



SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO
ESTADO DE RONDÔNIA

SEBRAE/RO

Vinculado ao MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC

RELATÓRIO DE GESTÃO 2014

Porto Velho - Rondônia / 2015



SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO
ESTADO DE RONDÔNIA

SEBRAE/RO

Vinculado ao MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC

RELATÓRIO DE GESTÃO 2014

Relatório de Gestão do exercício de 2014 apresentados aos órgãos de controle interno e externo e à sociedade como prestação de contas anual a que esta Unidade está obrigada nos termos do parágrafo único do art. 70 da Constituição Federal, elaborado de acordo com as disposições da IN TCU nº 63/2010 e da DN TCU nº 134/2013.

Porto Velho - Rondônia / 2015

Sumário

1.	Identificação e Atributos	15
1.1.	Identificação	15
1.2.	Introdução	16
1.3.	Cenário de Atuação	18
1.4.	Organograma	22
2.	Planejamento e Resultados Alcançados	27
2.1.	Estratégia de Atuação	27
2.2.	Objetivos Estratégicos	28
2.3.	Prioridades	32
2.4.	Medidas de Gestão do Plano	34
2.5.	Metas	39
2.5.1.	Indicadores Institucionais	39
2.5.2.	Metas Mobilizadoras	41
2.5.3.	Metas de Atendimento	42
2.6.	Programas Nacionais	44
2.7.	Carteiras de Projetos	48
2.7.1.	Agronegócio	48
2.7.2.	Comércio	98
2.7.3.	Indústria	124
2.7.4.	Serviços	136
2.7.5.	Territorial	175
3.	Estruturas de Governança e de Autocontrole da Gestão	249
3.1.	Estrutura de Governança	249
3.2.	Atuação da Auditoria	250
3.3.	Sistema de Correição	251
3.4.	Avaliação dos Controles Internos	252
3.5.	Dirigentes e Membros de Conselhos	255
3.6.	Remuneração a Dirigentes	257
4.	Programação e Execução Contábil e Financeira	258
4.1.	Programação Orçamentária das Receitas e Despesas	258
4.2.	Execução Orçamentária das Receitas e Despesas	259
4.3.	Maiores Contratos e Favorecidos	263
4.4.	Maiores Contratos para Obras de Engenharia	266



4.5.	Informações sobre Transferências	266
4.5.1.	Contribuição Social do Sebrae Nacional – CSN	266
4.5.2.	Convênios	266
4.5.3.	Outras Transferências	269
5.	Gestão Administrativa	269
5.1.	Gestão de Pessoas, Terceirização de Mão de Obra e Custos Relacionados	269
5.1.1.	Estrutura de Pessoal	269
5.1.2.	Mão de Obra Terceirizada e Estagiários	273
5.1.3.	Desoneração da Folha de Pagamento	276
5.2.	Gestão do Patrimônio Mobiliário e Imobiliário	276
5.2.1.	Veículos Próprios ou Locados de Terceiros	276
5.2.2.	Patrimônio Imobiliário Próprio ou Locados de Terceiros	277
5.3.	Gestão da Tecnologia da Informação	281
5.4.	Outros assuntos administrativos	285
6.	Sustentabilidade	288
7.	Atendimento de Demandas de Órgãos de Controle	289
7.1.	Tratamento das deliberações exaradas em acórdãos do TCU	289
7.2.	Tratamento das recomendações feitas pela CGU	293
7.3.	Medidas Administrativas para apuração de dano ao Erário	323
8.	Informações Contábeis	324
8.1.	Demonstrações Contábeis e Parecer dos Auditores	324
9.	Resultados e Conclusões	352
10.	Relacionamento com a Sociedade	355
	ANEXO I – Resolução Interventores nº 020/2015	356



Listas de Quadros, Gráficos, Figuras e Tabelas.

Quadros

Quadro 1 - Identificação do Sebrae - Relatório de Gestão Individual	15
Quadro 2 - Relação de Atividades de Rondônia	20
Quadro 3 - Síntese da Estratégia de Atuação PPA 2014/2017	27
Quadro 4 - Execução Orçamentária Objetivo Estratégico Local	30
Quadro 5 - Execução dos Indicadores dos Objetivos Estratégicos Locais.....	31
Quadro 6 - Execução Orçamentária Objetivo Estratégico Local	32
Quadro 7 - Detalhamento das Atividades da Intervenção	34
Quadro 8 - Resultado Institucional.....	40
Quadro 9 - Resultado das Metas Mobilizadoras	41
Quadro 10 - Desempenho no Atendimento as Empresas e aos Potenciais Empresários.....	42
Quadro 11 - Desempenho de Atendimentos por Instrumento com Indicadores de Atendimento	43
Quadro 12 - Execução de Recursos dos Programas Nacionais	47
Quadro 13 - Produção Agrícola em Rondônia	50
Quadro 14 - Dados da Produção de Tambaqui em Rondônia	53
Quadro 15 - Metas física do Projeto: VHA - Piscicultura Mercado em Rondônia	62
Quadro 16 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Piscicultura Mercado de Rondônia.....	62
Quadro 17 - Metas Física do Projeto: PBO - Piscicultura Sustentável em Nova Brasilândia....	67
Quadro 18 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Piscicultura Sustentável em Nova Brasilândia.....	67
Quadro 19 – Meta Financeira do Projeto: Pirarucu da Amazônia II	73
Quadro 20 - Metas Financeiras do Projeto: Estruturante de Cosmético de Base Florestal da Amazônia...	76
Quadro 21 - Metas Físicas do Projeto: Tempo de Empreender Abacaxicultor	80
Quadro 22 - Metas Financeiras do Projeto: Tempo de Empreender Abacaxicultor.....	81
Quadro 23 - Metas Físicas do Projeto: Tempo de Empreender Bananicultor	85
Quadro 24 - Metas Financeiras do Projeto: Tempo de Empreender Bananicultor.....	85
Quadro 25 - Previsão e Execução financeira da Carteira de Projetos Setoriais de Agronegócios	92
Quadro 26 - 12 Estados com Maior Produção de Leite do Brasil	95
Quadro 27 - Metas Financeiras do Projeto: Estudo da Cadeia Produtiva do Leite	97
Quadro 28 - Metas Físicas do Projeto: ARI – Comércio Varejista em Ariquemes.....	102
Quadro 29 - Metas Financeiras do Projeto: ARI – Comércio Varejista em Ariquemes	103
Quadro 30 - Receitas do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes.....	104
Quadro 31 - Execução Física do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes	106
Quadro 32 - Execução Financeiro do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes.....	106
Quadro 33 - Receita do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes	107



Quadro 34 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Comércio Varejista	111
Quadro 35 - Meta Financeira do Projeto: JPR - Comércio Varejista	112
Quadro 36 - Receita do Projeto: JPR - Comércio Varejista	112
Quadro 37 - Metas Físicas do Projeto: PBO – Comércio Varejista	115
Quadro 38 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Comércio Varejista.....	116
Quadro 39 - Receita do Projeto: PBO - Comércio Varejista.....	116
Quadro 40 - Metas Físicas do Projeto: PVH - Comércio Varejista.....	118
Quadro 41 - Metas Financeiras do Projeto: PVH - Comércio Varejista	119
Quadro 42 - Receita do Projeto: PVH - Comércio Varejista	119
Quadro 43 - Metas Físicas do Projeto: VHA – Comércio Varejista	121
Quadro 44 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Comércio Varejista.....	122
Quadro 45 - Receita do Projeto: VHA - Comércio Varejista.....	122
Quadro 46 - Metas Físicas do Projeto: CAC - Indústrias de Moda da Região de Cacoal.....	126
Quadro 47 - Metas Físicas do Projeto: PBO – Industria de Confecções da Região de Pimenta Bueno ...	129
Quadro 48 - Metas Financeiras PBO - Industria de Confecções da região de Pimenta Bueno	130
Quadro 49 - Receita do Projeto: PBO - Industria de Confecções da Região de Pimenta Bueno	130
Quadro 50 - Metas Físicas do Projeto: ARI – Panificação e Confeitaria.....	133
Quadro 51 - Metas Financeiras do Projeto: ARI - Panificação e Confeitaria	133
Quadro 52 - Receita do Projeto: ARI - Panificação e Confeitaria	134
Quadro 53 - Projetos Setoriais SEBRAE/RO.....	136
Quadro 54 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Setorial Serviços	138
Quadro 55 - Metas Financeiras do Projeto: JPR - Setorial Serviços	138
Quadro 56 - Receita do Projeto: JPR - Setorial Serviços	138
Quadro 57 - Metas Físicas do Projeto: CAC - Serviços.....	141
Quadro 58 - Metas Financeiros do Projeto: CAC - Serviços	141
Quadro 59 - Receita do Projeto: CAC - Serviços.....	142
Quadro 60 - Metas Físicas do Projeto: PBO – Setor de Serviços	144
Quadro 61 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Setor de Serviços.....	144
Quadro 62 - Receita do Projeto: PBO - Setor de Serviços.....	145
Quadro 63 - Composição Econômica do Município de Vilhena.....	147
Quadro 64 - Metas Físicas do Projeto: VHA – Serviços no Cone Sul	148
Quadro 65 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Serviços no cone Sul	148
Quadro 66 - Receita do Projeto: VHA - Serviços no Cone sul	149
Quadro 67 - Segmentos Prioritários para o SEBRAE/RO em 2015	152
Quadro 68 - Metas Físicas do Projeto: PVH - Salões de Beleza.....	155

Quadro 69 - Metas Financeiras do Projeto: PVH - Salões de Beleza	156
Quadro 70 - Receita do Projeto: PVH - Salões de Beleza.....	157
Quadro 71 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Projeto da Beleza na Região de Ji-Paraná.....	159
Quadro 72 - Metas Financeiras do Projeto: JPR - Projeto da Beleza na Região de Ji-Paraná ..	160
Quadro 73 - Receita do Projeto: JPR - Projeto da Beleza na região de Ji-Paraná.....	160
Quadro 74 - CAC - Estética e Beleza de Cacoal.....	162
Quadro 75 - Metas Financeiras do Projeto: CAC - Estética e Beleza de Cacoal	162
Quadro 76 - Receita do Projeto: CAC - Estética e Beleza de Cacoal	163
Quadro 77 - Metas Físicas do Projeto: VHA - Beleza e Estética Fase II.....	165
Quadro 78 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Beleza e Estética Fase II.....	165
Quadro 79 - Receita do Projeto: VHA - Beleza e Estética Fase II.....	166
Quadro 80 - Metas Físicas do Projeto: Turismo Receptivo em Porto Velho	171
Quadro 81 - Metas Financeiras do Projeto: Turismo Receptivo em Porto Velho	171
Quadro 82 - Estrutura do Atendimento	176
Quadro 83 - Metas Físicas do Projeto: Orientação Empresarial	184
Quadro 84 - Metas Financeiras do Projeto: Orientação Empresarial	185
Quadro 85 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Orientação Empresarial	185
Quadro 86 - Receita do Projeto: Orientação Empresarial	186
Quadro 87 - Metas Físicas do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial	192
Quadro 88 - Metas Financeiras do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial.....	193
Quadro 89 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial	193
Quadro 90 - Receita do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial	194
Quadro 91 - Metas Físicas do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia.....	198
Quadro 92 - Metas Financeiras do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia	198
Quadro 93 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia	199
Quadro 94 - Receitas do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia.....	199
Quadro 95 - Metas Físicas do Projeto: RO - Gestão da Inovação.....	204
Quadro 96 - Metas Financeiras do Projeto: RO - Gestão da Inovação	205
Quadro 97 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: RO - Gestão da Inovação.....	205
Quadro 98 - Receitas do Projeto: RO - Gestão da Inovação	206
Quadro 99 - Metas Físicas do Projeto: ARI - Atendimento Territorial.....	208
Quadro 100 - Metas Financeiras do Projeto: ARI - Atendimento Territorial	209
Quadro 101 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: ARI - Atendimento Territorial.....	209
Quadro 102 - Receitas do Projeto: ARI - Atendimento Territorial	209
Quadro 103 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Atendimento Territorial	214



Quadro 104 - Metas Financeiras do Projeto: JPR - Atendimento Territorial	214
Quadro 105 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: JPR - Atendimento Territorial	215
Quadro 106 - Receitas do Projeto: JPR - Atendimento Territorial	216
Quadro 107 - Metas Físicas do Projeto: CAC - Atendimento Territorial	219
Quadro 108 - Metas Financeiras do Projeto: CAC - Atendimento Territorial	220
Quadro 109 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: CAC - Atendimento Territorial	220
Quadro 110 - Receitas do Projeto: CAC - Atendimento Territorial.....	221
Quadro 111 - Metas Físicas do Projeto: PBO - Atendimento Territorial.....	225
Quadro 112 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Atendimento Territorial	225
Quadro 113 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: PBO - Atendimento Territorial....	226
Quadro 114 - Receitas do Projeto: PBO - Atendimento Territorial	226
Quadro 115 - Metas Físicas do Projeto: VHA - Atendimento Territorial.....	231
Quadro 116 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Atendimento Territorial.....	231
Quadro 117 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: VHA - Atendimento Territorial....	232
Quadro 118 – Receitas do Projeto: VHA - Atendimento Territorial.....	233
Quadro 119 - Metas Físicas do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré	236
Quadro 120 - Metas Físicas do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré	236
Quadro 121 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré....	237
Quadro 122 - Receitas do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré	237
Quadro 123 - Metas Físicas do Projeto: Território da Cidadania do Vale do Jamari.....	239
Quadro 124 - Metas Financeiras do Projeto: Território da Cidadania Vale do Jamari	240
Quadro 125 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Território da Cidadania Vale do Jamari	240
Quadro 126 - Receitas do Projeto: Território da Cidadania Vale do Jamari	241
Quadro 127 - Metas Físicas do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender	244
Quadro 128 - Metas Financeiras do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender.....	244
Quadro 129 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender	245
Quadro 130 - Receitas do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender	245
Quadro 131 - Metas Físicas do Projeto: PBO - Empreender.....	247
Quadro 132 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Empreender	248
Quadro 133 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: PBO - Empreender.....	248
Quadro 134 - Receitas do Projeto: PBO - Empreender.....	248
Quadro 135 - Relação dos conselheiros do SEBRAE/RO no ano de 2014.....	255
Quadro 136 - Remuneração dos Dirigentes do SEBRAE/RO	257
Quadro 137 - Balanço Orçamentário Rondônia 2014 - Valores por R\$ 1.000	258
Quadro 138 - Receitas Previstas e Executadas 2013/2014 - Valores por R\$ 1.000	259



Quadro 139 - Despesas Previstas e Executadas 2013/2014 - Valores por R\$ 1.000.....	260
Quadro 140 - Limites Orçamentários.....	262
Quadro 141 Modalidades de Contratações 2014.....	263
Quadro 142 - Maiores Contratos - Modalidade: Pregão Presencial	264
Quadro 143 - Maiores Contratos - Modalidade: Pregão Eletrônico	265
Quadro 145 - Relação de Convênios.....	267
Quadro 146 - Repasse de Recurso ao Parceiro Executor	267
Quadro 147 - Convênios Firmados com Instituições e Parceiros executores	268
Quadro 147 - Estrutura de Cargos	270
Quadro 148 - Perfil de Escolaridade dos Funcionários	270
Quadro 150 - Perfil de Idade Dos funcionários.....	271
Quadro 151 - Funcionários Inativos	271
Quadro 152 - Investimento em Capacitação	272
Quadro 153 - Quantidade de Veículos por Cidade.....	277
Quadro 154 - Custos com Veículos.....	277
Quadro 155 - Localização dos Imóveis por Cidade	278
Quadro 156 - Relação dos Imóveis	279
Quadro 157 - Custos com Imóveis	280
Quadro 157 - Relação de Contratos da Gestão da Tecnologia da Informação.....	283
Quadro 158 - Cláusula da Inexistência de Impedimento e de Grau de Parentesco	288



Gráficos

Gráfico 1 - Empresas do Simples Nacional por Setores	19
Gráfico 2 - Tipologia de Projetos por Ano.....	49
Gráfico 3 - Participação dos Setores na Economia do Estado	50
Gráfico 4 - Previsão e Execução de Palestras, Oficinas e Seminários	87
Gráfico 5 - Previsão e Execução de Cursos	88
Gráfico 6 - Previsão e Execução de Missões e Caravanas	89
Gráfico 7 - Previsão e Execução de Orientações	90
Gráfico 8 - Realizações Ocorridas durante a Semana Rural	91
Gráfico 9 - Distribuição Regional da Produção de Leite	94
Gráfico 10 - Estados com Maior Percentual de Varejo Restrito	99
Gráfico 11 - Evolução do Varejo Ampliado	99
Gráfico 13 - Comparativo do Previsto e Realizado.....	229

Figuras

Figura 1 - Mapa de Atuação do Sebrae/RO	16
Figura 2 - Objetivos Estratégicos	17
Figura 3 - Estrutura Organizacional do SEBRAE/RO	22
Figura 4 - Mapa Estratégico	28
Figura 5 - Número de Empresas no Setor da Beleza.....	154
Figura 6 - Despesas Previstas por Tipologia.....	261

