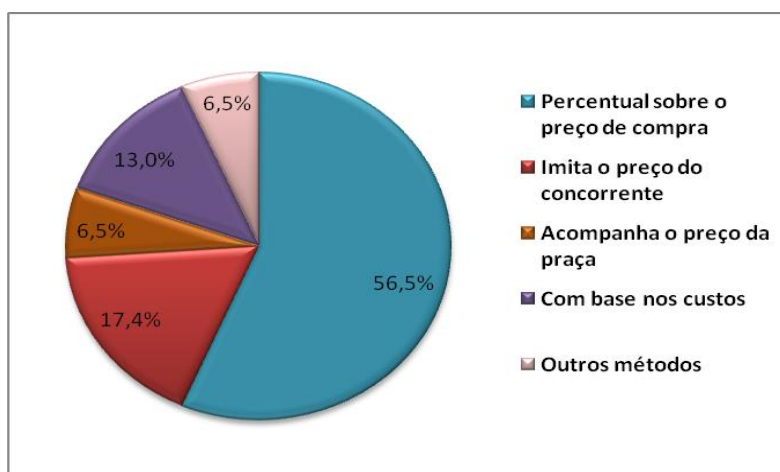
Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Outro fator relevante observado é a falta de gestão sobre segurança, saúde e meio ambiente. Estes fatores são fundamentais para o desenvolvimento interno, o manuseio, a qualidade e a segurança dos funcionários e clientes, e a prevenção de eventos fortuitos.

b) Gestão Financeira

As informações coletadas neste indicador visam identificar o nível de gestão das empresas e compreendem um conjunto de ações e procedimentos administrativos que visam maximizar os resultados econômicos e financeiros.

Gráfico 02: Critério para a Formação de Preço.



Fonte: Pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

Quanto à formação de preço foi identificado que as empresas locais não conhecem de fato o custo real de seus produtos e conseqüentemente não dispõe de um método de formação de preço que possibilite estabelecer uma política de venda satisfatória com seus clientes. Conforme os dados, 56,5% das empresas usam o critério de percentual sobre o preço de venda e 17,4% imitam seus concorrentes, outros 6,5% acompanham o preço de praça e somente 13,0% afirma conhecer seus custos.


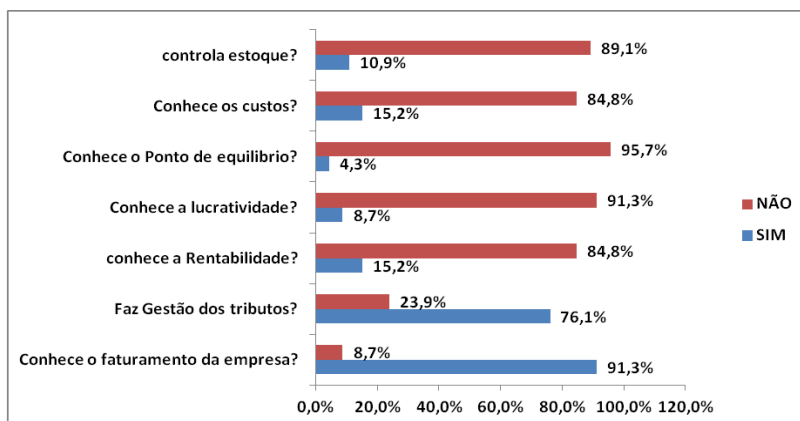
Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Gráfico 03: Administração Financeira - Faturamento



Fonte: Pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

A gestão financeira, o controle de estoque, custos, bem como o conhecimento do ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e a gestão dos tributos são fatores essenciais para que os empresários ou o gestor consiga tomar decisões com mais segurança e evitar percorrer um caminho que leve a perdas financeiras ou em caso extremo a falência de sua organização.

c) Marketing e comunicação

As ações de Marketing em uma empresa visam o estabelecimento de processos para criar, comunicar, entregar e trocar ofertas que tenham valor para os consumidores, clientes, parceiros e sociedade em geral que tem o principal objetivo a agregação de valor aos produtos e/ou marcas, para torná-los conhecidos no mercado com valores agregados à determinado público-alvo, neste caso, os consumidores.

Em Jacareacanga estes fatores parecem ser pouco percebidos como itens de importância aos empresários, afinal, conforme demonstrado no gráfico 04 abaixo, apenas 4,3% faz pesquisa de satisfação dos clientes com a sua empresa, assim como são desprezados mecanismos de comunicação direta com os clientes. Apenas o indicador “fachada” da empresa é considerado como importante para um numero maior de empresários atingindo aproximadamente 78% dos entrevistados.


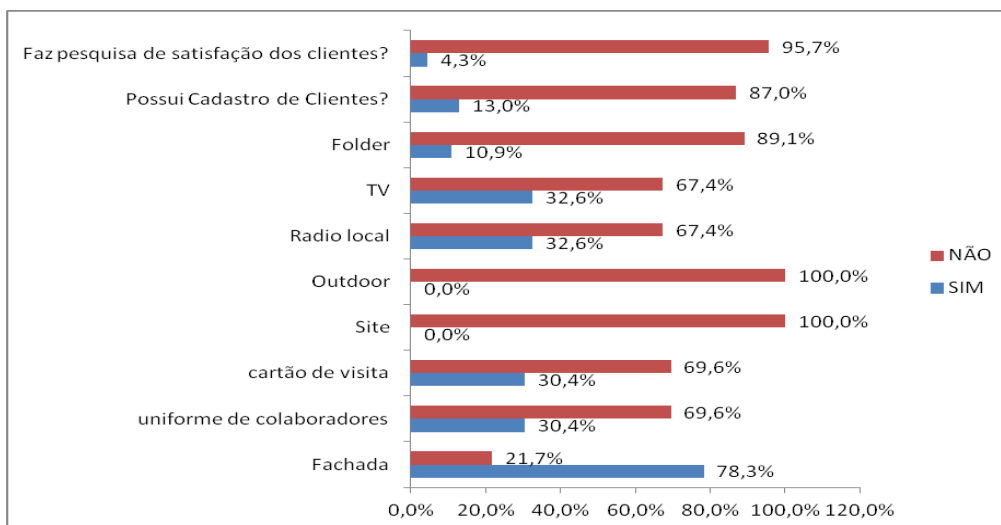
Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Gráfico 04: Estratégias de Marketing

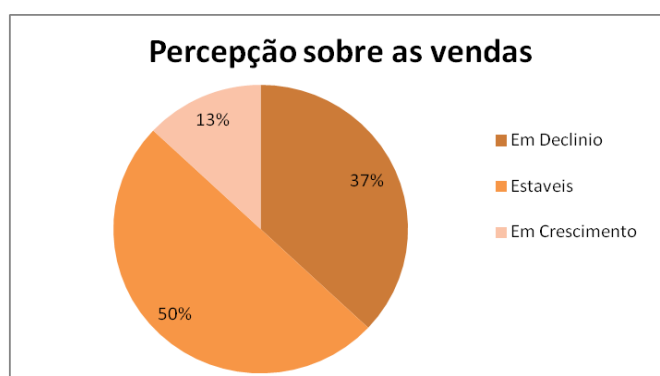


Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

Estas informações refletem uma grande oportunidade de desenvolvimento de ações para ampliar / melhorar a gestão das empresas locais.


