

# **IMPLANTAÇÃO DO PROJETO BÁSICO AMBIENTAL UHE SÃO MANOEL**

## **PROGRAMA DE APOIO À REINSCRIÇÃO E FOMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS**

### **RELATÓRIO CONSOLIDADO**

Relatório Consolidado, referente ao Acompanhamento do Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais da Fase de Instalação. Período: de agosto/2014 a dezembro/2016. Licença de Instalação - LI nº. 1017/2014 – IBAMA Processo n. 02001.004420/2007-65

**FEVEREIRO - 2017**

## **APRESENTAÇÃO**

O Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais é parte integrante do PBA da UHE São Manoel (EPE/LEME-CONCREMAT, 2010), tendo sido referendado como Condicionante Específica (item 2.1) na Licença Prévia nº 473/2013, concedida pelo IBAMA. O Programa atende ainda à condicionante 2.1 da Licença de Instalação nº 1.017/2014, de 14 de agosto de 2014. A elaboração e execução do Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais foi proposto como forma de prevenção e mitigação dos impactos do empreendimento vinculados aos efeitos negativos sobre as atividades desenvolvidas no rio Teles Pires. A implantação da UHE São Manoel afetará atividades atualmente desenvolvidas na Área de Impacto Direto (AID), exigindo uma readequação da forma como vêm sendo praticadas, como nos casos da pesca artesanal e esportiva, do garimpo fluvial de ouro e das pousadas instaladas na área lindeira do rio e o uso das ilhas, atividades que poderão continuar a realizar-se com restrições impostas pela construção do barramento. Além disso, o empreendimento abrirá campo para o surgimento e a expansão de inúmeras outras atividades, em função de novas demandas de bens e serviços e pelo conjunto das condições emergentes.

Dessa forma, além da mitigação dos impactos negativos e da otimização dos positivos, as ações implementadas por este Programa deverão ser direcionadas de forma a introduzir e disseminar a cultura empreendedora como base do desenvolvimento local, contribuindo ainda para a habilitação de empreendedores e micro e pequenas empresas locais para o aproveitamento das oportunidades de negócios, treinando e capacitando ainda os trabalhadores das atividades parcialmente afetadas, para que elas tenham solução de continuidade nas novas condições.

O referido Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais está sendo executado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), envolvendo duas diferentes regionais – Mato Grosso (SEBRA/MT) e Pará (SEBRAE/PA). Tal fato, justifica-se, pois, os municípios de área de influência da UHE São Manoel localizam-se em estados distintos, sendo os municípios de Alta Floresta e Paranaíta no estado do Mato Grosso, e o município de Jacareacanga no estado do Pará.

Assim, este relatório consolidado, que apresenta as ações do Programa no período entre janeiro/2015 e dezembro/2016, é apresentado em 2 partes, considerando que as ações relativas ao Programa que envolveram os municípios de Alta Floresta e Paranaíta foram desenvolvidas pelo respectivo SEBRAE/MT e as ações referentes ao município de Jacareacanga foram executadas pelo SEBRA/PA.

# **IMPLANTAÇÃO DO PROJETO BÁSICO AMBIENTAL UHE SÃO MANOEL**

## **PROGRAMA DE APOIO À REINSERÇÃO E FOMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS**

### **MUNICÍPIOS DE ALTA FLORESTA E PARANAÍTA - MT**

Relatório Consolidado dos municípios de Alta Floresta e Paranaíta – MT referente ao Acompanhamento do Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais da Fase de Instalação. Período: de agosto/2014 a dezembro/2016. Licença de Instalação - LI nº. 1017/2014 – IBAMA Processo n. 02001.004420/2007-65

**FEVEREIRO - 2017**

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

<b>EQUIPE TÉCNICA RESPONSÁVEL PELO DESENVOLVIMENTO, ACOMPANHAMENTO E GESTÃO DO PROGRAMA</b>			
<b>Nome</b>	<b>Cargo</b>	<b>AtiCTF</b>	<b>Assinatura</b>
Roberto Henrique Dahmer	Analista Técnico	5.816.501	
Wellyngton Pereira da Silva	Analista Técnico	6.592.571	
Marta Regina Torezam	Analista Técnica	5.572.026	
Mayara dos Santos Madeira	Assistente Técnica		

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	7
2. ATIVIDADES REALIZADAS NO PERÍODO .....	7
2.1. DEFINIÇÃO DE PARCERIAS.....	7
3. ATENDIMENTO AS METAS E INDICADORES DO PROGRAMA .....	8
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO .....	9
4.1. DIAGNÓSTICO PRÉVIO.....	9
4.2. PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO .....	10
4.3. RODADAS DE NEGÓCIO .....	16
4.4. FÓRUM DE EMPREENDEDORISMO.....	17
4.5. ELABORAÇÃO DE PLANOS DE NEGÓCIO .....	20
4.6. DIVERSIFICAÇÃO E EXCELÊNCIA NO NEGÓCIO.....	22
4.7. CAPACITAÇÕES DE LIDERANÇAS.....	25
4.8. DESENVOLVIMENTO PARA O TURISMO .....	26
4.9. AVALIAÇÕES.....	27
5. JUSTIFICATIVAS (ANÁLISE DE CONFORMIDADE) .....	31
5.1. DIAGNÓSTICO PRÉVIO: .....	31
5.2. ENCONTRO DE NEGÓCIOS:.....	31
5.3. FÓRUM DE EMPREENDEDORISMO:.....	32
5.4. ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO:.....	32
6. CRONOGRAMA – PREVISTO E EXECUTADO .....	33
7. PROPOSTA DE CONTINUIDADE – FASE DE OPERAÇÃO .....	34
8. ANEXOS.....	34

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro - 1: *Status* de atendimento dos objetivos

Quadro - 2: *Status* de atendimento das metas e indicadores estabelecidos no programa

Quadro - 3: Censo Empresarial, município de Alta Floresta

Quadro - 4: Censo Empresarial, município de Paranaíta

## **1. INTRODUÇÃO**

O Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais foi proposto no Estudo de Impacto Ambiental – EIA da UHE São Manoel (EPE/LEME-CONCREMAT, 2010) como forma de prevenção e mitigação dos impactos do empreendimento vinculados aos efeitos negativos sobre as atividades desenvolvidas no rio Teles Pires.

Em cumprimento ao contrato 800/2015 firmado entre a EESA e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE/MT), este relatório apresenta as ações realizadas no período de janeiro de 2015 a dezembro de 2016, nos municípios de Alta Floresta e Paranaíta, identificados como áreas de influência do empreendimento UHE.

## **2. ATIVIDADES REALIZADAS NO PERÍODO**

As ações desenvolvidas nesse primeiro momento tiveram como objetivo principal promover o desenvolvimento econômico, social e sustentável da região, e seguiram assim como as demais ações previstas pelo programa os seguintes eixos norteadores:

- Capacitação
- Tecnologia e inovação
- Acesso a mercados
- Informação
- Estímulo ao empreendedorismo
- Articulação para implemento de políticas públicas
- Acesso ao crédito
- Estímulo à cultura da cooperação

### **2.1. DEFINIÇÃO DE PARCERIAS**

Em janeiro de 2015, foi realizada a primeira reunião junto a UHE São Manoel com intuito de apresentar os trabalhos já desenvolvidos na região pelo SEBRAE, e prospectar uma parceria para o Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais.

A partir desse encontro, e posteriormente a assinatura do contrato em maio de 2015, foram definidas com base nas estratégias de atuação de ambas as instituições, ações e setores a serem trabalhados nesses próximos três anos.

Para reforçar as parcerias institucionais na região, e como estratégia para o alcance dos resultados almejados, foi programada para o mês de setembro um evento reunindo diversos potenciais parceiros municipais e estaduais.

### 3. ATENDIMENTO AS METAS E INDICADORES DO PROGRAMA

A seguir são apresentadas as informações referentes ao atendimento dos objetivos estabelecidos no Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais (**Quadro - 1**).

**Quadro - 1: Status de atendimento dos objetivos**

OBJETIVOS DO PROGRAMA	STATUS DE ATENDIMENTO
Fomentar o empreendedorismo e capacitar micro e pequenos empresários, produtores rurais e artesãos locais para as novas oportunidades de negócios que surgirão em decorrência da dinamização econômica dos municípios da All.	Em atendimento
Realizar cursos de empreendedorismo e rodada de negócios visando o desenvolvimento de oportunidades de efetivação de novos negócios e prestações de serviço para o empreendimento.	Em atendimento
Apoiar empresas de pequeno e médio porte no encaminhamento de seus pedidos e/ou projetos a agentes financeiros especializados em concessão de micro-crédito (para investimento ou capital de giro).	Em atendimento
Apoiar micro e pequenos empresários para que se organizem de forma cooperativa (por exemplo, cooperativa de compra de insumos e mercadorias, cooperativa de crédito e outros); capacitar os pescadores comerciais, bem como os empreendedores e trabalhadores da atividade de garimpo fluvial de ouro, a se adequarem às condições criadas com a formação do reservatório.	Em atendimento
Fomentar, através de proposição e assessoramento, a implantação de novas atividades de lazer e turismo compatíveis com a formação do reservatório.	Em atendimento

As metas estabelecidas para o Programa estão apresentadas no **Quadro - 2**.

**Quadro - 2: Status de atendimento das metas e indicadores estabelecidos no programa**

METAS	INDICADORES	STATUS DE ATENDIMENTO
Ampliação do número de empresas formais nas cidades de Paranaíta e Alta Floresta	Percentual de aumento do emprego formal resultante da implantação de novos empreendimentos ou da expansão dos já existentes	Empregos: Alta floresta: 78% Paranaíta: -242%  Novos Empreendimentos: Alta Floresta: 27,11% Paranaíta: 29,47% Jacareacanga
Qualificação e capacitação da mão de obra local	Número de pessoas treinadas e capacitadas por curso ministrado	Alta Floresta e Paranaíta: 1.831

\* Os dados se referem aos anos de 2014 e 2016. Foram obtidos pelo acesso ao site <http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas> e <http://pdet.mte.gov.br/caged?view=default> onde foi pesquisado os municípios de Paranaíta e Alta Floresta – MT.

#### **4. RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Toda a programação ofertada foi construída com base nas ações previstas no contrato firmado entre SEBRAE e UHE São Manoel, alinhada às demandas locais, identificadas pelo SEBRAE e CAE - Centro de Atendimento Empresarial de Alta Floresta e Paranaíta/MT.

##### **4.1. DIAGNÓSTICO PRÉVIO**

O Diagnóstico Prévio objetivou identificar e classificar as empresas e empreendedores individuais atuantes no município de Alta Floresta e Paranaíta em Mato Grosso (municípios atendidos pelo Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais).

##### **4.1.1. CENSO EMPRESARIAL**

Foi realizado o Censo Empresarial a partir de metodologia específica, para mapeamento e levantamento de dados primários e secundários nos universos delimitados, por meio de pesquisas, estudos socioeconômicos, consultas e compilações de informações secundárias, formulação de indicadores e elaboração de relatórios indicativos e/ou conclusivos.

O Censo Empresarial foi realizado no período de 04 a 15 de abril de 2016, no município de Alta Floresta, com 21 pesquisadores em campo, em 1.973 empresas, sendo divididas conforme **Quadro - 3** a seguir:

**Quadro - 3: Censo Empresarial, município de Alta Floresta.**

<b>PORTE</b>	<b>QUANTIDADE</b>
MEI	942
ME	850
EPP	136
MÉDIA	31
GRANDE	14
<b>TOTAL</b>	<b>1.973</b>

O Censo Empresarial foi realizado também, no mesmo período, no município de Paranaíta, com 5 pesquisadores em campo, em 321 empresas, sendo dividido de acordo com o **Quadro - 4** abaixo:

**Quadro - 4: Censo Empresarial, município de Paranaíta.**

PORTE	QUANTIDADE
MEI	201
ME	100
EPP	17
MÉDIA	4
GRANDE	3
<b>TOTAL</b>	<b>321</b>

Os critérios de classificação de empresas adotados para o Censo Empresarial são detalhados a seguir:

Quanto à Receita Bruta Anual

- **MEI** (Microempreendedor Individual) – Até R\$ 60.000,00
- **ME** (Microempresa) – Até R\$ 360.000,00
- **EPP** (Empresa de Pequeno Porte) – De R\$ 360.000,01 até R\$ 3.600.000,00

Quanto ao número de Empregados:

**INDÚSTRIA**

- **Micro:** Com até 19 empregados
- **Pequena:** de 20 a 99 empregados
- **Média:** 100 a 499 empregados
- **Grande:** mais de 500 empregados

**COMÉRCIO**

- **Micro:** até 9 empregados
- **Pequena:** de 10 a 49 empregados
- **Média:** de 50 a 99 empregados
- **Grande:** mais de 100 empregados

**4.2. PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO**

A partir da aproximação e identificação dos diferentes públicos empreendedores, o SEBRAE/MT identificou as melhores formas de capacitação, especialmente nas áreas de empreendedorismo e gestão de negócios, por meio de metodologias testadas e validadas para cada público identificado.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

As capacitações tiveram cargas horárias e linguagens adequadas que facilitaram a compreensão e absorção dos conteúdos teóricos e práticos.

Estas ações ocorrerão nas áreas urbana e rural, especialmente para empreendedores individuais, micro e pequenas empresas, produtores rurais. Foram realizados, cursos, oficinas, palestras, consultorias empresariais (finanças, mercado, gestão de pessoas, produção), dentre outros.

#### **4.2.1. NEGÓCIO A NEGÓCIO**

Negócio a Negócio é um programa de atendimento e orientação empresarial que oferece diagnóstico e recomendações para microempreendedores individuais e donos de microempresas. A ideia é auxiliar nas principais dificuldades encontradas pelo empreendedor no dia a dia da gestão de seu negócio.

Por meio do programa, um Agente de Orientação Empresarial realiza visitas às empresas locais e aplica um diagnóstico de gestão básica, que abrange questões de mercado, finanças e operação.

Realizado em Alta Floresta e Paranaíta, entre os meses de fevereiro e maio de 2015, foram atendidas pela parceria Sebrae e São Manoel um total de 190 empreendimentos, sendo 174 no município de Alta Floresta e 16 em Paranaíta.

Com esse trabalho foi possível estabelecer vínculo de atendimento continuado, apoio para o crescimento das empresas e o desenvolvimento do comportamento empresarial do proprietário. As evidências encontram-se no ANEXO I.

#### **4.2.2. CURSOS PARA MEI**

- **Mulher empreendedora**

Embora haja um número crescente de mulheres empreendedoras, ainda são poucas que acessam as faculdades ou se capacitam para o mercado, o que as deixa em desvantagem quando o assunto é inovação e competitividade.

Segundo dados do Portal do Empreendedor de 08 de agosto de 2015, hoje na região de Paranaíta e Alta Floresta do total de 2.350 empreendedores formalizados 42,80% são mulheres, conciliando o lado empresarial com a administração de suas casas.

Dada à importância significativa desses números tanto do ponto de vista social como do econômico, e com o objetivo de fomentar o empreendedorismo feminino, a partir de temas ligados ao fortalecimento da identidade feminina, autoestima, a mulher e o empreendedorismo, foi realizado e ministrado, pela consultora credenciada ao Sebrae/MT, Andressa em Paranaíta o curso Mulher Empreendedora, nos dias 16 a 19 de junho de 2015, com 14 empreendedoras.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO II**.

- **Gestão financeira para o MEI**

Este curso aborda aspectos para auxiliar o microempreendedor individual em tomadas de decisão sobre as finanças de um negócio, com mais clareza e confiança. Também apresenta um instrumento de controle da vida atual e futura da empresa, que permitirá fazer análise do desempenho e fornecer subsídios para definições gerenciais bem-sucedidas.

Após a compreensão da importância do controle financeiro e identificação dos gastos específicos da empresa, poderá ter melhor administração de seu empreendimento e formar o preço do produto ou serviço com mais segurança.

Proporcionando ao empreendedor uma melhor administração das finanças da empresa, analisando seu lucro ou prejuízo, representação dos custos, problemas de caixa (necessidade de dinheiro), inadimplência, queda nas vendas, objetivando sempre a tomada de decisão para melhora da situação financeira.

Observada a importância do curso foi realizado pela colaboradora do Sebrae/MT, Cirlene Barbosa da Silva Espicaski, em Alta Floresta, o curso Gestão Financeira para o MEI, nos dias 08 a 11 de agosto de 2016, com 18 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO III**.

#### **4.2.3. CURSOS COM CONSULTORIA**

- **Formação de preços da venda**

O curso foi desenvolvido para empresários e gerentes de micro e pequenas empresas, indústrias, comércio e serviços que buscam se aperfeiçoar na área financeira. Teve como objetivo criar condições para que o participante desenvolvesse competências de compreensão do processo de formação de preços de venda de produtos, da adoção de critérios técnicos na formação e exposição de preço para tornar o negócio mais competitivo, elaborar preço de venda de produtos, com base na composição dos custos e despesas do seu negócio.

Observada a importância do curso foi realizado pela consultora credenciada do Sebrae/MT, Lucivane Helen de Moraes Laabs, em Alta Floresta, o curso Gestão Financeira para o MEI, nos dias 22 a 26 de junho de 2015, com 18 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO IV**.

- **Plano de marketing na medida**

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

O Curso Plano de Marketing tem como objetivo desmitificar o entendimento do marketing, apresentando ferramentas para sua utilização nas organizações de forma a facilitar a comunicação com o cliente e a comunidade.

Realizado em Paranaíta, pelo consultor credenciado do Sebrae/MT, Rogério Fraga Barros, no período de 18 a 21 de maio de 2015, com a participação de 19 empresários. Teve como foco apoiar os empresários na compreensão dos principais elementos para a elaboração de um plano de marketing, refletindo sobre a atuação da empresa na dinâmica do mercado e elaborando um plano de marketing inicial.

O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO V**.

- **Gestão financeira na medida**

A Gestão Financeira de uma empresa passa pela implantação de uma série de controles financeiros e econômicos e pela leitura correta das informações desses controles. É evidente que precisasse estar atento ao que acontece no ambiente externo à empresa, como economia, legislação, tributação, comportamento do consumidor entre outros aspectos.

Dada à importância do conhecimento gestão financeira para uma boa gestão, foi realizado o curso Gestão Financeira Na Medida, em Paranaíta, pelo colaborador do Sebrae/MT, Roberto Henrique Dahmer, nos dias 14 a 18 de março de 2016, com 28 participantes e em Alta Floresta, pelo colaborador do Sebrae/MT, Fábio Rogério Apolinário da Silva, nos dias 28 de março a 01 de abril de 2016, com 28 participantes.

O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO VI**.

#### **4.2.4. OFICINAS**

- **Gerenciar no campo**

Com essa oficina o participante aprendeu noções básicas para a gestão de uma propriedade rural, reconheceu a importância da gestão para o crescimento de sua propriedade rural, experimentou casos práticos da gestão aplicada a uma propriedade rural e os benefícios resultantes dessa prática. Está oficina teve a duração de 08 horas

Foi realizada no dia 03 de agosto de 2015, em Paranaíta, evento ministrado pelo consultor credenciado do Sebrae/MT, Glaucinei Brissow Realto, com 13 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO VII**.