Nº	Siglas	Significado
1.	ABIHPEC	Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos
2.	ABIP	Associação Brasileira de Indústria e Panificação e Confeitaria
3.	ABNT	Agência Brasileira de Normas Técnicas
4.	ABRAS	Associação Brasileira de Supermercado
5.	ACEBRAS	Associação Comercial e Empresarial de Nova Brasilândia do Oeste
6.	ACEBRAS	Associação Nova Brasilândia
7.	ACIAF	Associação Comercial e Industrial de Alta Floresta
8.	ACIC	Associação comercial de Cacoal
9.	ACIRM	Associação Comercial e Empresarial de Rolim de Moura
10.	ACISMIG	Associação Comercial de São Miguel do Guaporé
11.	ACIV	Associação Comercial e Industrial de Vilhena
12.	ACR	Associações comerciais de Rondônia
13.	ACRECID-MICROCRÉDITO	Associação de crédito cidadão Rondônia
14.	ADS	Agência de Desenvolvimento Sustentável da Amazônia
15.	ALI	Agente Local de Inovação
16.	ANPEI	Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras
17.	ANVISA	Agência Municipal de Vigilância Sanitária
18.	AQCOL	Associação de Aquicultores de Colorado do Oeste
19.	ARI	Cidade de Ariquemes
20.	ASMEIMA	Associação das Microempreendedoras individuais de Ministro Andreazza
21.	ASSINVEST	Associação do Vestuário de Rondônia
22.	BNDES	Banco nacional de desenvolvimento econômico e social
23.	BPW	Federação das associações de mulheres de negócios e profissionais do Brasil
24.	CAC	Cidade de Cacoal
25.	CDE	Conselho Deliberativo Estadual
26.	CDL	Câmara de Dirigentes Lojistas
27.	CDN	Conselho Deliberativo Nacional
28.	CEMPRE	Cadastro Central de Empresas
29.	CGU	Controladoria Geral da União
30.	CLAV	Congresso Latino-Americano de Varejo
31.	CNA	Confederação Nacional de Agricultura e pecuária
32.	CNC	Confederação Nacional do Comércio, bens, serviços e turismo
33.	CNPq	Conselho Nacional de Desenvolvimento científico e tecnológico para a promoção da inovação nas pequenas empresas.
34.	COAPRAV	Cooperativa das Agroindústrias do Vale do Jamari
35.	COBIT	Control Objectives for Information and related Technology
36.	CONDALRON	Conselho de Desenvolvimento do Agronegócio leite de Rondônia
37.	COOAPROLIM	Cooperativa de Produtores de Leite de Rolim de Moura
38.	COOPERTAP	Cooperativa dos Produtores Rurais de Taquara, Abunã, Pau

		D'Arco e Penha
39.	CRC	Conselho Regional de Contabilidade
40.	CSN	Contribuição Social Nacional
41.	CSO	Contribuição Social Ordinária
42.	EMATER	Empresa de Assistência Técnica e extensão rural
43.	EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
44.	ENALI	Encontro Nacional dos Agentes Locais de Inovação
45.	EPP	Empresa de pequeno porte
46.	EXPOJIPA	Feira Agropecuária de Ji-Paraná
47.	EXPOMAQ	Exposição de Máquinas e Equipamentos de laticínios
48.	EXPOPIB	Feira Agropecuária de Pimenta Bueno
49.	FACER	Federação das associações comerciais e empresariais de Rondônia
50.	FCDL	Federação das câmaras de dirigentes lojistas
51.	FCDL	Federação das Câmaras de dirigentes Lojistas
52.	FECOMERCIO	Federação do Comércio
53.	FEEMPI	Federação Estadual das entidades das micro e pequenas indústrias do Estado de Rondônia
54.	FEIRON	Feira Internacional da Indústria de Rondônia
55.	FEVALE	Feira Empresarial do Vale do Guaporé
56.	FIAM	Feira internacional da Amazônia
57.	FICC	Feira de Indústria e comércio de Cacoal
58.	FICOP	Feira da Indústria e Comércio de Pimenta Bueno
59.	FNQ	Fundação Nacional da Qualidade
60.	FUNTEC	Fundação Nacional de Tecnologia
61.	GEOR	Gestão estratégica orientada para resultado
62.	IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
63.	ICC	Instituto Camargo Correa
64.	IDARON	Agência Defesa Sanitária Agrosilvopastoril do Estado de Rondônia
65.	IDV	Instituto para Desenvolvimento do Varejo
66.	IEL	Instituto Euvaldo Lodi
67.	IFPD	Instituto Fecomércio de Pesquisa e Desenvolvimento
68.	IFRO	Instituto de Educação Federal de Rondônia
69.	IN	Instrução Normativa
70.	INCRA	Instituto Nacional de colonização e reforma agrária
71.	INNS	Instituto nacional seguro social
72.	INPA	Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia
73.	INPI	Instituto Nacional de Propriedade Industrial
74.	ITAM	Instituto Tecnológico e Agropecuário de Maringá
75.	ITPC	Instituto Tecnológico da Panificação e Confeitaria
76.	JPR	Cidade de Ji-Paraná
77.	JUCER	Juntas comerciais de Rondônia
78.	MEG	Modelo de excelência na gestão
79.	MPA	Ministério da Pesca e Aquicultura
80.	MP	Ministério Público

81.	MPE	Micro e Pequena Empresas
82.	OIE	Organização Internacional de Epizootias
83.	OSE	Oficina SEBRAE de Empreendedorismo
84.	PAC	Programa de aceleração do crescimento
85.	PAS	Programa Alimento Seguro
86.	PAS	Pesquisa anual de serviços
87.	PBO	Cidade de Pimenta Bueno
88.	PER	Programa Empreendedor Rural
89.	PPA	Plano Plurianual
90.	PVH	Cidade de Porto Velho
91.	SEAGRI	Secretaria de estado da agricultura, pecuária, desenvolvimento e regularização fundiária
92.	SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às micro e pequenas Empresas
93.	SEDES	Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Social
94.	SEFIN	Secretaria de finanças do estado de Rondônia
95.	SEMAGRIC	Secretaria municipal de agricultura e abastecimento
96.	SEMDESTUR	Secretaria municipal de Desenvolvimento socioeconômico e turismo
97.	SEMEIA	Secretaria do Meio Ambiente da Prefeitura de Ji-Paraná
98.	SEMFAZ	Secretaria municipal da fazenda
99.	SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
100.	SENDAR	Serviço Nacional de Aprendizagem Rural/RO
101.	SEPLAN	Secretaria de planejamento
102.	SEPOG	Secretaria de planejamento, orçamento e gestão
103.	SESCAP	Sindicato das empresas de serviços contábeis, assessoramento, perícia, informação e pesquisa
104.	SETUR	Secretaria de Turismo
105.	SGC	Sistema de Gerenciamento de Credenciados
106.	SGE	Sistema Gestão Estratégica
107.	SICOOB EMPRECRED	- Sistema de cooperativas de crédito do Brasil
108.	SIE	Serviço de inspeção Estadual
109.	SIF	Serviço de inspeção Federal
110.	SIM	Serviço de inspeção municipal
111.	SIMLEITE	Simpósio Nacional da Bovinocultura Leiteira
112.	SIMPI	Sindicato das micro e pequenas empresas
113.	SINDHOTEL	Sindicatos dos hotéis, restaurantes, bares e similares do estado de Rondônia
114.	SINDIPAN	Sindicato das indústrias da panificação e confeitoria
115.	SME	Sistema de Monitoramento Estratégico
116.	SNCT	Semana Nacional de ciência e Tecnologia
117.	SPED	Sistema Público de Escrituração Digital
118.	SPM	Secretaria Especial de políticas para as mulheres
119.	SUFRAMA	Superintendência da zona franca de Manaus
120.	TCE	Tribunal de Contas do Estado
121.	TCU	Tribunal de Contas da União



122	TIB	Tecnologia Industrial básica
123	UAS	Unidade de Atendimento Setorial
124	UAT	Unidade de Atendimento Territorial
125	UAUD	Unidade de Auditoria Interna
126	UCE	Unidade de Capacitação Empreendedora
127	UCS	Universidade corporativa SEBRAE
128	UDT	Unidade de Desenvolvimento Territorial
129	UFI	Unidade de Finanças
130	UGE	Unidade de Gestão Estratégica
131	UGP	Unidade de Gestão de Pessoas
132	UIM	Unidade de Inovação e Mercado
133	UJUR	Unidade Jurídica
134	ULBRA	Instituto luterano de ensino superior de Porto Velho
135	UMC	Unidade de Marketing e Comunicação
136	UNICOOP	Central Nacional de Cooperativas
137	UNICRED	Cooperativa de crédito
138	UNIJIPA	Faculdade Panamericana de Ji-Paraná
139	UNIR	Universidade Federal de Rondônia
140	UOC	Unidade de Orçamento e Contabilidade
141	UPPDT	Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial
142	URARI	Unidade Regional de Ariquemes
143	URCAC	Unidade Regional de Cacoal
144	URJPR	Unidade Regional de Ji-Paraná
145	URPB	Unidade Regional de Pimenta Bueno
146	URVHA	Unidade Regional de Vilhena
147	USO	Unidade de Suporte Operacional
148	VHA	Cidade de Vilhena



1. Identificação e Atributos

1.1. Identificação

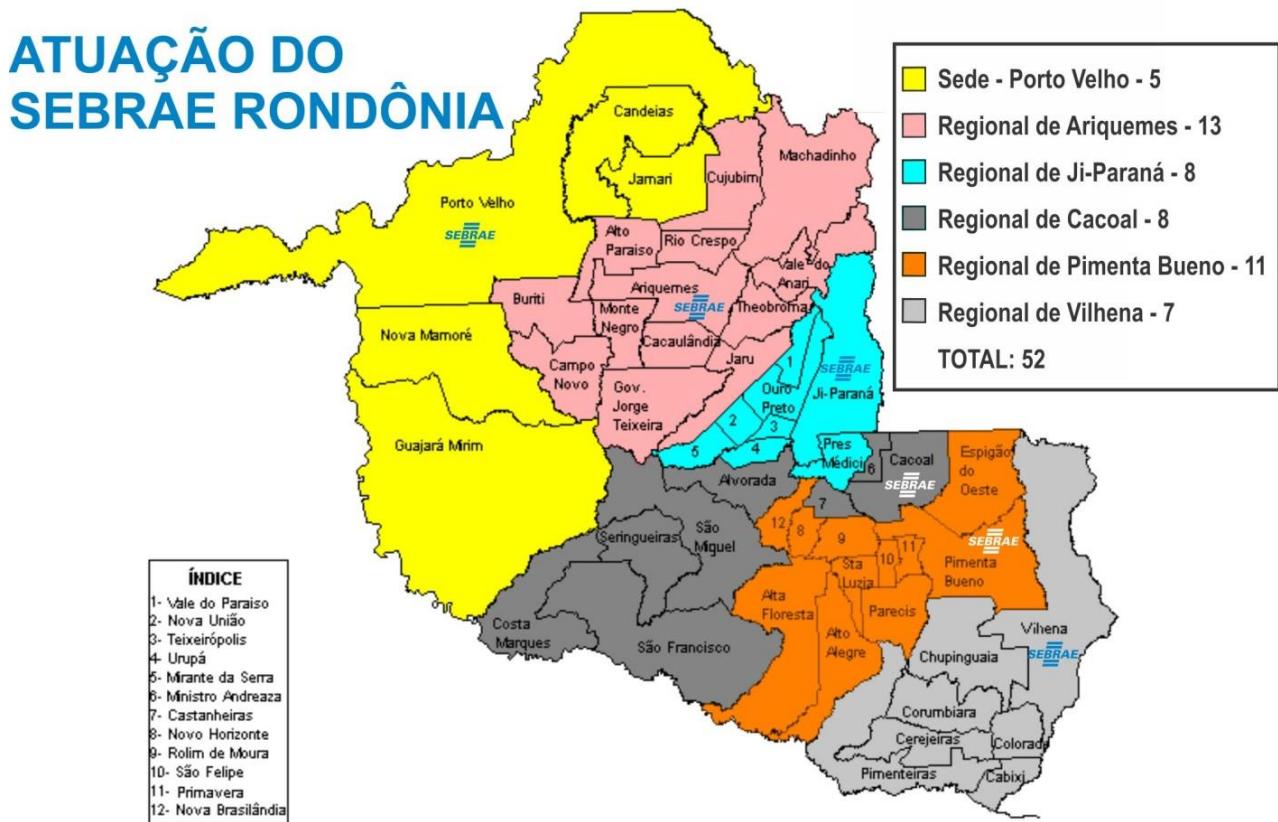
Quadro 1 - Identificação do Sebrae - Relatório de Gestão Individual

Identificação	
Denominação completa: Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Rondônia	
Denominação abreviada: SEBRAE/RO	
Vinculação Ministerial: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior	
CNPJ: 04.774.105/0001-59	
Situação: ativa	
Natureza Jurídica: Serviço Social Autônomo	
Principal Atividade: Entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos, instituída sob a forma de serviço social autônomo.	Código CNAE: 7020-4/00
Telefones/Fax de contato: (69) 3217-3800/3824	
Endereço Eletrônico: ouvidoria@sebrae.com.br	
Página na Internet: www.sebrae.com.br/uf/rondonia	
Endereço Postal: Avenida Campo Sales, 3421. Bairro: Olaria CEP 76801-280 Porto Velho/RO	
Normas relacionadas à Unidade Jurisdicionada	
Lei nº 8.029 de 12/04/1990	
Lei nº 8.154 de 28/12/1990	
Decreto nº 99.570 de 09/10/1990	
Resolução CDN nº 53/2003 – Estatuto Social	
Resolução CDN nº 120/2005 – Regimento Interno	
Resolução CDE nº 014/2013 – Alteração do Estatuto Social do SEBRAE/RO	
Resolução Interventores nº 005/2014 – Regimento Interno do SEBRAE/RO	

1.2. Introdução

O SEBRAE/RO tem sua estrutura organizacional dividida em: uma SEDE localizada em Porto Velho, 05 Escritórios Regionais (Ariquemes, Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno e Vilhena) e 02 postos de atendimento em Guajará-Mirim e na Zona Sul de Porto Velho na Avenida Jatuarana. Cada escritório regional atende as demandas dos municípios adjacentes conseguindo dessa forma, atender aos 52 municípios do Estado de Rondônia.

Figura 1 - Mapa de Atuação do Sebrae/RO

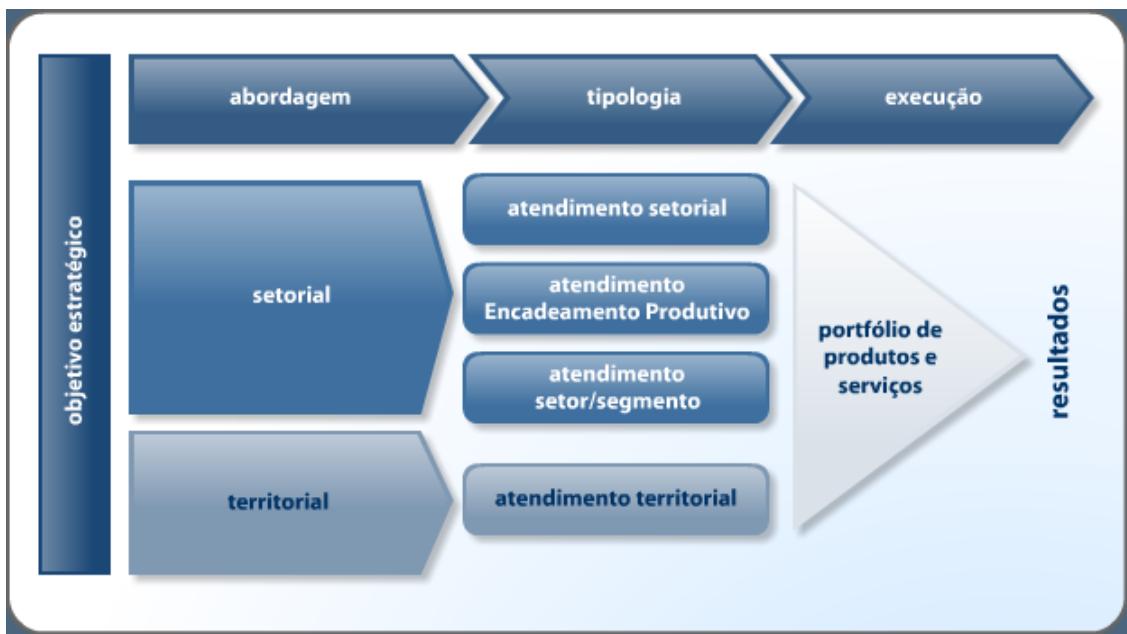


Fonte: UGE

A metodologia de Gestão Orientada para Resultados é utilizada nos projetos de atendimento e atividades do SEBRAE que estão divididos nas tipologias: Atendimento, Desenvolvimento de Produtos e Serviços; Articulação Institucional; Gestão Operacional e Construção e Reformas.

Para atender seu público-alvo, o SEBRAE/RO elabora seus projetos finalísticos de duas formas conceituais: a abordagem de atendimento SETORIAL, que atua com os setores produtivos e segmentos empresariais organizados; e de forma TERRITORIAL que atua com demanda de necessidades individuais dos clientes através da busca de informações para melhorar a gestão e se tornarem mais competitivos no mercado.

Figura 2 - Objetivos Estratégicos



Fonte: UCSEBRAE – Curso de Metodologia GEOR

O SEBRAE/RO atualmente está sendo administrado por 03 interventores, conforme Resoluções CDN Nº 242/2014 e Nº 258/2014. O período de intervenção previsto inicialmente pelo Conselho Deliberativo Nacional do SEBRAE – CDN era até 31 de dezembro de 2014, porém foi prorrogado para 30 de junho de 2015.

A prioridade inicial estabelecida foi a reorganização da estrutura organizacional e normativa, com a revisão do Regimento Interno, Manual do Sistema de gestão de pessoas e elaboração de 25 Instruções Normativas voltadas a execução de processos internos, a exemplo de regras para formalização de convênios, missões e patrocínio.

Após a implantação das novas rotinas procedimentos e a reprogramação dos projetos de 2014 o SEBRAE/RO começou sua adaptação aos novos rumos, com sensível melhoria nos processos de entrega, e com gratos depoimentos do seu quadro funcional de segurança jurídica e novos aprendizados que refletirão em um trabalho mais unificado e com focos definidos.

A organização e implantação de rotinas permitiu ao SEBRAE/RO promover de forma adequada o atendimento a 10.871 empresas e 6.492 potenciais empresários. Foram aplicados nos projetos e programas durante o ano de 2014 cerca de R\$ 19 milhões de reais.

Foi realizada uma reprogramação do PPA para adequar o planejamento do SEBRAE/RO ao momento da Intervenção. Com a dificuldade de um banco de credenciados reduzido, os atendimentos foram em sua maioria realizados pelos próprios colaboradores, em orientações técnicas e realizações de palestras e oficinas.



1.3. Cenário de Atuação

O Ambiente Econômico

Rondônia é uma das 27 unidades federativas do Brasil. Está localizado na região Norte e tem como limites os estados do Mato Grosso a leste, Amazonas ao norte, Acre a oeste e a República da Bolívia a oeste e sul. O Estado possui 52 municípios e ocupa uma área de 237.576,167 km². Sua capital e município mais populoso é Porto Velho. Além desta, há outras cidades importantes como Ji-Paraná, Ariquemes, Cacoal, Guajará-Mirim, Jaru, Rolim de Moura e Vilhena.