Quando questionado sobre a percepção sobre o volume de vendas mensal, de acordo com o demonstrado no gráfico 05 abaixo, 50% dos empresários afirmam que estão estáveis. 37% afirmam que está em declínio, e 13% afirmam que as vendas estão aumentando nos últimos meses.

Gráfico 05: Percepção sobre as vendas



Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

Presume-se, portanto, que, dos 63% dos empresários que informam que as vendas estão estáveis ou em crescimento, certamente deve-se a fatores econômicos locais que garantem a

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

manutenção da renda da população, sem que haja a influencia de ações específicas de marketing como elemento atrativo par incremento de vendas.

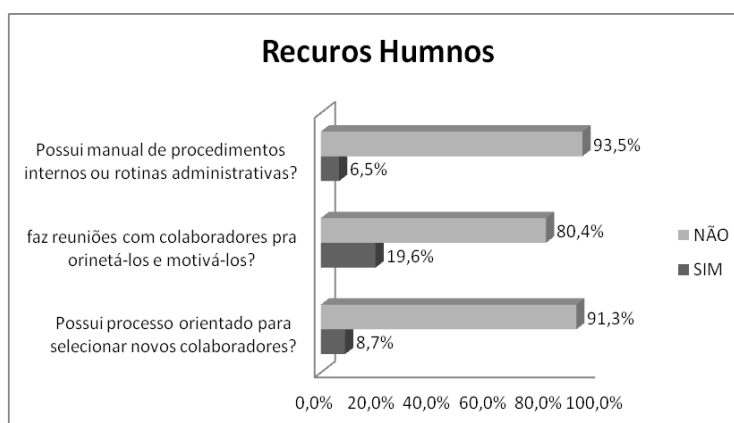
Neste caso, existe uma grande oportunidade de desenvolvimento de ações para a melhoria do ambiente dos negócios em Jacareacanga, ações estas que deverão compor o plano de ações a serem executadas.

d) Recursos humanos

As informações referentes à gestão de RH levantadas junto às empresas revelam que não é prática das empresas a realização de reuniões com colaboradores para desenvolver ações de motivação e metas. Além deste fator, também é realidade para mais de 90% dos empresários entrevistados a inexistência de processos orientados para a seleção de novos colaboradores, assim com a inexistência de procedimentos internos par execução das rotinas administrativas.

Este fator revela uma serie de fragilidades que poderão ter fortes conseqüências futuras, podendo estar entre os fatores limitantes do crescimento da empresa.


Gráfico 06: Recursos Humanos



Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

e) Tecnologia e Inovação

As informações levantadas neste tópico visam identificar possíveis elementos capazes de contribuir para a prática da inovação junto às empresas, assim como, identificar a disponibilidade

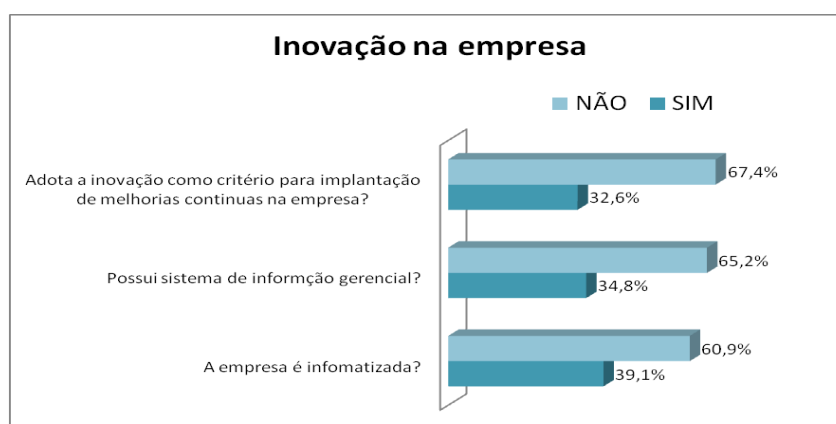
Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

dos empresários em aceitar o desenvolvimento de ações que possam provocar mudanças na prática de gestão.

É sabido que Implantar tecnologias nas empresas nem sempre é uma tarefa fácil, seja pelos recursos financeiros limitados ou por causa de equipes reduzidas e sem experiência.


Na prática, a experiência do SEBRAE junto as micro e pequenas empresas, demonstra que são vários os desafios que as microempresas enfrentam para inovar, acessar conhecimento e incorporar novas tecnologias. *“Muitas vezes a chave para a inovação é melhorar a gestão de pessoas ou capacitar a equipe, trazendo conhecimento para o negócio. Fechar parcerias também é uma postura recomendável”.*

Gráfico 07: Inovação na empresa



Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015

Tomando-se como referencia a adoção de práticas inovadoras na gestão da empresa, na pesquisa buscou-se informações sobre um elemento básico de gestão que é a informatização do negócio como iniciativa de melhoria dos controles internos. No caso de Jacareacanga, apesar de 60,9% dos empresários afirmarem possuir computador na sua empresa, entretanto, supõem-se que esta ferramenta está sendo subutilizada, uma vez que ao comparar com as informações financeiras contidas no gráfico 03 acima, aproximadamente 89% dos empresários não controlam seus estoques, assim como, não é de conhecimento dos empresários os resultados econômicos tais como o ponto de equilíbrio e a lucratividade do negócio.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Diante destas informações coletadas, fica claro que a maioria das empresas do município necessitam de orientações e capacitações que possam suprir as deficiências expostas o que norteará o plano de execução das ações até o final do contrato. Os ganhos e melhorias da pratica de gestão adotadas pelas empresas deverão compor o relatório final.

Neste primeiro semestre de vigência do contrato, compreendido entre o período de julho a dezembro de 2015, foram realizadas uma serie de atividades, cujos resultados obtidos com a execução das ações previstas em cada um dos eixos do Plano Básico Ambiental – PBA estão descritos a seguir.

4.3 CURSOS DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS.


Conforme o contrato firmado, este eixo de ações descritas no PBA estão contempladas nas seguintes ações do contrato:

- a) - Incentivo ao Empreendedorismo e Capacitação Empresarial;
- b) - Inovação e tecnologia;

As ações estão compostas por cursos, palestras, oficinas e consultorias. O quadro abaixo demonstra o quantitativo de ações executadas no período:

Quadro 02 – Identificação de ações executadas no eixo “EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS – período Julho a Dezembro/2015”.