- **Atendimento ao cliente**

Com essa oficina o participante aprendeu que atender bem é um diferencial no comércio varejista, aprendeu ainda, identificar, refletir e planejar as ações e procedimentos de atendimento em sua empresa e que garantam a satisfação dos clientes e com isso possam gerar um impacto positivo nos resultados. Esta oficina teve duração de 08 horas.

Foi realizada nos dias 05 e 06 de outubro de 2015, em Alta Floresta, no auditório do Sebrae, evento ministrado pela consultora credenciada do Sebrae/MT, Gabrielle Comachio, com 28 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras e listas de presença encontram-se no **ANEXO VIII**.

- **Empreender no campo**

Com essa oficina o participante aprendeu o que é empreender, pode identificar características empreendedoras para o sucesso do seu negócio, refletiu sobre atitudes empreendedoras praticadas em seu dia a dia, reconheceu a importância de assumir a responsabilidade pelas próprias decisões, estabeleceu metas claras para seu negócio e definiu ações empreendedoras para atingi-las. Esta oficina teve duração de 3 horas.

Foi realizada no dia 10 de novembro de 2015, em Alta Floresta, parceria com a UHE São Manoel, no auditório do SEBRAE de Alta Floresta, evento ministrada pela consultora credenciada do Sebrae/MT, Zuleica Aparecida Melo, com 18 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e reportagem em jornal local encontram-se no **ANEXO IX**.

- **Fertilidade do solo um diferencial para o bom manejo de pastagem**

Oficina proporcionou ao agricultor o conhecimento de como funciona a fertilidade do solo e como pode se tornar uma técnica diferencial para o bom manejo de pastagem.

Os assuntos abordados foram: por que adubar capim, perfil e características dos solos da região, como coletar amostra de solo para análise de fertilidade, interpretação de análise de fertilidade de solo, recomendação de fertilizantes para repor a fertilidade de solo e retorno do investimento;

Foi realizado no dia 07 de novembro de 2015 em Alta Floresta, por um consultor credenciado do Sebrae/MT, no Sítio Novo Horizonte de propriedade do Sr. Gilvan Freire da Silva, com 129 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e reportagem em jornal local encontram-se no **ANEXO X**.

- **Gestão de propriedade rural através de ferramentas do balde cheio**

A oficina proporcionou ao produtor o conhecimento de uma melhor gestão da propriedade rural através das ferramentas do projeto Balde Cheio.

Os assuntos abordados foram: Importância da gestão, como utilizar o caderno de campo, como utilizar o quadro de controle de crescimento de bezerras, como utilizar o quadro de controle de

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

reprodução, como utilizar o pluviômetro; como utilizar o termômetro e planilha PAEZ - planilha de acompanhamento econômico e zootécnico.

Foi realizado no dia 07 de novembro de 2015 em Alta Floresta, por um consultor credenciado do Sebrae/MT, no Sítio Novo Horizonte de propriedade do Sr. Gilvan Freire da Silva, com 125 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras e listas de presença encontram-se no **ANEXO XI**.

- **Sei formar preço**

A formação do preço constitui um ponto importantíssimo na gestão de quaisquer atividades econômicas. Por meio do domínio da formação do preço de venda, o Microempreendedor Individual consegue visualizar melhor sua margem e por quanto deve comprar seus produtos ou insumos e assim negociar melhor com seus fornecedores de produtos ou serviços.

O preço de venda é essencial na consecução do objetivo principal de qualquer atividade econômica, que é a obtenção de resultado positivo, o lucro.

Sabendo da importância da formação para o crescimento da empresa, foi realizada em Alta Floresta, pelo colaborador do Sebrae/MT, Douglas Ivan Strelow, a oficina SEI Formar Preço, no dia 26 de janeiro de 2016, com 12 microempreendedores individuais. O folder de divulgação, registros fotoFiguras e listas de presença encontram-se no **ANEXO XII**.

- **Formalização para começar bem**

Ter atitude empreendedora é um importante diferencial para se atingir o sucesso nos negócios. Com tal atitude, o segmento da micro e pequena empresa obtêm as soluções desejáveis para o seu negócio, capacitação, estruturação e legalização de sua atividade empresarial, perpetuando-se de forma e maneira legítima dentro do mundo dos negócios.

O empreendedor, para fortalecer seu negócio, deverá, obrigatoriamente, conhecer e identificar suas características de negócio, associadas às regras de mercado, quer os naturais, quer as jurídicas aplicadas à sua formalização.

Observada a importância da formalização dos potenciais empresários e/ou empreendedor foi realizado em Alta Floresta, pela colaboradora do Sebrae/MT, Mayara dos Santos Madeira, a oficina Formalização para Começar Bem, no dia 11 de abril de 2016, com 24 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e avaliações pelos participantes encontram-se no **ANEXO XIII**.

- **Sei planejar**

Compreender o processo de organização de um negócio, conscientizar-se de que o planejamento de ações de forma ordenada e articulada contribui para o aumento das vendas de produtos e serviços

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

com qualidade e preços atrativos, aplicar as ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho da empresa com aumento de sua competitividade, de modo sustentável.

Com o intuito de ajudar a compreender a importância do planejamento, para que a atividade empreendedora gere resultados foi realizada, em Alta Floresta, pela colaboradora do Sebrae/MT, Cirlene Barbosa da Silva Espicaski, a oficina SEI Planejar, no dia 02 de maio de 2016, com 07 participantes. O folder de divulgação, registros fotoFiguras e listas de presença encontram-se no **ANEXO XIV**.

#### **4.3. RODADAS DE NEGÓCIO**

Realização de encontro de negócios entre empresas, empresários e produtores rurais locais, com vistas à geração de negócios entre compradores e fornecedores.

Foi realizado em formato de oficina, entre ofertantes e demandantes por produtos e serviços, em local e horários determinados, precedido de convites e confirmações prévias dos participantes. Esta ação contempla ainda ações de orientação técnicas e gerenciais, visando o preparo de empresas para exposição e comercialização de produtos.

##### **4.3.1. DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL**

A Rodada de Negócio tem como proposta identificar e preparar os produtores e empreendedores a criarem novas oportunidades de comércio, aproximando-as, visando o desenvolvimento de novos negócios e o fortalecendo os já existentes. O SEBRAE já está preparando as empresas por meio de um repasse, sobre o assunto, para que todos participantes possam tirar o máximo proveito desta rodada.

O SEBRAE identificou de novembro/2015 a março/2016 40 ofertantes (empresas e/ou produtores rurais que possuem produtos ou serviços a ofertarem) e 52 demandantes (empresas/compradores buscando produtos ou serviços para comprarem), mapeando as potencialidades e necessidades de cada grupo. Essas informações foram levantadas com o objetivo de preparar esse público para a rodada de negócios, realizada em 12 de março de 2016. O folder, registros fotoFiguras e listas de presença encontram-se no **ANEXO XV**.

##### **4.3.2. CONSULTORIAS DE AGENTE DE MERCADO**

As consultorias com produtores rurais e empresas ofertantes tiveram a finalidade de levantar dados e informações sobre a produção atual, tipos de produtos, volume produzido, dificuldades para comercializar, formar que é comercializado – in natura ou processado. Verificar se os produtos

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

processados seguem as normas vigentes e as boas práticas de fabricação, se a embalagem é adequada, se tem código de barras, etc.

As consultorias realizadas em empresa demandantes tiveram o objetivo de identificar a demanda por produtos regionais e convidar os empresários para participar do evento.

Foi realizada, nos meses de novembro e dezembro de 2015, consultorias para os ofertantes identificados no diagnóstico empresarial, com objetivo de prepará-los para atender às demandas e oportunidades na Rodada de Negócios. Em 2016, dando continuidade a este trabalho, foram realizadas consultorias nos meses de janeiro a fevereiro, no município de Alta Floresta.

Foram realizadas 400 horas de consultoria entre o período de abril de 2015 a dezembro de 2016.

Após as consultorias de preparação dos ofertantes e demandantes foi realizado uma oficina de preparação para o evento. Ver documentos e evidências apresentadas no **ANEXO XVI**.

#### **4.3.3. RODADA DE NEGÓCIO**

A Rodada de Negócios tem como proposta aproximar ofertantes e demandantes para prospectar e até formalizar negócios, ou ainda, fortalecer os já existentes. Como método de capacitação para este evento, foi realizado um treinamento para os ofertantes, no Auditório do SEBRAE, Alta Floresta, no dia 10 de março de 2016, com 17 participantes.

A Rodada de Negócio foi realizada, no dia 12 de abril, com 36 empresas ofertantes e 44 demandantes, em um espaço com mesas identificadas, onde expuseram produtos e serviços, dos mais variados seguimentos.

Como demandantes participaram grandes empresas como o supermercado Delmoro, Constran, supermercado Kinfukú, Companhia Hidrelétrica Teles Pires e Hospital Santa Rita. Como ofertantes compareceram pousadas, hotéis, pizzarias, restaurantes que aproveitam a oportunidade para divulgarem suas empresas e abrirem canais como possíveis novos clientes.

Para efeito de pesquisa e amostragem foram respondidos 17 questionários específicos para ofertantes e 28 questionários para demandantes, nos quais mencionaram negócios diretos na ordem de R\$ 240.000,00. Os registros fotoFiguras e lista de presença encontram-se no **ANEXO XVII**.

#### **4.4. FÓRUM DE EMPREENDEDORISMO**

Foram promovidos encontros técnicos e empresariais com o objetivo de promover o debate e a capacitação de empresários, empreendedores individuais e a comunidade, nos temas de gestão, acesso financeiro, tecnologia e outros. Estruturado por meio de seminários com metodologias participativas.

#### **4.4.1. SEMINÁRIOS**

- **Seminário turismo é um bom negócio em 2015**

Ocorreu nos dias 20 e 21 de outubro de 2015 no município de Alta Floresta o III Seminário Regional de Turismo na Amazônia mato-grossense. O evento foi promovido pelos Grupos Gestores de Turismo de Paranaíta e Alta Floresta e pelo SEBRAE e, teve como objetivo o fortalecimento do turismo nos municípios e, nesta edição do Seminário, que foi apoiado pela São Manoel Energia, propor-se a estabelecer um diálogo profundo e formativo acerca do ecoturismo, empreendedorismo, competitividade, qualificação, conhecimentos, com ênfase especial no mercado de observação de aves (birdwatching).

O município de Alta Floresta tem uma lista impressionante de aves com mais de 600 espécies reconhecidas. Desta forma, esta riqueza, que também é encontrada nos demais municípios, converte nossa região em ponto de referência e destino para observadores de aves do Brasil e do mundo. O seminário, assim, mostrou este potencial e as oportunidades para os empreendedores e gestores.

A abertura do evento foi na terça-feira, dia 20 de outubro, às 19h no auditório do CDL. A palestra de abertura fez uma abordagem dos “Cenários e perspectivas do ecoturismo”, com uma perspectiva geral conduzido pela Zoóloga holandesa Ariane Janér. Na sequência, ocorreu o painel específico sobre a observação de aves com os temas: “A organização do mercado, dados e valores movimentados” conduzido por Guto Carvalho, uma das maiores referências do setor e organizador do Encontro Brasileiro de Observação de Aves – Avistar Brasil – maior evento da área no país: “As potencialidades da região”, ministrado por Cal Martins, que é ornitólogo e guia de birdwatching; e finalizando o painel “Como transformar a beleza das aves em negócios”, com Roséli Nascimento - bióloga, professora e consultora em turismo, com foco em observação de aves.

Junto com o evento aconteceu a Exposição Vida em cores, da qual participam fotógrafos de Alta Floresta e de diversas regiões do Brasil e que já registraram espécies de Alta Floresta. Ocorreu ainda, o lançamento do livro Aves do Cristalino e a exposição de trabalhos científicos, complementado as discussões das palestras e painéis.

Na quarta-feira, dia 21, o evento continuou com a prática: a Passarinhada – Clínica de Observações de Aves, que aconteceu na Fazenda Anacã e na sequência, no Hotel Floresta Amazônica, aconteceu a Clínica fotográfica com Ester Ramirez.

As evidências e registros encontram-se nos **ANEXOS XVIII a XXI**.

- **Seminário turismo é um bom negócio em 2016**

O Sebrae-MT, em parceria com a São Manoel Energia, realizou nos dias 22 e 23 de novembro em Alta Floresta e 24, em Paranaíta, o Seminário Turismo É Bom Negócio. O evento contou com nomes renomados da área como a economista e doutora em urbanismo pela Universidade de São Paulo (USP), Ana Clara Fonseca, pioneira no assunto, que fez a palestra inaugural e do Thiago Castanho, apontado pelo jornal New York time como um dos chefs mais criativos do Brasil.

Com exemplos práticos, os palestrantes vão demonstrar como o turismo pode potencializar os negócios, trazendo novas oportunidades aos micro e pequenos negócios. No mundo globalizado de hoje, simples ferramentas, junto com um olhar inovador, podem levar a sua empresa às nuvens. É o caso das Cidades Criativas, tema que será abordado por Ana Clara Fonseca, na palestra “Economia Criativa”.

Totalmente interligado neste tema, a segunda palestra do dia, o consagrado Marcelo Pimenta, falou sobre “Startups e Empreendedorismo Inovador - Revolucionando o Turismo e os Negócios”. Professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e consultor do Sebrae, Marcelo falou como as novas tecnologias em turismo podem deixar o negócio ainda melhor.

Na quarta-feira, (23), a abordagem foi sobre a gastronomia. Não há quem procure um lugar, sem querer uma comida gostosa e diferenciada. Por isso, a palestra “A gastronomia Genuína como Atrativo Turístico e Alternativa de Desenvolvimento Local”, idealizada pelo Chef Thiago Castanho, mostrou como é importante uma boa refeição aos clientes, contrariando o senso comum de que as comidas servem apenas para ganhar dinheiro fácil. Um simples tempero diferente pode fidelizar o cliente, principalmente no Mato Grosso, onde temos uma enorme variedade gastronômica.

Encerrando a passagem em Alta Floresta, a palestra “A gastronomia de Mato Grosso”, idealizada por João Carlos Caldeira. Graduado em Economia e Comunicação Social, especialista em Administração de Turismo, Gastronomia e Lazer. Realizador do evento Pantanal Cozinha Brasil, tem presença carimbada no ramo, sempre espalhando todo seu enorme conhecimento na Gestão de Restaurantes e Chef de Cozinha Brasileira, na qual ele tem uma Pós-Graduação MBA. João Carlos falou sobre os vários pontos importantes rumo ao sucesso gastronômico como a matéria prima dos ingredientes, oportunidades e ofertas. Outro assunto abordado foi sobre uma área extremamente popular em todo país: as comidas fora do lar, como espetinhos e barracas de comida. É impossível achar alguém que não tenha ao menos experimentado um tradicional espetinho, mesmo a pessoa sendo frequentadora de lugares refinados.

Após passar por Alta Floresta, o Seminário Turismo É Bom Negócio, na quinta-feira (24), aconteceram três palestras imperdíveis na Câmara Municipal do Município de Paranaíta, seguindo a

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

temática sobre a importância em buscar novas ideias ao seu negócio. A palestra inaugural “Caso de sucesso: A experiência de Governança de Bonito/MS”, que se iniciou às 19h, foi uma aula sobre turismo. Quem não admira o município de Bonito, considerado um dos principais pontos turísticos do Centro-Oeste?

Para explicar este exemplo de sucesso, o presidente do Conselho Municipal de Turismo de Bonito/MS (COMTUR), Marcos Dias Soares, passou toda sua experiência, em um caso que é uma inspiração a qualquer negócio. Com experiências na TV Gazeta, TV Cultura e Banco Itaú no setor de marketing, há 14 anos vem trabalhando junto com os vários setores da sociedade para desenvolver ainda mais a região. Falando em peixes exuberantes, a palestra “O Turismo da Pesca Esportiva – Mercado, Tendências e Oportunidade de Negócios”, ministrada por Rubinho de Almeida Prado, abordou um nicho extremamente rentável no nosso estado.

Economista pela Universidade Mackenzie, atua desde a década de 90 com a pesca, sendo uma referência no setor e também no segmento “Pesque e Solte”, onde a pessoa apenas pratica o esporte por lazer. Rendendo várias oportunidades, a pesca é um dos pilares da nossa economia local. Todos têm uma simpatia especial pelos peixes, por isso dá importância em estar atento às tendências deste mercado.

Encerrando as aulas sobre turismo, a mestre em Ciências Ambientais pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná (Unioeste), Fernanda Cristina Sanches, falou sobre “Turismo Rural na Pequena Propriedade”, às 21h. Especialista em Turismo Rural, a palestrante desenvolve técnicas sustentáveis aliadas com o Turismo Sustentável, beneficiando a economia local. Tem experiência também no Empreendedorismo, escrevendo vários artigos relacionados aos pequenos negócios.

As evidências e registros encontram-se nos **ANEXOS XXII e XXIII**.

#### **4.5. ELABORAÇÃO DE PLANOS DE NEGÓCIO**

Havendo uma demanda espontânea foi realizado oficinas e consultorias com metodologia participativas, tendo em vista proporcionar aos candidatos a empresários um processo de aprendizado e autoconhecimento, dentro do ambiente empresarial.

##### **4.5.1. PROGRAMA PRÓPRIO**

Foi realizado nos meses de setembro a novembro de 2015, em Alta Floresta, o Programa Próprio. Com ele o potencial empreendedor teve acesso à orientação necessária para tomar as decisões certas ao abrir seu negócio.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

Pensando em contribuir para a redução da mortalidade dos empreendimentos o SEBRAE lançou o Próprio: um programa que dá subsídio na busca do negócio e analisa a viabilidade de plano para que se dê início a sua empreitada com mais confiança. A seguir são apresentadas as etapas do programa. O folder de divulgação encontra-se no **ANEXO XXIV**.

**PORTAS ABERTAS** - Objetiva oferecer uma visão geral do programa, auxiliando na descoberta do melhor caminho a tomar para garantir um início consistente para a empresa a ser criada. Este módulo tem duração de 2 horas.

É o primeiro contato com o Próprio. O futuro empreendedor vai conhecer o programa e ficar sabendo como o SEBRAE pode auxiliar na descoberta do melhor caminho para garantir que a constituição da empresa seja inserida em condições de sobreviver no mercado.

Foi ministrado pelo consultor credenciado pelo Sebrae/MT, Roni Ebrson Carlesso, no auditório do SEBRAE de Alta Floresta no dia 30 de setembro de 2015 com 17 participantes. A lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXV**.

**PERFIL EMPREENDEDOR** - Objetiva conhecer as características essenciais dos empresários de sucesso, refletir sobre as atitudes, habilidades, valores imprescindíveis ao perfil empreendedor, além de fazer um inventário pessoal e buscar comprometer-se em potencializar características indispensáveis para o empreendedor, investindo nas que julgar mais necessárias. Este módulo tem duração de 4 horas.