Pertencente à Região Norte do Brasil, é o terceiro Estado mais populoso desta macrorregião, com seus 1.728.214 milhão de habitantes em 2013, sendo superado apenas pelo Pará e Amazonas. No entanto, apenas três de seus municípios possuem população acima de 100 mil habitantes: Porto Velho, com mais de 450 mil habitantes em 2013, Ji-Paraná, com quase 130 mil habitantes e Ariquemes com 102 mil habitantes.

Rondônia é o 3º estado mais rico da região Norte, responsável por 11,7% do PIB da região. Apesar de ser um Estado jovem (criado em 1982), possui o 3º melhor Índice de Desenvolvimento Humano, o 2º maior PIB per capita, a 2ª menor taxa de mortalidade infantil e a 3ª menor taxa de analfabetismo entre todos os Estados das regiões Norte e Nordeste do país, além da 4ª maior teledensidade do Brasil. Entre 2002 e 2011 o Estado apresentou 63,9% de crescimento acumulado do PIB, sendo o 2º Estado brasileiro que mais cresceu no período. Rondônia possui ainda a menor incidência de pobreza e a 4ª melhor distribuição de renda de todo o Brasil.

A economia do Estado de Rondônia tem como principais atividades a agricultura, a pecuária, a indústria alimentícia e o extrativismo vegetal e mineral. Sua pauta de exportação é composta, principalmente, por carne bovina congelada (43,43%), soja (32,77%), estanho bruto (7,08%).

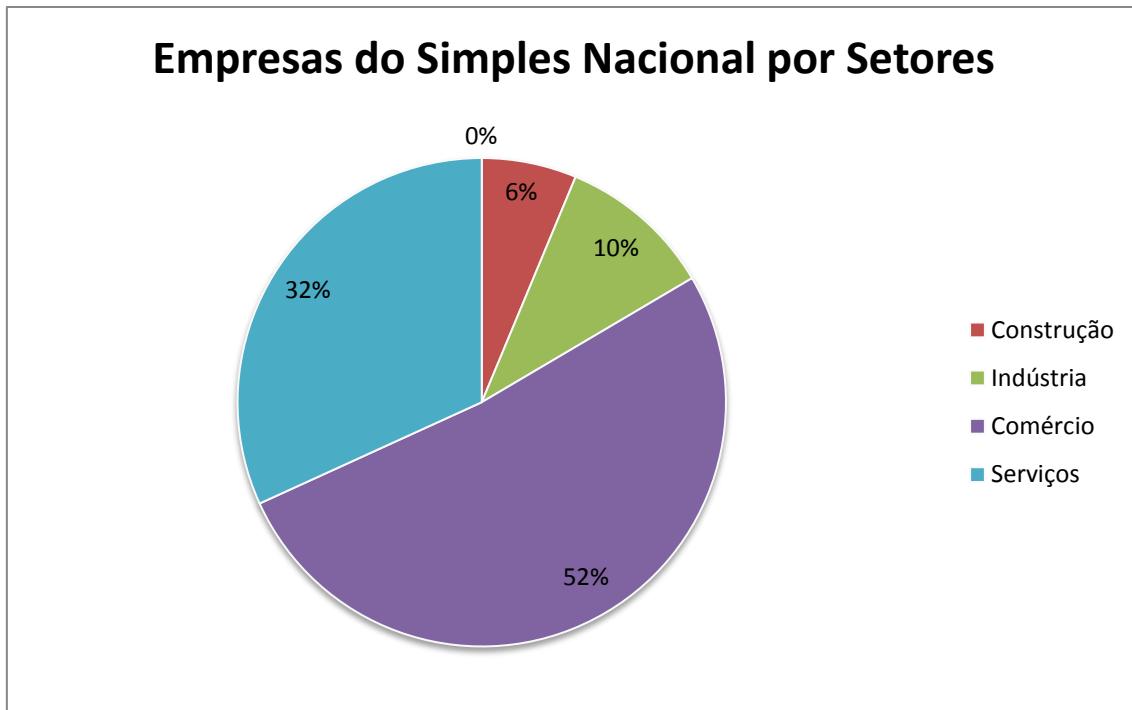
Público-alvo

O Sistema SEBRAE segmenta seu público-alvo pelo porte de faturamento. O Empreendedor Individual é a categoria de empresa que tem faturamento anual bruto limitado à 60 mil reais. A Microempresa é a que fatura até 360 mil reais mensais e também se considera ME o Produtor Rural pessoa física ou jurídica que possuam inscrição estadual de produtor, DAP, o CNPJ e o pescadores com Registro Geral da Pesca. A Empresa de Pequeno Porte tem seu faturamento anual limitado à 3,6 milhões de reais. A pessoa que possui um negócio não formalizado é considerada Potencial Empresário. E a população em geral é denominada Potencial Empreendedor pois não está em um momento que pense em ter um negócio mas tem a capacidade de tê-lo.

No ano de 2014 o estado de Rondônia tinha 67.481 empresas optantes pelo Simples Nacional, sendo 33.135 Empreendedores Individuais, que representa 49,1% o total de empresas do Estado. Microempresas e Empresas de Pequeno Porte são 50,9% do total de empresas. Segundo a SEFIN, o estado possui aproximadamente 150 mil pequenos produtores rurais.

Considerando os dados do Simples Nacional o comércio representa 52% do total de empresas, serviços 32 %, o setor da construção 6% e a indústria representam 10% conforme a gráfico abaixo.

Gráfico 1 - Empresas do Simples Nacional por Setores



Foram encontradas 796 diferentes atividades no estado de um total de 1.318, conforme site da CONCLA – Comissão Nacional de Classificação, sendo que o levantamento considera apenas a atividade principal das empresas como consta no Cadastro da Receita Federal.

As 20 principais atividades das empresas de Rondônia juntas, concentram cerca de 45% do total das empresas do estado. A atividade de Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios é a principal atividade das empresas em Rondônia, com 6.429, representando aproximadamente 10% do total de empresas do estado e quase o dobro da segunda atividade com mais empresas Comércio Varejista de Mercadoria em Geral. Essas duas atividades econômicas são as únicas encontradas nos 52 municípios do estado.

Quadro 2 - Relação de Atividades de Rondônia

Classificação	Descrição do CNAE	Setor	Nº de Empresas
1	COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS	Comércio	6.429
2	COMÉRCIO VAREJISTA DE MERCADORIAS EM GERAL, COM PREDOMINÂNCIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS - MINIMERCADOS, MERCEARIAS E ARMAZÉNS	Comércio	3.251
3	CABELEIREIROS	Serviços	2.669
4	LANCHONETES, CASAS DE CHÁ, DE SUCOS E SIMILARES	Serviços	2.080
5	RESTAURANTES E SIMILARES	Serviços	1.611
6	OBRAS DE ALVENARIA	Serviços/ Construção	1.202
7	COMÉRCIO VAREJISTA DE BEBIDAS	Comércio	1.035
8	COMÉRCIO A VAREJO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS NOVOS PARA VEÍCULOS AUTOMOTORES	Comércio	981
9	COMÉRCIO VAREJISTA DE COSMÉTICOS, PRODUTOS DE PERFUMARIA E DE HIGIENE PESSOAL	Comércio	973
10	TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA, EXCETO PRODUTOS PERIGOSOS E MUDANÇAS, INTERMUNICIPAL, INTERESTADUAL E INTERNACIONAL	Serviços	909
11	COMÉRCIO VAREJISTA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS EM GERAL OU ESPECIALIZADO EM PRODUTOS ALIMENTÍCIOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE	Comércio	894
12	COMÉRCIO VAREJISTA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO EM GERAL	Comércio	869
13	COMÉRCIO A VAREJO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA MOTOCICLETAIS E MOTONETAS	Comércio	849
14	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO MECÂNICA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES	Serviços	823
15	COMÉRCIO VAREJISTA ESPECIALIZADO DE EQUIPAMENTOS E SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	Comércio	804
16	BARES E OUTROS ESTABELECIMENTOS ESPECIALIZADOS EM SERVIR BEBIDAS	Serviços	792
17	COMÉRCIO VAREJISTA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS, SEM MANIPULAÇÃO DE FÓRMULAS	Comércio	743
18	ATIVIDADES DE ESTÉTICA E OUTROS SERVIÇOS DE CUIDADOS COM A BELEZA	Serviços	647
19	COMÉRCIO VAREJISTA DE OUTROS PRODUTOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE	Comércio	636
20	SERVIÇOS DE LAVAGEM, LUBRIFICAÇÃO E POLIMENTO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES	Serviços	636

Fonte: SEBRAE/RO com base nos dados obtidos no site Estatísticas do Simples Nacional.



Ambiente Legal

Com o objetivo de aprimorar o ambiente de negócios das micro e pequenas empresas, foi publicada, em 14 de dezembro de 2006, a Lei Complementar (LC) no 123/2006, também conhecida como Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. A lei traz em seus dispositivos uma série de diretrizes que buscam a efetivação e garantia do tratamento diferenciado e favorecido à microempresa (ME) e à empresa de pequeno porte (EPP), previsto no Artigo 146, inciso I, “d”, da Constituição Federal (CF).

Referida Lei Geral foi concebida com ampla participação da sociedade civil, entidades empresariais, Poder Legislativo e Poder Executivo, e já atravessou quatro rodadas de alteração (LCs no 127/2007, no 128/2008, no 133/2009 e no 139/2011), sempre com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento e a competitividade dos pequenos negócios brasileiros, como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia.

No estado de Rondônia, todos os municípios já regulamentaram a Lei Geral. Entretanto, a implementação ocorreu efetivamente em 17 municípios.

O número de empresas optantes pelo Simples no estado, supera os 67 mil, destacando-se os Microempreendedores Individuais (MEI), que já totalizam mais de 33 mil.

A participação do Sebrae nesse processo tem sido fundamental, contribuindo até para alterar o perfil do seu cliente. Em 2010, os MEI representavam 52,4% do total de clientes atendidos pelo SEBRAE/RO, em 2012, esse percentual passou para 60% e, em 2014, atingiu 61%.

Considerando o ritmo de crescimento da formalização de microempreendedores individuais no país, a expectativa é de que, em 2015, o total de MEI ultrapasse o de Microempresas e EPP do estado.

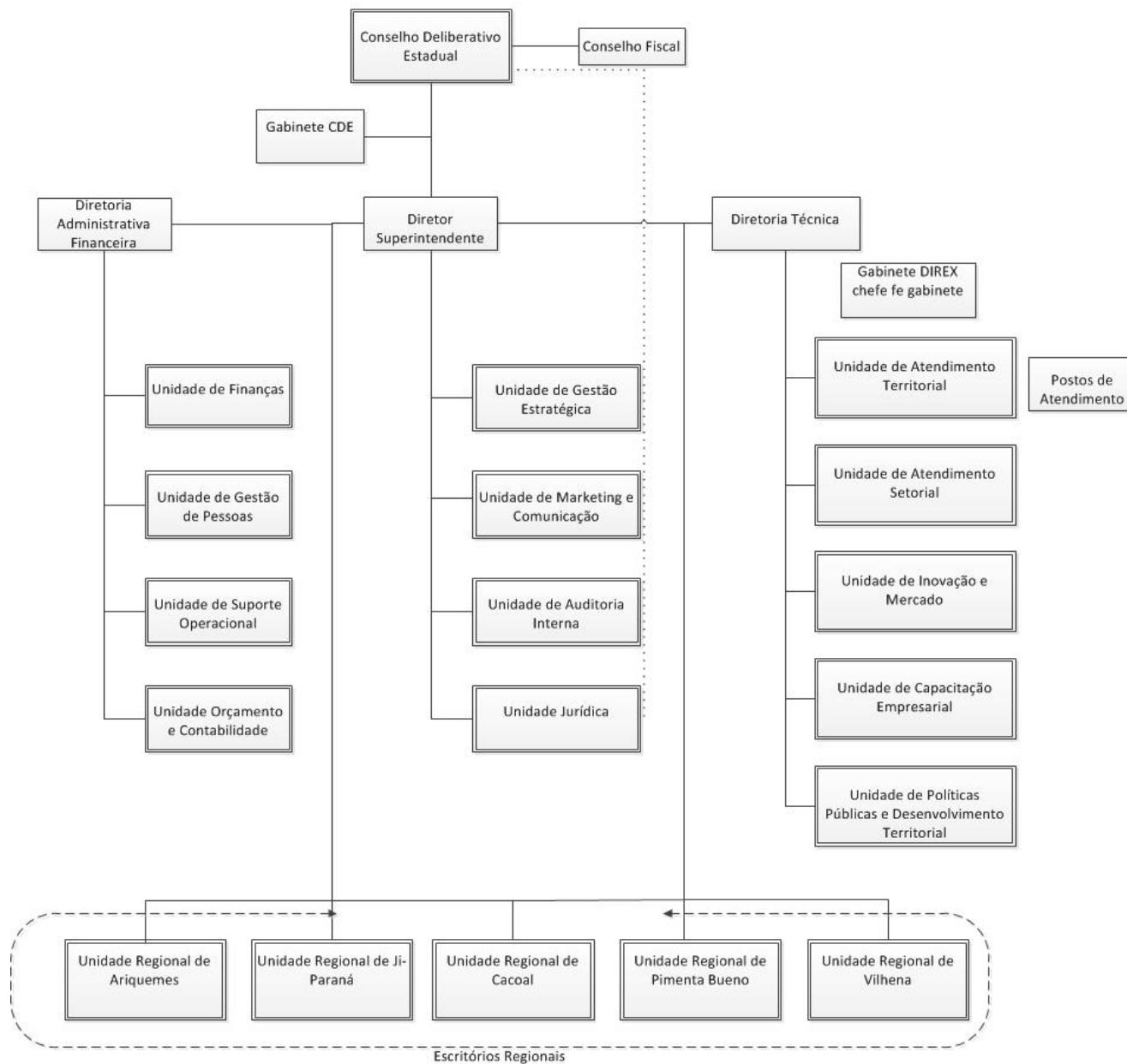
Outro benefício previsto pela Lei Geral é o tratamento diferenciado de pequenos negócios nas compras públicas. Segundo dados do Ministério do Planejamento, o governo gastou em 2012 R\$ 72,6 bilhões na aquisição de bens e serviços, com as MPE respondendo por R\$ 15,4 bilhões na região norte esse número foi de R\$ 1,89 bilhões.

Os produtos mais fornecidos pelas MPE são os de subsistência (alimentos industrializados, carnes), instrumentos de laboratórios e materiais de construção. Em relação aos serviços, os mais fornecidos pelas MPE, em 2012, foram: tipos especiais de serviços de construção e serviços de manutenção e reparo de produtos fabricados de metal, maquinaria e equipamentos.

1.4. Organograma

O organograma do SEBRAE/RO passou por uma reestruturação promovida juntamente com a alteração do Regimento Interno em 2014. Essa mudança buscou uma melhor organização das unidades internas e seu alinhamento junto ao Direcionamento Estratégico (objetivos, missão e processos), também gerou uma diminuição de unidades organizacionais reduzindo inconsistências na distribuição de processos e atribuições de colaboradores.

Figura 3 - Estrutura Organizacional do SEBRAE/RO



Fonte: Regimento Interno SEBRAE/RO



As seguintes informações devem estar relacionadas, em complemento ao organograma:

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Diretoria Executiva

Titular: -

Cargo: Diretor Superintendente

Período de atuação: -

Competências: Cumprir e fazer cumprir o estatuto social, o Regimento Interno, o direcionamento estratégico, o Plano Plurianual e o orçamento vigente e todas as políticas, normativos, regulamentos e resoluções vigentes e emanadas da Diretoria Executiva. Promover as articulações interinstitucionais e definir as ações de atendimento ao público-alvo do SEBRAE/RO.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Gabinete da DIREX

Titular: -

Cargo: Chefe de Gabinete

Período de atuação: -

Competências: Provisão de soluções às demandas internas e externas encaminhadas aos diretores. Suporte administrativo e logístico nas atividades da DIREX. Suporte e apoio nas reuniões e eventos da Diretoria Executiva

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Gestão Estratégica - UGE

Titular: Samuel Silva de Almeida

Cargo: Gerente

Período de atuação: 01/01/2014 até 31/12/2014

Competências: Prospecção e análise de cenários e tendências. Elaboração do Plano Plurianual do SEBRAE/RO. Gerenciamento e monitoramento do plano plurianual e orçamento do SEBRAE/RO.