Tipo da Ação	Nome da Atividade	Período Realizado
Curso	Gestão Para Pequenos Negócios.	21 a 25/09/2015
Curso	Mulher Empreendedora	21 a 25/09/2015
Curso	Atendimento ao Cliente	26 a 30/10/2015
Curso	Aprender a Empreender	26 a 30/10/2015
Curso	Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais – Módulo 01.	26 a 30/10/2015
Oficina	SEI Controlar Meu Dinheiro.	23/09/2015
Oficina	SEI Planejar.	30/10/2015
Oficina	SEI Comprar	28/10/2015
Palestra	Empreendedorismo 01 – Compre do Pequeno Negócio.	23/09/2015
Palestra	Empreendedorismo 02 – Compre do Pequeno Negócio.	22/09/2015

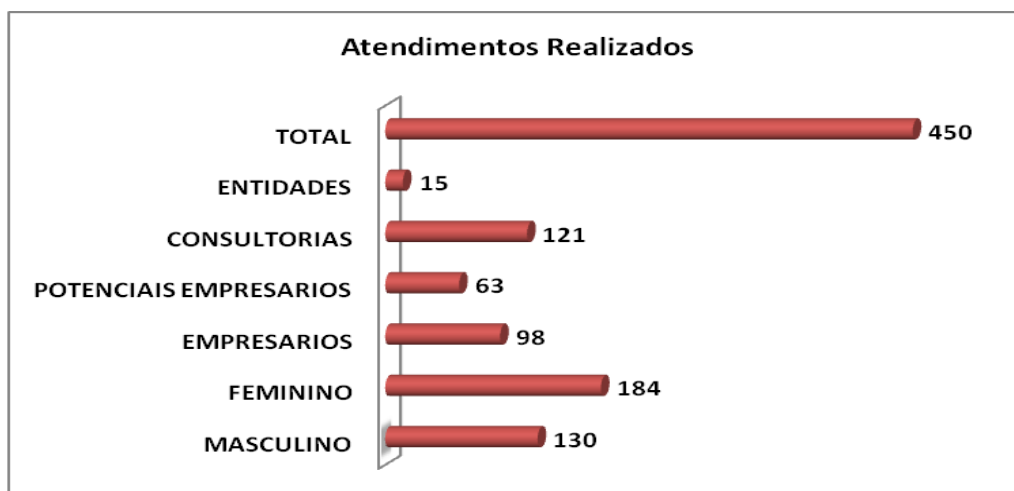
Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Palestra	MEI: Processo de Formalização	22/09/2015
Oficina	SEI empreender.	22/09/2015
Consultoria	Empreendedorismo e Gestão	21 a 25/09/2015 26 a 30/10/2015
Consultoria	Marketing e Vendas	26 a 30/10/2015
Palestra	MEI: Processo de Formalização	29/10/2015
Consultoria	Associativismo e Cooperativismo	26 a 30/10/2015
Consultoria	Inovação e Tecnologia	09 a 13/11/2015
Curso	Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais – Módulo 02	09 a 13/11/2015

Fonte: SEBRAE - ER Tapajós


O Gráfico abaixo demonstra o numero de atendimentos bem como o perfil dos empreendimentos e empreendedores capacitados durante a execução ações contempladas no eixo “EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS”.

Gráfico 08: Atendimentos realizados com as ações contempladas no eixo EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS.



Fonte: SEBRAE, ER-Tapajós.

Conforme o quadro, foram executado 06 (seis) cursos, 04 (quatro) palestras, 03 (três) oficinas e consultorias na área de gestão empresarial, com as sub-areas, empreendedorismo e gestão, marketing e vendas, e cooperativismo e associativismo, totalizando 450 (quatrocentos e

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

cinquenta) atendimentos. Deste, é importante destacar, que algumas empresas, pessoas físicas, potenciais empresários e representantes de entidades participaram de mais de uma capacitação.

4.4 DEFINIÇÃO DE PARCERIAS.

Na prática, para o início das ações em campo, foi realizada reunião com a associação empresarial e poder público no município para a apresentação do plano de trabalho a ser realizado e a formalização de parceria junto aos empresários locais e demais entidades.

Foto 01: Reunião com o presidente da Associação Comercial de Jacareacanga – ACIJA, para a apresentação das ações a serem desenvolvidas junto a classe empresarial.




Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Quanto aos parceiros para a realização das ações pode-se mencionar a colaboração do poder público através das escolas municipais em ceder as salas de aulas, a secretaria de obras do município, e a associação empresarial que auxilia na divulgação das ações e apoio nas inscrições e contribui no estabelecimento de contatos com as entidades do município.

4.4 RODADAS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS.

Conforme o contrato firmado, esta etapa do PBA esta contemplada na ação - Acesso a Crédito, onde objetiva-se promover a execução de um conjunto de ações voltadas ao acesso ao crédito, direcionadas para dinamizar o acesso aos recursos bancários existentes de forma a impulsionar o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas locais.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Durante o período, não foi possível executar as ações voltadas ao presente eixo norteador. Contudo, tal como já discutido e acordo com os bancos públicos existentes em Itaituba, objetiva-se fazer a execução do seminário de crédito no início do primeiro semestre de 2016.

4.5 FORUNS MUNICIPAIS DE EMPREENDEDORISMO.

Conforme o contrato firmado, esta etapa do PBA esta contemplada na ação - Estimulo para o desenvolvimento econômico e territorial, onde esta previsto a realização de um Seminário de Desenvolvimento Territorial para o primeiro semestre de 2016.

Dentre as ações executadas, contempla-se:

- a) Seminário para Agentes de Desenvolvimento: O evento foi realizado no município de Santarém em parceria com outros município do território. Foram oferecidas 02 vagas para Jacareacanga quais não puderam ser preenchidas;
- b) Capacitação sobre Compras Públicas com aplicação das Leis 123/2006 e 147/2015. Foram realizados 02 cursos sendo: 01 para equipe de profissionais públicos que atuam na função de compras públicas (pregoeiros, comissão de licitação, etc.) e outra capacitação para empresários que pretendem fornecer produtos para o poder público. Nestas capacitações houve a presença de representantes do poder publico de Jacareacanga, conforme comprovações em lista de presença anexa.


Em 2016, estas capacitações deverão ser repetidas exclusivamente para o município de Jacareacanga.

4.6 OFICINAS PARA A ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGOCIO.

Conforme o contrato firmado, esta etapa do PBA esta contemplada na ação Acesso a Crédito, cuja execução está prevista para o primeiro semestre de 2016.