Foi ministrado pelo consultor credenciado pelo Sebrae/MT, Roni Ebrson Carlesso, no auditório do SEBRAE de Alta Floresta no dia 01 de outubro de 2015 com 21 participantes. A lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXVI**.

**BUSCA DE INFORMAÇÕES** - Objetiva conhecer as questões fundamentais para a abertura de negócio e elaborar o roteiro de coleta de informações que forneça subsídios para o Plano de Negócios. Este módulo tem duração de 4 horas.

Foi ministrado pelo consultor credenciado pelo Sebrae/MT, Roni Ebrson Carlesso, no auditório do SEBRAE de Alta Floresta no dia 02 de outubro de 2015 com 15 participantes. A lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXVII**.

**ESTRUTURAÇÃO DE NEGÓCIO** - Objetiva obter informações técnicas e procedimentos para planejar o empreendimento, coletar informações no mercado e realizar uma análise de viabilidade, elaborar Plano de Negócio e Plano de Ações de Marketing. Este módulo teve duração de 4 horas.

Foi ministrado pelo consultor credenciado pelo Sebrae/MT, Roni Ebrson Carlesso, no auditório do SEBRAE de Alta Floresta no dia 03 de novembro de 2015 com 05 participantes. A lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXVIII**.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

**CONSULTORIA DE VIABILIDADE** - Objetiva nesta etapa final, o atendido individual do empreendedor por um consultor que, utilizando as informações levantadas no programa, irá ajudar a analisar a viabilidade do plano de negócio elaborado nas etapas anteriores.

Foi ministrado pelo consultor credenciado ao Sebrae/MT, Roni Ebrson Carlesso, no auditório do SEBRAE de Alta Floresta, no mês de novembro 07 consultorias, sendo 05 participantes desta edição e 02 de etapas anteriores que não puderam concluir na época, mas que concluíram neste. O registro fotoFigura está no **ANEXO XXIX**.

#### **4.5.2. CANVAS**

- **Transforme sua ideia em modelo de negócio**

O curso Transforme sua Ideia em um Modelo de Negócio, modelo Canvas, tem como propósito aumentar as chances de sucesso do potencial empresário, na criação do seu empreendimento. É uma ferramenta simples e poderosa para orientar pessoas na busca da atualização constante.

Observada a importância da visualização do negócio por inteiro e captação de inovações para o futuro negócio, foi realizado em Alta Floresta, pelo colaborador do Sebrae/MT, Márcio Machado da Silva, o curso Transforme sua Ideia em um Modelo de Negócio, de 25 a 27 de Abril de 2016, com 23 participantes. Ver evidências e registros no **ANEXO XXX**.

#### **4.6. DIVERSIFICAÇÃO E EXCELÊNCIA NO NEGÓCIO**

Com base no censo empresarial e nos diagnósticos financeiro e comercial, foram ofertados cursos, oficinas e consultorias, tendo em vista a diversificação produtiva e a melhoria na qualidade e quantidade de serviços e produtos ofertados. As capacitações tiveram cargas horárias e linguagens adequadas que facilitem a compreensão e absorção dos conteúdos teóricos e práticos. As capacitações ocorreram nas áreas urbana, especialmente para empreendedores individuais e micro e pequenas empresas.

Para dinamizar as oportunidades de aprendizado e geração de negócios, priorizando empreendedores individuais, produtores rurais, micro e pequenas empresas, foram organizadas pelo SEBRAE/MT missões técnicas e empresárias á eventos e feiras locais e regionais.

##### **4.6.1. SEMINÁRIO FINANCEIRO**

O Sebrae em Parceria com a usina EESM realizaram, no dia 15 de setembro de 2016, o “Talk Show: Decifrando a Economia para Superar a Crise”, o evento contou com a presença da jornalista Denise Barbosa e o economista Antônio Lacerda, que apresentarão dicas práticas sobre economia.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

Com uma linguagem simples e descontraída os especialistas em economia fizeram uma palestra que misturou entrevista, bate-papo e aula de economia, cujo objetivo foi de simplificar conceitos econômicos e a atual conjuntura em que o país se encontra. A ideia foi mostrar a realidade política e econômica do momento atual, mas com enfoque às oportunidades de mercado, consumo e investimentos no nosso país.

A participação da população foi maciça e totalizou 300 pessoas que prestigiaram o Talk Show, inclusive com a participação de uma caravana do município de Paranaíta. A lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXXI**.

#### **4.6.2. OFICINAS DE SUSTENTABILIDADE**

Os empresários estão percebendo que os padrões de produção e consumo atuais são insustentáveis. Ao mesmo tempo entendem que, para manterem-se funcionando, terão que integrar, cada vez mais, componentes ambientais à suas estratégias comerciais e ao seu planejamento de longo prazo.

Para capacitar empreendedores no tripé da sustentabilidade (econômico, social e ambiental), foram realizadas, pela colaboradora do Sebrae/MT, Cynthia Regina da Silva Justino, as oficinas Empreender com Sustentabilidade para Começar Bem, em Paranaíta, no dia 18 de abril de 2016, com 16 participantes e em Alta Floresta, no dia 19 de abril de 2016, com 18 participantes. Os folders de divulgação, registros fotoFiguras, listas de presença e as avaliações dos participantes encontram-se nos **ANEXOS XXXII e XXXIII**.

#### **4.6.3. MISSÃO TÉCNICA**

O objetivo da feira do empreendedor é fomentar a criação de um ambiente favorável para geração de oportunidades de negócio e estimula o surgimento, a ampliação e a diversificação de empreendimentos sustentáveis, além de difundir o empreendedorismo como um estilo de vida.

A ideia inicial é oferecer aos empreendedores a possibilidade de adquirir equipamentos ou abrir negócios com baixo investimento inicial.

A Feira é projetada de acordo com a cultura e dinâmica econômica do local onde se realiza. Um lugar onde negócios podem ser criados ou reinventados e um evento marcante nas cidades onde acontece.

Por isso, durante a realização do evento, potenciais empreendedores obtêm informações sobre os segmentos da economia local em que o SEBRAE atua e têm a oportunidade de entrar em contato com fabricantes de pequenas máquinas, ofertantes de pequenas franquias, licenciadores de marcas

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

e produtos, além de empresas interessadas em transferir tecnologia, podendo ainda ser um espaço adequado para empresas em busca de novos representantes comerciais.

Assim, a Feira consolida educação e negócios. Quem participa tem, de um lado, a informação de que precisa para instalar, melhorar a gestão ou ampliar sua empresa. Do outro, coloca à venda o que produz, pois, o evento é também um excelente canal de comercialização.

A missão técnica a Feira do Empreendedor ocorreu em Cuiabá nos dias 23 a 26 de setembro de 2015, contou com 37 participantes. A Feira ocorreu no período de 21 de setembro a 02 de outubro realizando mais de 1.000 atendimentos durante os 12 dias de evento.

A escolha desta missão ocorreu porque a cada edição, mostra-se como uma ferramenta de fortalecimento da imagem na realização de ações em parceria com instituições interessadas no desenvolvimento pela via do empreendedorismo. Sendo realizada a cada dois anos, é uma das importantes feiras de empreendedorismo do estado do Mato Grosso, sendo realizado pelo Sebrae – MT, é o principal objetivo conhecer as inovações do mercado e fazer a geração de Network.

Durante a missão ainda em Cuiabá, paralelamente, os participantes tiveram a oportunidade de visitar o Centro SEBRAE de Sustentabilidade que tem como proposta levar conhecimento sustentável e material de apoio às micro e pequenas empresas – informações que estavam no domínio apenas de grandes companhias – o CSS tornou-se e referência nacional em sustentabilidade, não apenas pelo material didático que desenvolve, mas também pela construção do prédio, que seguiu preceitos das edificações sustentáveis.

O SEBRAE confeccionou uma página no Facebook assim com um aplicativo para que todos pudessem ter acesso à Feira e um aplicativo para download.

A programação foi separada por áreas: agronegócio, microempreendedor individual, comércio, desenvolvimento empresarial, indústria, serviços e parceiros. O folder de divulgação, programação, registros fotoFiguras e reportagens encontram-se no **ANEXO XXXIV**.

#### **4.6.4. OFICINAS BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO E PRODUÇÃO**

O objetivo desta oficina é capacitar e sensibilizar os profissionais de empresas que atuam no setor de serviços de alimentação na aplicação das boas práticas nos processos de manipulação e produção de alimentos seguros e compreender os benefícios e vantagens da implantação de processos de manipulação e produção de alimentos seguros. Especificar a função dos colaboradores internos na aplicação das boas práticas nos procedimentos operacionais e compreensão da legislação pertinente ao setor e as novas exigências legais.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

Tendo 3 horas de carga horária, foi realizado em Alta Floresta, a oficina Boas Práticas na Fabricação e Produção de Alimentos, pela consultora credenciada do Sebrae/MT, Marili Gramolini Garcia Winckler, no dia 29 de novembro de 2016, com 13 participantes. O folder de divulgação, lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXXV**.

Com a carga horária um pouco mais estendida de 7 horas de instrutória mais 4 horas de consultoria por empresa, foi realizado em Paranaíta, oficina Boas Práticas na Fabricação e Produção de Alimentos, pela consultora credenciada do Sebrae/MT, Marili Gramolini Garcia Winckler, no período de 31 de outubro a 01 de novembro de 2016, com 31 participantes e de 01 de novembro a 04 de novembro aconteceu a primeira etapa de consultoria e de 28 de novembro a 02 de dezembro a segunda etapa de consultoria.

#### **4.7. CAPACITAÇÕES DE LIDERANÇAS**

Foi realizado de cursos e consultorias voltados a jovens empresários e gerentes de micro e pequenas empresas, tendo por objetivo a formação de lideranças locais, para a compreensão de conceitos como gestão estratégica com foco nos resultados, e do papel do líder na empresa e na comunidade como elemento transformador. As capacitações tiveram cargas horárias e linguagens adequadas, de forma a envolver e proporcionar aos participantes uma experiência enriquecedora por meio de exercícios vivenciais.

##### **4.7.1. CURSOS DE LIDERANÇA**

- **Cultlider**

O objetivo deste curso é compreender a importância de trabalhar a visão sistêmica de uma liderança motivada e orientada para melhores resultados na transformação da sociedade e a adotar e aplicar, no dia a dia, as atitudes e características comportamentais de uma liderança compartilhada, empreendedora, ética, criativa e inovadora para alcançar melhores resultados nos negócios.

Foi realizado de 18 a 21 de julho de 2016, sendo 16 horas de carga horária, no município de Paranaíta, pelo consultor credenciado do Sebrae/MT, Rogério Fraga de Barros, com 23 participantes. O folder de divulgação, lista de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XXXVI**.

- **Liderança estratégica**

O curso de Liderança Estratégica que tem como objetivo de compreender a importância da liderança eficaz para obtenção de melhores resultados, conhecer, revisar e predispor-se a utilizar técnicas e

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

ferramentas que potencializam a atuação do líder na busca de melhores resultados para a sua realidade.

Tem 28 horas de carga horária, o curso foi realizado de 11 a 14 e 28 de julho de 2016, no município de Alta Floresta, pela consultora credenciada do Sebrae/MT, Danielle Borsa, com 20 participantes.

Devido as solicitações dos empresários foi realizado mais uma turma no período de 29/08 a 01/09 e 12/09 de 2016, com 26 participantes. O folder de divulgação, lista de presença, os registros fotoFiguras e as avaliações dos participantes encontram-se no **Anexo XXXVII e XXXVIII**.

#### **4.7.2. OFICINA LIDERAR NO CAMPO**

Com essa oficina o participante aprendeu conceitos de liderança, pode identificar o perfil e os desafios do líder, seu papel transformador e ainda planejar ações para o alcance de objetivos comuns. Está oficina teve duração de 04 horas.

Foi realizada no dia 09 de novembro de 2015, em Paranaíta, no auditório do CRAS/CONSTRAN, evento ministrado pela consultora credenciado do Sebrae/MT, Zuleica Aparecida de Melo, com 15 participantes. O folder de divulgação, lista de presença, os registros fotoFiguras e as avaliações dos participantes encontram-se nos **ANEXOS XXXIX e XL**.

#### **4.8. DESENVOLVIMENTO PARA O TURISMO**

##### **4.8.1. TURISMO NA AMAZÔNIA MATO-GROSSENSE DA REGIÃO DO CRISTALINO**

O trabalho de fomento ao turismo em Alta Floresta e Paranaíta avança em quatro frentes distintas, sendo elas Grupo Gestor de Turismo de Alta Floresta, Grupo Gestor de Turismo de Paranaíta (que durante o processo migrou-se para o COMTUR), Grupo de Empresários do Setor da Gastronomia de Alta Floresta e Paranaíta e Grupo Gestor de Observação de Aves, porém integradas. Foram realizadas reuniões com atividades envolvendo planejamento de ações, alinhamentos motivacionais e definições de novas ações, com olhar de futuro. O grupo Gestor de Gastronomia realizou o 3º Festival Sabores da Floresta, no período 06 a 30 de novembro, explorando o tema Centenário de Ariosto da Riva, comemorado em 2015, fundador da região, como forma de continuar aliando comida e história. No ano passado o tema foi Capitão Telles Pires, responsável por liderar a primeira expedição no rio.

O SEBRAE propôs ainda uma nova mobilização para atualizar o número de estabelecimentos de alimentação fora do lar e convidar a todos para participar do evento. O foco será também avançar com consultorias nas empresas para tratar da gestão financeira, além de boas práticas. Também foi instigada a visão de contemplar a cadeia de suprimentos que vem da floresta, do rio e da roça, fato

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

que deve mobilizar produtores rurais, associações e novas empresas no Festival de 2017. Uma pauta cultural foi feita novos movimentos no festival.

Em Paranaíta o Grupo Gestor de Turismo já aprovou a lei criando o Conselho Municipal de Turismo (COMTUR) e agora está fazendo a composição, com a escolha dos nomes dos representantes. Trabalha para a regulamentação do acesso à Pedra Preta e apoio à CHTP para transformar a Usina em um Centro de Visitação.

O Grupo Gestor de Turismo de Alta Floresta foca para adequação da lei que cria o COMTUR, inspirado em experiências de Bonito, Socorro e Foz do Iguaçu, para deixá-lo prático e funcional.

O Grupo Gestor de Aves elegeu como prioridade o mapeamento dos pontos de observação em Alta Floresta e Paranaíta, como forma de estimular a sociedade local conhecer e valorizar este potencial. Ao SEBRAE caberá capacitar os produtores rurais para receber os turistas nas suas propriedades, sempre por meio de guias, propor sinalização padrão e elaborar o mapa dos pontos identificados.

As listas de presença e os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XLI**.

#### **4.8.2. LANÇAMENTO DO LIVRO DE RECEITAS**

No dia 22 de maio de 2016, o livro com as deliciosas e diferenciadas receitas da segunda edição do Festival Gastronômico Sabores da Floresta, realizado no ano passado nas cidades de Alta Floresta e Paranaíta, foi lançado no estacionamento do Supermercado Delmoro, às 19h, em Alta Floresta.

O sucesso do evento gastronômico, promovido pelo Grupo de Empresários da Gastronomia e Hotelaria de Alta Floresta e Paranaíta com apoio do SEBRAE/MT e das usinas. Dezesesseis receitas integram o livro, sendo quatro entradas e lanches, oito pratos quentes e cinco sobremesas. Todas são baseadas em produtos da Amazônia Mato-grossense, entre eles seus peixes, frutos e temperos. “Este livro era o sonho de todos os empresários do grupo gastronômico. A satisfação do público, durante o festival, inspirou a publicação das receitas”, afirmou Leana dos Reis, proprietária da Marmitaria Leana e atual coordenadora do grupo de empresários.

Os autores das receitas são: Hotel Mandino, Maní, Açai Mineiro, Pizzaria Tia & Nona, Delmoro, Barella's, Leana Marmitaria, Laços e Abraços, Paolla, Charolês, Tiriba, Divina Pizza, Confeitaria Doces & Sabores, Pão & Arte, Floresta Amazônica Hotel, Associação das Doceiras e Merceria e Confeitaria Modelo. Os registros fotoFiguras encontram-se no **ANEXO XLII**.

#### **4.9. AVALIAÇÕES**

As avaliações são realizadas ao término de cada curso com o objetivo de medir a satisfação dos clientes, verificando: carga horaria, se o instrutor soube lidar com conflito, se estimulou a

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

participação, conseguiu manter a motivação, se esclareceu dúvidas, se o conteúdo pode ser aplicado na empresa, se a infraestrutura foi adequada entre outras características. Com as respostas obtidas são adotadas ações de melhorias para atender as necessidades dos clientes. Nos anexos constam as avaliações de todos os cursos realizados no período de julho a dezembro de 2016.

Abaixo, segue modelo do formulário de avaliação. Todas as avaliações dos participantes podem ser verificadas nos respectivos anexos de cada atividade realizada no âmbito deste Programa com os respectivos clientes.