Estruturação de projetos na metodologia GEOR. Monitoramento e mensurações de projetos GEOR. Mapeamento, modelagem e gerenciamento de processos do SEBRAE/RO. Acompanhamento da operação e de ajustes nos processos do SEBRAE/RO. Executar o Programa de Excelência na Gestão do SEBRAE. Ouvidoria.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Marketing e Comunicação- UMC

Titular: Cléris Jean Kussler

Cargo: Gerente

Período de atuação: 01/01/2014 até 31/12/2014

Competências: Desenvolvimento e implemento de estratégias de comunicação e marketing para divulgação institucional, dos produtos, serviços e ações do SEBRAE/RO. Desenvolvimento e manutenção de canais de relacionamento entre o SEBRAE/RO e a imprensa para promoção e divulgação institucional, dos produtos e serviços. Desenvolvimento e implemento de ações de comunicação interna. Planejamento, orçamento e gestão da Unidade. Apoio na organização de eventos internos e externos. Análise e concessão de Patrocínios institucionais.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Auditoria Interna

Titular: Samuel Silva de Almeida

Cargo: Gerente Interino



Período de atuação: 05/05/2014 até 31/12/2014

Competências: Prezar pela efetiva aplicação dos recursos do SEBRAE/RO, em consonância com os normativos de controle interno e externo; Analisar e monitorar os riscos da Entidade, identificando oportunidades que possam contribuir para o aprimoramento das práticas operacionais de gestão e controles internos com foco em gestão de riscos. Auditar processos internos à todas as unidades do SEBRAE/RO.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade Jurídica

Titular: Sem titular no período

Cargo: Gerente

Período de atuação: -

Competências: Prestar consultoria jurídica e assessoria judicial e extrajudicial as Unidades do SEBRAE/RO. Prestar esclarecimentos por meio de pareceres sobre assuntos de interesse institucional. Elaborar instrumentos jurídicos como contratos, convênios e outros que possam ser firmados pelo SEBRAE/RO com parceiros e fornecedores.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Finanças

Titular: Eliete Moreira do Nascimento

Cargo: Gerente

Período de atuação: 23/04/2014 até 31/12/2014

Competências: Gerir os recursos financeiros do SEBRAE/RO. Elaborar e coordenar os pagamentos das obrigações do SEBRAE/RO. Administrar contas bancárias e aplicações financeiras.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Orçamento e Contabilidade

Titular: Evandro Monteiro de Barros

Cargo: Gerente

Período de atuação: 05/05/2014 até 17/12/2014

Competências: Elaborar o orçamento do Plano Plurianual e realizar a gestão do orçamento por meio da elaboração, orientação e acompanhamento da execução física e financeira a partir das diretrizes e instruções estabelecidas pelo SEBRAE. Realizar os registros contábeis do SEBRAE/RO, garantindo a consistência das informações legais e gerenciais.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Gestão de Pessoas

Titular: Erika Silva dos Santos

Cargo: Gerente

Período de atuação: 05/05/2014 até 31/12/2014

Competências: Provimento do quadro de profissionais e estagiários do SEBRAE/RO de acordo com políticas e procedimentos estabelecidos. Implementos e gestão dos procedimentos de capacitação, acompanhamento e avaliação dos colaboradores. Implementos e gestão dos procedimentos de carreira, salários, benefícios e programas de qualidade de vida. Provimento e gestão dos credenciados. Planejamento e gestão das atividades de Recursos Humanos. Gestão do SEBRAEPREV.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Suporte Operacional

Titular: Deise Mara Rosa de Lima



Cargo: Gerente

Período de atuação: 05/05/2014 até 31/12/2014

Competências: Provimento de bens e serviços necessários ao funcionamento SEBRAE/RO, através de compras diretas. Gestão e controle dos serviços de manutenção instalações, máquinas, equipamentos, reprografia, copa, segurança, limpeza e outros. Manutenção dos serviços de transporte - frota de veículos. Acompanhamento, análise e controle, dos materiais e equipamentos patrimoniais a serem enviados e recebidos (entrada e saída), de acordo com as normas e procedimentos do SEBRAE/RO. Administrar, projetar e gerir toda a infraestrutura de hardwares e da rede corporativa, assegurando a disponibilidade, confiabilidade, operacionalização e segurança das informações contidas no ambiente do SEBRAE/RO. Realizar a manutenção preventiva e/ou corretiva dos sistemas corporativos do SEBRAE/RO de forma a mantê-los em funcionamento e atualizados objetivando a disponibilidade dos mesmos a todos os usuários dos recursos de TI. Promover a Política de Segurança da Informação.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Capacitação Empresarial

Titular: Rita de Cássia Assis Costa

Cargo: Gerente

Período de atuação: 23/04/2014 até 31/12/2014

Competências: Orientação aos projetos de atendimento e demanda espontânea, sobre as soluções de Educação. Diagnóstico e atendimento às necessidades dos clientes de demanda espontânea. Comercialização e execução de eventos de capacitação. Execução de programas nacionais.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial

Titulares: Liliane Cougo Dionísio e Carlos Eduardo Sakagami

Cargos: Gerente e Gerente Interino

Período de atuação: 23/04/2014 até 18/11/2014 e 18/11/2014 até 31/12/2014

Competências: Apoio e orientação aos projetos finalísticos nas ações de Políticas Públicas. Desenvolvimento de soluções para criação de ambiente favorável para as MPE. Promoção e organização de eventos para sensibilização de clientes e parceiros. Formação de rede de apoio para desenvolvimento de políticas de interesse das MPE. Implementação à Lei Geral nos municípios do Estado. Executar o programa de Desenvolvimento Econômico Territorial.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Atendimento Territorial

Titular: Carlos Eduardo Sakagami

Cargo: Gerente

Período de atuação: 23/04/2014 até 31/12/2014

Competências: Orientar e apoiar os gestores de atendimento individual na estruturação dos projetos, definição de ações, indicadores, resultados; priorização na distribuição dos recursos. Apoiar as articulações e negociações com parceiros e público-alvo. Realizar o acompanhamento da execução monitorando ações e prazos dos projetos; sugerir e implantar estratégias e ações de correção.

Receber e avaliar demandas internas e externas de parcerias. Diagnóstico e atendimento às necessidades do cliente de demanda espontânea. (Balcão e consultoria). Prever e



detalhar ações organizadas em programas e projetos, a partir de necessidades ou oportunidades identificadas. Estabelecer os recursos financeiros e fontes necessárias e disponíveis à sua realização. Pesquisar e avaliar cenários, tendências e novas oportunidades de negócios e desenvolvimento para as MPE, organizar e promover a disseminação dos conhecimentos às demais equipes que atuam no atendimento individual.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Atendimento Setorial

Titular: Desóstenes Marcos do Nascimento

Cargo: Gerente

Período de atuação: 23/04/2014 até 31/12/2014

Competências: Contribuir nas ações implementadas aos projetos finalísticos Setoriais de Comércio, Setor e Agronegócio e Setor/Segmento com foco nos resultados pactuados. Elaborar, Gerir, monitorar e avaliar projetos e carteiras de projetos finalísticos junto ao público-alvo consonante com o direcionamento estratégico do SEBRAE/RO.

Áreas/ Subunidades Estratégicas: Unidade de Inovação e Mercado.

Titular: Maria Tereza de Oliveira Marangon

Cargo: Gerente

Período de atuação: 23/04/2014 até 31/12/2014

Competências: Desenvolvimento, customização e implantação de soluções para desenvolvimento tecnológico das MPE. Assessoramento e apoio aos projetos finalísticos. Articulação e manutenção de rede de parceiros e prestadores de serviços tecnológicos para as MPEs. Promoção e organização de eventos de mercado para MPE.



2. Planejamento e Resultados Alcançados

2.1. Estratégia de Atuação

A estratégia de atuação é definida pela identificação do foco de cada objetivo estratégico, representado por um conjunto de indicadores e metas, que são desdobrados nos respectivos planos plurianuais do Sebrae Nacional e do SEBRAE/RO. São definidos limites para a aplicação dos recursos, que estabelecem e/ou complementam a estratégia de atuação, nos níveis tático e operacional.

É levada em conta a segmentação de clientes em microempreendedores individuais, microempresas, empresas de pequeno porte, produtores rurais, potenciais empresários e potenciais empreendedores, visando adequar o portfólio de produtos e serviços às suas necessidades, bem como aprimorar o processo de atendimento e o desenvolvimento de produtos, serviços e canais de distribuição.

O Plano Plurianual (PPA) é o instrumento de planejamento que estabelece os planos de ações e metas do SEBRAE/RO, ao longo de um período de quatro anos, que contribuirão para o alcance da visão de futuro do SEBRAE, de ‘Ter excelência no desenvolvimento dos pequenos negócios, contribuindo para a construção de um Estado mais justo, competitivo e sustentável.

O alcance dessa visão de futuro se dá pela revisão das iniciativas que contribuirão para o alcance dos Objetivos Estratégicos do SEBRAE.

O PPA caracteriza-se como um processo dinâmico e sistematizado, e tem início com uma avaliação dos resultados obtidos com a aplicação da estratégia atual, devendo indicar, a partir desses resultados e de uma reflexão sobre o cenário de atuação do estado, a manutenção ou a mudança de sua estratégia de atuação, bem como a definição de metas para o horizonte de tempo do PPA.

O resultado esperado é um PPA que, além de aderente à missão e à estratégia de longo prazo do SEBRAE/RO, também esteja atualizado e em sintonia com as necessidades dos pequenos negócios atendidos pelo Sebrae.

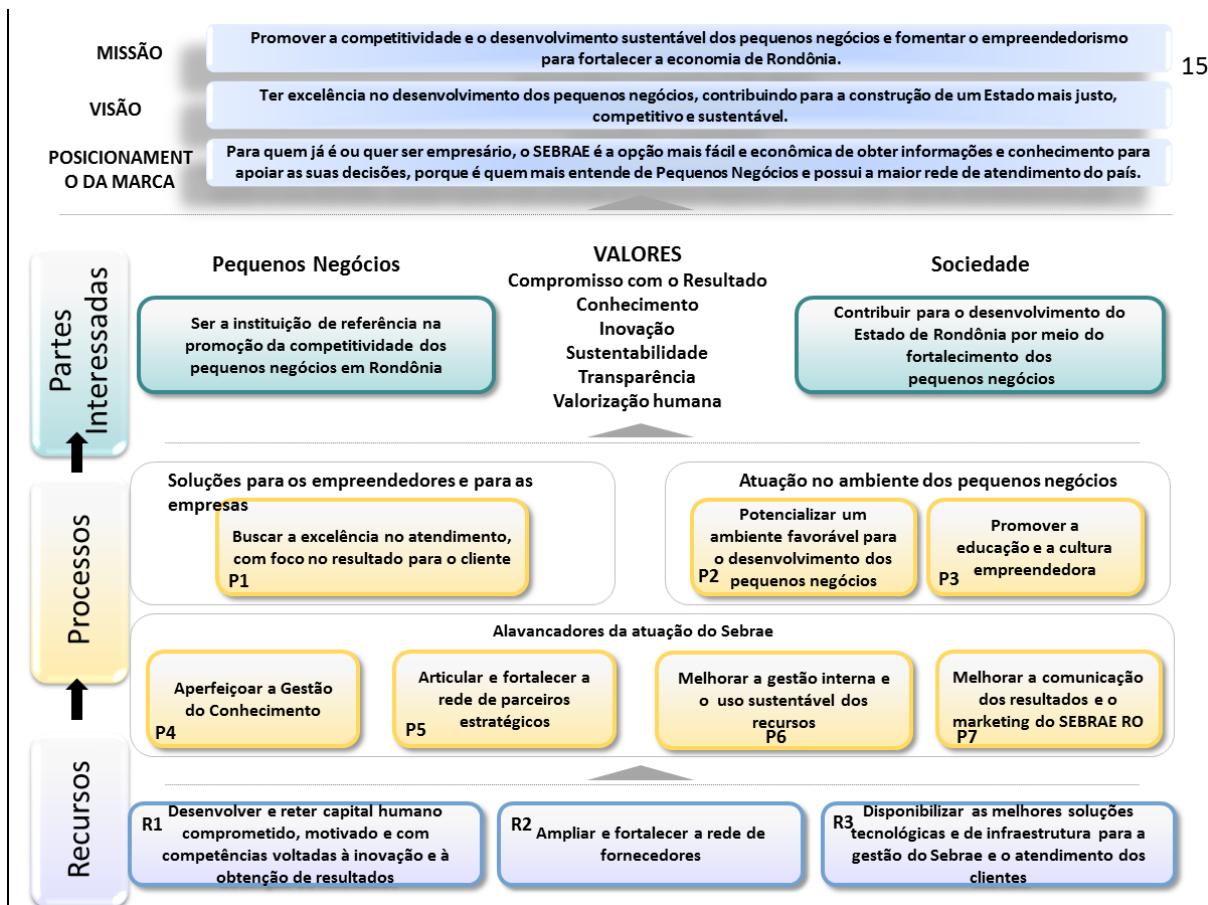
Quadro 3 - Síntese da Estratégia de Atuação PPA 2014/2017

Estratégia	Recurso PPA
Objetivos do Sistema	116.012
Objetivos Locais	Prioridades Locais
	Não Vinculados a Prioridades
Macroprocessos	82.418

Fonte: SME

2.2. Objetivos Estratégicos

Figura 4 - Mapa Estratégico



Fonte: UGE-RO

O Mapa Estratégico apresenta a síntese da estratégia do SEBRAE/RO. No topo do mapa estão posicionadas a missão, que é a razão de existir do Sebrae, a visão de futuro, que demonstra a direção mestra dos objetivos estratégicos organizados em três perspectivas – Partes Interessadas, Processos e Recursos – além do posicionamento da marca, que orienta a estratégia de comunicação.

A leitura do Mapa Estratégico segue uma lógica vertical de vinculação entre os objetivos e temas estratégicos, demonstrando uma relação de causa e efeito entre eles, conforme o impacto e a forma de contribuição entre as questões abrangidas pelos objetivos.

Na perspectiva Partes Interessadas, encontram-se os públicos interessados no negócio do Sebrae e o conjunto de valores da organização. Os dois objetivos desta perspectiva tratam do desafio da organização ser reconhecida como a principal instituição de referência na promoção da competitividade dos pequenos negócios e da contribuição ao desenvolvimento do País por meio do fortalecimento dos pequenos negócios.



A perspectiva de Processos reúne os desafios relacionados aos procedimentos internos, nos quais o Sebrae precisa ser excelente para oferecer valor aos pequenos negócios e à sociedade. Os objetivos estratégicos dessa perspectiva estão agrupados em três temas estratégicos: Soluções para os empreendedores e para as empresas; Atuação no ambiente dos pequenos negócios; Alavancadores de atuação do Sebrae.

No tema Soluções para os empreendedores e para as empresas encontrasse o objetivo estratégico estreitamente relacionado à proposta de valor do Sebrae, que visa a entregar produtos e serviços aos clientes com excelência no atendimento e foco no resultado.

No tema Atuação no ambiente dos pequenos negócios encontram-se os objetivos estratégicos relacionados à atuação no ambiente de negócio e na educação e cultura empreendedora.

No tema Alavancadores da atuação do Sebrae encontram-se os objetivos estratégicos vinculados a questões críticas que viabilizam os desafios representados nos Temas Soluções para os empreendedores e para as empresas e Atuação no ambiente dos pequenos negócios. Trata, então, do conhecimento sobre os pequenos negócios, do fortalecimento da rede de parceiros estratégicos, do desenvolvimento de produtos, serviços e canais de comunicação e efetividade e transparência na aplicação de recursos.

Na perspectiva Recursos estão os objetivos estratégicos referentes ao capital humano, a rede de fornecedores e as tecnologias e infraestrutura de informação, comunicação e física necessárias para viabilizar a execução dos objetivos estratégicos da perspectiva Processos.

Os projetos e atividades e seus recursos devem ser vinculados a objetivos estratégicos e macroprocessos para demonstrar o foco da estratégia de atuação do ano. Em 2014, para atingirmos os objetivos estratégicos locais foram alocados recursos em projetos e atividades vinculados a eles, conforme quadro abaixo:

Quadro 4 - Execução Orçamentária Objetivo Estratégico Local

Objetivos Estratégicos Locais	Previsto Original	Previsto Ajustado	Total Executado	% Executada	% Participação
Aperfeiçoar a Gestão do Conhecimento.	440.146	440.146	96.468	21,92%	2,20%
Aperfeiçoar a gestão interna e o uso sustentável dos recursos	59.000	59.000	6.475	10,97%	0,15%
Articular e fortalecer a rede de parceiros estratégicos	50.000	50.000	0,0	0,0%	0,0%
Assegurar a efetividade à transparência na aplicação dos recursos e na comunicação de resultados	376.000	376.000	47.366	12,60%	1,08%
Desenvolver e reter capital humano comprometido, motivado e com competências voltadas à inovação e à obtenção de resultados.	800.000	800.000	558.711	69,84%	12,72%
Disponibilizar as melhores soluções tecnológicas e de infraestrutura para a gestão do Sebrae e o atendimento dos clientes.	0	0	0,0	0,0%	0,0%
Potencializar um ambiente favorável para o desenvolvimento dos pequenos negócios	2.339.061	456.061	196.120	43,00%	4,46%
Promover a educação e a cultura empreendedora	0	0	0,0	0,0%	0,0%
Ter excelência no atendimento, com foco no resultado para o cliente	9.023.344	9.529.864	3.488.799	36,61%	79,40%
Total de recursos aplicados em Objetivos Estratégicos Locais	13.087.551	11.711.071	4.393.939	37,5%	100%

Fonte: SME

A execução dos recursos do SEBRAE/RO em 2014 ficou abaixo do previsto, consequentemente a execução dos objetivos estratégicos locais acompanhou a tendência e todos percentuais ficam abaixo de 70% de execução. As prioridades da intervenção foram na mudança de processos e normativos. Dentre os procedimentos realizados o recadastramento de credenciados do SGC, reduziu o número de profissionais habilitados a prestar serviços de instrutoria e consultoria fazendo com que os atendimentos fossem em sua maioria realizados pelos colaboradores da instituição conforme demonstrado na execução dos recursos do Objetivo ‘Ter excelência no atendimento, com foco no resultado para o cliente’, responsável por quase 80% da execução dos objetivos estabelecidos em 2014.

Quadro 5 - Execução dos Indicadores dos Objetivos Estratégicos Locais

Objetivos Locais	Estratégicos	Indicadores	Previsto	Executado	%
Aperfeiçoar a Gestão do Conhecimento.		Indicadores de Desempenho a serem desenvolvidos	-	-	-
Aperfeiçoar a gestão interna e o uso sustentável dos recursos		Indicadores de Desempenho a serem desenvolvidos	-	-	-
Articular e fortalecer a rede de parceiros estratégicos		Indicadores de Desempenho a serem desenvolvidos	-	-	-
Assegurar a efetividade a transparência na aplicação dos recursos e na comunicação de resultados		Indicadores de Desempenho a serem desenvolvidos	-	-	-
Desenvolver e reter capital humano comprometido, motivado e com competências voltadas à inovação e à obtenção de resultados.		Indicadores de Desempenho a serem desenvolvidos	-	-	-
Disponibilizar as melhores soluções tecnológicas e de infraestrutura para a gestão do Sebrae e o atendimento dos clientes.		Indicadores de Desempenho a serem desenvolvidos	-	-	-
Potencializar um ambiente favorável para o desenvolvimento dos pequenos negócios		Número de municípios com a Lei Geral implementada	15	17	113,3%
Promover a educação e a cultura empreendedora		Número de Potenciais Empreendedores atendidos	3.105	6.492	217,1%
Ter excelência no atendimento, com foco no resultado ao cliente		Número de pequenos negócios atendidos	10.502	10.883	103,6%
		Número de pequenos negócios atendidos com soluções específicas de inovação	1.050	2.176	207,2%
		Número de microempreendedores individuais atendidos	6.326	6.610	104,5%
		Número de microempresas atendidas	3.929	3.669	93,4%
		Número de empresas de pequeno porte atendidas	247	604	244,5%

Fonte: SME

Apenas 01 indicador de desempenho dos objetivos não atingiu 100% ou mais da sua previsão.

2.3. Prioridades

As prioridades Estratégicas Locais são escolhas estratégicas que indicam o foco de atuação em determinados setores/regiões, segmentos de clientes ou no ambiente interno do SEBRAE/RO, cujos resultados contribuirão para o alcance dos Objetivos Estratégicos no período do PPA.