4.7 CAPACITAÇÃO PARA A DIVERSIFICAÇÃO PRODUTIVA.

Este eixo esta contemplado na ação - Incentivo ao Empreendedorismo e Capacitação Empresarial, onde já foram realizados os cursos de:

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

- Atendimento ao cliente;
- Gestão para pequenos negócios;
- Mulher empreendedora;

Foram realizadas também oficinas voltadas para empreendedores, tal como descrito no item 4.3. são elas:

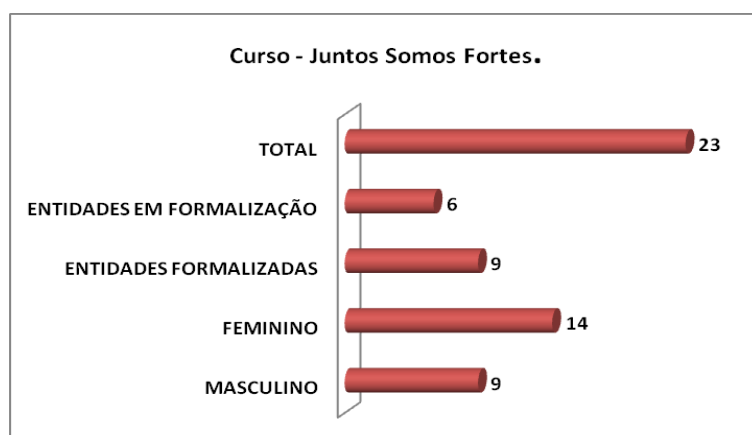
- Sei comprar;
- Sei controlar meu dinheiro;

4.8 CAPACITAÇÃO DE LIDERANÇAS.

Este eixo do PBA esta contemplada na ação - Estimulo ao Desenvolvimento Econômico Territorial, onde já foi realizado um curso de capacitação para lideranças. No período foram executadas as seguintes capacitações:


Tipo da Ação	Nome da Atividade	Período Realizado
Curso	Juntos Somos Fortes	26 a 30/10/2015
Curso	Capacitação para ADS	Previsto para 1º semestre 2016.

Gráfico 09: Capacitação para Lideranças.



Fonte: SEBRAE, ER - Tapajós.

Esta capacitação teve como público os representantes e lideranças de entidades locais (associações, cooperativas, sindicatos, escolas, igrejas, conselhos escolares, secretarias, e outras)

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

e o objetivo de ampliar os conhecimentos das entidades, criar oportunidades na utilização de ferramentas que auxiliem na gestão da organização e favorecem seu fortalecimento como entidade representativa.

Neste eixo também, tal como descrito anteriormente, terá continuidade em 2016 e será realizado, cursos para Agentes de Desenvolvimento, especificamente para o município.

4.9 CURSO PARA CAPACITAÇÃO DE PESCADORES PROFISSIONAIS.

Este eixo, não esta contemplada no contrato firmado, por não tratar-se de publico alvo do SEBRAE.


5. ANALISES DOS RESULTADOS.

5.1 QUANTO AOS CURSOS, PALESTRAS, OFICINAS, SEMINÁRIOS E CONSULTORIAS.

Conforme o cronograma geral do programa, as ações para o ano de 2015, iniciariam em Julho e terminariam em Dezembro, contudo, devido a questões orçamentárias, as ações iniciaram-se em setembro. Assim, destaca-se que as ações ora planejadas para execução em um semestre, foram reduzidas a execução em 3 meses, ou seja, metade do tempo planejado. Desta forma, algumas ações de eixos norteadores do programa não puderam ser executadas em sua totalidade, e conseguinte, foram reajustadas para o primeiro semestre de 2016.

Em contrapartida, menciona-se que ações de eixos norteadores favorecidos pelo ambiente empresarial local e o esforço da equipe de trabalho, foram cumpridas 100%, e outras passaram deste percentual, chegando a 200%. Neste sentido, algumas metas programadas para o primeiro semestre de 2016, a exemplos dos cursos, foram contempladas parcialmente ainda neste segundo semestre de 2015.

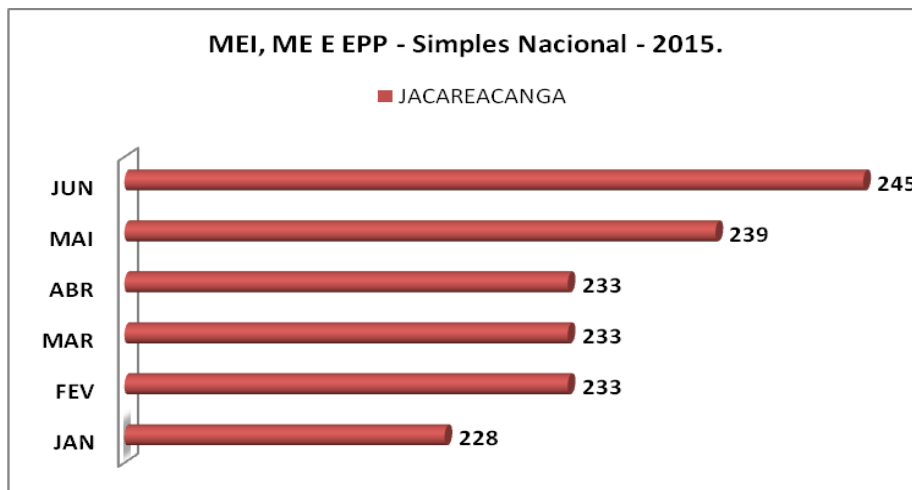
Destaca-se ainda que algumas ações estão em execução neste mês de dezembro, cita-se a continuação da capacitação para o grupo empresarial (desenvolvendo habilidades gerenciais mod. 03) e uma capacitação para os funcionários destas empresas (curso técnicas de vendas), assim como consultorias na área de gestão empresarial e gestão financeira, e estes comporão o relatório do primeiro semestre de 2016.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

5.2 EMPRESAS FORMALIZADAS.

No período anterior ao início das ações o município de Jacareacanga, o cenário de empresas formalizadas estava assim composto:

Gráfico 10: Empreendimentos Formais de Janeiro a Junho de 2015.



Fonte: Portal do Simples Nacional / elaboração SEBRAE/PA.

Os dados estatísticos existentes no portal eletrônico da Receita Federal¹, no município de Jacareacanga, em 30/06/2015 existiam 245 (Duzentos e quarenta e cinco) empresas registradas. Destas, 147 (cento e quarenta e sete) são microempreendedores individuais e as demais microempresas e empresas de pequeno porte.

Considerando a extensão territorial do município não se pode identificar a precisa localização destes empreendimentos, contudo essas informações estatísticas são relevantes para que se possa acompanhar o surgimento ou mitigações de empresas dentro do município.

¹<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticasSinac.app/EstatisticasOptantesPorDataMunicipio.aspx?tipoConsulta=1;>

²http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_isper/index.php por:


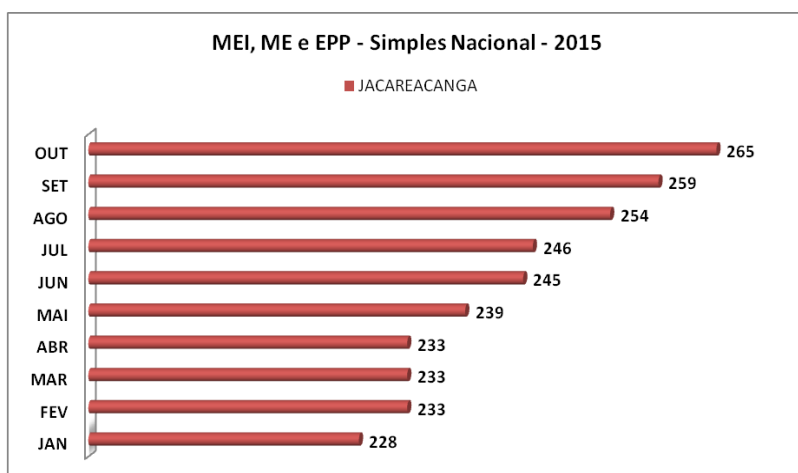
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		Rev.: 002 08/12/15
-----------------------------	--------------------------	---------------------------------------	-------------------------------	---	-----------------------

Gráfico 11: Evolução de Empreendimentos Formais de Janeiro a outubro de 2015.