	<b>AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE</b>			
	<b>Curso:</b>			
	<b>PERÍODO</b>		<b>DATA DA AVALIAÇÃO:</b>	
	<b>NOME DO INSTRUTOR:</b>			
	<b>NOME DO CLIENTE:</b>			
	<b>NOME DA EMPRESA (se houver):</b>			
	<b>LOCAL: Auditório SEBRAE</b>		<b>CIDADE: Alta Floresta/MT</b>	

**PREZADO CLIENTE:** Sua opinião é fundamental para a melhoria dos nossos eventos. Solicitamos sua colaboração respondendo este questionário. Os dados são de uso exclusivo do SEBRAE, de forma que sua opinião será mantida em sigilo. Para cada um dos itens abaixo, atribua uma nota com base na seguinte escala:

<b>Nota 4</b> <small>Significa que o item foi <b>ÓTIMO</b></small>	<b>Nota 3</b> <small>Significa que o item foi <b>BOM</b></small>	<b>Nota 2</b> <small>Significa que o item foi <b>REGULAR</b></small>	<b>Nota 1</b> <small>Significa que o item foi <b>RUIM</b></small>	<b>NA</b> <b>NÃO SE APLICA</b> <small>Significa que o item não foi observado durante o evento.</small>
---	---	---	--	--

Preencha  
desta forma

●

Use caneta na cor  
Azul ou Preta

AVALIANDO	AVALIE OS ÍTENS	4	3	2	1	NA
		1. Cumpriu a carga horária e o horário combinado?	④	③	②	①
2. Soube lidar com conflitos e diferenças de opinião em sala de aula?	④	③	②	①	○	
3. Estimulou a participação e o diálogo em sala de aula?	④	③	②	①	○	

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

<b>AVALIANDO</b>	<b>AVALIE OS ÍTEMS</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>NA</b>
<b>O INSTRUTOR</b>	4. Conseguiu manter a motivação e o interesse do grupo pelo assunto?	④	③	②	①	○
	5. Esclareceu as minhas dúvidas?	④	③	②	①	○
	6. Demonstrou domínio do conteúdo/tema?	④	③	②	①	○
	7. Desenvolveu o conteúdo em sua totalidade?	④	③	②	①	○
	8. Apresentou o conteúdo de forma que facilitou a compreensão?	④	③	②	①	○
	9. Atuou de forma ética e com respeito?	④	③	②	①	○
	10. Conduziu os trabalhos de maneira a possibilitar o alcance dos objetivos da capacitação?	④	③	②	①	○
<b>O EVENTO</b>	11. Incentivou a aplicação da aprendizagem?	④	③	②	①	○
	12. O conteúdo poderá ser aplicado na sua empresa ou na sua atividade profissional?	④	③	②	①	○
	13. Os exemplos apresentados foram práticos e de acordo com a realidade do grupo?	④	③	②	①	○
<b>A ORGANIZAÇÃO DO EVENTO</b>	14. Os materiais utilizados contribuíram para a aprendizagem? (apostilas, textos, exercícios, outros)	④	③	②	①	○
	15. A infra-estrutura foi adequada? (espaço físico, recurso audiovisual, iluminação, mobiliário e outros.)	④	③	②	①	○
	16. O atendimento prestado antes e durante o evento atendeu às expectativas? (informações, inscrições, recepção e cordialidade)	④	③	②	①	○
	<p>Para aperfeiçoar nossos processos internos, contamos com sua colaboração no fornecimento das informações.</p> <p>Por gentileza assinale as alternativas abaixo:</p>					

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

<b>1. PORTE DA EMPRESA</b>	<b>2. PERFIL DO PARTICIPANTE</b>
<input type="checkbox"/> EI – Empreendedor Individual	<input type="checkbox"/> Proprietário
<input type="checkbox"/> ME – Microempresa	<input type="checkbox"/> Gerente/ Encarregado/Supervisor
<input type="checkbox"/> EPP – Empresa de Pequeno Porte	<input type="checkbox"/> Empregado
<input type="checkbox"/> ME – Média Empresa	<input type="checkbox"/> Outros
<input type="checkbox"/> GE – Grande Empresa	

Indique pessoas/empresas para participarem deste evento (nome/telefone):

---

---

---

---

---

---

---

---

Indique quais outros Cursos e Palestras que você/sua empresa, gostaria de fazer no SEBRAE e que atualmente não oferecemos em nossa programação.

---

---

**Agradecemos sua participação!!!!**

## **5. JUSTIFICATIVAS (ANÁLISE DE CONFORMIDADE)**

Todas as alterações da agenda de trabalho, bem como as substituições de ações, feitas no plano de trabalho original ocorreram em função de adequações na busca de melhores resultados, seja no âmbito empresarial ou institucional.

Cabe ressaltar que essas alterações foram acordadas e discutidas com a coordenação da E.E. São Manoel, durante o processo de elaboração do plano de trabalho, sendo que elas não comprometem a agenda operacional planejada, tampouco os objetivos, metas e indicadores estabelecidos no programa. Pelo contrário, a dinâmica pertinente às causas e efeitos dos trabalhos socioeconômicos requerem flexibilidade e ajustes, que podem responder às oportunidades e possibilidades que melhor se adequem a cada situação.

### **5.1. DIAGNÓSTICO PRÉVIO:**

Em função da necessidade de contratação de serviços específicos de terceiros via processo licitatório, o que dependia dos tramites internos do SEBRAE vinculados à assinatura do contrato de prestação de serviços entre SEBRAE e E.E. São Manoel 800/2015, firmado em maio de 2015, teve seu início a campo alterado para o segundo semestre de 2015. Nesse primeiro momento as ações ocorreram na preparação dos processos necessários de licitação.

### **5.2. ENCONTRO DE NEGÓCIOS:**

Segundo o Projeto Básico Ambiental o trabalho consistia na realização de 03 encontros, sendo dois no ano de 2015 e o último para 2016.

Embora tenha ocorrido um aumento no número de empreendedores individuais e ainda a instalação de novas empresas na região, em decorrência da implantação dos grandes empreendimentos no setor de energia, identificou-se com os últimos trabalhos realizados pelo SEBRAE e parceiros que o quadro de ofertantes de serviços e produtos não sofreu alterações e que as relações comerciais se mantiveram.

Analisando o potencial da região, principalmente na atividade agrícola relacionada às pequenas propriedades, optou-se pela realização de um trabalho mais amplo contemplando desde um mapeamento empresarial, identificando novos e possíveis fornecedores e compradores, até a preparação dos mesmos para negociação, realização de uma rodada e no acompanhamento desses empreendedores no atendimento ao mercado após a rodada de negócios.

### **5.3. FÓRUM DE EMPREENDEDORISMO:**

Na proposta original previa-se a realização de fóruns de empreendedorismo, no intuito de auxiliar o processo de governança do programa, em parceria com UHE São Manoel e instituições públicas e privadas.

Considerando o trabalho já desenvolvido anteriormente pelo SEBRAE nos municípios de Alta Floresta e Paranaíta que resultaram na constituição de Grupos Gestores em ambos os municípios, e a articulação de parceiros, optou-se pela redução no número previsto de eventos, passando de atividades mensais para Fóruns de conteúdo mais elaborados e técnicos, realizados anualmente.

### **5.4. ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO:**

O SEBRAE trabalha com os empreendedores para elaboração de Plano de Negócio, por meio do Programa Próprio. Composto por cinco módulos, o programa auxilia o candidato a empresário na busca do seu negócio, identificando uma possível mudança de conduta e analisando a viabilidade de seus planos.

Em 2014 foram realizadas em Paranaíta e Alta Floresta um total de 03 turmas, considerando entre outros aspectos a complexidade do programa e um excesso de oferta dessa metodologia, optou se pelo adiamento da primeira turma dentro dessa parceria SEBRAE e UHE São Manoel, sendo sua realização prevista para o segundo semestre de 2015.

## 6. CRONOGRAMA – PREVISTO E EXECUTADO

Atividades		Marcos																			
		Previsão/Realizado	Ensecadeira de 1ª Fase				Ensecadeira de 2ª Fase				Início enchimento do reservatório e comissionamento Unidade Geradora 1				Entrada geração comercial última UG						
Item	Atividade	2014				2015				2016				2017				2018			
		T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
ETAPAS		P/R																			
		IMPLANTAÇÃO																OPERAÇÃO COMERCIAL			
<b>P32 - PROGRAMA DE APOIO À REINserÇÃO E FOMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS</b>																					
1	Diagnóstico prévio	P																			
		A																			
		R																			
2	Cursos de empreendedorismo e gestão de negócios	P																			
		A																			
		R																			
3	Definição de parcerias	P																			
		A																			
		R																			
4	Rodadas de oportunidades de negócios	P																			
		R																			
5	Fóruns municipais do empreendedorismo	P																			
		A																			
		R																			
6	Oficinas para elaboração de plano de negócio	P																			
		R																			
7	Capacitação para diversificação produtiva	P																			
		R																			
8	Capacitação de lideranças	P																			
		R																			
9	Curso para capacitação de pescadores profissionais*	P																			
		R																			
10	Relatório Semestral	P																			
		R																			

\*Será realizado no âmbito do Programa de Apoio à Revitalização e Incremento da Atividade de Turismo

Previsto
Ajustado
Realizado

## **7. PROPOSTA DE CONTINUIDADE – FASE DE OPERAÇÃO**

O Programa tem suas atividades previstas até o mês de dezembro de 2017 e entendemos que não há proposição de novo cronograma para a fase posterior. Caso seja verificada a necessidade de continuidade após esse período, novo cronograma será proposto para apreciação e aprovação desse IBAMA.

## **8. ANEXOS**

- Anexo I – Curso Negócio a Negócio
- Anexo II – Curso pra MEI – Mulher Empreendedora
- Anexo III – Gestão Financeira para o MEI
- Anexo IV – Curso com Consultoria – Formação de preços de venda
- Anexo V – Cursos com consultoria – Plano de Marketing na Medida
- Anexo VI – Gestão Financeira na Medida
- Anexo VII – Gerenciar no Campo
- Anexo VIII – Atendimento ao Cliente
- Anexo X – Fertilidade do Solo: Um diferencial para o bom manejo de pastagem
- Anexo XI – Gestão de propriedade rural através de ferramentas do Balde Cheio
- Anexo XII – SEI Formar Preço
- Anexo XIII – Formalização para Começar Bem
- Anexo XIV – SEI Planejar
- Anexo XV – Diagnóstico Empresarial
- Anexo XVI – Consultorias de Agente de Mercado
- Anexo XVII – Rodada de Negócios
- Anexo XVIII – Seminário de Turismo é um bom negócio
- Anexo XIX – Programa próprio
- Anexo XX – Perfil empreendedor
- Anexo XXI – Busca de Informação
- Anexo XXII – Estrutura de negócio
- Anexo XXIII – Consultoria de Viabilidade
- Anexo XXIV – Programa Próprio
- Anexo XXV – Portas abertas
- Anexo XXVI – Perfil Empreendedor
- Anexo XXVII – Busca de Informações

---

***UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais***

- Anexo XXVIII – Estruturação de negócios
- Anexo XXIV – Consultoria de Viabilidade
- Anexo XXX – Transforme sua ideia em modelo de negócios
- Anexo XXXI – Decifrando a economia para superar a crise
- Anexo XXXII – Empreender com sustentabilidade
- Anexo XXXIII – Empreender com sustentabilidade
- Anexo XXXIV – Feira do Empreendedor
- Anexo XXXV – Oficina Boas Práticas
- Anexo XXXVI – Curso Cutlíder
- Anexo XXXVII – Curso Liderança Estratégica 1
- Anexo XXXVIII – Curso Liderança Estratégica 2

# **IMPLANTAÇÃO DO PROJETO BÁSICO AMBIENTAL UHE SÃO MANOEL**

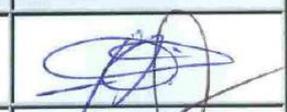
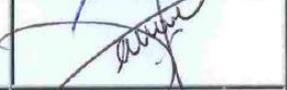
## **PROGRAMA DE APOIO À REINSCRIÇÃO E FOMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS.**

### **MUNICÍPIO DE JACAREACANGA - PA**

Relatório Consolidado do município de Jacareacanga – PA, referente ao Acompanhamento do Programa de Apoio a Reinscrição das Atividades Econômicas Locais da Fase de Instalação. Período: de agosto/2014 a dezembro/2016. Licença de Instalação - LI nº. 1017/2014 – IBAMA Processo n. 02001.004420/2007-65

**FEVEREIRO - 2017**

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

<b>EQUIPE TÉCNICA RESPONSÁVEL PELO DESENVOLVIMENTO, ACOMPANHAMENTO E GESTÃO DO PROGRAMA</b>			
<b>Nome</b>	<b>Cargo</b>	<b>CTF</b>	<b>Assinatura</b>
Flavio Sousa do Nascimento	Analista Técnico	6456216	
José Antonio Lira	Gerente Regional	6445480	
Hugo Yutaka Suenaga	Diretor Técnico		

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	40
2. ATIVIDADES REALIZADAS NO PERÍODO .....	40
2.1. DIAGNÓSTICO PRÉVIO.....	40
2.2. CURSOS DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS.....	40
2.3. DEFINIÇÃO DE PARCERIAS.....	44
2.4. RODADAS DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS .....	45
2.5. FÓRUMS MUNICIPAIS DE EMPREENDEDORISMO .....	45
2.6. OFICINAS PARA ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGOCIO .....	46
2.7. CAPACITAÇÃO PARA A DIVERSIFICAÇÃO PRODUTIVA .....	46
2.8. CAPACITAÇÃO DE LIDERANÇAS.....	47
2.9. CURSO PARA CAPACITAÇÃO DE PESCADORES PROFISSIONAIS .....	47
2.10. PESQUISA DE SATISFAÇÃO DO PÚBLICO ATENDIDO PELAS AÇÕES DO PROGRAMA .....	47
2.11. DEMONSTRATIVO DE ATIVIDADES REALIZADAS .....	51
3. ATENDIMENTO AS METAS E INDICADORES DO PROGRAMA .....	56
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO .....	57
4.1. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL.....	58
4.2. GESTÃO FINANCEIRA .....	59
4.3. MARKETING E COMUNICAÇÃO.....	62
4.4. RECURSOS HUMANOS.....	63
4.5. TECNOLOGIA E INOVAÇÃO .....	64
4.6. EMPRESAS FORMALIZADAS.....	65
4.7. GERAÇÃO DE EMPREGOS.....	68
5. JUSTIFICATIVAS E ANÁLISE DE CONFORMIDADE .....	70
6. CRONOGRAMA – PREVISTO E EXECUTADO .....	71
7. PROPOSTA DE CONTINUIDADE – FASE DE OPERAÇÃO .....	72
8. ANEXOS.....	72

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura - 1: Atendimentos realizados com as ações contempladas no eixo Empreendedorismo e Gestão de Negócios

Figura - 2: Nível de Satisfação Setor Privado

Figura - 3: Nível de Satisfação Setor Público

Figura - 4: Planejamento Empresarial

Figura - 5: Indicadores de controle da empresa

Figuras - 6: Indicadores de Gestão

Figura - 7: Comunicação com clientes

Figura - 8: Percepção sobre vendas

Figura - 9: Recursos Humanos

Figura - 10: Inovação na empresa

Figura - 11: Evolução de empresas formalizadas em Jacareacanga

Figura - 12: Evolução do emprego

Figura - 13: Empregos Formais

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro - 1: Identificação de ações executadas no eixo “EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS”.

Quadro - 2: Atividades desenvolvidas dentro do Tema Fórum de Empreendedorismo

Quadro - 3: Pesquisa de satisfação setor privado

Quadro - 4: Pesquisa de satisfação setor privado

Quadro - 5: Relato de satisfação setor privado

Quadro - 6: Relato de satisfação setor público

Quadro - 7: Demonstrativo de atividades realizadas X período de execução

Quadro - 8: Status de atendimento das metas e indicadores estabelecidos

Quadro - 9: Status de atendimento das metas e indicadores estabelecidos no PBA

Quadro - 10: Metas e Indicadores do Estabelecidos no Plano de Trabalho.

Quadro - 11: Período de realização do diagnóstico/mensurações

Quadro - 12: Comparativo da evolução de empresas entre Municípios

## **1. INTRODUÇÃO**

O Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais foi proposto no Estudo de Impacto Ambiental – EIA da UHE São Manoel (EPE/LEME-CONCREMAT, 2010) como forma de prevenção e mitigação dos impactos do empreendimento vinculados aos efeitos negativos sobre as atividades desenvolvidas no rio Teles Pires. Este relatório apresenta as ações realizadas no período de julho de 2015 a dezembro de 2016, no município de Jacareacanga, identificado como áreas de influência do empreendimento UHE. Os resultados que serão demonstrados a seguir compreendem as ações previstas nas etapas 1, 2 e 3 do plano de trabalho, assim como informações sobre as ações da 4ª etapa, previsto para execução no período de Janeiro a Junho de 2017.

Para facilitar a compreensão deste relatório, a organização do item 03 “ATENDIMENTO AS METAS E INDICADORES DO PROGRAMA” será dividido em tópicos, observando a sequência lógica de indicadores descritos no cronograma de ações do programa, com base nas orientações da contratante, assim como todo o material comprobatório da execução das ações irão compor os anexos.

## **2. ATIVIDADES REALIZADAS NO PERÍODO**

As atividades realizadas no período são descritas nos itens abaixo e as evidências seguem como anexo (**Anexos I a XIX**).

### **2.1. DIAGNÓSTICO PRÉVIO**

Esta ação realizada no princípio da execução do trabalho, foi imprescindível para identificação de demandas e perfil dos empresários locais, de forma a oferecer informações sólidas que pudessem nortear o plano de ações ao longo de sua execução, assim como, quantificar e qualificar melhor os resultados a serem alcançados no final do programa.

No mês de novembro/2016 foi possível realizar nova pesquisa junto as empresas locais para acompanhar a evolução dos indicadores. Para melhor compreensão dos resultados alcançados até o momento, as discussões destes indicadores serão apresentadas no item 4, resultados e discussão.

### **2.2. CURSOS DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS.**

Este eixo de ação descrito no PBA está contemplado, especificamente nas seguintes ações:

- Incentivo ao Empreendedorismo e Capacitação Empresarial;
- Inovação e tecnologia;
- Estimulo a Formação de novas empresas.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

As ações estão compostas por cursos, palestras, oficinas e consultorias. O **Quadro - 1** abaixo demonstra o quantitativo de ações executadas no período:

**Quadro - 1: Identificação de ações executadas no eixo “Empreendedorismo e Gestão de Negócios”.**

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	Nº DE PARTICIPANTES
Curso	Gestão Para Pequenos Negócios.	21 a 25/09/2015	20 horas	25
Curso	Mulher Empreendedora	21 a 25/09/2015	20 horas	25
Curso	Atendimento ao Cliente	26 a 30/10/2015	20 horas	49
Curso	Aprender a empreender	26 a 30/10/2015	20 horas	30
Curso	Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais – Módulo 01.	26 a 30/10/2015	20 horas	35
Oficina	SEI Controlar Meu Dinheiro.	23/09/2015	04 horas	08
Oficina	SEI Planejar.	30/10/2015	04 horas	07
Oficina	SEI Comprar	28/10/2015	04 horas	10
Palestra	Empreendedorismo 01 – Compre do Pequeno Negócio.	23/09/2015	02 horas	25
Palestra	Empreendedorismo 02 – Compre do Pequeno Negócio.	22/09/2015	02 horas	25
Palestra	MEI: Processo de Formalização	22/09/2015	02 horas	25
Oficina	SEI empreender.	22/09/2015	04 horas	17
Consultoria	Empreendedorismo e Gestão	21 a 25/09/2015 26 a 30/10/2015	118 horas	40
Consultoria	Marketing e Vendas	26 a 30/10/2015	48 horas	40
Palestra	MEI: Processo de Formalização	29/10/2015	02 horas	25
Consultoria	Associativismo e Cooperativismo	26 a 30/10/2015	38 horas	10