Foram definidas 11 prioridades para o ano de 2014 do PPA 2014/2017 após análises do cenário de atuação e da proposição dos projetos e atividades da carteira das unidades do SEBRAE/RO. As prioridades escolhidas focam no atendimento ao cliente conforme a abordagem da metodologia GEOR e também na melhoria da estrutura do SEBRAE/RO contemplando as perspectivas de processos e recursos do Mapa Estratégico.

Quadro 6 - Execução Orçamentária Objetivo Estratégico Local

Prioridades Locais	Previsto Original	Previsto Ajustado	Total Executado	% Executada	% Participação
Aprimorar a gestão de pessoas por meio da implantação do sistema de gestão de pessoas 7.0.	800.000	800.000	558.711	69,84%	14,86%
Atuar em territórios com intensa concentração de MPE visando à competitividade empresarial por meio de capacitações e consultorias de negócios e o fomento ao empreendedorismo.	3.315.982	3.884.982	1.962.818	50,52%	52,21%
Atuar no atendimento de empresas do segmento de estética e beleza nas regiões de Porto Velho, Cacoal, Ariquemes e Vilhena como foco na inovação, melhoria da gestão e no aperfeiçoamento dos serviços oferecidos.	596.560	582.875	215.854	37,03%	5,74%
Atuar no desenvolvimento e competitividade do setor de serviços na região de Porto Velho, Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno e Vilhena promovendo a inovação dos processos produtivos e ampliação dos canais de comercialização;	66.280	66.280	39.779	60,02%	1,06%
Atuar no desenvolvimento e competitividade nos segmento da indústria em Porto Velho e Pimenta Bueno promovendo a inovação dos processos produtivos e ampliação dos canais de comercialização;	117.533	68.738	47.594	69,24%	1,27%

Buscar a excelência na gestão do SEBRAE/RO por meio do aprimoramento da gestão interna.	20.000	20.000	0,0	0,0%	0,0%
Fortalecer e promover o crescimento do setor de comércio da região de Porto Velho, Ariquemes, Ji-Paraná, Pimenta Bueno, Cacoal e Vilhena por meio da melhoria da gestão empresarial com foco na inovação;	822.323	822.323	358.023	43,54%	9,52%
Promover estratégia mercadológica como foco na comercialização e agregação de valor do pescado rondoniense.	90.560	90.560	54.716	60,42%	1,46%
Promover o desenvolvimento da cadeia produtiva suinícola da região do CONESUL visando a melhoria da qualidade da produção e a agregação de valor.	0	0	0,0	0,0%	0,0%
Promover o fortalecimento do agronegócio nas regiões de Porto Velho, Ariquemes, Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno e Vilhena com soluções inovadoras de gestão e de novas tecnologias;	1.601.897	1.601.897	477.348	29,80%	12,70%
Promover os pequenos negócios e o desenvolvimento econômico e territorial nos municípios dos territórios da cidadania.	1.856.961	56.961	44.587	78,28%	1,19%

Fonte: SME

A execução orçamentária das prioridades locais foi afetada pela não execução dos recursos previstos no ano de 2014. Todas ficaram abaixo de 80% da execução do previsto. Destacamos as prioridades que focavam os projetos de atendimento setorial e setor/segmento que foram as mais afetadas, pela não execução do seu planejamento.



2.4. Medidas de Gestão do Plano

A intervenção realizada no SEBRAE/RO priorizou a reorganização da estrutura da unidade jurisdicional. Após a implantação dos novos normativos, das novas rotinas, dos novos procedimentos e também da reorganização da estrutura organizacional, o SEBRAE/RO começou sua adaptação aos novos rumos, com sensível melhoria nos processos de entrega, na segurança jurídica e novos aprendizados que refletirão em um trabalho mais unificado e com focos definidos.

A revisão do Regimento Interno, consoante às disposições do Estatuto Social do SEBRAE/RO, acolherá a futura Diretoria Executiva na plenitude de sua competência, contemplando a segurança de suas decisões conjuntas.

Muito do que foi apontado pela Controladoria Geral da União em seu Relatório sobre a gestão de 2013, já está sanado diante do trabalho realizado pelos Interventores, sendo que algumas colocações de menos importância recaiam, na desorganização documental que existia naquela Unidade do Sistema SEBRAE.

De agora em diante, é zelar pela observância aos normativos internos e pela legislação vigente na busca sistemática das melhores práticas de forma a tirar o SEBRAE/RO da mídia negativa e colocá-lo na evidência positiva com projetos, capacitações, parcerias e disseminação de conhecimentos, para presentear o Estado com resultados satisfatórios a seus desenvolvimentos.

O quadro abaixo demonstra as mudanças em diversos setores e procedimentos do SEBRAE:

Quadro 7 - Detalhamento das Atividades da Intervenção

Detalhamento das atividades	Medidas tomadas
Projetos e Programas	<p>1. SEBRATEC: Interrupção de todas as atividades com consultores locais; Adesão ao Edital Nacional; Divulgação do Edital Nacional visando a adesão de empresas locais e Capacitação dos colaboradores envolvidos.</p> <p>2. SEBRAE Mais: Saneamento das desconformidades encontrados no SGC e Execução de 05 cursos Empretec para realização até o final do ano, sendo um em Porto Velho e quatro nas Regionais (Cacoal, Ariquemes, Ji-Paraná e Vilhena)</p> <p>3. Negócio a Negócio: Avaliação dos credenciados pelo analista da UAI do SEBRAE Nacional; Realizado processo de recadastramento dos agentes de orientação empresarial e Cancelamento do edital 02/2013 face aos problemas de documentação ocorridos na fase de habilitação.</p> <p>4. Educação Empreendedora: Revisão da documentação dos convênios; Treinamento de dois colaboradores na utilização do Sistema PRESTECONTAS para repasse às Universidades; Treinamento dos gestores das universidades na utilização dos sistemas SGE Parceiros e PRESTECONTAS e análise o processo de contratação de consultores de outros estados para disseminação da metodologia junto aos professores da rede.</p> <p>5. Agentes Locais de Inovação – ALI: Reunião dos ALIs com o Coordenador do</p>

SEBRAE Nacional; Encerramento das atividades mediante emissão dos artigos técnicos dos ALIs; Encerramento dos trabalhos com as empresas no sistema de acompanhamento; Construção de novo projeto compreendendo 30 agentes, sendo 6 para a capital e 24 para cidades do interior; Realização do processo licitatório para contratação de empresa para seleção e capacitação dos agentes e orientadores.	<p>6. Projeto Tempo de Empreender: Revisão do projeto por analista da UAGRO do SEBRAE Nacional, que concluiu que a continuidade do projeto estava prejudicada e sugeriu seu encerramento; Reuniões com as Cooperativas visando à regularização da documentação dos veículos doados no âmbito do projeto e Reunião com o ICC em que foi acordado o encerramento do projeto e a devolução dos recursos ainda não utilizados.</p> <p>7. Projeto Empreender: Distrato de todos os contratos com as associações considerando que neste projeto a estrutura das associações seria a contrapartida; Atendimento dos facilitadores realizados até março, conforme a vigência dos contratos e Reunião com a Federação das Associações sobre a forma indevida de trabalho adotada, por insistência do órgão na manutenção dos aluguéis. Ficou estabelecido que novas parcerias poderão ser feitas, seguindo as normas de convênio ou patrocínio.</p> <p>8. Atendimento Territorial: Mantido o atendimento dos clientes, porém realizado exclusivamente por empregados do Sebrae, devido a impossibilidade de utilização do cadastro de credenciados; Organização de horários de forma a garantir o funcionamento do balcão, aberto inclusive nos horários de almoço; Planejamento e realização de palestras sobre temas como o MEI; Participação do SEBRAE em eventos e feiras, inclusive com palestras, sendo realizado exclusivamente por empregados do SEBRAE; Recadastramento de credenciados permitindo a realização de treinamentos a partir de agosto; Realizado processo de licitação para contratação de nova empresa de call center; Estrutura do Call Center trazida para a sede, otimizando recursos de telefonia e intenet necessários para a operação e Realização de ações em municípios do interior a partir da manutenção do micro-ônibus e da entrada em operação das vans.</p> <p>9. Capacitação Empresarial: Saneamento das desconformidades do SGC; Realização de oficinas do SEI por empregados; Programação da disseminação das soluções educacionais junto as regionais e capital – NO CAMPO, NA MEDIDA, SEBRAEMAIS e EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA e realização de atividades durante os meses de agosto a dezembro.</p> <p>10. Projeto ExpoArt 2014: Contratação de empresa para elaboração do catálogo dos produtos; Remessa das peças de artesanato dos diversos artesãos do interior do Estado para a capital Porto Velho; Acondicionamento das peças e remessa para o SEBRAE/AM; Contratação de gráfica para emissão de 1000 catálogos para distribuição durante a exposição e Termo de Parceria com o SEBRAE/AM para pagamento dos custos para participação do artesanato de Rondônia.</p>
--	---

Políticas Públicas	<ul style="list-style-type: none"> • Implementação da lei geral em 03 municípios - Cacoal, São Miguel do Guaporé e Ouro Preto do Oeste. • Capacitação de fornecedores do projeto de compras governamentais atendendo 04 municípios - Colorado, Cerejeiras, Vilhena e Corumbiara. • REDISIM – articulação com a Junta Comercial e a Secretaria de Fazenda Municipal Vigilância Sanitária e Corpo de Bombeiros – projeto em elaboração para ser enviado ao Nacional.
Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> • Desligamento dos auxiliares e trainees a cada término de contrato. • Redução do número de assessores de 7 para 2. • Readequação dos estagiários estabelecendo o limite máximo de 25% em relação a quantidade de empregados através da aprovação de nova instrução normativa. • Aguardando encerramento de todos os contratos de Trainee para lançamento de novo Edital conforme as regras do Nacional. • Revogação das gratificações das funções administrativas e readequação das gratificações alinhando-as à CLT e SGP: gerentes - 40% / assessores - 30% • Realização de treinamento de Licitações e Contratos <i>In Company</i> • Realização de treinamento de Gestão de contratos pela UCSebrae • Treinamentos específicos para integrantes da nova comissão de licitação, TI, Gestão de Pessoas e Gestão de Patrimônio. • Participação em Seminários e demais encontros de conhecimento promovidos pelo SEBRAE Nacional. • Readequação da tabela de gratificações mediante resolução • Readequação do SGP tendo como base conceitos do SGP 7.0 • Elaboração e implantação de Instruções Normativas com o fito de regulamentar rotinas trabalhistas. • Aprovação da IN09/00 de Jornada de Trabalho, passando para uma jornada flexível com utilização do banco de horas. • Reorganização administrativa, concentrando as atividades de departamento pessoal na UGP, em conjunto com a UCSebrae e gerenciamento de credenciados do SGC • Realocação física da unidade para uma sala fechada e arquivo próprio • Revisão do SGP e inclusão de cláusula no Acordo Coletivo para realização anual de avaliação. • Realização da avaliação de competências em 2014. • Reunião inicial com o sindicato da categoria, acompanhado pela gerente da UGP e de advogada do SEBRAE. • Utilização do Acordo Coletivo do SEBRAE Nacional como parâmetro para a construção do acordo local. • Utilização do ponto eletrônico na sua integralidade, passando a aprovação de abonos para os gerentes. • Obrigatoriedade do registro de ponto pelos assessores • Liberação do registro de ponto para os gerentes, considerando os preceitos legais da CLT • Determinação de “zeramento” do banco de horas positivo ou negativo A verificação deste “zeramento” ocorreu após a TOTVS ter vindo a Rondônia corrigir falhas de parametrização e cadastros. • Manutenção corretiva de equipamento de registro de ponto danificado, passando a contar com dois equipamentos. • Abertura do processo seletivo interno e do Processo seletivo externo

Normativos e Aspectos Jurídicos	<ul style="list-style-type: none"> • Normativos e Regimento Interno: Readequação do Regimento Interno ao Estatuto do SEBRAE/RO; Revogação das INs existentes e implantação de novas normas, baseadas naquelas existentes no SEBRAE Nacional, adaptadas a realidade local; Disponibilização de INs sistêmicas para conhecimento de todos colaboradores do SEBRAE/RO; • Contratos: Análise aos Contratos considerando a não renovação e/ou distratos. • Unidade Jurídica: Organização e estruturação da unidade jurídica com duas assessoras para realizar a análise e emissão de minutas de pareceres para contratações diretas; contratações por licitação; convênios; aditivos a contratos e convênios; pagamentos em atraso; e demais; Elaboração de minutas de contratos, de aditivos, de distrato, de notificações em geral, de resposta a impugnações e a recursos de licitações;
Gestão Financeira	<ul style="list-style-type: none"> • Contas em Atraso: Elaboração de Declaração a ser oferecidas pelos Gestores dos Processos de inexistência de ilegalidades para os procedimentos de pagamentos contendo o “atesto” da entrega do bem ou serviço; Emissão de parecer jurídico para cada pagamento, embasando a decisão de efetuar o pagamento; Verificação de processos de pagamento específicos pela auditoria externa. • Valores Disponíveis: Regularização das prestações de contas de convênios em que o SEBRAE era o executor, devolvendo os saldos existentes; Melhoria nos controles internos para fornecer informações diárias sobre as situações das contas; Fechamento da conta de recursos próprios existentes no Banco da Amazônia pela dificuldade de trabalhar com Banco não automatizado e atendendo a orientação geral de preferencialmente trabalhar com o Banco do Brasil e a CAIXA. • Aplicações Financeiras: Uniformização das taxas de aplicação financeira para conseguir sempre o melhor retorno; Articulação com BB e Banco da Amazônia para melhoria na taxa de rendimentos das aplicações financeiras; Utilização de aplicações com resgate automático permitindo que todos os valores permaneçam em aplicação até a sua efetiva utilização; Concentração das operações na conta de CSO do BB
Aquisições de Bens e Serviços	<ul style="list-style-type: none"> • Licitações: A licitação é o meio de contratação mais seguro para o SEBRAE/RO; Implantação da IN 08/00 que regula as contratações diretas, para filtrar o que é contrato por dispensa e inexigibilidade dos contratos oriundos de licitações; Nomeação de uma nova comissão de licitação; Treinamento <i>in company</i> pela JML sobre o tema Licitações e Contratos; Participação de dois integrantes da Comissão de Licitação em curso para certificação de pregoeiro; Realização de aproximadamente 34 licitações; Apoio da Comissão de Licitação do SEBRAE Nacional na revisão dos termos de referência e construção de editais; Realização de pregão eletrônico • Cotações de Preços: Todas as solicitações de contratação ou compra passaram a ser efetuadas através de termos de referência com consulta ao saldo de valor de cada rubrica de despesa, passando a controlar o limite anual, como previsto na legislação; Todas as cotações de preço passaram a ser divulgadas no site do SEBRAE/RO, em jornal de grande circulação e no quadro de avisos da instituição; A Unidade de Suporte Operacional iniciou levantamento de prováveis fornecedores do Sebrae, partindo da lista de clientes atendidos pela Unidade de Atendimento Territorial.

Tecnologia da Informação	<ul style="list-style-type: none"> Acesso a Rede: Bloqueio de todos os acessos dos colaboradores citados na peça judicial; Obrigatoriedade de substituição de senhas de acesso à rede para todos os colaboradores em serviço. Implantação da Política de Segurança da Informação – PSI. Organização da T.I: Realocação da equipe em um mesmo local físico; Na reorganização administrativa a unidade de TI passou a compor a equipe da Unidade de Suporte Operacional; Construção de termos de referência para consertos urgentes dentro do que é possível fazer no prédio onde o SEBRAE/RO está instalado e aquisição de novos servidores por meio de processo licitatório.
Planejamento e Orçamento	<ul style="list-style-type: none"> Construção conjunta com toda a casa de uma proposta de reprogramação orçamentária, transferindo para 2015 as ações que não tem mais condições de serem executadas em 2014. Transferência do excesso de arrecadação para 2016, de acordo com as regras constantes na IN 37. Transferência dos recursos de CSN de 2014 para 2015.
Estrutura Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> Reestruturação organizacional, definindo as seguintes unidades e escritórios, realizada em conjunto com a revisão do Regimento Interno: <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestão Estratégica; 2. Marketing e Comunicação; 3. Auditoria Interna; 4. Jurídica; 5. Finanças; 6. Gestão de Pessoas; 7. Suporte Operacional; 8. Orçamento e Contabilidade; 9. Capacitação Empresarial; 10. Atendimento Territorial; 11. Atendimento Setorial; 12. Inovação e Mercado; 13. Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial. 14. Regional de Ariquemes 15. Regional de Cacoal 16. Regional de Ji-Paraná 17. Regional de Pimenta Bueno 18. Regional de Vilhena Reorganização dos colaboradores nas unidades realizada pelos próprios colaboradores mediante articulação interna com as gerências, aproveitando as expertises individuais.
Auditoria	<ul style="list-style-type: none"> Nomeação de gerente interino para a unidade, acumulando as gerências da UGE e UAUDI. Readequação da Unidade de Auditoria no Regimento Interno, ficando subordinada ao Superintendente, mas reportando-se também ao Conselho Deliberativo. Estruturação do trabalho de atendimento aos órgãos de controle. Realização do trabalho de auditoria contábil com a emissão de parecer com abstenção de opinião. Organização do calendário de realização dos trabalhos de auditoria contábeis trimestrais. Implementação do Regulamento de Auditoria.

Gestão Patrimonial	<ul style="list-style-type: none"> • Inventário: Análise do inventário patrimonial; Levantamento dos problemas na gestão de materiais e patrimônio; Revisão dos relatórios do RM Bonum (gestão de patrimônio); Levantamento de bens através dos gerentes das unidades devido a mudanças na estrutura física; Ajustes do cadastro de bens com base nos levantamentos efetuados e Realização de novo inventário. • Celulares e telefonia fixa e Tabletes: Foram recolhidos os celulares e <i>Ipads</i> da Presidência e Vice-Presidência do CDE, assim como os celulares; Os celulares passaram a ser disponibilizados exclusivamente para gerentes e assessores. Os demais aparelhos disponibilizados aos colaboradores foram recolhidos. • Estrutura Física: Contratação de vigilância armada, via processo de licitação, para a segurança da sede e colocação de grades em sua cercanía, Contratação de empresa de engenharia para avaliação técnica das edificações, compreendendo a estrutura, instalações elétricas e hidráulicas visando futuras restaurações e Identificação e contratação de uma empresa para reciclagem de material obsoleto ou inservível de forma segura.
--------------------	---

Fonte: Relatório de Intervenção 2014

2.5. Metas

O desempenho do Sistema SEBRAE na execução de sua estratégia é monitorado por meio de indicadores denominados Resultados Institucionais e Metas Mobilizadoras.