Fonte: Portal do Simples Nacional / elaboração SEBRAE/PA.

Destacando o período das ações realizadas no município, já é perceptível uma significativa evolução nas formalizações dos empreendimentos. Conforme demonstrado no item 4.3, foram realizados aproximadamente 450 (quatrocentos e cinquenta) atendimentos entre empreendimentos formais, informais, entidades e pessoas físicas que apresentam ideias de negócios e necessitam do apoio técnico e treinamento para potencializar seu desenvolvimento.

Este aumento torna-se significativo quando se considera a pequena área urbana do município em comparação o número de empreendedores formalizados na categoria MEI (micro empreendedor Individual), o que se acredita, pelos benefícios sociais que a formalização representa ao empreendedor, assim como, a possibilidade de melhorias econômicas do município gerando novas oportunidades de negócio.

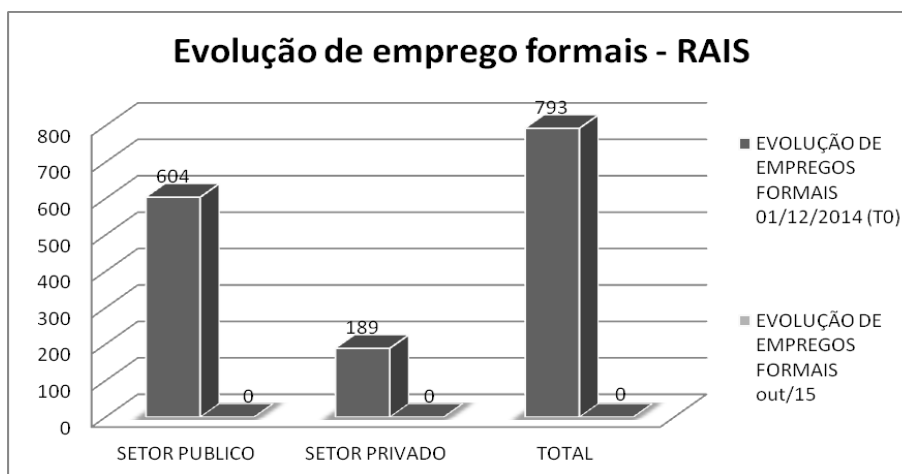
Como observado, no período de junho a outubro houve um aumento de 20 (vinte) empresas, o que representa 8,16%. Este percentual é bastante representativo, ao considerar o atual cenário econômico brasileiro, a distância geográfica do município e as dificuldades locais. Destas novas empresas 06 (seis) são ME (microempresas) e/ou EPP (empresas de pequeno porte), e 14 (quatorze) são MEI (microempreendedores individuais).

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

5.3 GERAÇÃO DE EMPREGOS.

No que concerne à geração de empregos formais, os dados disponibilizados pelo Ministério do Trabalho, podem ser assim demonstrados;

Gráfico 12: Empregos Formais - Dezembro de 2014.



Fonte: MTE/RAIS / ELABORAÇÃO SEBRAE/PA.

As informações contidas no gráfico acima demonstram que em 31/12/2014, existia em Jacareacanga, um total de 793 empregos formais, dos quais 604 são oriundos do setor público e 189 do privado.

Os dados são disponibilizados anualmente pelo MTE² e deverão ser acompanhados durante a execução do contrato, como mecanismo de avaliação dos resultados.

Com relação a geração de novos empregos no ano de 2015, de acordo com dados disponíveis no CAGED³, demonstram para o período de janeiro a setembro/2015 um saldo positivo de 19 novos postos de trabalho, portanto 06 postos a mais do que o registrado no ano de 2014.

² http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_isper/index.php#

³ CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (dados atualizados até set/2015)


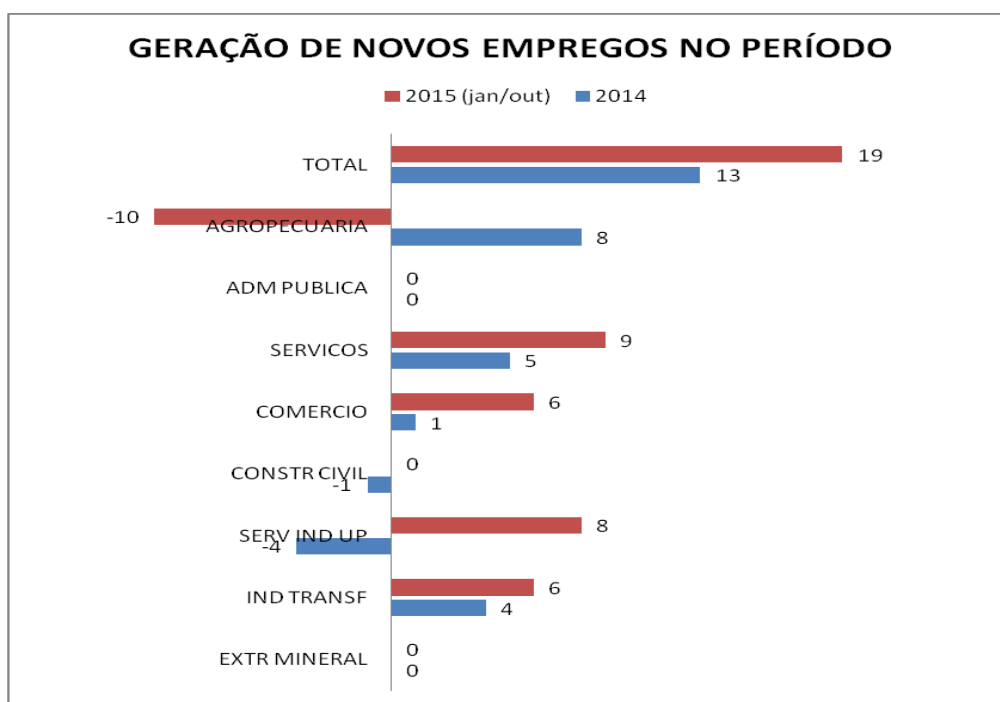
Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Gráfico 13: Evolução do emprego de Janeiro a outubro de 2015.




Fonte: MTE/CAGED / ELABORAÇÃO SEBRAE/PA.