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

<b>TIPO DE ATIVIDADE</b>	<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>PERÍODO</b>	<b>CARGA HORÁRIA</b>	<b>Nº DE PARTICIPANTES</b>
Consultoria	Inovação e Tecnologia	09 a 13/11/2015	40 horas	40
Curso	Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais – Módulo 02	09 a 13/11/2015	20 horas	25
Curso	Técnicas de Vendas	15 a 19/02/2016	20 horas	33
Curso	Departamento de Pessoal Básico.	15 a 19/02/2016	20 horas	34
Curso	Planejamento Estratégico Na Medida	15 a 19/02/2016	20 horas	17
Curso	Gestão Financeira Na Medida	14 a 18/03/2016	20 horas	15
Curso	Atendimento ao Cliente	18 a 22/04/2016	20 horas	30
Curso	Departamento de Pessoal Avançado	18 a 22/04/2016	20 horas	17
Consultoria	Gestão Financeira	15 a 19/02/2016	40 horas	40
Consultoria	Recursos Humanos e Empreendedorismo	15 a 19/02/2016	40 horas	40
Consultoria	Recursos Humanos e Gestão Trabalhista.	15 a 19/02/2016	30 horas	30
Consultoria	Planejamento Estratégico Na Medida	15 a 19/02/2016	30 horas.	30
Consultoria	Associativismo e Cooperativismo	14 a 18/03/2016	40 horas	2
Consultoria	Inovação e Tecnologia	14 a 18/03/2016	40 horas	40
Oficina	SEI Controlar Meu Dinheiro.	18/03/2016	04 horas	23
Oficina	SEI Planejar	16/03/2016	04 horas	23
Oficina	Sei Empreender	17/03/2016	04 horas	33
Oficina	Criatividade Empreendedora	18 a 22/04/2016.	08 horas	18
Palestra	MEI: Processo de Formalização	16/02/2016	01 hora	30
Palestra	MEI: Processo de Formalização	17/02/2016	01 hora	15

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	Nº DE PARTICIPANTES
Seminário	Empretec	30/05 a 04/06	60 horas	25
Curso	Gestão de Estoque	18 a 22/07/2016	20 horas	16
Curso	Atendimento ao Cliente	29/08 a 01/09/2016	20 horas	25
Curso	Contabilidade para Não Contadores	29/08 a 01/09/2016	20 horas	15
Oficina	Crescendo e Empreendendo	18 a 22/07/2016	20 horas	30
Oficina	Crescendo e Empreendendo	18 a 22/07/2016	20 horas	24
Oficina	Aprender a Empreender	29/08 a 01/09/2016	20 horas	32
Palestra	Empreendedorismo e Recursos Humanos: Mototaxistas	24/07/2016	02 horas	15
Palestra	Empreendedorismo	01/09/2016	02 horas	14
Palestra	Empreendedorismo	02/09/2016	02 horas	07
Palestra	O papel do Turismo no Desenvolvimento Local	16/08/2016	03 horas	09
Consultoria	Gestão de Estoque	18 a 24/07/2016	40 horas	23
Consultoria	Recursos Humanos e Empreendedorismo	26/08 a 03/09/2016	56 horas	20
Consultoria	Inovação e Designer	15 a 24/09/2016	72 horas.	16
Consultoria	Gestão de Estoque	22 a 28/08/2016	56 horas	22
Consultoria	Serviços Financeiros e Contábeis	29/08 a 03/09/2016	30 horas	25
Consultoria	Serviços Financeiros e Contábeis.	19 a 24/09/2016	40 horas	25
Consultoria	Recursos Humanos e Empreendedorismo	19 a 24/09/2016	64 horas	22

Fonte: SEBRAE - ER Tapajós

A **Figura - 1** abaixo demonstra o número de atendimentos bem como o perfil dos empreendimentos e empreendedores capacitados durante a execução ações contempladas no eixo “EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS”.



Fonte: SEBRAE, ER-Tapajós.

**Figura - 1: Atendimentos realizados com as ações contempladas no eixo “empreendedorismo e negócios”.**

Foram executados 12 (doze) cursos, 10 (dez) palestras, 10 (dez) oficinas, e consultorias na área de gestão empresarial, com as sub-areas, recursos humanos e empreendedorismo, gestão trabalhista, gestão financeira, planejamento estratégico, associativo e cooperativismo, inovação e tecnologia, gestão de estoque, Serviços financeiros e contábeis, totalizando 1844 (mil oitocentos e quarenta e quatro) atendimentos. Deste, é importante destacar, que algumas empresas e/ou pessoas físicas, potenciais empresários e representantes de entidades participaram de mais de uma capacitação

### **2.3. DEFINIÇÃO DE PARCERIAS**

As parcerias firmadas em Jacareacanga vão além da realização das ações básicas de apoio e colaboração mútua com o poder público por meio de concessão de salas de aula das escolas municipais para execução dos cursos e demais ações, ou da Secretaria Municipal de Assistência Social e Associação Comercial e Empresarial que auxiliaram na divulgação e inscrição de participantes das programações e/ou identificação de demandas.

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

De forma estratégica, o SEBRAE vem desenvolvendo outras ações para criação e fortalecimento de uma rede de parcerias públicas e privadas locais, cujo objetivo é capacitar um conjunto de atores (lideranças locais) capazes de contribuir com ações estratégicas para o desenvolvimento do empreendedorismo do município.

O Objetivo desta ação, é contribuir para emergência de ideias inovadoras capazes de contribuir com o poder público na criação e desenvolvimento de políticas de apoio e incentivo ao desenvolvimento local.

#### **2.4. RODADAS DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS**

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

As ações estão compostas por oficinas, seminário, coleta de documentações para análise de projetos de financiamento/crédito de empresas interessadas na obtenção de crédito. Abaixo se destaca as atividades desenvolvidas.

- 03 - Oficina sobre Plano de Negócio.
- 04 - Coleta de Documentações para análise de viabilidade de Projetos de Financiamento/Crédito.
- 01 - Seminário de Crédito.
- 100 horas - Consultoria em Serviços Financeiros e Contábeis.

#### **2.5. FÓRUNS MUNICIPAIS DE EMPREENDEDORISMO**

Esta etapa do PBA esta contemplada na ação - Estimulo para o desenvolvimento econômico e territorial. O Quadro - 2 adiante apresenta as atividades dentro do Tema Fórum de Empreendedorismo.

Dentre as ações executadas, contempla-se:

- Capacitação para agentes de desenvolvimento e lideranças.
- Capacitação sobre Compras Públicas com aplicação das Leis 123/2006 e 147/2015.
- Consultoria para Melhoria do ambiente legal para as MPEs.
- Seminário sobre Desenvolvimento Econômico Territorial.

**Quadro - 2 Atividades desenvolvidas dentro do Tema Fórum de Empreendedorismo.**

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE	QUANTIDADE
Curso	Formação de Liderança	02
Seminário	Desenvolvimento Econômico Territorial	01
Curso	Compras Governamentais (Poder público e Empresários);	02
Consultoria	Consultoria para Melhoria do ambiente legal para as MPes.	100

## **2.6. OFICINAS PARA ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGOCIO**

Esta meta esta contemplada na ação Acesso a Crédito, descrita anteriormente no item 2.4.

## **2.7. CAPACITAÇÃO PARA A DIVERSIFICAÇÃO PRODUTIVA**

Esta meta esta contemplada na ação - Incentivo ao Empreendedorismo e Capacitação Empresarial, onde já foram realizados os cursos de:

- 01 curso Aprender a Empreender.
- 01 curso de Contabilidade para não Contadores
- 01 curso de Gestão de Estoque
- 01 curso de Gestão Financeira;
- 01 curso de Gestão para pequenos negócios;
- 01 curso de Mulher empreendedora;
- 01 curso de Planejamento Estratégico;
- 02 cursos de Técnicas de Vendas;
- 03 cursos de Atendimento ao cliente;

Foram realizadas também oficinas voltadas para empreendedores, tal como descrito no item 2.2, são elas:

- 02 - Crescendo e Empreendendo.
- 02 - Sei controlar meu dinheiro;
- 02 - Sei Planejar;
- 01 - Sei comprar;
- 02 - Aprender a Empreender.

## **2.8. CAPACITAÇÃO DE LIDERANÇAS**

Meta Contemplada na ação - Estimulo ao Desenvolvimento Econômico Territorial. No total de ações foram realizados:

- 02 Cursos de Formação de Liderança.
- 01 Curso Juntos Somos Fortes.
- 01 Curso de Capacitação Como Conduzir Negociações Eficazes.

## **2.9. CURSO PARA CAPACITAÇÃO DE PESCADORES PROFISSIONAIS**

Objetivando de fortalecer a entidade denominada zona de pescadores Z-86, o foram desenvolvidas ações junto à entidade por meio de:

- 78 horas de consultorias em Associativismo e Cooperativismo;
- 01 palestra na entidade sobre empreendedorismo.

## **2.10. PESQUISA DE SATISFAÇÃO DO PÚBLICO ATENDIDO PELAS AÇÕES DO PROGRAMA**

Objetivando avaliar a satisfação dos atendidos nas ações do Programa foi aplicado pesquisa de satisfação bem como coleta de depoimentos e sugestões sobre a atividades desenvolvidas no município de Jacareacanga. Abaixo, no Quadro - 3 identifica-se as opiniões dos participantes do setor publico e setor privado.

Para os empresários locais (setor privado), funcionários e colaboradores foi realizado a pesquisa de satisfação cujos resultados estão abaixo descritos:

Indicadores (Ótimo 8.0 -10.0; Bom 6.0 -7.9; Regular 3.0 -5.9; Ruim 0.0 -2.9.)

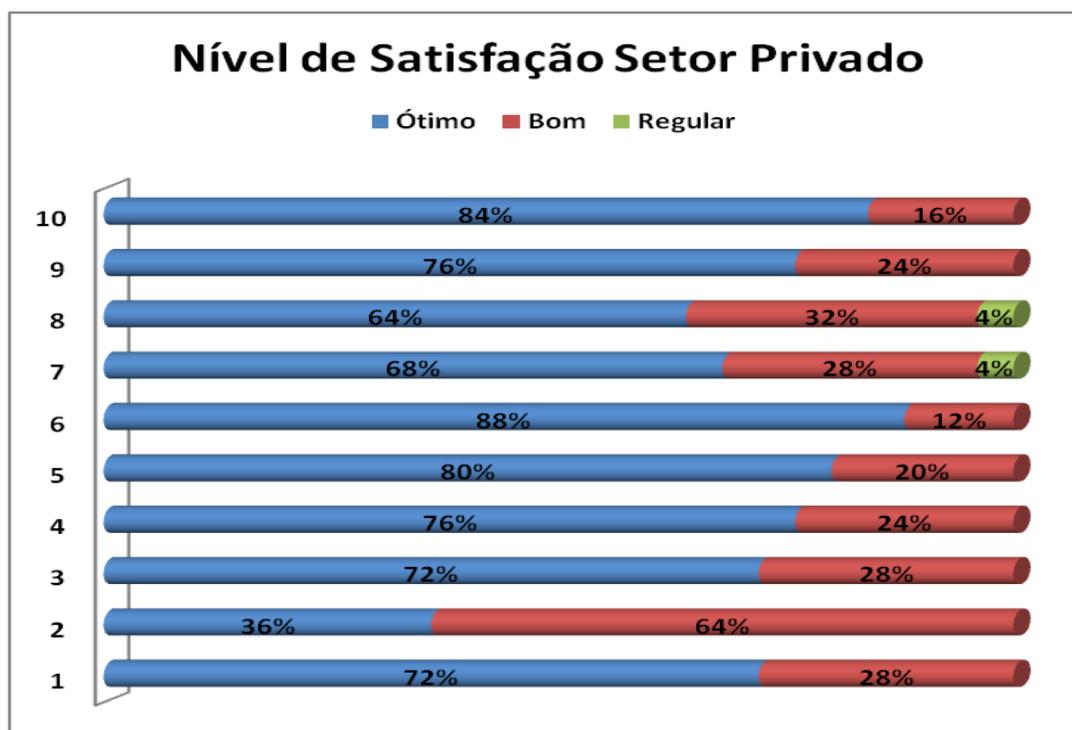
### **Quadro - 3: Pesquisa de Satisfação setor privado**

<b>QUAL SEU GRAU DE SATISFAÇÃO QUANTO A:</b>	<b>ÓTIMO</b>	<b>BOM</b>	<b>REGULAR</b>	<b>RUIM</b>
1- De forma geral, qual o seu nível de satisfação com os serviços prestados pelo SEBRAE?	72%	28%		
2 – Após os atendimentos do Sebrae você sente-se mais seguro para administrar a sua empresa?	36%	64%		
3 - As informações fornecidas nas orientações e consultorias tem sido uteis e aplicáveis na sua empresa?	72%	28%		
4 – Como você avalia a contribuição das ações do Sebrae para o desenvolvimento do seu município?	76%	24%		
5 - Os funcionários e Consultores do Sebrae, sempre que requisitados, estão acessíveis (são profissionais e cordiais)	80%	20%		

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

QUAL SEU GRAU DE SATISFAÇÃO QUANTO A:	ÓTIMO	BOM	REGULAR	RUIM
6 - As informações fornecidas nos cursos tem conteúdos corretos e atualizados?	88%	12%		
7- Os colaboradores mostram-se disponíveis para atender seus pedidos ou reclamações?	68%	28%	4%	
8 - Pontualidade: cumprimento das cargas horárias dos cursos e consultorias.	64%	32%	4%	
9 – As capacitações que você participou contribuíram para o crescimento da sua empresa?	76%	24%		
10 - Qual a probabilidade de você de indicar os serviços do Sebrae a um cliente ou parceiro no município ou parceiro?	84%	16%		
11 - Você tem alguma sugestão, critica ou elogio a fazer?				

Para melhor visualização dos resultados apresentamos abaixo no **Figura - 2** onde cada questão é identificada pelo número da questão correspondentes (1 a 10).



Fonte: Pesquisa SEBRAE/PA-2016

**Figura - 2: Nível de Satisfação Setor Privado**

Através dos indicadores pesquisados, pode-se observar as melhorias apontadas pelos entrevistados e a satisfação destes com o desenvolvimento das ações no município. No Quadro - 4, verifica-se que 76% avaliam como ótimo a contribuição das ações para o crescimento do município, bem como

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

apontam que a participação nas capacitações contribuiu para o crescimento de suas empresas, assim como, o nível de satisfação geral é avaliado em 72% como ótimo e 28% bom demonstrando a alta qualidade dos serviços prestados.

Para os colaboradores do setor público, (secretários e representantes de entidades) também foi realizado a pesquisa de satisfação cujos resultados estão abaixo descritos:

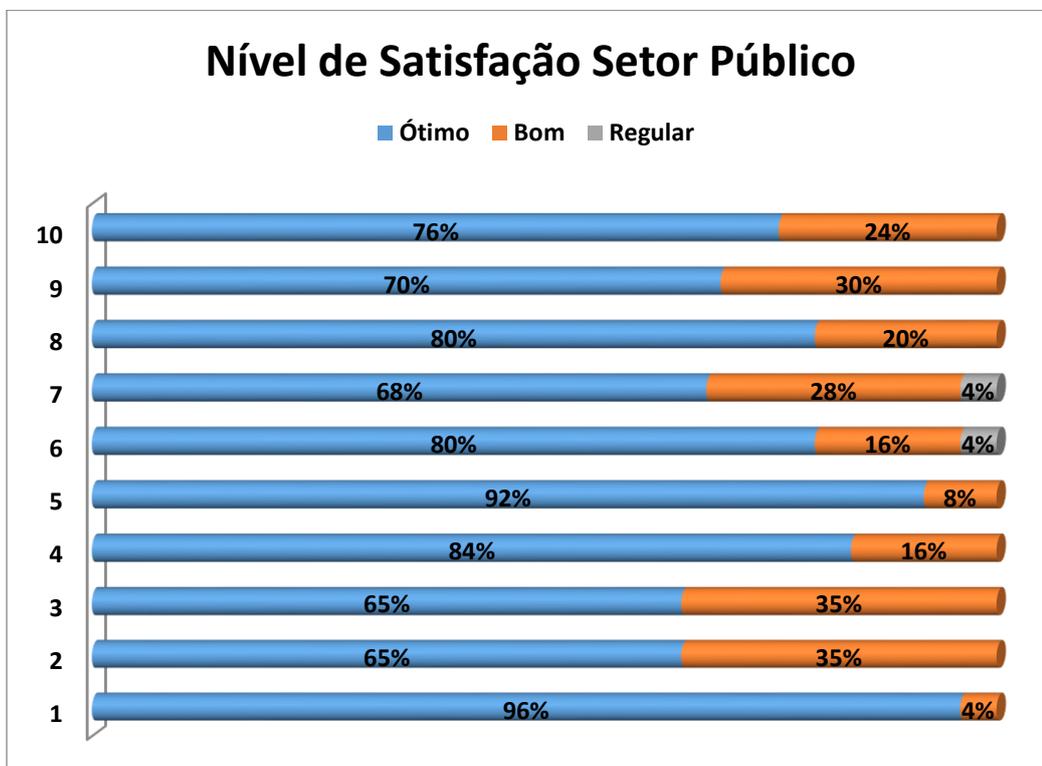
Indicadores (Ótimo 8.0 -10.0; Bom 6.0 -7.9; Regular 3.0 -5.9; Ruim 0.0 -2.9.)

**Quadro - 4: Pesquisa de satisfação setor privado**

<b>QUAL SEU GRAU DE SATISFAÇÃO QUANTO A:</b>	<b>ÓTIMO</b>	<b>BOM</b>	<b>REGULAR</b>	<b>RUIM</b>
1- De forma geral, qual o seu nível de satisfação com os serviços prestados pelo SEBRAE?	96%	4%		
2 – Após os atendimentos do Sebrae você avalia as melhorias nas empresas locais?	65%	35%		
3 - As informações fornecidas nas orientações e consultorias tem sido uteis e aplicáveis?	65%	35%		
4 – Como você avalia a contribuição das ações do Sebrae para o desenvolvimento do seu município?	84%	16%		
5 - Os funcionários e Consultores do Sebrae, sempre que requisitados, estão acessíveis (são profissionais e cordiais)	92%	8%		
6 - As informações fornecidas nos cursos tem conteúdos corretos e atualizados?	80%	16%	4%	
7- Os colaboradores mostram-se disponíveis para atender seus pedidos ou reclamações?	68%	28%	4%	
8 - Pontualidade: cumprimento das cargas horárias dos cursos e consultorias.	80%	20%		
9 – As capacitações que você participou contribuíram para o seu crescimento e desenvolvimento?	70%	30%		
10 - Qual a probabilidade de você de indicar os serviços do Sebrae a um cliente ou parceiro no município ou parceiro?	76%	24%		
11 - Você tem alguma sugestão, crítica ou elogio a fazer?				

No setor público, conforme **Figura - 3**, identifica-se que 84% avaliam como ótimo a contribuição das ações para o crescimento do município, bem como 70% apontam que a participação nas capacitações contribuiu para o seu desenvolvimento pessoal e desempenho como servidor

publico. Nota-se também que 96% apontam sua satisfação com o desenvolvimento das ações com o indicador ótimo.



Fonte: Pesquisa SEBRAE/PA-2016

**Figura - 3: Nível de Satisfação Setor Público**

Com relação a questão de número 11, descreve-se nos Quadros 5 e 6 a seguir, dos setores privado e público respectivamente, o relato de opinião de alguns entrevistados. Mencionamos que a descrição e grafia estão como escritos nas coletas de dados e serão assim discriminados. Os depoimentos coletados serão colocados nos anexos.