2.5.1. Indicadores Institucionais

Os objetivos estratégicos das perspectivas “Cumprimento da Missão” e “Partes Interessadas” são monitorados por meio de indicadores denominados Resultados Institucionais. O desempenho obtido nesses indicadores é demonstrado na tabela abaixo.

Quadro 8 - Resultado Institucional

Resultado Institucional	Objetivo estratégico relacionado	Escala	Planejado para 2014	Realizado em 2014	Média Nacional
Taxa de pequenos negócios atendidos	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios	%	16,9	16,1	23,00
Índice de imagem junto aos pequenos negócios.	Ser a instituição de referência na promoção da competitividade dos pequenos negócios	0–10	8,3	8,0	8,4
Índice de imagem junto à sociedade	Contribuir para o desenvolvimento nacional por meio do fortalecimento dos pequenos	0–10	8,50	8,84	8,89
Taxa de contribuição para abertura de pequenos negócios	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional.	%	23	-*	-

*Fonte: UGE/NA *O cálculo da taxa de contribuição para abertura dos pequenos negócios necessitará de amostra adicional para obter representatividade adequada com empresas de até dois anos, cujo prazo para conclusão está estimado para o início do mês de março de 2015*

O desempenho dos resultados Institucionais não alcançou o previsto no índice de imagem junto aos pequenos negócios, mas temos que levar em conta que em todo Brasil esse índice ficou abaixo do previsto não sendo uma situação exclusiva do estado.

A taxa de pequenos negócios atendidos ficou a 0,8 % de alcançar o resultado proposto. Comparando-se com o resultado alcançado em 2013 e a redução às atividades de atendimento no ano de 2014 esse resultado está dentro do aceitável.

2.5.2. Metas Mobilizadoras

Resultado das Metas Mobilizadoras

Quadro 9 - Resultado das Metas Mobilizadoras

Meta Mobilizadora	Realizado em 2012	Realizado em 2013	Planejado para 2014	Realizado em 2014	% Realizado em 2014
Número de pequenos negócios atendidos	12.606	14.547	10.502	10.883	103,6%
Número de pequenos negócios atendidos com soluções específicas de inovação	1.706	3.438	1.050	2.176	207,2%
Número de microempreendedores individuais atendidos	7.566	6.725	6.326	6.610	104,5%
Número de microempresas atendidas	-	6.474	3.929	3.669	93,4%
Número de empresas de pequeno porte atendidas	994	1.412	247	604	244,5%
Número de municípios com a Lei Geral Implementada	5	8	15	17	113,3%

Fonte: SME



2.5.3. Metas de Atendimento

O Sebrae segmenta seus clientes em dois grandes grupos: Empresas e Potenciais Empresários. A tabela abaixo demonstra o desempenho do Sebrae no atendimento desses públicos.

Quadro 10 - Desempenho no Atendimento as Empresas e aos Potenciais Empresários

Indicador de desempenho	Planejado para 2014	Realizado em 2012	Realizado em 2013	Realizado em 2014	% Realizado
Número de potenciais empresários atendidos	3.105	9.873	10.088	6.492	217,1%
Número de empresas atendidas	10.502	12.606	14.547	10.883	103,6%

Fonte: SME

O atendimento é feito por meio de seis instrumentos, que são apresentados na tabela abaixo, com seus indicadores de desempenho.

Quadro 11 - Desempenho de Atendimentos por Instrumento com Indicadores de Atendimento

Instrumento de atendimento	Indicador de desempenho	Planejado para 2014	Realizado em 2012	Realizado em 2013	Realizado em 2014	% Realizado
Acesso a eventos	Número de feiras	0	1	1	0	0%
	Número de missões/ caravanas	12	17	16	14	116,7%
	Número de rodadas	0	1	0	0	0%
Consultoria	Número de horas	7.693	40.465	50.499	3.563	46,%
Curso	Número de cursos	120	288	278	67	55,8%
Orientação técnica	Número de orientações	16.367	27.880	34.948	22.229	135,8%
Palestra, oficina, seminário	Número de palestras, oficinas, seminários	314	518	492	266	84,7%
Promoção de eventos	Número de feiras	0	0	0	0	0%
	Número de empresas	59	0	177	72	122%
	Número de missões/ caravanas	5	18	19	5	100%
	Número de rodadas	1	0	1	0	0%

Fonte: SME



No processo de intervenção que aconteceu no ano de 2014, as atividades de atendimento ao cliente estiveram focadas na orientação técnica que ficou acima do previsto em 35,8% e a realização de missões empresariais que apresentou uma execução 16,7% acima da previsão estabelecida no Quadro 11. O atendimento foi realizado pelos colaboradores, no balcão dos escritórios regionais ou nas ações itinerantes em municípios que não contam com a presença dos escritórios. O Sistema de Gestão de Credenciados - SGC passou por um processo de recadastramento de seus credenciados onde banco de profissionais ficou restrito para prestação de serviços de Consultoria e Instrutoria o que resultou na execução abaixo do previsto das métricas de Cursos, Consultorias e Palestras, Oficinas e Seminários.

2.6. Programas Nacionais

O Programa Agentes Locais de Inovação – Programa ALI é um acordo de cooperação técnica entre o CNPq e o Sebrae, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte, por meio de orientação proativa e personalizada. Esta orientação é realizada por Agentes, bolsistas do CNPq e capacitados na metodologia, para acompanhar um conjunto de empresas, definido estrategicamente pelo SEBRAE.

O trabalho do ALI é acompanhado pelo Coordenador Estadual do Programa, que é integrante do quadro funcional do SEBRAE estadual. O Programa prevê o trabalho de consultores seniores que assessoram e apoiam as atividades dos ALI em campo e de um orientador do CNPq que o orienta no desenvolvimento de um estudo de caso e um artigo.

O agente selecionado e capacitado pelo SEBRAE acompanha no período de 30 meses um conjunto de 40 empresas de pequeno porte.

O Negócio a Negócio é um projeto que conta com a parceria de universidades locais e oferece atendimento gratuito aos empreendedores individuais e microempresas,



com faturamento bruto anual de até R\$ 360.000,00. O programa prevê a realização de um diagnóstico empresarial, a implantação de um plano de ação, propondo soluções com foco em gestão empresarial para a melhoria da empresa, e uma visita de acompanhamento das ações sugeridas. A visita de um agente para um atendimento in loco, gratuito e personalizado, é uma estratégia capaz de contribuir efetivamente para o desenvolvimento de novos empreendimentos.

O **SEBRAE Mais** foi criado para fornecer à empresa de pequeno porte, em estágio avançado, os instrumentos necessários para o aperfeiçoamento de sua gestão e, consequentemente, melhores resultados no mercado. É um programa de capacitação e consultoria em gestão que disponibiliza as empresas de pequeno porte (EPP) soluções de excelência, que beneficiam tanto para o empresário, como sua empresa. O Programa possui um portfólio com 11 soluções em gestão empresarial, cujos temas são considerados estratégicos para o desenvolvimento das empresas de pequeno porte.

O **Programa SEBRAE nos Territórios da Cidadania** promove assistência técnica e gerencial às atividades produtivas existentes em cerca de 100 Territórios da Cidadania delimitados pelo Governo Federal. Englobam cerca de 1.500 municípios, proporcionando o atendimento aos negócios existentes nas áreas urbanas e rurais dos diversos segmentos econômicos nos setores de agronegócios, indústria, comércio e serviços. O programa surgiu para estimular o empreendedorismo nesses territórios e contribuir com a inclusão produtiva, na área urbana e rural. Nessas regiões, existe grande concentração de agricultores familiares e empresas optantes pelo Simples Nacional, além de muitos negócios informais. A estratégia é levar produtos e serviços para municípios ainda não atendidos pela instituição e reforçar o atendimento nas localidades onde o SEBRAE já atua.

O **Programa SEBRAETec** nos últimos anos cresceu em números de atendimento e consequentemente em volume de recursos investidos.

A partir desse crescimento e da necessidade de uniformização de sua operação o SEBRAE Nacional redefiniu o conceito e a metodológica, lançando o Edital



Nacional de Cadastramento dos Prestadores de Serviços do Programa SEBRAETec, onde permitirá maior escala de atendimento, clareza na possibilidade dos serviços ofertados, maior incentivo às ações de maior valor agregado, incorporação de um padrão de atendimento, processo burocrático simplificado, entre outras ações.

Não apenas com o objetivo de padronizar a operação, esse será um passo decisivo para consolidação de uma política efetivamente nacional, fortalecida em todos os seus níveis de realização.

Lembramos que essa proposta de Edital parte da premissa de que o papel do SEBRAE é viabilizar o ACESSO à inovação e à tecnologia pelos seus clientes, atuando como agência de fomento.

A transição de Rondônia para o Edital Nacional teve o início com a formalização por meio do Termo de Adesão. Em seguida, iniciamos uma série de ações, indispensáveis para o ajustamento da estrutura de operação do SEBRAE/RO ao modelo do Edital Nacional.

Os Programas Nacionais são iniciativas incentivadas pelo SEBRAE Nacional com o objetivo de potencializar a atuação do SEBRAE nos Estados. Em Rondônia, a execução dos recursos é realizada dentro do previsto, conforme Tabela abaixo:

Quadro 12 - Execução de Recursos dos Programas Nacionais

Programa	SEBRAE NA (CSN)			SEBRAE/RO											
				CSN			Contrapartida			Total			<u>Nº de Empresas Atendidas</u>		
	Prevista	Transferida	%	Previsto	Executado	%	Previsto	Executado	%	Previsto	Executado	%	Previsto	Executado	%
<u>Agentes Locais de Inovação - ALI</u>	184.000	184.000	100,0%	189.870	189.869	100,0%	21.000	21.000	100,0%	210.870	210.869	100,0%	700	713	101,9%
<u>Atendimento Negócio a Negócio</u>	708.960	708.960	100,0%	708.630	708.630	100,0%	504.690	504.110	99,9%	1.213.320	1.212.740	100,0%	5.908	6.068	102,7%
<u>SEBRAE Mais</u>	12.000	5.873	48,9%	0	0	0,0%	604.400	571.846	94,6%	604.400	571.846	94,6%	650	380	58,5%
<u>SEBRAE nos Territórios da Cidadania</u>	537.804	518.844	96,5%	537.819	531.667	98,9%	119.985	109.415	91,2%	657.804	641.082	97,5%	2.080	2.877	138,3%
<u>SEBRAETEC</u>	3.796.027	3.796.027	100,0%	3.794.420	3.734.023	98,4%	4.190.208	3.942.296	94,1%	7.984.628	7.676.319	96,1%	2.264	3.493	154,3%
Total	5.238.791	5.213.704	99,5%	5.230.738	5.164.189	98,7%	5.440.284	5.148.667	94,6%	10.671.022	10.312.856	96,6%	11.602	13.531	116,6%

Fonte: SME



2.7. Carteiras de Projetos

Em função do escopo, os projetos se organizam em dois tipos: Projetos de Atendimento e Projetos Internos.

Projetos de atendimento são aqueles executados pelo SEBRAE ou parceiros, que atuam diretamente junto ao público-alvo. A escolha da abordagem está atrelada à estratégia a ser adotada para atender o cliente, ou seja, como o público-alvo será trabalhado pelo SEBRAE.

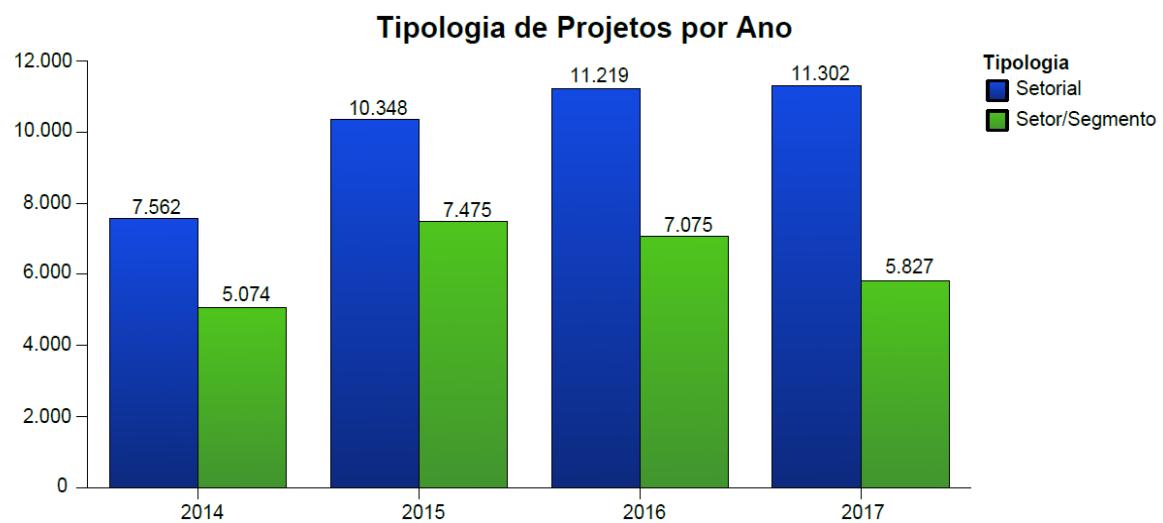
Os projetos de atendimento têm duas formas de abordagem: Setorial e Territorial.

2.7.1. Agronegócio

Serão detalhados neste item os projetos cuja abordagem remete ao setor do agronegócio, os quais compreendem os projetos da tipologia setorial e os setor/segmento e também os projetos de desenvolvimento de estudos e serviços.

Os projetos setoriais atendem de maneira geral os segmentos mais expressivos da economia e ocupam importância significativa no PPA, pois é uma forma de atendimento no qual se desenvolve um olhar mais específico do setor, visando dar um foco mais específico nos segmentos que demonstrarem necessidade dessa forma para um melhor visão dessa tipologia de projetos no plano do Sebrae, destaca-se abaixo o gráfico retirado do manual do PPA 2014 -2017.

Gráfico 2 - Tipologia de Projetos por Ano



*Fonte: SME/Assuntos/Planejamento/ PPA 2014-2017/ 14.1 –
Padrão de Organização de Projetos - PPA – Gráfico*

Projetos Setoriais do Agronegócio

Contextualização

Segundo IBGE, o Estado de Rondônia tem no setor primário, em especial na agricultura familiar, sua base produtiva, sendo essa responsável pela maior parcela da produção de alimentos básicos, tendo na agropecuária conforme gráfico abaixo, uma participação de 21% na economia do estado de Rondônia.

Gráfico 3 - Participação dos Setores na Economia do Estado



Fonte: IBGE/SEPOG, Contas Regionais do Brasil

Dentro das atividades agrícolas, Rondônia se destaca na Região Norte, com a produção das seguintes culturas, conforme tabela abaixo:

Culturas agrícolas que são destaque em Rondônia

Quadro 13 - Produção Agrícola em Rondônia

Culturas	Produção	Região Norte	Brasil
Café	70.517 t	1º	6º
Feijão	27.993 t	1º	14º
Soja	574.900 t	2º	13º
Milho	449.449 t	2º	14º
Cacau	13.960 t	2º	3º
Arroz	125.441 t	3º	9º

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal, acesso dia 15/12/2014, às 16:32h



A pecuária também ocupa lugar de destaque no cenário regional, com aproximadamente 12,2 milhões de cabeças (fonte: IDARON-2014), coloca Rondônia como o segundo maior criador de bovinos da Região Norte. O gado em Rondônia é 100% livre de aftosa com vacinação, reconhecida oficialmente pela OIE – Organização Internacional de Epizootias, liberando o Estado a comercializar a sua carne bovina tanto para o mercado nacional quanto para o mercado internacional. Dentro pecuária, destacamos a bovinocultura leiteira, com uma produção de 920.496 milhões de litros de leite/ano (IBGE 2013) Rondônia, ocupa o 1º lugar na produção de leite da região Norte e 8º na produção brasileira.

Ainda segmento no pecuário, outra atividade que está em expansão é a piscicultura com destaque para a criação das espécies do tambaqui e pirarucu.

Projetos Setor/Segmento Agronegócio

Tendo já demonstrado a importância da piscicultura, que na carteira de projetos do Agronegócio é representado por três projetos: VHA-Piscicultura Mercado; PBO-Piscicultura Sustentável de Nova Brasilândia do Oeste; Pirarucu da Amazônia II, sendo este ultimo da tipologia de Desenvolvimento de Estudo e serviço, mas que por questões de tratar-se em bloco do segmento da piscicultura será relatado nesta seção do relatório, os três projetos tratam de três aspectos importantes, que são as questões de **mercado** que são extremamente necessárias visto que o Estado de Rondônia alcançou um patamar de desenvolvimento tecnológico de produção com um significativo crescimento do de produtores e quantidade de lâmina d'água, que passou a apresentar sinais de possível represamento na comercialização, principalmente no que se refere a não permanecer apostando todas as fichas num só mercado, o de Manaus, e também um olhar nas condições de logística para escoamento da produção.

As questões de **sustentabilidade** são outro aspecto indissociável da atividade produtiva, principalmente quanto ao fator de sustentação da atividade, o qual está vinculado a qualidade da água, importante para a perpetuação da atividade, por prezar pelo tratamento e destinação dos resíduos provenientes e gerados no manejo com os animais. Tratando-se não só como uma questão local e específica, mas fundamentada numa atuação em sustentabilidade necessária a todo empreendimento produtivo.

Por uma questão de extrema importância é a ampliação da base produtiva, a partir da **geração de conhecimento tecnológico** do manejo de espécies de alto valor agregado, e que aumenta as alternativas para o mercado, que almeja o consumo de carnes nobres, não só internamente, mas no cobiçado mercado internacional.

Contextualização Sobre a Piscicultura no Brasil e em Rondônia

Com mais de 9 milhões de hectares de lâmina d'água doce represada, clima favorável à criação de várias espécies e demanda interna e externa crescentes, o Brasil possui um conjunto de atributos que lhe dá condições de ser um dos grandes players



mundiais na aquicultura ao lado de países como a China, Indonésia, Índia e Vietnã que produziram mais de 46 milhões de toneladas em 2012, segundo dados da FAO-Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. Naquele ano a produção do Brasil foi de 479 mil toneladas com tendência de crescimento. Dados do Ministério da Pesca e Aquicultura/MPA apontam que em 2013 a produção brasileira foi de 969.370 toneladas de pescado. Para a FAO, o Brasil poderia produzir até 20 milhões de toneladas/ano. De acordo com o Ministério da Pesca, a aquicultura representa 40% da produção de pescado no país, gerando um faturamento de R\$ 5 bilhões por ano e emprega cerca de 800 mil pessoas.