Conforme demonstrado no gráfico 13 acima, o setor de serviços lidera a geração de novos postos de trabalho com 09 novos empregos em 2015, seguido pelo setor de serviços, de industria de utilidade publica com 08 postos e o comercio e ind. De transformação com 06 novos postos gerados.

O setor agropecuário, ao contrario dos demais setores, reduziu 10 postos de trabalho. Este mesmo setor, no ano de 2014, foi o principal setor responsável pela geração de novos postos, perdendo, portanto, forças em 2015.

Em linhas gerais, observa em 2015, um crescimento de aproximadamente 46,00% (quarenta e seis por cento) em relação ao ano de 2014. Destaca-se que este dado estatístico é um comparativo do ano de 2014 ao período de janeiro a outubro de 2015, portanto, ainda não consolidado, podendo haver variações para mais ou para menos até o encerramento do exercício.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

6. CRONOGRAMA DO PBA REAJUSTADO

Ver anexo 01

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As ações executadas e descritas neste relatório visam atender o cronograma de ações contratadas pela EESM, de forma a minimizar os impactos negativos decorrentes da construção da Hidrelétrica São Manoel, cumprindo, desta forma, com os objetivos do programa P32, previsto no PBA. Os resultados das ações executadas no primeiro semestre sinalizam para o alcance dos resultados previstos para o período. A exceção faz-se ao atendimento das demandas da Gleba São Benedito, as quais não foram informadas nem solicitadas no princípio da negociação, e, portanto, não previstas no plano de ação e, por conseguinte, na contratação. Medidas para o atendimento destas demandas deverão ser tratadas a parte.


Com relação à execução do objeto, ressalta-se o apoio local prestado pelo poder público, assim como das entidades de classe e também dos empresários e empreendedores do município de Jacareacanga, fato este que contribuiu para a ampliação dos resultados.

Os problemas identificados estão abaixo relacionados:

a) - Questões de logística: A distância e as condições das estradas, dificultam em partes e conferem um acréscimo do grau de dificuldades, entretanto, tais fatores já haviam sido previstos inicialmente sem que afetem os resultados finais do contrato;

b) – Deficiência na comunicação entre SEBRAE\São Manoel, ocasionando atraso no repasse de recursos e conseqüentemente, início da execução das ações. Entretanto, parte deste fator já foi resolvido através de reunião presencial;

Por fim, todas as ações previstas deverão ser executadas a fim de atender as diretrizes e normas do contrato, cumprindo com o objetivo maior que será a mitigação dos impactos previstos no programa P 32.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego: Dados Estatísticos – RAIS, 2015.


Disponível em: <<http://acesso.mte.gov.br/portal-mte/rais/#2>> Acesso em: 23 de novembro de 2015 as 10:05 hs.

_____. Ministério do Trabalho e Emprego: Dados Estatísticos – CAGED, 2015.

Disponível em: <http://acesso.mte.gov.br/caged_mensal/principal.htm> Acesso em: 23 de novembro de 2015 as 11:12 hs.

_____. Receita Federal: Dados Estatísticos Simples Nacional, 2015.

Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticasSinac.app/Default.aspx> Acesso em: 30 de novembro de 2015 as 15:06 hs.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

9. ANEXOS

9.1 CRONOGRAMA DO PBA REAJUSTADO

9.2 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: CURSO JUNTOS SOMOS FORTES

9.3 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: CURSO GESTÃO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

9.4 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: CURSO MULHER EMPREENDEDORA

9.5 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: CURSO ATENDIMENTO AO CLIENTE

9.6 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: CURSO APRENDER A EMPREENDER

9.7 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: CURSO DESENVOLVENDO HABILIDADES GERENCIAIS

9.8 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: OFICINA – SEI CONTROLAR MEU DINHEIRO

9.9 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: OFICINA – SEI PLANEJAR

9.10 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: OFICINA – SEI COMPRAR

9.11 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: PALESTRA 01 – COMPRE DO PEQUENO NEGÓCIO

9.12 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: PALESTRA 02 – COMPRE DO PEQUENO NEGÓCIO

9.13 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: PALESTRA 01 – MEI: PROCESSO DE FORMALIZAÇÃO

9.14 FREQUÊNCIA, E DESCRIÇÃO: PALESTRA 02 – MEI: PROCESSO DE FORMALIZAÇÃO


9.15 FREQUÊNCIA, FOTOS E DESCRIÇÃO: OFICINA – SEI EMPREENDER

9.16 DESCRIÇÃO – CONSULTORIAS EM GESTÃO EMPRESARIAL

9.17 FREQUENCIA – PALESTRA INOVAÇÃO DO VISUAL DE LOJA


9.18 - FREQUÊNCIA – CURSO COMPRAS GOVERNAMENTAIS.

9.20 - COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO – CTF'S

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 01

CRONOGRAMA DE ATIVIDADES REAJUSTADO COM COMPRATIVO ENTRE PREVISTO
INICIALMENTE, AJUSTA E EXECUTADO.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 02

Capacitação – Curso: Juntos Somos Fortes.



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajós.


Esta capacitação teve como público os representantes e lideranças de entidades locais (associações, cooperativas, sindicatos, escolas, igrejas, conselhos escolares, secretarias, e outras) e o objetivo de ampliar os conhecimentos das entidades, criar oportunidades na utilização de ferramentas que auxiliem na gestão da organização e favorecem seu fortalecimento como entidade representativa. Promover a união do conhecimento sistematizado a potencialidade das vivências que permeiam o grupo, canalizando para a obtenção de conquistas sociais, econômicas e consequentemente o fortalecimento de seus empreendimentos coletivos.

QUADRO DE RESUMO DOS BENEFICIÁRIOS

MASCULINO	FEMININO	EMP. FORMAIS	EMP.INFORM.	TOTAL
09	14	09	06	23


Conforme a descrição da Instrutora do Curso, Sra. Maria Raimunda, o público beneficiário desta ação demonstrou bastante interesse nos temas abordados, em virtude de até o momento não terem tido acesso a evento desta natureza, segundo seus depoimentos os assuntos foram transmitidos de maneira prática, referente à temática do associativismo.

Os temas abordados no curso Juntos Somos Fortes proporcionaram a seus participantes a refletirem, sobre a necessidade de passarem a admitir suas várias formas de organizações associativas, como um empreendimento coletivo. Apresentando as mesmas condições de

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

negociar recursos públicos ou privados, através de projetos sócio econômico, viabilizando o seu fortalecimento em prol de seus associados e conseqüentemente do município.

Contamos com a parceria da Escola Municipal de Ensino Fundamental Professora Maria Emília e de seu Conselho Escolar, tendo estas parcerias disponibilizado suas dependências e seus funcionários, para que transcorresse dentro de um ambiente favorável ao processo ensino aprendizagem.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 03

Capacitação – Curso: Gestão Para Pequenos Negócios.




Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Esta capacitação teve como objetivo aprimorar os micro e pequenos empresários, para que estes possam ser mais competitivos no mercado em que atuam. Desenvolver a compreensão da importância de saber gerir bem o negócio e conhecer os diversos aspectos da gestão.