**Quadro - 5: Relato de satisfação – setor privado**

<b>VOCÊ TEM ALGUMA SUGESTÃO, CRÍTICA OU ELOGIO A FAZER</b>
"A equipe do Sebrae apoiou cada MEI e gostaria que essa equipe continuasse aqui no município. Equipe nota Mil." (Larissa Matias dos Santos)
" Sobre o Sebrae eu acho muito legal, estão de parabéns os colaboradores do Sebrae e os professores que deram aula pra gente." (Alexandre Krixí Munduruku)
"Quero agradecer a equipe do Sebrae que tem contribuído muito para o desenvolvimento da economia em nosso município, principalmente ao empresário do MEI." (Maria do Socorro).
"O Sebrae esta de parabéns pelos trabalhos realizados no nosso município." (Marcel de Jesus)

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

<b>VOCÊ TEM ALGUMA SUGESTÃO, CRÍTICA OU ELOGIO A FAZER</b>
Freire)
"Achamos mais importante que aprendeu no cursos do Sebrae/Pa e reconhecer sua organização social, gostamos muito curso de SEBRAE pegar mias conhecimento experiência, aprendemos respeitar as pessoas." (Lucimar Manhuari Munduruku)
"Sugestão: Seja criado um polo permanente de capacitação, pois mesmos com todas as programações cumpridas nesta comarca, ainda faltam muitas pessoas e empresas que necessitam dos cursos e capacitações contínua." ( Havila Vieira Alencar Rodrigues)
"Obrigado Sebrae por fazer parte da minha Historia." (Claudiete Matias dos Santos)
"Só quero elogiar, pois o trabalho do Sebrae é importantíssimo para o desenvolvimento da minha empresa e do município." (Julio Cesar da Silva Martins)

**Quadro - 6: Relato de satisfação – Setor Público**

<b>VOCÊ TEM ALGUMA SUGESTÃO, CRÍTICA OU ELOGIO A FAZER</b>
"Sim. Bom primeiramente quero agradecer ao Sebrae, pelos assuntos abordados nos cursos, pois trouxe bastante melhoria para nossa empresa, alem de trazer métodos que devemos usar, trouxe mais harmonia com os colegas de trabalho". (Taiane Cardoso Mendes)
"Sou muito grato ao SEBRAE, não apenas pelo aprendizado, mas também pelo parceiro e ajuda no desenvolvimento do meu município e região. Obrigado." (Josielton Feleol Gomes).
"Parabenizo pelo excelente trabalho realizado". (Jefferson Teodoro da luz)
"Vocês são tudo de bom". (Gilmar Strapasson).
"Bom gostaria de agradecer ao Sebrae pelos ótimos professores que trabalharam com a gente, foi de grande valia. Parabéns". (Kenya Patricia Santos Araujo)
"O Sebrae foi muito bom para o desenvolvimento do município." (Carlito Araujo de Oliveira).
"Gostaria que o sebrae vinhecem mais vezes ate porque o municipio esta melhorando muito com esses cursos. Obrigado!!" (Ana Paula Santos de Sá.)
" O que eu tenho a dizer, durante esse período que estive com o Sebrae, só recebi critica pra uns, eles foram ótimos, amém. Talvez seja eu que não tenho sorte mas tenho c/ Deus, obrigado pelo que aprendi, sei que mais tarde vai servir se Deus quiser." O que eu gostaria de aprender a fazer das produções, que nos não sabemos, estou fazendo, sem saber, ou só recebemos criticas." (Nair de Sousa Santos)
" Só agradeço pelo apoio que o Sebrae nos tem dados, o Sebrae tem me dado uma visão de como seguir em frente e ter um bom resultado." (Maricélia da Silva Teles)
"O trabalho do Sebrae nos ajudou muito a melhor o nosso negocio, tenho muito a agradecer a todos os professores." (Raimundo Nonato Chaves)

**2.11. DEMONSTRATIVO DE ATIVIDADES REALIZADAS**

O **Quadro - 7** a seguir apresenta o demonstrativo de atividades realizadas em relação ao período de execução.

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

**Quadro - 7: Demonstrativo de atividades realizadas X período de execução.**

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	Nº DE PARTICIPANTES
Curso	Gestão Para Pequenos Negócios.	21 a 25/09/2015	20 horas	25
Curso	Mulher Empreendedora	21 a 25/09/2015	20 horas	25
Curso	Atendimento ao Cliente	26 a 30/10/2015	20 horas	49
Curso	Aprender a Empreender	26 a 30/10/2015	20 horas	30
Curso	Juntos Somos Fortes	26 a 30/10/2015	20 horas	25
Curso	Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais – Módulo 01.	26 a 30/10/2015	20 horas	35
Oficina	SEI Controlar Meu Dinheiro.	23/09/2015	04 horas	08
Oficina	SEI Planejar.	30/10/2015	04 horas	07
Oficina	SEI Comprar	28/10/2015	04 horas	10
Palestra	Empreendedorismo 01 – Compre do Pequeno Negócio.	23/09/2015	02 horas	25
Palestra	Empreendedorismo 02 – Compre do Pequeno Negócio.	22/09/2015	02 horas	25
Palestra	MEI: Processo de Formalização	22/09/2015	02 horas	25
Oficina	SEI empreender.	22/09/2015	04 horas	17
Consultoria	Empreendedorismo e Gestão	21 a 25/09/2015 26 a 30/10/2015	118 horas	40
Consultoria	Marketing e Vendas	26 a 30/10/2015	48 horas	40
Palestra	MEI: Processo de Formalização	29/10/2015	02 horas	25
Consultoria	Associativismo e Cooperativismo	26 a 30/10/2015	38 horas	10
Consultoria	Inovação e Tecnologia	09 a 13/11/2015	40 horas	40
Curso	Desenvolvimento de	09 a 13/11/2015	20 horas	25

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	Nº DE PARTICIPANTES
	Habilidades Gerenciais – Módulo 02			
Curso	Técnicas de Vendas	15 a 19/02/2016	20 horas	33
Curso	Departamento de Pessoal Básico.	15 a 19/02/2016	20 horas	34
Curso	Planejamento Estratégico Na Medida	15 a 19/02/2016	20 horas	17
Curso	Formação de Liderança	15 a 19/02/2016	20 horas	17
Curso	Formação de Liderança	15 a 19/02/2016	20 horas	17
Curso	Gestão Financeira Na Medida	14 a 18/03/2016	20 horas	15
Curso	Atendimento ao Cliente	18 a 22/04/2016	20 horas	30
Curso	Departamento de Pessoal Avançado	18 a 22/04/2016	20 horas	17
Curso	Compras Governamentais para empresários.	18 a 22/04/2016	15 horas	15
Curso	Compras Governamentais para o poder público.	18 a 22/04/2016	24 horas	36
Consultoria	Gestão Financeira	15 a 19/02/2016	40 horas	40
Consultoria	Recursos Humanos e Empreendedorismo	15 a 19/02/2016	40 horas	40
Consultoria	Recursos Humanos e Gestão Trabalhista.	15 a 19/02/2016	30 horas	30
Consultoria	Planejamento Estratégico Na Medida	15 a 19/02/2016	30 horas.	30
Consultoria	Serviços Financeiros e Contábeis.	14 a 18/03/2016	30 horas	30
Consultoria	Associativismo e Cooperativismo	14 a 18/03/2016	40 horas	2
Consultoria	Inovação e Tecnologia	14 a 18/03/2016	40 horas	40
Consultoria	Consultoria para Melhoria do	18 a 22/04/2016	50 horas	17

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	Nº DE PARTICIPANTES
	ambiente legal para as MPÉs.			
Oficina	Elaboração de Plano de Negócios.	19/02/2016	04 horas	10
Oficina	SEI Controlar Meu Dinheiro.	18/03/2016	04 horas	23
Oficina	SEI Planejar	16/03/2016	04 horas	23
Oficina	Sei Empreender	17/03/2016	04 horas	33
Oficina	Criatividade Empreendedora	18 a 22/04/2016	08 horas	18
Oficina	Elaboração de Plano de Negócios.	20/04/2016	04 horas	17
Palestra	MEI: Processo de Formalização	16/02/2016	01 hora	30
Palestra	MEI: Processo de Formalização	17/02/2016	01 hora	15
Seminário	Oportunidade de Crédito.	21/04/2016	04 horas	19
Seminário	Desenvolvimento Econômico Territorial	30/04/2016	8 horas	90
Seminário	EMPRETEC	30/05 a 04/06	60 horas	25
Propostas de crédito	Coleta de Documentações para análise de viabilidade de Projetos de Financiamento/crédito.	23 a 27/05/2016	Não se Aplica	03
Curso	Gestão de Estoque	18 a 22/07/2016	20 horas	16
Curso	Atendimento ao Cliente	29/08 a 01/09/2016	20 horas	25
Curso	Como Conduzir Negociações Eficazes	29/08 a 01/09/2016	20 horas	20
Curso	Contabilidade para Não Contadores	29/08 a 01/09/2016	20 horas	15
Oficina	Crescendo e Empreendendo	18 a 22/07/2016	20 horas	30
Oficina	Crescendo e Empreendendo	18 a 22/07/2016	20 horas	24
Oficina	Plano de Negócio	25/07/2016	20 horas	24

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

TIPO DE ATIVIDADE	DESCRIÇÃO	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	Nº DE PARTICIPANTES
Oficina	Aprender a Empreender	29/08 a 01/09/2016	20 horas	32
Palestra	Empreendedorismo e Recursos Humanos: Mototaxistas	24/07/2016	02 horas	15
Palestra	Empreendedorismo	01/09/2016	02 horas	14
Palestra	Empreendedorismo	02/09/2016	02 horas	07
Palestra	O papel do Turismo no Desenvolvimento Local	16/08/2016	03 horas	09
Seminário	Acesso a Mercado	07/10/2016	8 horas	40
Consultoria	Gestão de Estoque	18 a 24/07/2016	40 horas	23
Consultoria	Recursos Humanos e Empreendedorismo	26/08 a 03/09/2016	56 horas	20
Consultoria	Inovação e Designer	15 a 24/09/2016	72 horas.	16
Consultoria	Gestão de Estoque	22 a 28/08/2016	56 horas	22
Consultoria	Serviços Financeiros e Contábeis.	29/08 a 03/09/2016	30 horas	25
Consultoria	Serviços Financeiros e Contábeis.	19 a 24/09/2016	40 horas	25
Consultoria	Recursos Humanos e Empreendedorismo	19 a 24/09/2016	64 horas	22
Feira	Participação na Feira SuperNorte	10 a 12/10/2016	Não se Aplica	05
Feira	Participação na Feira do Empreendedor.	16 a 19/11/2016	Não se Aplica	05
Consultoria	Consultoria para Melhoria do ambiente legal para as MPES.	07 a 11/10/2016	20 horas	20
Propostas de crédito	Coleta de Documentações para análise de viabilidade de Projetos de Financiamento/crédito.	18 a 22/07/2016	Não se Aplica	01

Fonte: SEBRAE, ER-Tapajos.

### 3. ATENDIMENTO AS METAS E INDICADORES DO PROGRAMA

A seguir são apresentadas as informações referentes ao atendimento dos objetivos estabelecidos no Programa de Apoio à Reinscrição e Fomento das Atividades Econômicas Locais (**Quadro - 8**).

**Quadro 8 - Status de Atendimento dos Objetivos do Programa.**

OBJETIVOS DO PROGRAMA	STATUS DE ATENDIMENTO
Fomentar o empreendedorismo e capacitar micro e pequenos empresários, produtores rurais e artesãos locais para as novas oportunidades de negócios que surgirão em decorrência da dinamização econômica dos municípios da AII.	Em atendimento
Realizar cursos de empreendedorismo e rodada de negócios visando o desenvolvimento de oportunidades de efetivação de novos negócios e prestações de serviço para o empreendimento.	Em atendimento
Apoiar empresas de pequeno e médio porte no encaminhamento de seus pedidos e/ou projetos a agentes financeiros especializados em concessão de micro-crédito (para investimento ou capital de giro).	Em atendimento
Apoiar micro e pequenos empresários para que se organizem de forma cooperativa (por exemplo, cooperativa de compra de insumos e mercadorias, cooperativa de crédito e outros); capacitar os pescadores comerciais, bem como os empreendedores e trabalhadores da atividade de garimpo fluvial de ouro, a se adequarem às condições criadas com a formação do reservatório.	Em atendimento
Fomentar, através de proposição e assessoramento, a implantação de novas atividades de lazer e turismo compatíveis com a formação do reservatório.	Em atendimento

As metas estabelecidas para o Programa e seu status de atendimento estão apresentadas no **Quadro - 9**.

**Quadro - 9: Status de atendimento das metas e indicadores estabelecidos no PBA**

METAS	INDICADORES	STATUS DE ATENDIMENTO
Ampliação do número de empresas formais nas cidades de Jacareacanga	Percentual de aumento do emprego formal resultante da implantação de novos empreendimentos ou da expansão dos já existentes	Empregos a) RAIS – saldo em 2015: 16 novos empregos em relação a 2014 b) CAGED – saldo em 2016-49 novos empregos Novos Negócios: 179 (61,3% em relação a 2014)**

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>STATUS DE ATENDIMENTO</b>
Qualificação e capacitação da mão de obra local	Número de pessoas treinadas e capacitadas por curso ministrado	1.171 pessoas

\* De acordo com os dados da RAIS 2015, houve um aumento de 16 empregos formais criados pelo setor privado no ano de 2015.

No ano de 2016, os dados da RAIS ainda não estão disponíveis, entretanto, de acordo com o CAGED, houve um saldo positivo de 49 empregos no ano de 2016,

\*\* no período compreendido entre dez/2014 a dez/2016 houve um aumento de 179 novas empresas formais, equivalente 61,3% em relação a 2014.

O **Quadro - 10** abaixo demonstra as metas/etapas contempladas, bem como o status de execução de ações que satisfazem aos objetivos do programa.

**Quadro - 10: Metas e Indicadores do Estabelecidos no Plano de Trabalho.**

<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>STATUS DE ATENDIMENTO</b>
Diagnóstico prévio	Pesquisa de Campo	100%
Cursos de empreendedorismo e gestão de negócios	Cursos, Palestras, Oficinas, Consultorias e Orientações Técnicas.	95,14%
Definição de parcerias	Diálogos, Reuniões.	100%
Rodadas de oportunidades de negócios	Seminários, Palestras, Consultorias e Orientações Técnicas.	71%
Fóruns municipais do empreendedorismo	Criação de Rede de parceria pública e Privada	100%
Oficinas para elaboração de plano de negócio	Oficinas, Consultorias e Orientações Técnicas.	100%
Capacitação para diversificação produtiva	Cursos, Palestras, Oficinas Consultorias e Orientações Técnicas.	95,14%
Capacitação de lideranças	Cursos, Consultorias e Orientações Técnicas.	100%
Curso para capacitação de pescadores profissionais	Não se Aplica	Não Aplicável no momento
Relatório Semestral	Relatório	75%

Para uma melhor clareza/compreensão do campo “status de Atendimento”, abaixo apresentamos um maior detalhamento descritivo de cada ação executada.

#### **4. RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Para fomentar a análise dos resultados obtidos através das ações executadas com vistas ao alcance dos objetivos do programa, ao final de cada semestre (etapas), realizamos uma pesquisa de

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

mensuração de resultados, os quais devem refletir a efetividade do trabalho realizado, bem como, nortear as ações para as próximas etapas (**Quadro - 11**).

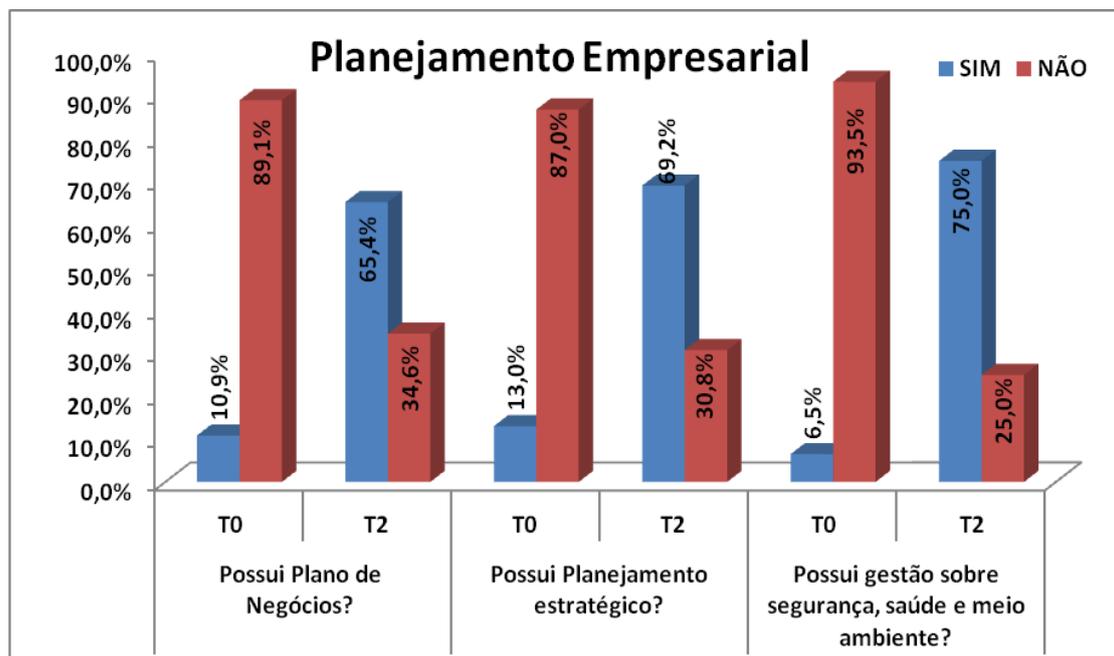
**Quadro - 11 - Período de realização do diagnóstico/mensurações**

ETAPA/PESQUISA	PERÍODO DE REALIZAÇÃO	EMPRESA PESQUISADAS
Diagnóstico inicial- tempo zero (T0)	21 a 30/09/2015	46
Monitoramento – tempo 1 ( T1 )	23 a 27/05/2016	35
Monitoramento – tempo 2 (T2)	28/11 a 02/12/2016	26

Considerando-se que a pesquisa de monitoramento T1 é intermediária cujos números já foram apresentados em relatório anterior, então, os dados apresentados abaixo retratarão a situação atual em comparação com a situação inicial, ou seja (T0 e T2) cujos dados refletem os resultados das empresas que tem participação efetiva nas ações desenvolvidas.

**4.1. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL**

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 (**Figura - 4**).



Fonte: Pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2016

**Figura - 4: Planejamento Empresarial**

Em análise das informações, evidenciam-se melhorias do conhecimento por parte dos empresários em relação ao planejamento da empresa, situação fundamental para a gestão empresarial. Os números indicam uma evolução significativa das empresas que não possuíam ou não tinham o conhecimento sobre plano de negócio, planejamento e estratégico e gestão de segurança, saúde e meio ambiente.

Os resultados destas mudanças deve-se as capacitações que os empresários locais vem participando, assim como o acompanhamento direto nas empresas por especialistas do SEBRAE-PA por meio das consultorias focadas para a realidade e necessidades de cada empresa. Significa dizer que as empresas que participaram das ações, iniciaram o processo de adoção de práticas e ferramentas de gestão, fatores de grande relevância para o seu desenvolvimento.