Rondônia vem se destacando há 02 anos, como um dos grandes produtores brasileiro de peixe em tanque escavado da espécie tambaqui e pirarucu. Em 2013, 2.600 piscicultores produziram 40 mil toneladas de tambaqui, representando um faturamento de R\$ 160 milhões, de acordo com Relatório de Gestão de 2013 do Sebrae/RO, que se baseou em dados de pesquisa realizada por ele e pela FOCCUS consultoria em 2012, com informações do IDARON. Em 2014, segundo a SEDAM- Secretaria de Desenvolvimento Ambiental, e da empresa FOCCUS consultoria, o número de produtores passou para 3.500, acréscimo de quase 35% em relação ao ano anterior, projetando uma produção de 71 mil toneladas, e aumento de mais de 77% em relação a 2013 e um faturamento de R\$ 248 milhões, conforme gráfico abaixo.

Quadro 14 - Dados da Produção de Tambaqui em Rondônia

Ano	Quantidade de Produtores	Quantidade Produzida (Em toneladas)	Faturamento (Em R\$ milhões)
2013	2.600	40	160
2014	3.500	71	248

Fontes: Relatório de Gestão de 2013 do Sebrae/RO. FOCCUS consultoria. SEDAM-Secretaria de Desenvolvimento Ambiental.

Estudos realizados pelo SEBRAE/RO em 2012, apontaram que Manaus é o principal mercado consumidor do pescado rondoniense respondendo por 80% desse consumo, com destaque para o tambaqui. Trata-se de posição mercadológica frágil, diante da enorme dependência de uma única praça para escoar a produção Rondoniense.

Outra questão preocupante é que toda essa produção é comercializada in natura, sem nenhuma agregação de valor e com forte atuação de intermediários que geralmente definem preços e quantidades, com pouca margem de negociação para os produtores locais.

Diante da situação acima, o SEBRAE, parceiros institucionais e entidades de produtores vem atuando conjuntamente nos últimos 3 anos para construir um ambiente mercadológico que reduza os riscos da cadeia produtiva, mediante a busca de novos mercados e atração de investidores para instalação de plantas de beneficiamento de pescado que viabilize a agregação de valor ao pescado e o aumento da competitividade do setor.

Em 2013 foram realizados dois encontros de negócios que reuniram representantes de 20 empresas entre frigoríficos, atacadistas e distribuidores de pescados de Brasília, Goiás, Manaus, Mato Grosso, Paraná e São Paulo. Do lado da oferta, estiverem presente nesses encontros mais de 100 piscicultores e 5 entidades de produtores do Estado. Em 2014 ocorreu o monitoramento das negociações iniciadas nesses encontros que revelou três pontos relevantes:

O primeiro é que, embora de forma incipiente, a produção do Estado começa a conquistar novos mercados como Brasília/DF, Goiás/GO, Pará/PA e São Paulo/SP, sendo que atacadistas e frigoríficos de Goiás e São Paulo compraram até abril/2014, 875 toneladas no valor de R\$ 2.625,00, e continuaram comprando no decorrer do ano. Vale ressaltar que antes desses eventos, não ocorria regularidade nessas aquisições.

Ou seja, se há dois ou três anos os produtores não tinham a mínima noção de quais mercados buscar e como neles ingressar, hoje essa realidade começa a mudar, possibilitando um progressiva redução da dependência do mercado de Manaus. Vale ressaltar que vem aumentando o ingresso de peixe beneficiado em Rondônia nessas praças acima. O segundo ponto indica a necessidade de se estruturar a logística, incluindo transporte, suprimento de gelo e consolidação de cargas, fatores que, quando desajustados, comprometem a regularidade das entregas aos clientes. E por último é preciso ampliar a capacidade de beneficiamento do Estado, que possibilite o aumento da oferta e o volume de produto agregado.



Em continuidade as ações, em 2014, o Sebrae, em parceria com a SEAGRI-Secretaria de Estado da Agricultura, Pecuária, Desenvolvimento e Regularização, Banco do Brasil, Banco da Amazônia, Emater e entidades de piscicultores promoveu o Encontro de Oportunidades da Piscicultura para discutir as tendências, ameaças e oportunidades para o setor bem como atrair investidores.

O segmento da piscicultura em Rondônia adquiriu uma dinâmica própria reunindo grandes possibilidades de, no médio e longo prazo vir a se tornar um dos principais supridores de pescado para o Brasil e até para o exterior, conforme podemos constatar abaixo.

Crescimento significativo do número de piscicultores e de propriedades licenciadas pela SEDAM em 2014 quando comparado com o ano anterior de acordo com o Quadro 1 deste Relatório;

Criação de cursos técnicos de piscicultura e de engenharia de pesca, possibilitando a qualificação e ampliação da oferta de mão de obra;

Existência de dois frigoríficos ainda que de pequeno porte, mas um deles está em processo de ampliação de sua capacidade de produção;

O peixe produzido no estado é de excelente qualidade e começa, de forma gradual, tornar-se conhecido nos principais mercados do país tais como o mercado de Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo;

Interesse do poder público estadual em continuar apoiando o setor;

Há uma governança formada em torno da atividade, constituída pelo governo estadual por meio da Secretaria de Agricultura, Sebrae, EMATER, Bancos, Ministério de Pesca e Aquicultura, Universidade Federal e as organizações sociais representativas do setor;



Investidores de grande porte interessados em investir na atividade como a empresa Ranavilli de São Paulo, a qual declarou a SEAGRI a intensão de se instalar em Rondônia;

Existência de três fábricas de ração e de oferta de grão para a produção desse insumo;

Oferta de crédito com juros subsidiados;

Mas para que esse potencial se concretize, se faz necessário a implementação de políticas públicas mais arrojadas como, por exemplo, realização de parceria público privada entre prefeituras, governo do estado, Ministério da Pesca e Aquicultura, produtores e grandes investidores para acelerar a implementação de plantas industriais; atrair empresas transportadoras para amenizar o gargalo na logística de distribuição e por último, criar estratégia mercadológica para divulgar, junto a atacadistas, redes de supermercados e consumidor final o produto tilapia e seus cortes nobres. Essas ações poderiam ser chamadas de o 2º Ciclo da cadeia produtiva – “da porteira para fora”- já que o 1º foi da “porteira para dentro das propriedades”- com apoio à escavação de tanques, assistência técnica, melhoria da qualidade da gestão das pisciculturas e aumento da produtividade.

O 2º ciclo compreenderia um esforço conjunto para que a cadeia produtiva da piscicultura ingressasse em um novo patamar com agregação de valor de seus produtos, posicionamento em nichos de mercados e aumento da competitividade além de maior participação de outras espécies como o pintado e o pirarucu na oferta de pescado beneficiado.

Abaixo são relatadas as principais ações e resultados dos projetos de piscicultura executados pelo Sebrae e parceiros no exercício de 2014



VHA – Piscicultura Mercado

Dados Gerais do Projeto

Objetivo

Ampliar a participação de mercado e aumentar a competitividade da piscicultura das regiões atendidas pelo projeto

Unidade executora

Escritório Regional de Vilhena, de Pimenta Bueno e Ariquemes

Unidades envolvidas na execução do projeto

Unidade de Atendimento Setorial, Unidade de Inovação e Mercado

Gestor do projeto -João Machado Neto

Coordenador Estadual -João Machado Neto

Coordenador Regional- Desóstenes Marcos do Nascimento

Coordenadora Nacional- Newman Maria da Costa

Resultados e Realizações

Resultados previstos

1º Resultado- Aumentar em 25% o volume físico de produção de pescado.

Dados da SEDAM indicam aumento de 77% da produção em 2014 quando comparado ao ano anterior. Esse aumento substancial da produção ocorreu provavelmente pela elevação dos preços de vendas do pescado e pelo aumento da demanda de novos mercados com SP e GO.

2º Resultado- Aumentar para 2 o número de canais de distribuição

Além do Amazonas, o tambaqui de Rondônia está sendo comercializado com regularidade para SP e GO. Ou seja, conquista de 2 novos canais de comercialização, sendo um distribuidor em SP e um frigorífico e distribuidor e GO.

Vale ressaltar que esses indicadores foram definidos em 2012 quando da estruturação do projeto, ou seja, num horizonte de tempo relativamente elástico o que



pode comprometer as exatidão da meta planejada e acentuar a diferença entre o previsto e o realizado como no 1º Resultado um acima.

Em 2014 o SEBRAE/RO decidiu por não realizar-se a contratação de empresa para realizar a pesquisa de acompanhamento da execução das mensurações -T2, Logo não foi possível avaliar se os resultados previstos foram alcançados em 2014. Assim sendo, não possível contratar empresa para fazer a pesquisa T2, e procurou-se aferir o alcance dos resultados a partir de fontes institucionais que atuam no setor, como também a obtenção de informações diretamente com os compradores dos mercados citados.

As pesquisas pendentes serão realizadas no ano de 2015.

Realizações

Encontro de Oportunidades da Piscicultura

O evento apresentou as oportunidades de investimentos na piscicultura, o seu potencial produtivo, os incentivos fiscais, a legislação ambiental e as linhas de financiamentos disponíveis nos Bancos de fomento para um grupo de 110 pessoas formado por piscicultores, investidores do Rondônia, de São Paulo e Goiás, entes governamentais do Estado e Município, além de empresas de consultorias e fábricas de ração que atuam no segmento.

Após o Encontro foi realizada reunião de negócios com a presença de investidores de Rondônia, Goiás, São Paulo, técnicos e instituições do setor, bancos de fomento e consultores. Nessa reunião foi gerado documento entregue ao Governo do Estado/SEAGRI contendo pontos de atenção no sentido de possibilitar ao segmento o melhor aproveitamento das oportunidades de crescimento e consolidação do setor, conforme descrito abaixo.

Os grandes compradores almejam parceria.



Ficou evidente a necessidade das parcerias num modelo ganha-ganha, para o fortalecimento da piscicultura rondoniense no mercado nacional. Um dos empresários que veio a dois Encontros em Rondônia e é diretor de uma rede de peixarias em São Paulo com 179 lojas, deixou claro que espera desenvolver parcerias formais, leais e duradouras com fornecedores de peixes de Rondônia.

Os consumidores esperam por facilidades para consumir.

As tendências apontam para “facilidades no consumo”. Ou seja, cada vez mais o consumidor quer comodidade para consumir em decorrência do tempo escasso, das moradias pequenas. Soma-se a isso a ausência de cultura de consumo de peixe não beneficiado e a concorrência com filés de pescado importado e teremos alguns dos fatores que orientam para uma estratégia de agregação de valor ao produto rondoniense.

É necessário ensinar consumidores a consumir o peixe de Rondônia.

Em parcerias bem estruturadas, os varejistas tem interesse em ações que despertem o interesse e desejo do consumo do peixe de Rondônia nos pontos de venda. Essa já é uma prática usual para produtos entrantes no mercado. O desafio é ensinar e facilitar o consumo ao mesmo tempo. Este tipo de marketing é desenvolvido nos pontos de venda.

Para entrega do peixe in natura, o produtor ainda tem “tarefa de casa”.

Entregar a quantidade combinada, em padrão único de qualidade, com logística adequada e regularidade conveniente, são alguns dos fatores carentes de melhoria apontados pelos empresários presentes nos eventos.

Desde que tenhamos produtos para entregar, ações de marketing no mercado alvo são indicadas.



Durante a reunião realizada logo após o evento Encontro de Oportunidades da Piscicultura, os empresários de São Paulo foram enfáticos com relação à necessidade de ações de marketing no mercado consumidor. Orientação e incentivo ao consumo são estratégias indicadas para o ponto de venda. Os empresários também ressaltaram a importância do marketing institucional com objetivo de fortalecer a marca Pescado de Rondônia, por exemplo.

Para o alcance de um bom posicionamento no mercado, agregar o beneficiamento à produção é essencial para Rondônia.

Ainda, segundo os empresários presentes no Encontro de Oportunidades, a espécie criada em Rondônia, quando comparada aos concorrentes de outros estados, se destaca pela qualidade.

O que temos, portanto, são evidências do potencial do pescado rondoniense, principalmente o Tambaqui. Por outro lado, precisamos crescer no beneficiamento de peixe e profissionalismo da produção. Só assim nosso produto atingirá consumidores mais exigentes e poderá ser percebido como de excelente qualidade também nas demais regiões brasileiras, como Sul e Sudeste.

Missão/Caravana para participar do Encontro de Oportunidades de Negócio;

Promoção de missão/caravana para participar do evento acima, formada por 15 piscicultores e investidores dos municípios de Ouro Preto, Mirante da Serra, Urupá e Presidente Médici. São produtores e investidores com certa tradição na atividade e que vieram em busca informações e de estabelecer contatos que possam contribuir para tomada de decisão sobre investimentos e conquista de novos mercados.

Orientações empresariais;

Realização de 102 Orientações empresariais para os participantes no **Encontro de Oportunidades da Piscicultura**.



Monitoramento dos encontros de negócios de negócios

O monitoramento das negociações iniciado nos dois encontros de negócios ocorridos em 2013 apresentou os seguintes resultados:

Um frigorífico e distribuidor de GO e outro distribuidor de SP que participaram dos encontros passaram a comprar regulamente o pescado de Rondônia. Até abril/2014, eles haviam adquirido 875 toneladas, representando um faturamento em torno de R\$ 2.625.000,00.

100% dos que ainda não compraram, informaram que tem interesse em comprar, representando um potencial de aquisição de 25 toneladas/mês.

O monitoramento mostrou que o segmento tem as seguintes dificuldades que precisam ser eliminadas:

- Elevado custo com logística (transporte e gelo);
- Quantidades pequenas / fracionadas, dificultando o fechamento de cargas;
- Dificuldade de manter a regularidade nas entregas;
- Presença de atravessadores, gerando interferência negativa nas negociações.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 15 - Metas física do Projeto: VHA - Piscicultura Mercado em Rondônia

VHA - Piscicultura Mercado de Rondônia	Execução Física		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de Orientações	100	102	102%
Número de Missões/caravanas	1	1	100%
Número de rodadas	1	0	00%

Fonte: SME - Dezembro/2014

Metas Financeiras

Quadro 16 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Piscicultura Mercado de Rondônia

Projetos	Execução Financeira		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA - Piscicultura Mercado de Rondônia	110.100,00	31.963,00	29%

Fonte: SME – Dezembro/2014

Justificativas para as Realizações a Menor

Rodada de Negócios – O monitoramento das duas Rodadas de Negócios ocorridas em 2013 mostrou que existe um conjunto dificuldades que precisam ser sanadas antes de se realizar um terceiro evento dessa natureza. Frigoríficos do Amazonas e atacadistas de São Paulo, por exemplo, sinalizaram que varias possibilidades de negócios não foram concretizados em decorrência dos seguintes fatores:

Custos elevados de logística;



Dificuldade de consolidação de cargas e presença de atravessadores.

Logo se percebeu a inconveniência de se fazer outra Rodada de Negócio, enquanto não forem sanadas essas dificuldades / entraves da cadeia produtiva.

Em 2015 serão articuladas estratégias com a SEAGRI, EMATER, prefeituras e produtores, visando sanar as dificuldades e consolidar as relações comerciais entre os produtores e compradores, com a possibilidade de se fazer a rodada em Setembro/2015.

Monitoramento da Cadeia Produtiva – As atividades projeto foram iniciadas no 2º semestres de 2014 impossibilitando a contratação de empresa terceirizada para realizar o trabalho, conforme planejado no ano anterior.

Acompanhamento da Execução das Mensurações - Pelo mesmo motivo acima mencionado, não foi possível realizar ação Acompanhamento da Execução das Mensurações, pesquisa T2, dada a impossibilidade de contratações.

Em decorrência do exposto acima, o Projeto executou somente 29% do previsto e 2014.

Estratégia de atuação para 2015

Além das questões já apontadas, para 2015 merece atenção especial a atividade de cultivo do pirarucu. Em 2014 a principal empresa compradora dessa espécie reduziu seu volume de compras em decorrência de paralisação das aquisições por parte de seus clientes no exterior, o que deixou produtores locais com estoques elevados e custos em ascensão em decorrência da necessidade de aquisição de ração para alimentação dos estoques. Embora esse peixe tenha um enorme potencial de mercado, principalmente para a alta gastronomia tanto no Brasil como no exterior, ele é pouco conhecido nos mercados fora da região norte.



Reforçando os comentários anteriores no sentido de buscar solução para parte dos gargalos desse setor, governos, produtores e órgãos de apoio precisam, de forma harmônica, implementar estratégias mercadológicas para tornar conhecido não só o pirarucu mas também o tambaqui. Os relatos mostram que o consumidor final, e os chefes de cozinha têm dificuldades no preparo de pratos com essas espécies por desconhecer como fazê-los.

Uma das formas para sanar esse problema é realização capacitações, visando ensinar o preparo de pratos com esses peixes nos pontos de vendas (supermercados, peixarias e restaurantes), com degustação e distribuição de receitas, gerando mídia espontânea. Assim, no médio prazo, será possível criar uma cultura nos mercados do centro sul brasileiro e no exterior, de consumo de peixes de Rondônia/Amazônia potencializando esse produto com a “grife” Amazônia e incorporando o tema sustentabilidade, já que são peixes de confinamento e não de pesca nativa.

Considerações finais.

Mesmo com os números promissores citados no inicio desse Relatório, como aumento de 77% na produção de tambaqui em 2014, a cadeia produtiva da piscicultura do Estado tem pontos de atenção mencionados no item 1.3.2 que precisam ser tratados para não comprometer o seu potencial de crescimento. Os entraves compreendem uma logística mais eficiente que não onere os custos de transporte para o mercado final bem como se faz necessário atrair plantas frigoríficas para o Estado, para a produção de cortes nobres e a agregação de valor ao pescado rondoniense. São questões centrais que precisam ser trabalhadas ao longo de 2015.



Piscicultura Sustentável de nova Brasilândia do Oeste

Dados gerais do projeto

Objetivo

Agregar valor de mercado ao Tambaqui produzido com baixa emissão de efluentes e viabilidade econômica, no município de Nova Brasilândia do Oeste.