– QUADRO DE RESUMO DOS BENEFICIÁRIOS

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAIS	EMP.INFORM.	TOTAL
11	14	11	08	25

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 04


Capacitação – Curso: Mulher Empreendedora.



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Há séculos, as mulheres vêm lutando pelo reconhecimento efetivo e real de seus direitos, e com isso, progressos vem sendo alcançados em diversas áreas da sociedade. Leis são criadas para estabelecer a igualdade, atribuindo a homens e mulheres os mesmos direitos e obrigações, mas a realidade ainda esta bem longe disso. Nos negócios não é diferente, entre os empreendedores iniciais, 49% são mulheres.


Neste contexto, esta capacitação teve por objetivo, identificar e potencializar as características do empreendedorismo feminino, vital para o desenvolvimento profissional das mulheres e do país. Impulsionar ações empreendedoras nesta direção, se faz fortalecendo a identidade feminina e suas características já conhecidas: solidariedade, criatividade, habilidade

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

para buscar entendimentos e acordos, cuidado, intuição, capacidade de trabalho em equipe, habilidade de lidar com as emoções e poder de convencimento.

– QUADRO DE RESUMO DOS BENEFICIÁRIOS

FEMININO	EMP.FORMAIS	EMP.INFORM.	TOTAL
25	04	09	25

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 05

Capacitação – Curso: Atendimento ao Cliente.



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.


A permanência ou sobrevivências de negócios dependem de muitos fatores, internos e externos. Dentre estes, o diferencial da atualidade está no atendimento ao cliente. Atendimento que agregue valor, que o encante, que lhe dê satisfação por adquirir um bem ou um serviço.

O cliente está cada vez mais exigente, e esse diferencial no atendimento implica um conjunto de ações para atraí-lo e mantê-lo.

Esta capacitação objetivou promover uma reflexão crítica sobre o atendimento ao cliente, identificar aspectos que contribuem com a satisfação do cliente e planejar ações que possibilitem resultados positivos na satisfação da clientela.

– QUADRO DE RESUMO DOS BENEFICIÁRIOS

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAIS	EMP.INFORM.	TOTAL
18	21	11	10	49

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 06


Capacitação – Curso: Aprender a Empreender.



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

O curso aprender a empreender objetiva desenvolver atitudes e habilidades empreendedoras através de conhecimentos básicos sobre empreendedorismo, mercado e finanças, para a gestão de pequenos negócios. Como também, transmitir informações sobre a importância das ações referentes ao estudo de mercado consumidor, fornecedor e concorrente, para a implantação e permanência de seus negócios no mercado.

A clientela desta instrutoria estava composta de jovens, estudantes, indígenas e pequenos empresários do mercado informal, após o curso demonstraram firme propósito de ampliar os negócios existentes, assim como providenciar sua legalização.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Os demais demonstraram interesse em iniciar um pequeno negócio, utilizando as informações teóricas e habilidades práticas, prestadas no decorrer do curso Aprender a Empreender, sentindo-se estes aptos a tornarem-se pequenos empreendedores.


No decorrer desta instrutoria foram identificados empreendedores informais que possuem pequenos negócios no ramo de artesanato indígena das aldeias Mundurucus, artesões do meio urbano, confecções, vendedoras de cosméticos e fornecedores de alimentos para as áreas de garimpos, este com faturamento acima de MEI.

Os pequenos empreendimentos citados foram tomados como base, para os exercícios realizados no decorrer da instrutoria, bem como outros que estão em fase de planejamento, para sua futura implantação.

Tivemos a parceria da Escola Estadual de Ensino Médio Brigadeiro Haroldo Veloso a qual disponibilizou suas dependências para a realização desta instrutoria, tendo esta transcorrido dentro das condições apresentadas pelas dependências da instituição.

PÚBLICO PARTICIPANTE

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAL	EMP.INFORM.	TOTAL
16	14	-	05	30

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 07

Capacitação – Curso: Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.


Este curso tem por objetivo apresentar aos participantes ferramentas gerenciais eficazes, visando uma atuação efetiva no processo de transformação das empresas, otimizando os recursos na administração de pessoas e processos de trabalho.

Apresentar uma visão dos conceitos e recursos gerenciais, estimulando a prática de procedimentos otimizadores do desempenho gerencial, o desenvolvimento de habilidades no campo da postura profissional e administração efetiva de pessoas, processos e resultados.

Esta capacitação teve como público alvo empresários, gerentes, coordenadores ou supervisores (com no mínimo 1 ano de experiência) de micro e pequenas empresas, que coordenam equipes de trabalho.

PÚBLICO PARTICIPANTE

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAL	EMP.INFORM.	TOTAL
18	17	29	00	35

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 08

Foto 08: Capacitação – Oficina: SEI Controlar Meu Dinheiro.




Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Esta oficina objetiva prover conhecimentos sobre a gestão financeira dos pequenos negócios, fornecer orientações para elaboração de controle diário de entradas e saídas de uma empresa e conscientizar sobre as diferenças entre o dinheiro do microempreendedor e as receitas da empresa. Técnicas e estratégias de gerenciamento do negócio. Visão do uso correto do dinheiro. Fluxo de caixa adequado e controlar as contas a pagar e a receber. Estratégias de otimização dos resultados e fortalecimento dos pequenos negócios.

PÚBLICO PARTICIPANTE

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAL	EMP.INFORM.	TOTAL
02	06	03	02	08

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		


ANEXO 09

Capacitação – Oficina: SEI Planejar.

Esta Oficina objetiva compreender a importância do planejamento para que a atividade empreendedora gere resultados satisfatórios quanto às expectativas e metas dos Empreendedores Individuais, conscientizando-os de que o planejamento de ações de forma ordenada e articulada contribui para o aumento das vendas de seus produtos e serviços, com qualidade e preços atrativos, permitindo: o domínio do processo de organização do seu negócio; e a aplicação das ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho do empreendimento, com aumento de competitividade, de modo sustentável.

PÚBLICO PARTICIPANTE

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAL	EMP.INFORM.	TOTAL
05	02	07	00	07

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 10

Capacitação – Oficina: SEI Comprar




Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Esta oficina objetiva compreender a importância dos elementos que envolvem o processo de compras para assegurar os melhores resultados no seu negócio; predispor-se a realizar compras planejadas, objetivando melhores resultados; selecionar, criteriosamente, o que deverá ser comprado, considerando inclusive a procedência e mantendo bons relacionamentos com os fornecedores; e negociar para obter bons preços e prazos com foco no processo ganhaganha.

PÚBLICO PARTICIPANTE

MASCULINO	FEMININO	EMP.FORMAL	EMP.INFORM.	TOTAL
03	07	02	02	10

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		


ANEXO 11

Palestra Empreendedorismo 01– Compre do Pequeno Negócio.