#### **4.2. GESTÃO FINANCEIRA**

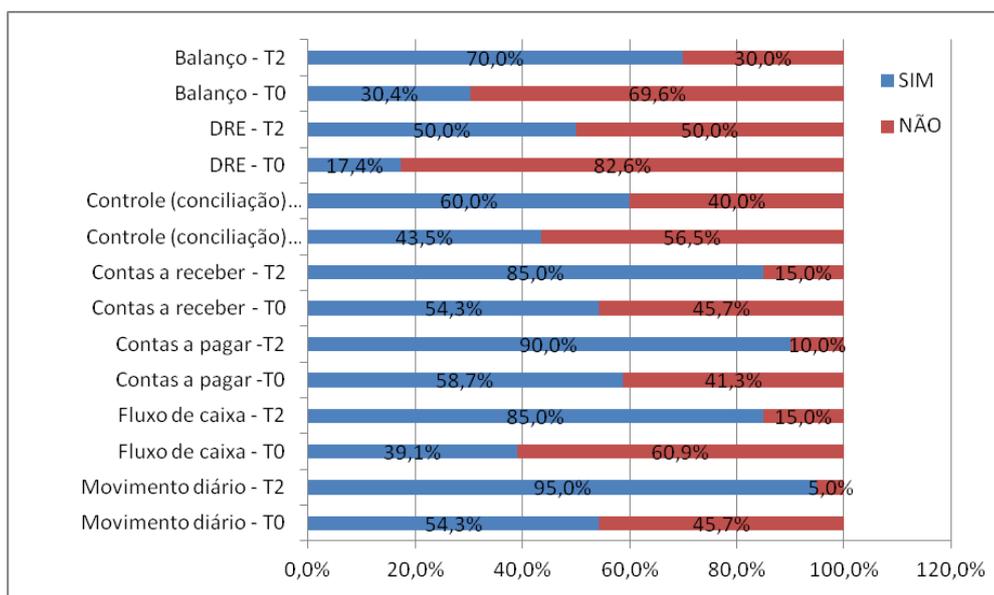
As informações coletadas neste indicador visam identificar o nível de gestão das empresas e compreendem um conjunto de ações e procedimentos administrativos que objetivam maximizar os resultados econômicos e financeiros.

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

A partir do diagnóstico inicial, buscou-se a realização de um conjunto de ações com temas voltados para suprir os principais gargalos enfrentadas pelos empresários. Foram utilizadas ações em diversos temas com distintas formas de abordagens de forma a facilitar a compreensão do assunto pelos empresários. Alguns resultados já podem ser visualizados, vejamos:

**4.2.1. INDICADORES DE CONTROLE DA GESTÃO**

O Figura - 5 apresentado abaixo demonstra que houve significativa evolução na qualidade da gestão do conjunto de empresas atendidas pelo SEBRAE no âmbito do contrato.



Fonte: Pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015 e 2016

**Figura - 5: Indicadores de controle da empresa.**

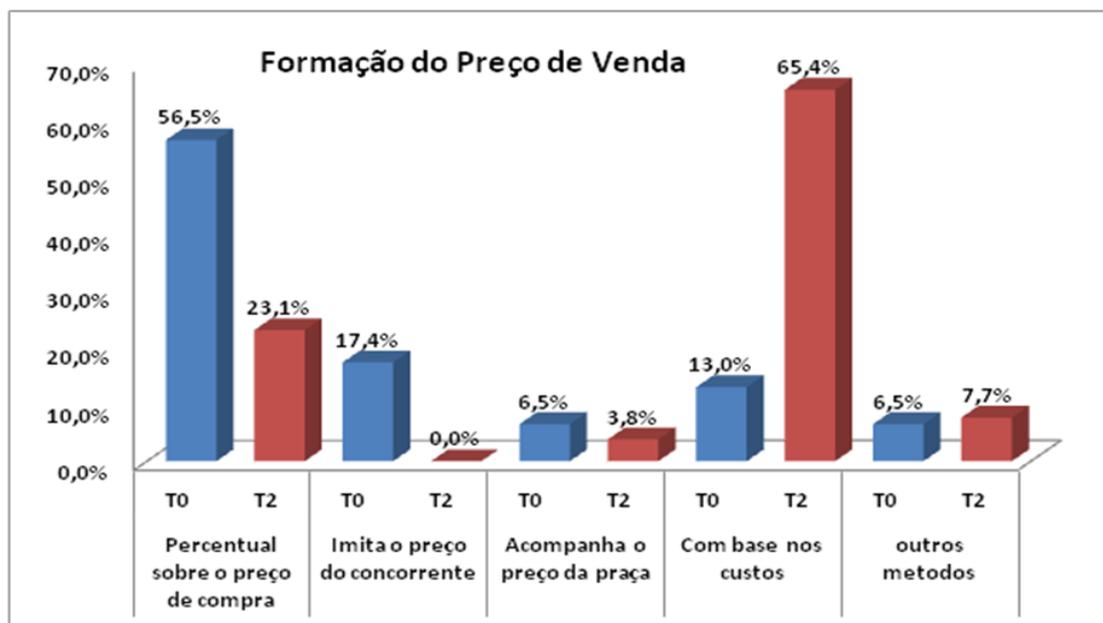
Verifica-se que os empresários passaram a controlar melhor suas entradas e saídas de recursos na empresa de forma mais qualificada visualizado pelo número de empresários que já demonstram utilizar as ferramentas de controle que auxiliam na gestão financeira da empresa como o balanço, DRE e o fluxo de caixa.

**4.2.2. INDICADORES DE DESEMPENHO E GESTÃO**

Apesar da maioria dos empresários considerar que os indicadores de desempenho e a gestão empresarial são ferramentas importantes para o sucesso da empresa, verifica-se que a maioria desconhecia de fato como obter tais indicadores, e principalmente, como analisá-los. Neste aspecto,

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

é possível imaginar que grande parte das micro e pequenas empresas que fecham as portas nos primeiros anos de vida, sofrem por desconhecer tais fatores (**Figura - 6**).



Fonte: Pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2015 e 2016

**Figuras - 6: Indicadores de Gestão.**

O sucesso de uma MPE depende de o empresário saber se a saúde da empresa está boa ou ruim a tempo de poder tomar decisões para corrigir eventuais problemas. É preciso gerenciar a empresa com a certeza de estar andando no caminho certo.

Com base nestas premissas, o Figura apresenta alguns indicadores importantes que foram trabalhados com os empresários locais, como ferramentas para a tomada de decisão e demonstra a metodologia usada pelas empresas locais para formar o preço de venda se seus produtos ou serviços. Observa-se que 17,4% das empresas locais determinavam (T0) o preço de venda com base nos seus concorrentes sem considerar seus custos e despesas, ou ainda acompanhavam o preço da praça. Atualmente verifica-se que 65,4% das empresas procuram verificar seus custos e despesas para determina o preço. Este indicador é fundamental para que haja competitividade e os empresários possam ter maiores condições de negociação no momento da venda.

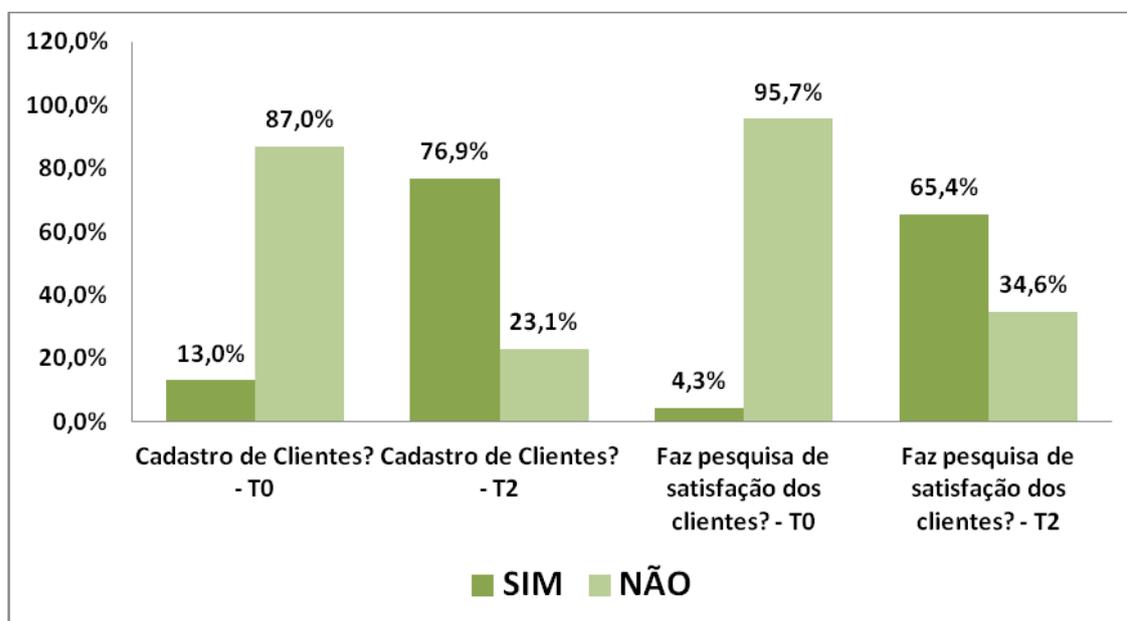
### 4.3. MARKETING E COMUNICAÇÃO

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 com 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.

Conforme os dados coletados em 2015 em Jacareacanga estes fatores pareciam ser pouco percebidos como itens de importância aos empresários, afinal, conforme demonstrado no Figura - 7 abaixo, apenas 4,3% fazia pesquisa de satisfação dos clientes em relação a sua empresa. Da mesma forma, apenas 13% dos empresários mantinham algum tipo de cadastro de clientes.

Com a execução do plano de ação e acompanhamento sistemático, já podem ser percebidas mudanças significativas na melhoria do relacionamento com os clientes. Vejam que 74,3% já adotam a prática de cadastro de clientes, bem como 65,4% procuram fazer pesquisas de forma a avaliar a satisfação do atendimento, obter sugestões de melhorias para que possam contribuir com a gestão da sua empresa.

Na prática, isso se reverte em melhorias na qualidade do atendimento e maior preocupação com a satisfação do cliente em relação a empresa.

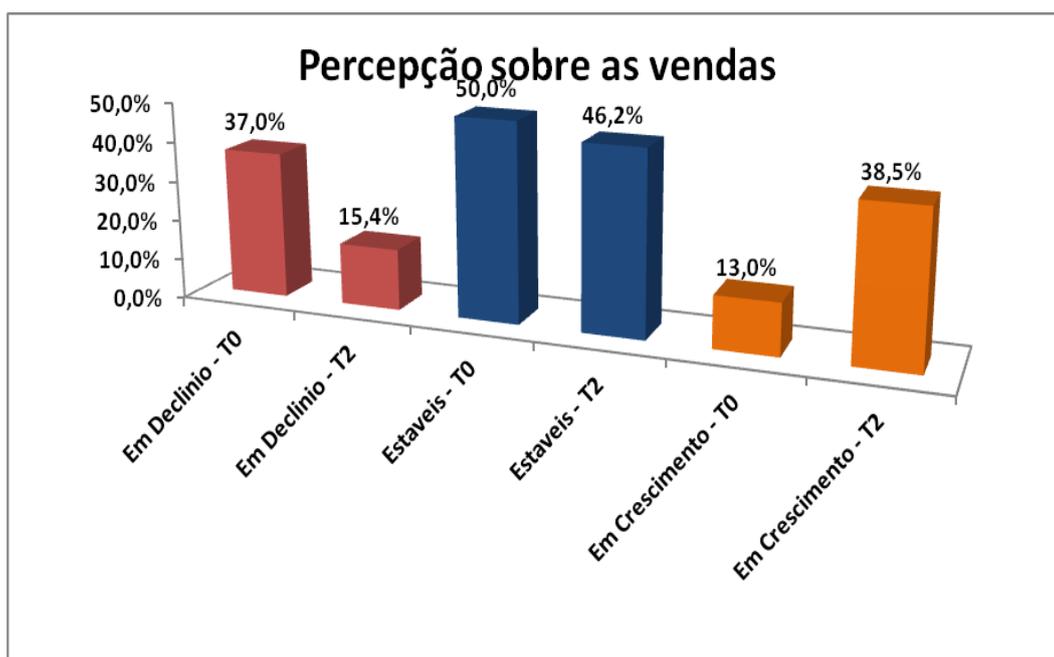


Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2016

**Figura - 7: Comunicação com Clientes.**

**UHE São Manoel no rio Teles Pires**  
**Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

Os elementos acima descritos, podem ser refletidos diretamente nos resultados da empresa o que poderá ser observado no Figura - 8 abaixo quando questionado aos empresários sobre a percepção sobre o volume de vendas. Em situações econômicas adversas e variáveis estar próximo ao público alvo (clientela) e identificar de fato as suas necessidades torna-se o diferencial para que a empresa não sofra grandes oscilações em suas vendas.



Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA- 2015/2016

**Figura - 8: Percepção sobre vendas.**

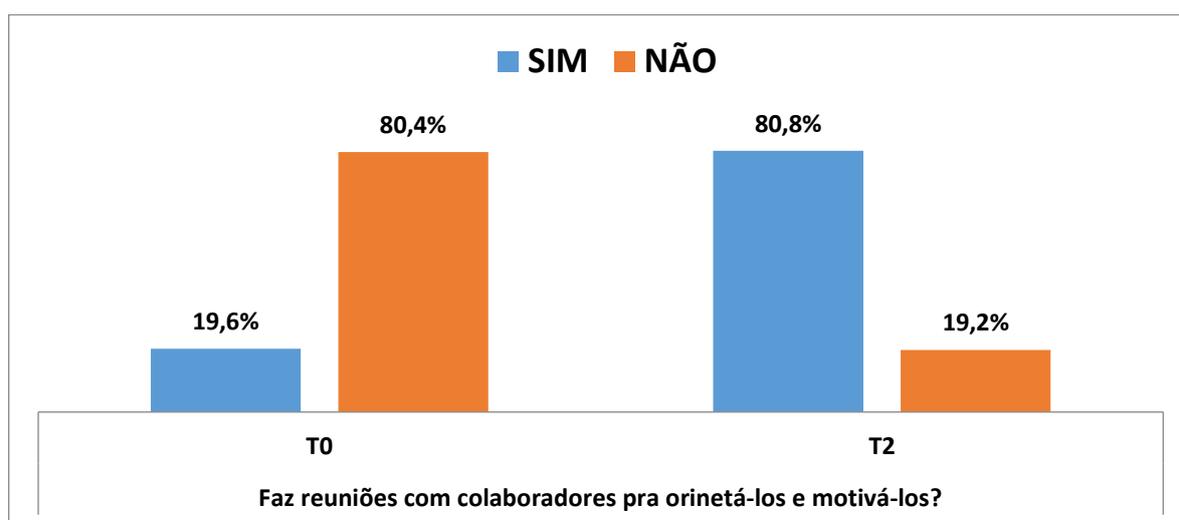
Conforme o Figura - 06 observa-se que as metodologias de gestão adotadas pelas empresas contribuíram para a melhoria nas suas vendas. Nota-se que 84,7% dos empresários afirmam a estabilidade econômica ou o crescimento no seu faturamento. Este sentimento era somente para 13% quando realizado a pesquisa do diagnóstico inicial. Certamente este resultado deve-se a fatores econômicos internos, assim com a influência de ações específicas de marketing como elemento atrativo para incremento de vendas, como melhoria no atendimento, melhorias no ambiente interno, exposição dos produtos e preço, técnicas de negociação e a fidelização de clientes.

#### **4.4. RECURSOS HUMANOS**

As informações referentes à gestão de RH levantadas junto às empresas revelavam em 2015 que não era prática das empresas a realização de reuniões com colaboradores para desenvolver ações

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

de motivação e metas. Este fator revelava uma série de fragilidades que poderiam ter fortes consequências futuras, podendo estar entre os fatores limitantes do crescimento da empresa. Após as realizações das capacitações e consultorias direcionadas para as empresas na área de Gestão de Recursos Humanos, já é possível visualizar resultados significativos em melhorias de práticas adotadas, tal como pode ser comprovado com os indicadores contidos no **Figura - 9** abaixo.



Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA- 2015 e 2016

**Figura - 9: Recursos Humanos.**

Conforme os dados coletados em 2016, aproximadamente um ano após o início das ações do programa, 80,8% afirmam que adotaram a prática de reuniões com colaboradores e buscam mecanismo de motivação. Estas mudanças representam uma grande evolução na maturidade do empresário no tratamento diferenciado aos recursos humanos de sua empresa, de forma a perceber que seus colaboradores também fazem parte do patrimônio, pois são eles também, os responsáveis pela geração de resultados.

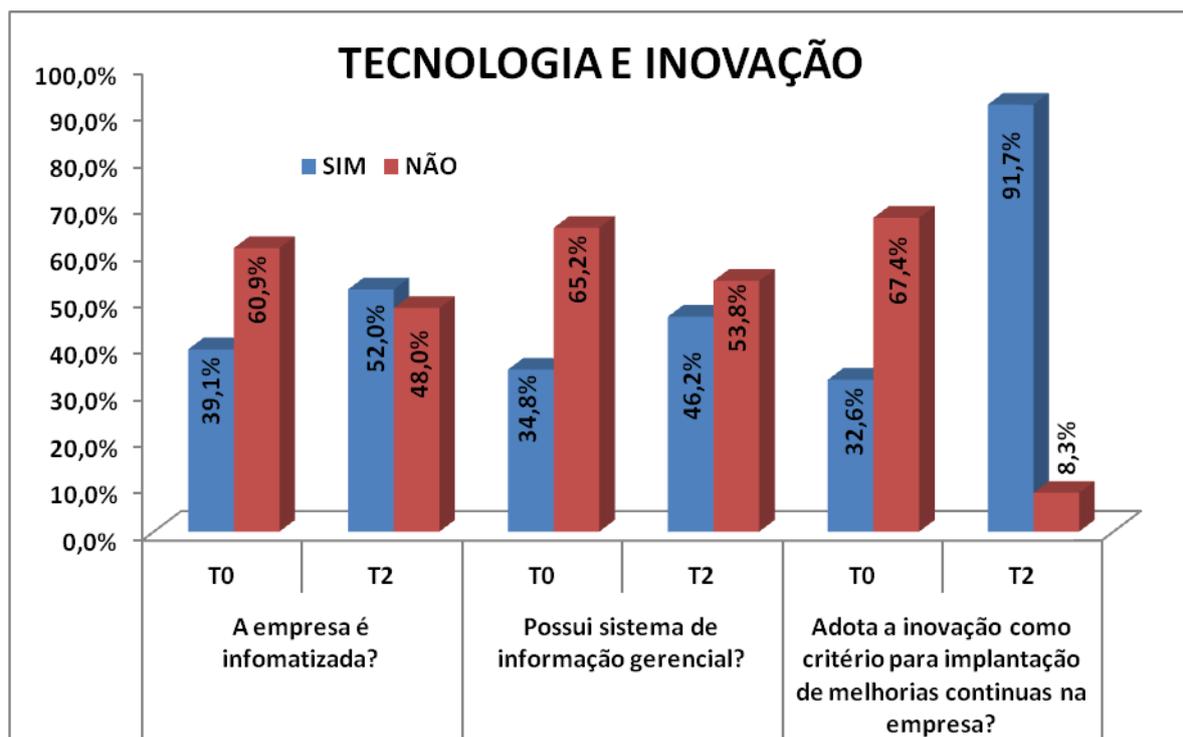
#### **4.5. TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**

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

Tomando-se como referência 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

**UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais**

como iniciativa de melhoria dos controles internos. Conforme os dados coletados em 2015, apenas de 39,1% dos empresários afirmavam possuir computador na sua empresa, atualmente 52% já utilizam este recurso como forma de auxílio na gestão e controle das rotinas da sua empresa (**Figura - 10**).