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

O empreendedorismo é essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos. As palestras realizadas objetivaram levar aos presentes o conhecimento sobre a prática empreendedora e a importância dos empreendedores para a economia local.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		


ANEXO 12

Palestra Empreendedorismo 02 – Compre do Pequeno Negócio.



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Alguém que empreende acredita no seu potencial, apresenta capacidade de liderança e consegue facilmente trabalhar em equipe. Além disso, o empreendedor sabe que um fracasso é apenas uma oportunidade de aprender e ser melhor, e não se deixa abalar com isso.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 13

Palestras 01 - MEI: Processo de Formalização.




Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

Palestras 02 - MEI: Processo de Formalização



Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

A manutenção de uma empresa no Brasil depende de uma carga tributária com menor índice de tributos para que a mesma possa se sustentar saudável financeiramente. Dessa forma é possível desenvolver empreendedores que contribuam para o crescimento do país com geração de trabalho e renda. O MEI (Microempreendedor Individual) é a possibilidade de formalizar um negócio de forma mais desburocratizada, tornando-se uma excelente alternativa para trabalhadores informais que encontram dificuldades na formalização por não terem condições de realizar todas as exigências para abertura de uma empresa. A implementação do MEI pelo governo foi um impulso para aqueles trabalhadores que atuavam na informalidade e não vislumbravam uma maneira de legalizar seus negócios, por motivos diversos como a complexidade, além da carga tributária exigida para as empresas tributadas normalmente.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 14.

Capacitação – Oficina: SEI Empreender.




Fonte: SEBRAE-PA – ER-Tapajos.

A oficina SEI empreender objetiva ajudar o(a) aluno(a) a descobrir seu potencial e a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões para administrar seu próprio negócio. Princípios do empreendedorismo e perfil do empresário de sucesso.

Subsídios para compreender a diferença entre assumir o controle do seu negócio e ser controlado por ele. Planejamento de ações qualificar o processo de tomada de decisões do negócio.

PÚBLICO PARTICIPANTE

MASCULINO	FEMININO	EMP. FORMAL	EMP. INFORM.	TOTAL
06	11	03	03	17

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

ANEXO 15

Consultorias em Gestão Empresarial.

Área – Empreendedorismo e Gestão – 118hs.

Objetivo: Diagnosticar as empresas de segmentos variados do município de Jacareacanga, com o propósito de identificar variáveis endógenas e exógenas que provocam impactos no gerenciamento organizacional, considerando os aspectos relacionados a gestão de pessoas, de marketing, de finanças, de atendimento, de mercado, de inovação, criatividade e tecnologia.


Após a tabulação dos dados primários coletados, conclui-se que as empresas visitadas e diagnosticadas, demonstram em sua realidade, que as atuais estratégias gerenciais adotadas, comparando os princípios da administração, revelam que não são suficientes para garantir sustentabilidade nos negócios futuros, visto que, o mercado local em momento estável, mas com promissoras oportunidades para o crescimento da economia local e por outro o grau de exigência dos consumidores vem se ampliando, que buscam produtos e serviços melhores e atendimento em nível de excelência.

Vale referenciar a necessidade de qualificação da mão de obra local, para que a mesma possa ocupar os postos de trabalho existentes e futuros. Outro fator importante, a ser levado em consideração, são as possibilidades da chegada de novos negócios no município, atraídas pela instalação de uma grande serraria e a futura construção da Hidrelétrica de São Manoel.

Assim, dar-nos a certeza quão é fundamental insistir com um programa de educação continuada abrangendo todos os princípios da moderna gestão empresarial, priorizando o fortalecimento de competências comportamentais e técnicas.

Área – Marketing e Vendas - Consultoria em Gestão Mercadológica – 48hs

Objetivo: Conhecer as peculiaridades dos empreendedores pré-selecionados através de um criterioso “briefing”, objetivando a apresentação de alternativas viáveis ao seu desenvolvimento, no que tange prioritariamente ao curto prazo.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Ambas as empresas possuem como principais clientes o mercado local e por conta da relativa dificuldade na contratação de mão de obra envolvida e comprometida com os objetivos organizacionais, todos foram orientados para que aprimorem os processos de recrutamento e seleção, assim como o de qualificação funcional através das iniciativas desenvolvimentistas do SEBRAE.

Foi atestado o pleno êxito da iniciativa, haja vista terem sido contemplados os objetivos organizacionais com a plena satisfação das partes. Através da consultoria todos puderam utilizar os canais de comunicação disponibilizados para tirar eventuais dúvidas sobre os objetos em questão. Os Empresários foram alertados sobre a importância da gestão de relacionamento com clientes, pois somente através da respectiva ativação será possível precisar quais seriam os diferenciais valorosos sob a ótica dos mesmos, que por ventura passariam a ser prioridades para implementação ou aperfeiçoamento.


Área – Associativismo e Cooperativismo – 38hs.

Objetivo: prestar informações teóricas e habilidades práticas aos sócios e dirigentes das diversas formas associativas assistidas, para que estes ponham em prática a gestão coletiva, conquistando um nível de rendimento excelente em suas organizações.

Demonstrar aos diversos empreendimentos coletivos que é fundamental a viabilidade econômica e financeira de suas organizações, através de uma conduta interdependente, que os possibilitará a empreender ações que deverão contribuir para a perenidade de suas organizações.

Por ocasião desta consultoria foram verificadas as situações em que organizações se encontravam, as condições de funcionamento e documentações. Foram orientadas quanto as medidas a serem tomadas para atualização de seus Estatutos Sociais, e outras quanto às medidas necessárias para a legalização.

Orientamos em relação as providencias a serem tomadas para superarem estes impasses aos quais estão enfrentando e, retomarem suas atividades dentro do contexto jurídico aos quais estão submetidas, para darem prosseguimento as suas atividades normais.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Ficou identificado de maneira clara, que as organizações e entidades assistidas em Jacareacanga, necessitam de uma ação urgente que as resgate desta situação de indefinição quanto a atualização de sua documentação e legalização junto aos órgãos competentes.


Verificamos que os Estatutos Sociais em sua grande maioria estão em desacordo com o Código Civil Brasileiro, esta situação impede que estas organizações tenham acesso a doações, subvenções e demais recursos advindos da esfera pública e privada no âmbito estadual, federal e porventura internacional.


Sugerimos que seja disponibilizado uma programação de alteração estatutária, atualização de registros de pessoas jurídicas, eleição e posse das diretorias que estão com seus mandatos vencidos, visto que os seus associados desconhecem estes tramites legais.

Inovação e Tecnologia – 40 hs.

Como mecanismo impulsionador da inovação, a execução de consultorias tecnológicas objetiva a proporcionar ao conjunto de empresários, oportunidades de melhorias da empresa para torná-la mais competitiva.

Além da ação e orientação foi realizada uma Palestra com o Tema: Inovação do Visual da Loja.

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		

Visto por:		Elaborado por:			Rev.: 002 08/12/15
Cleide Rocha Coordenador	Juhei Muramoto Gestor	Flavio Nascimento Analista Técnico	José Lira Gerente regional		