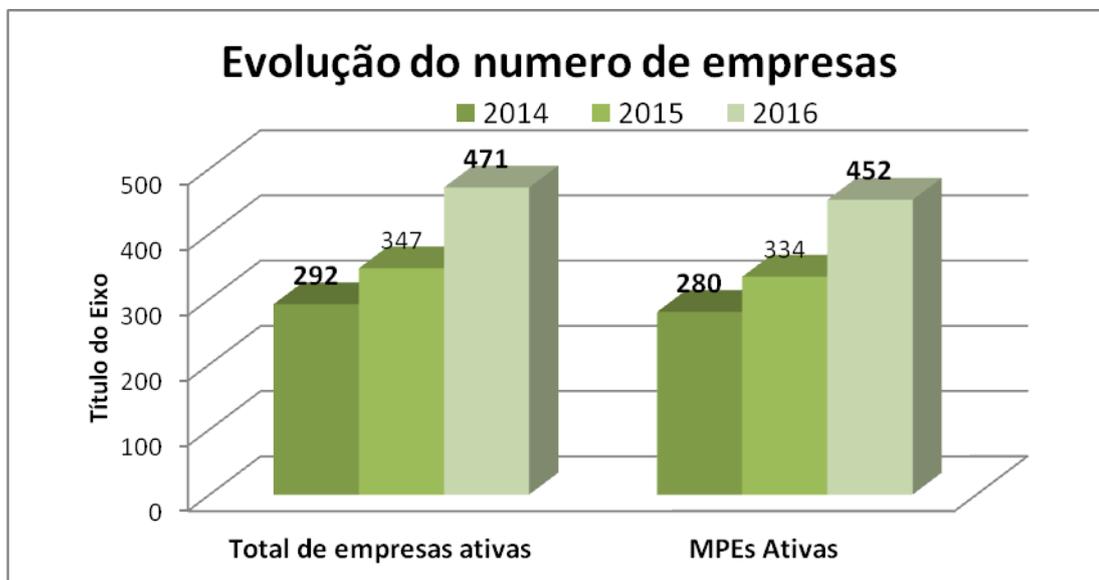
Fonte: pesquisa de campo – SEBRAE/PA-2016

**Figura - 10: Inovação na empresa.**

Diante destas informações coletadas, ficou claro que a maioria das empresas do município necessitava de orientações e capacitações que suprissem as deficiências expostas. Analisando as informações estatísticas mensuradas no segundo semestre de 2016, nota-se uma redução significativa nos indicadores negativos, o que significa que após as orientações técnicas as empresas participantes estão utilizando de forma proveitosa os recursos da tecnologia da informação, melhorando a gestão empresarial, controle de estoque e a gestão financeira.

#### **4.6. EMPRESAS FORMALIZADAS**

O **Figura - 11** abaixo apresenta a evolução do número de empresas no período de 2015 e 2016, coincidindo com a vigência do atual contrato.



Fonte: Empresômetro MPE/ elaboração SEBRAE/PA

**Figura - 11: Evolução de empresas formalizadas em Jacareacanga.**

Tomando-se como referencia o ano de 2014<sup>1</sup> em comparação com os dados de dezembro do ano 2016, houve um incremento de empresas na ordem de 179 empresas, oque equivale a 61,3% no período de execução do programa.

Se compararmos a evolução do numero de CNPJ do município de Jacareacanga com os demais municípios do território Tapajós, verifica-se que Jacareacanga apresenta maior desempenho em relação aos demais.

O **Quadro - 12** abaixo apresenta um comparativo da evolução/abertura de CNPJ no período dezembro/2014 a dezembro/2016<sup>2</sup>.

Vejam que neste período houve um aumento de 122 CNPJ – com porte de Micro Empreendedor Individual – MEI - no município de Jacareacanga, portanto, crescimento de 99,2%, em termos proporcionais, bem superior aos demais municípios.

**Quadro - 12: Comparativo da evolução de empresas entre municípios.**

MUNICÍPIO	TOTAL DE EMPRESAS (CNPJ) ATIVAS				
	2014	2015	2016	NOVAS EMPRESAS	% NOVAS EMPRESAS
Aveiro	106	119	137	31	29,25
Itaituba	5193	5711	6368	1175	22,63
<b>Jacareacanga</b>	<b>292</b>	<b>347</b>	<b>471</b>	<b>179</b>	<b>61,30</b>
Rurópolis	492	550	623	131	26,63
Trairão	503	591	683	180	35,79
Novo Progresso	2262	2547	2923	661	29,22
TOTAL	8848	9865	11205	1340	26,64

MUNICÍPIO	TOTAL DE EMPRESAS (CNPJ) ATIVAS				
	2014	2015	2016	NOVAS EMPRESAS	% NOVAS EMPRESAS
Aveiro	94	107	24	17	31,91
Itaituba	.873	5.388	5.969	581	22,49
<b>Jacareacanga</b>	<b>280</b>	<b>334</b>	<b>452</b>	<b>118</b>	<b>61,43</b>
Rurópolis	469	527	588	61	25,37
Trairão	478	566	643	77	34,52
Novo Progresso	2.189	2.473	2.799	326	27,87
TOTAL	8.383	9.395	10.575	1.180	26,15

MUNICÍPIO	TOTAL DE EMPRESAS (CNPJ) ATIVAS				
	2014	2015	2016	NOVAS EMPRESAS	% NOVAS EMPRESAS
Aveiro	29	41	53	24	82,8
Itaituba	1632	1915	2273	641	39,3
<b>Jacareacanga</b>	<b>123</b>	<b>152</b>	<b>245</b>	<b>122</b>	<b>99,2</b>
Rurópolis	163	203	236	73	44,8
Trairão	193	259	317	124	64,2
Novo Progresso	927	1130	1348	421	45,4
TOTAL	3067	3700	4472	1405	45,8

Da mesma forma, quando verifica-se a evolução de novos CNPJ com porte de Micro Empresa – ME ou Empresa de Pequeno Porte – EPP, tal como demonstrado no quadro abaixo, Jacareacanga também apresenta desempenho superior aos demais municípios do território contribuindo para a geração de emprego e movimentando a economia local.

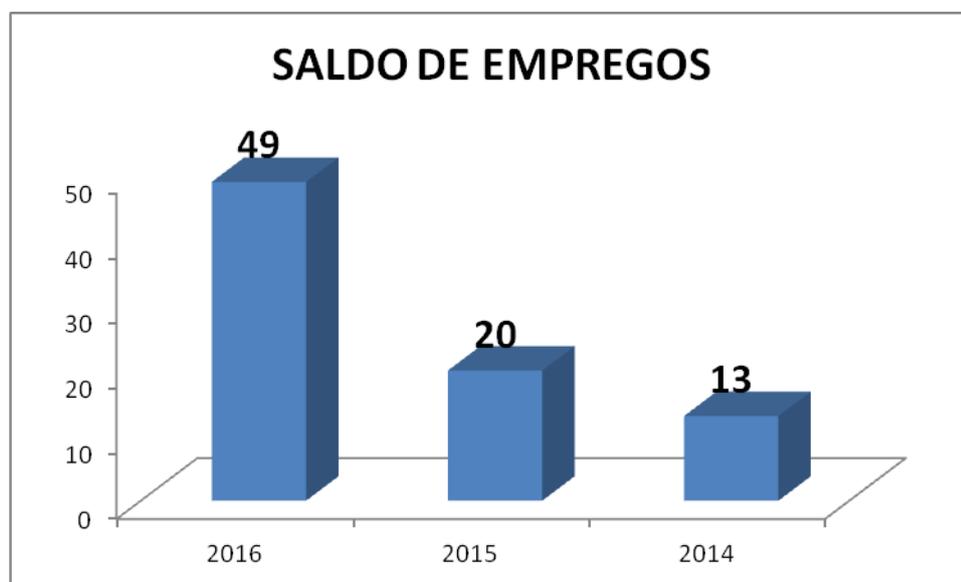
Alguns fatores podem ter sido decisivos para esta evolução.

- Mudança de comportamento da prefeitura na liberação de Alvará somente para Pessoa Jurídica – PJ;
- Ampliação da aplicação de recursos próprios, como por exemplo, compras públicas, o município através das compras públicas no ambiente local e contratação de serviços faz circular com maior fluxo a economia local;
- Ampliação da arrecadação tributária por consequência de grandes obras em implantação no município (hidrelétricas) e consequentemente maiores volumes de investimentos locais;
- Atuação permanente e direta do SEBRAE junto aos empresários e Associação Comercial, criando um ambiente favorável de apoio e desenvolvimento das empresas;

Estes resultados refletem na melhoria do desenvolvimento do município, representando geração de renda, aumento de novos postos de trabalho e melhorias na arrecadação municipal.

#### **4.7. GERAÇÃO DE EMPREGOS**

No que concerne à geração de empregos, os dados disponibilizados pelo Ministério do Trabalho, para o período de dez/2014 a dez/2016 estão demonstrados no **Figura - 12** abaixo.

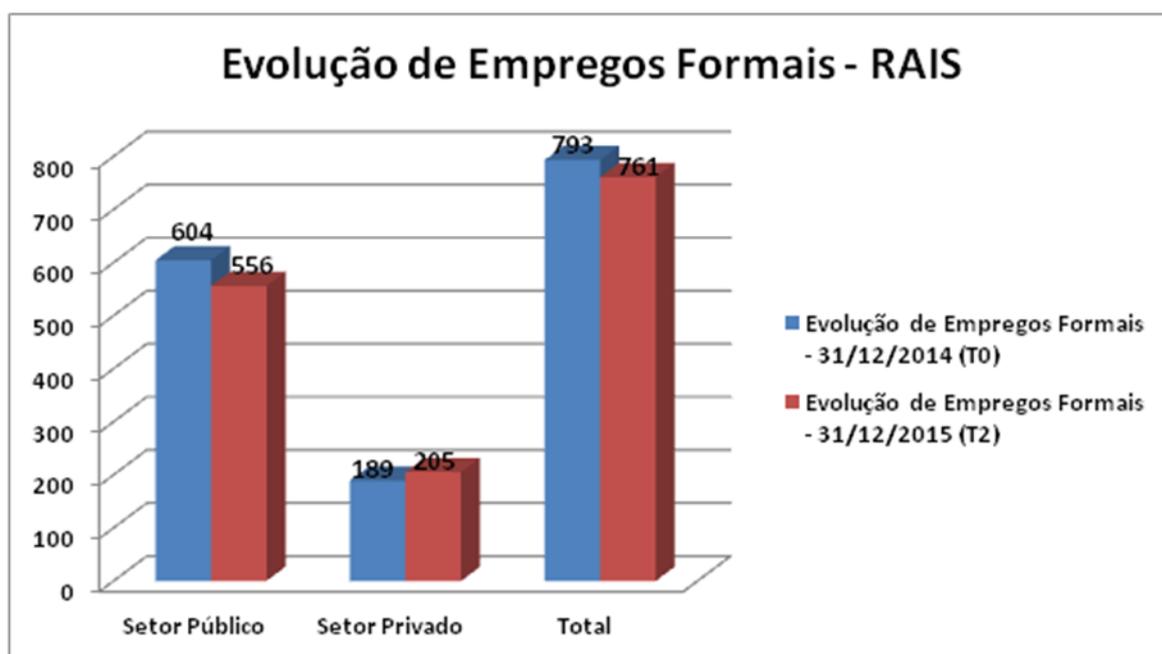


Fonte: MTE/CAGED / ELABORAÇÃO SEBRAE/PA.

**Figura - 12: Evolução do emprego 2014 a 2016.**

*UHE São Manoel no rio Teles Pires  
Programa de Apoio à Reinserção e Fomento das Atividades Econômicas Locais*

De acordo com o Figura acima, verifica-se um saldo positivo para o ano de 2016 equivalente a 49 novos postos de trabalho, portanto superior a 2014 que apresentou um saldo de apenas 13 empregos (**Figura - 13**).



Fonte: MTE/RAIS / ELABORAÇÃO SEBRAE/PA.

**Figura - 13: Empregos Formais**

As informações contidas no Figura 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. Em 31/12/2015 conforme informações do Ministério do Trabalho Jacareacanga apresenta 761 posto formais de trabalho, destes 556 no setor publico e 205 no setor privado, o que representa uma variação positiva de 8,46% de novos registro na empresas locais.

Os dados são disponibilizados anualmente pelo MTE<sup>3</sup> e deverão ser acompanhados durante a execução do contrato, como mecanismo de avaliação dos resultados.

<sup>3</sup> [http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged\\_isper/index.php#](http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_isper/index.php#)

## **5. JUSTIFICATIVAS E ANÁLISE DE CONFORMIDADE**

Vejam que houve grandes avanços na melhoria da qualidade de gestão das empresas locais, assim como favoreceu o estímulo ao empreendedorismo com a ampliação do número de empresas criadas, gerando emprego e renda para o município.

Alguns fatores foram decisivos para que estes resultados pudessem ser alcançados:

- Apoio institucional, tanto do poder público como da associação comercial que tem contribuído de forma direta para o alcance de resultados;
- Credibilidade pelos empresários, do trabalho que está sendo executado pela contratada, na compreensão da construção de conhecimento que se reverterá em benefícios para os empresários e no geral, para o município como um todo;
- Comprometimento da equipe de trabalho na busca de qualidade para as ações executadas, observância ao planejamento e, sobretudo, atenta as demandas que surgem no local.
- Disponibilidade financeira da contratante para garantir a execução das ações pela contratada;

Estes aspectos evidenciam que o programa P32 de fato constitui-se e constitui-se em um importante eixo de compensações sociais, fortalecendo o desenvolvimento do município impactado.

Entretanto, ressalta-se que:

- a) Há um visível crescimento do número de empresas no município. Desta forma, há um aumento contínuo pela demanda de ações para melhoria destas novas empresas emergentes;
- b) No meio rural ainda persistem demandas / Necessidades (dos agricultores familiares) a serem supridas. Claro exemplo poderá ser dado, quando os indicadores de fornecimento de merenda escolar pelos agricultores familiares para as escolas públicas, não atinge o limite mínimo de 30% estabelecido em lei federal, evidenciando a desorganização da produção e necessidades de maiores incentivos para o desenvolvimento rural.

Estas, dentre outras necessidades, poderão constituir-se em oportunidades de novos investimentos para fortalecer a economia e o desenvolvimento do município.

Por fim, e com base nos indicadores apresentados, pode-se afirmar que os resultados das ações já executadas sinalizam para o possível alcance dos resultados previstos pelo programa para o município de Jacareacanga.

### 6. CRONOGRAMA – PREVISTO E EXECUTADO

Atividades	Marcos																				
	Previsto/Realizado	2014				2015				2016				2017				2018			
		T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
<b>ETAPAS</b>	<b>P/R</b>	<b>IMPLANTAÇÃO</b>																<b>OPERAÇÃO COMERCIAL</b>			
<b>P32 - PROGRAMA DE APOIO À REINSERÇÃO E FOMENTO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS LOCAIS</b>																					
Diagnóstico prévio	P																				
	A																				
	R																				
Cursos de empreendedorismo e gestão de negócios	P																				
	A																				
	R																				
Definição de parcerias	P																				
	A																				
	R																				
Rodadas de oportunidades de negócios	P																				
	A																				
	R																				
Fóruns municipais do empreendedorismo	P																				
	A																				
	R																				
Oficinas para elaboração de plano de negócio	P																				
	A																				
	R																				
Capacitação para diversificação produtiva	P																				
	A																				
	R																				
Capacitação de lideranças	P																				
	A																				
	R																				
Curso para capacitação de pescadores profissionais*	P																				
	A																				
	R																				
Relatório Semestral	P																				
	A																				
	R																				

\*Será realizado no âmbito do Programa de Apoio à Revitalização e Incremento da Atividade de Turismo

Previsto
Ajustado
Realizado

## 7. PROPOSTA DE CONTINUIDADE – FASE DE OPERAÇÃO

O Programa tem suas atividades previstas até o mês de dezembro de 2017 e entendemos que não há proposição de novo cronograma para a fase posterior. Caso seja verificada a necessidade de continuidade após esse período, novo cronograma será proposto para apreciação e aprovação desse IBAMA.

## 8. ANEXOS

ANEXO I: Frequência, fotos e descrição: Curso Gestão de Estoque

ANEXO II: Frequência, fotos e descrição: Curso Atendimento ao Cliente

ANEXO III: Frequência, fotos e descrição: Curso Como Conduzir Negociações Eficazes

ANEXO IV: Frequência, fotos e descrição: Curso Contabilidade para Não Contadores

ANEXO V: Frequência, fotos e descrição: Oficina Crescendo e Empreendendo

ANEXO VI: Frequência, fotos e descrição: Oficina Plano de Negócio.

ANEXO VII: Frequência, fotos e descrição: Oficina – Aprender a Empreender

ANEXO VIII: Frequência, foto e descrição – Palestra: O papel do Turismo no Desenvolvimento Local

ANEXO IX: Frequência e descrição – Palestra Empreendedorismo e Recursos Humanos: Mototaxistas

ANEXO X: Frequência e descrição – Palestra Empreendedorismo

ANEXO XI: Fotos e descrição: Seminário – Acesso a Mercado

ANEXO XII: Fotos e descrição: Feira – Participação na Feira SuperNorte

ANEXO XIII: Fotos e descrição: Feira – Participação na Feira do Empreendedor

ANEXO XIV: Coleta de Documentações para análise de viabilidade de Projetos de Financiamento/crédito.

ANEXO XV: Descrição – Consultorias em gestão empresarial - Inscrições, Atendimentos, Consultorias e Orientações Técnicas.

ANEXO XV: Descrição – Consultorias em gestão empresarial - Inscrições, Atendimentos, Consultorias e Orientações Técnicas.

ANEXO XVI: Evidências de Divulgação de Eventos – Panfletagem

ANEXO XVII: Protocolos de Convites de Eventos.

ANEXO XVIII: Coleta de Depoimentos de Empresas atendidas.

ANEXO XIX: Comprovante de Inscrição – CTF'S.