Unidade executora - Escritório Regional de Pimenta Bueno

Unidades envolvidas na execução do projeto

UAS - Unidade de Atendimento Setorial e UIMM - Unidade de Inovação e Mercado

Gestor do projeto - Noelber Guaitolini Gonçalves

Coordenador Estadual - João Machado Neto

Coordenador Regional - Roberta Maria Queiroz Figueiredo

Coordenador Nacional - Newman Maria da Costa

Resultados e Realizações

Resultados Previstos

1º Resultado - Ter 40% dos produtores atendidos pelo projeto, adotando boas práticas agrícolas.

2º Resultado – Ter 70% dos produtores percebendo que obtiveram aumento da renda familiar em relação ao período anterior.

Em 2014 o SEBRAE/RO decidiu por não realizar-se a contratação de empresa para realizar a pesquisa de acompanhamento da execução das mensurações -T2, Logo não foi possível avaliar se os resultados previstos foram alcançados em 2014.

As pesquisas pendentes serão realizadas no ano de 2015.

Realizações

Abaixo são descritas as principais realizações do Projeto em 2014;



Consultorias

320 horas de consultoria especializada em piscicultura, com objetivo de implantar em todas as propriedades atendidas um modelo de piscicultura sustentável, sem emissão de efluentes, nos meses de setembro, outubro, novembro e dezembro.

Capacitações

Um seminário sobre piscicultura e sustentabilidade durante a feira agropecuária de Pimenta Bueno, em setembro, que contou com a participação dos 25 piscicultores atendidos pelo projeto. Nesse evento foi promovido seminário sobre rastreabilidade e melhoramento genético do tambaqui com a participação dos 25 piscicultores atendidos pelo projeto.

Participação do grupo de piscicultores em uma palestra sobre o CAR – Cadastro Ambiental Rural, em Novo Horizonte do Oeste, em novembro, numa parceira com a SEDAM - Secretaria de Estado de Desenvolvimento Ambiental.



Previsão e Execução Física e Financeira

Metas Físicas

Quadro 17 - Metas Física do Projeto: PBO - Piscicultura Sustentável em Nova Brasilândia

Métrica	Execução Física		
	Previsto	Realizado	(%) Variação
Número de horas consultorias	320	320	100
Número de orientação	50	50	100
Número de palestras	2	2	100
Número de participantes em palestras	25	59	236**

Fonte: SME – Dezembro/2014

Justificativas para variações acima de 15%

(**) A variação da métrica “número de participantes” em palestras, ocorreu em virtude da relevância dos temas abordados nesses eventos que gerou procura maior do que o previsto por parte de piscicultores e técnicos que atuam na atividade.

Metas Financeiras

Quadro 18 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Piscicultura Sustentável em Nova Brasilândia

Projeto	Execução Orçamentária		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO-Piscicultura Sustentável em Nova Brasilândia	61.560,00	28.185,00	45%

Fonte: RM Corpore – Dezembro/2014

Justificativas para as realizações a menor.

As atividades do projeto iniciaram no 2º semestre de 2014. Em consequência disso, e do recadastramento sofrido pelo SGC não foi realizada ação de capacitação tecnológica dos piscicultores, como planejado. Isso contribuiu para a execução financeira a menor do que o previsto em 55%.



Estratégia de atuação para 2015.

Para o ano de 2015, o projeto irá focar nas consultorias especializadas, com intuito de aumentar os controles ambientais na engorda de tambaqui. Os controles financeiros da produção também serão trabalhados durante as consultorias. A prefeitura municipal de Nova Brasilândia do Oeste será nosso principal parceiro no projeto, onde firmaremos convenio de cooperação técnica e financeira.

Considerações finais.

Com duração até o ano de 2016, este projeto pretende contribuir para estabelecer um referencial na produção de peixe em tanque escavado com baixa emissão de efluentes, incorporando o tema sustentabilidade. O maior desafio será sensibilizar os produtores para as vantagens de se produzir de forma sustentável. A experiência mostra que há maior comprometimento para as questões ambientais por parte do produtor, quando ele percebe obtenção de ganhos na aplicação de conceitos de sustentabilidade. Caberá ao Sebrae e parceiros atuar com foco no fortalecimento da gestão do negócio com a demonstração dos ganhos advindos da adoção de práticas sustentáveis.

Projetos de Desenvolvimento de Estudos e Serviços

Conforme já definido neste relatório, os projetos desta tipologia tratam da geração de conhecimento tecnológico para as atividades produtivas que não possuem domínio tecnológico para o seu desenvolvimento não só nos aspectos ligados a produção, mas de uma maneira geral à geração de conhecimento.



Projeto Pirarucu da Amazônia II

Dados gerais do projeto

Objetivo

Estruturar e consolidar a cadeia produtiva do pirarucu nos Estados do Acre, Amazonas, Amapá, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins.

Unidade executora-Escritório Regional de Porto Velho

Unidades envolvidas na execução do projeto – UAS - Unidade de Atendimento Setorial, **UIM** - Unidade de Inovação e Mercado, **URARI** - Escritório Regional de Ariquemes.

Gestor do projeto - João Machado Neto

Coordenador Estadual - João Machado Neto

Coordenador Regional - Alexsandro da Silva Cascaes

Coordenador Nacional - Newman Maria da Costa

Realizações e Entregas

Este projeto é da tipologia Desenvolvimento de Produtos e Serviços e, por definição, não apresenta resultado finalístico. Ele é a fase II do Projeto Estruturante do Pirarucu da Amazônia, realizado em seis estados da Região Norte no período de 2007 a 2010. A fase atual está sendo desenvolvida nos sete estados da Região Norte, com recursos de CSN- Contribuição Social Nacional do Sebrae Nacional.

Abaixo são descritas as principais ações realizadas e resultados obtidos em 2014.

Consultorias na Unidade de Observação de Reprodução – UOR

150 horas de consultorias tecnológicas de reprodução na Unidade de Observação de Reprodução abordando os seguintes temas:

Orientações técnicas para preparação da estrutura física da UOR com vistas ao início do ciclo reprodutivo 2014/2015.



Avaliação técnica das barragens, da estocagem de matrizes e dos viveiros escavados.

Avaliação do manejo alimentar das matrizes e da qualidade da água nas barragens e nos tanques.

Avaliação do lote de matrizes a serem manejadas.

Manejo reprodutivo compreendendo, transporte, pesagem, coleta de material genético, sexagem e chipagem de 42 matrizes.

Orientação sobre como observar o comportamento reprodutivo das matrizes.

Avaliação técnica das condições do laboratório e das barragens de alevinagem, visando a sua adequação para receber a safra 2014/2015.

Observação mensal do comportamento das matrizes com vistas a identificar sinais de acasalamento (No mês de outubro, alguns machos apresentaram mudança de coloração no dorso).

Avaliação da alimentação das matrizes que, na época de reprodução, precisam estar bem alimentadas para produzirem alevinos em quantidades desejáveis e de boa qualidade.

Avaliação do estoque de ração para os peixes juvenis com orientação do manejo alimentar desses animais.

OBS. O item abaixo é uma entrega do projeto, pois indica a implantação e o funcionamento da Unidade de observação de reprodução e a possibilidade de ganhos para o produtor ao final do projeto, recuperando seu investimento.



Observado a primeira desova em novembro, sendo capturados 2.114 alevinos e levado para o laboratório de alevinagem para receberem treinamento alimentar. Essa quantidade representará mais de 25 toneladas de peixe após um ano de engorda, e um faturamento em torno de R\$ 215.000,00. Ressaltando que o processo de acasalamento e reprodução dessa espécie compreende o período de novembro a março (inverno amazônico), em consequência, mais desovas deverão ocorrer.

Consultorias na 1ª Unidade de Observação de Engorda – UOE

360 horas de consultorias nas duas Unidades Observação de Engorda

A 1ª Unidade de Observação de Engorda teve início em Janeiro/2013 e previsão de encerramento em dezembro/2013, com a despesa e comercialização de 35 toneladas de peixe. Ocorre que a empresa compradora que havia feito parceria com o produtor para aquisição de 24 toneladas em Fevereiro/2014, mudou o cronograma e as quantidades de compras e, somente em agosto, adquiriu 12 toneladas, pagando um total de R\$ 102.000,00. Ainda não comprou o restante dos peixes estocados na 1ª UOE em torno de 12 toneladas. Buscando alternativas para escoar a produção, o produtor parceiro do projeto tem participado de encontros de negócios do setor, promovidos pelo Sebrae/RO e parceiros, no sentido de encontrar outros compradores. Assim foram realizadas as seguintes ações nessa unidade:

Acompanhamento da despesa das 12 toneladas; Análise dos parâmetros de qualidade da agua nos tanques;
Revisão dos controles de produção;
Acompanhamento da alimentação dos peixes;
Participação do produtor em encontros de negócios.

Implantação da 2ª Unidade de Observação de Engorda – UOE

Visando iniciar o processo de implantação da 2ª UOE, o consultor e um técnico do Sebrae visitaram cinco propriedades da região do vale do Jamari para seleção de



uma, onde seria instalada a 2^a Unidade. Após essas visitas e avaliação do conjunto de critérios foi escolhida uma propriedade em Alto Paraiso. Abaixo as ações realizadas nessa Unidade.

Seleção dos viveiros de recria e de engorda na propriedade selecionada, com definição da capacidade de estocagem de 730 alevinos na Unidade e previsão de consumo de 14 toneladas de ração/ano.

Povoamento do viveiro de recria com 350 alevinos na 2^a UOE. Esses animais foram adquiridos na UOR. Como a empresa compradora citada na 1^a unidade também não consegui comprar os peixes dessa produtora, ela decidiu reduzir pela metade a quantidade de alevinos estocada. Ou seja, o viveiro foi povoado com 350 animais.

Acompanhamento e orientação do manejo alimentar dos alevinos na fase de recria;

- Avaliação do estoque de ração;
- Análise da qualidade da agua dos tanques de recria e engorda;
- Manejo de biometria dos alevinos;
- Transferência dos alevinos do tanque de recria para o de engorda;
- Acompanhamento do ganho de peso com a realização de biometria e exames para; identificação de eventuais parasitas nos animais.

Capacitação

Realização de workshop sobre Manejo Genético de Pirarucu, pela EMBRAPA Aquicultura e Pesca, parceira do projeto. O evento ocorreu na Unidade de Reprodução, e teve a participação de 17 pessoas entre produtores, pesquisadores da Embrapa, consultores e técnicos de entidades parceiras. Como parte da capacitação, foram chipadas sete matrizes de pirarucu e realizada coletas de sangue para efeito de identificação de eventual consanguinidade entre esses animais. Essa é uma das ações do projeto a cargo da EMBRAPA.



Participação, com um Chefe de Cozinha, que representou Rondônia na *Mostra Gastronômica do Pirarucu* em Manaus, juntamente com os demais estados da Região Norte.

Gestão e Monitoramento

Participação em reuniões de coordenação com os parceiros do Projeto - EMBRAPA Aquicultura e Pesca e Ministério da Pesca e Aquicultura - para definir estratégias de atuação conjunta e alinhar a troca de informações entre eles, com participação do Sebrae Nacional e os Sebrae estaduais.

Previsão e Execução de Metas financeiras

Quadro 19 – Meta Financeira do Projeto: Pirarucu da Amazônia II

Ação	Atividades Realizadas	Execução orçamentaria		
		Previsto	Realizado	%
Gestão e Monitoramento	Viagens para participar de reuniões, visando negociação de parcerias; participação em eventos relacionados com o Projeto.	R\$ 14.200,00	R\$ 9.634,00	68%
TOTAL		R\$ 14.200,00	R\$ 9.634,00	68%

Fonte: RM Corpore e SME/Dezembro-2014

Justificativas da realização abaixo do previsto:

Conforme decisão do CDN os recursos de CSN do SEBRAE/RO e bem como desse projeto não foram executados em 2014. Dessa forma, foram executados pelo SEBRAE/AP, que licitou e contratou as consultorias para a Unidade de Reprodução em Rondônia. Os valores no Quadro acima são de CSO-Contribuição Social Ordinária e visaram custear despesas com a gestão do Projeto. A participação do gestor do projeto



em eventos externos tais como as reuniões de coordenação e avaliação do projeto foi limitada, razão pela qual fora executado 68% do previsto.

Pontos que merecem atenção em 2015.

Contratação do consultor local para acompanhar semanalmente o andamento dos trabalhos nas unidades, de acordo com a previsão do projeto.

-Conforme comunicado do SEBRAE/PA que licitou e contratou as consultorias nas UOE para o AM, PA e RO, não haverá recursos suficientes para a continuidade dessa atividade depois do mês de Março/2015. Sugeriu que cada Estado contrate uma empresa. Logo será necessário definir aporte de novos recursos e em seguida realizar também essa contratação.

Maior comprometimento do empresário parceiro da UOR no sentido de seguir as orientações do consultor, principalmente para melhorar a estrutura do laboratório de Alevinagem e de algumas barragens.

Gestão mais intensiva do Sebrae/RO, para acompanhar in loco o andamento do projeto e a efetividade das ações. O consultor contratado e os empresários parceiros tem demonstrado a necessidade de uma presença mais efetiva no monitoramento.

Considerações finais

Do ponto de vista estratégico, para os próximos 18 meses de execução do projeto e diante dos relatos acima, a questão mercado merece atenção. Tão importante quanto a geração e disseminação de tecnologia de reprodução e engorda, e de sanidade e nutrição, os Sebrae da Região Norte, as instituições parceiras e os produtores precisam fazer uma reflexão no sentido de implementar estratégias que busquem mercados para essa espécie cujo volume de produção em cativeiro tem crescido anualmente.

Levantamentos sinalizam que a carne de pirarucu tem um significativo potencial de consumo, principalmente junto à alta gastronomia no Brasil e no exterior, mas ainda é pouco conhecida nesses nichos de mercados. É preciso criar estratégia para difundir



esse produto mediante exposição e degustação nos pontos de vendas e nos restaurantes de outras regiões do país, além de promoção de cursos de preparo de pratos e festivais gastronômicos.

Paralelamente a esse esforço, há que se cuidar da regularidade da entrega e do suprimento da demanda de forma adequada. É inerente ao processo, a atração de investidores para instalação / ampliação de plantas beneficiadoras da espécie nos Estados.

Projeto Estruturante de Cosmético de Base Florestal da Amazônia

Dados gerais do projeto

Objetivo

Desenvolver conhecimento normativo, tecnológico e mercadológico quanto às oportunidades de negócios sustentáveis e produtivos da cadeia de cosméticos de base florestal madeireira e não madeireira, com ênfase na sustentabilidade, promoção e desenvolvimento de políticas de fomento à competitividade, às micro e pequenas empresas e para os grupos de agricultores e comunidades envolvidas neste segmento na Amazônia.

Unidade executora-Escritório Regional de Porto Velho

Unidades envolvidas na execução do projeto- Unidade de Atendimento Setorial, Unidade de Inovação e Mercado.

Gestor do projeto: João Machado Neto

Coordenador Estadual: João Machado Neto

Coordenador Regional: Larissa Vale Queiroz

Coordenador Nacional: Maria Regina Diniz

Realizações e Entregas;

O Projeto é da tipologia Desenvolvimento de Produtos e Serviços e tem por objetivo desenvolver conhecimento normativo, tecnológico e mercadológico quanto às oportunidades de negócios sustentáveis e produtivos da cadeia de cosméticos de base



florestal madeireira e não madeireira da Região Amazônica. É executado nos sete estados da Região Norte, com recursos de CSN - Contribuição Social Nacional do Sebrae Nacional, e busca o conhecimento da cadeia produtiva, bem como a identificação de parceiros, de oportunidades de mercado, de tecnologias, visando à tomada de decisão dos Sebraes da Região em atuar no segmento com o objetivo de modernizá-lo para no futuro, tornar-se referência na produção de insumos e produtos acabados, bem como grande gerador de empregos.

Previsão e Execução de Metas financeiras

Quadro 20 - Metas Financeiras do Projeto: Estruturante de Cosmético de Base Florestal da Amazônia

Ação	Atividades Realizadas	Execução orçamentaria		
		Previsto	Realizado	%
Gestão e Monitoramento	Viagens para participar de reuniões, visando negociação de parcerias; participação em eventos relacionados com o Projeto.	R\$ 9.400,00	R\$ 0,00	0%
TOTAL		R\$ 9.400,00	R\$ 0,00	0%

Fonte: RM Corpore e SME/Dezembro-2014

Justificativas da realização abaixo do previsto

Da Conforme decisão do CDN os recursos de CSN do SEBRAE/RO e bem como desse projeto não foram executados em 2014, não sendo possível a realização de ações planejadas. Os valores no quadro acima são de CSO-Contribuição Social Ordinária e visavam custear despesas com a gestão do projeto. Não houve participação do gestor em eventos externos, como reuniões de avaliação de monitoramento do Projeto que envolvia dispêndio com viagens a outros estados, razão pela qual não executou-se nenhum valor previsto no Projeto, ficando disponível R\$ 9.400,00.



Considerações finais.

Dada à implementação de processos de ordem técnica e administrativa, e conforme informado à coordenação nacional, em 2015 o Sebrae/RO não executar-se-á ações desse projeto mas continuará interagindo com os demais Estados na implementação das ações e apoiando as que ocorrerem em Rondônia.



Fruticultura

Os projetos Tempo de Empreender Bananicultor e o Projeto Abacaxicultor abordam o tema fruticultura e são oriundos da parceria firmada com o Instituto Camargo Correia – ICC, tendo ainda a participação do Sebrae Nacional. Por questões de inadequação dos recursos financeiros que restavam no projeto, os quais deveriam ser utilizados para construção de galpão industrial, item incoerente com a atuação do Sebrae, os recursos foram devolvidos e o projeto encaminhado para encerramento. Foram ainda realizada uma ação de consultoria em apoio aos processos de gestão administrativa das Cooperativas UNICOOP e COOPERTAP, ambas instituídas com o apoio do projeto.

Projeto Tempo de Empreender Abacaxicultor

Dados Gerais do Projeto

Objetivo

Transformar a COOPERTAP - Cooperativa dos Produtores Rurais de Taquara, Abunã, Pau D'Arco e Penha em uma referência na produção e comercialização de abacaxi in natura para o mercado rondoniense, garantindo volume de produção e qualidade contribuindo para a elevação da renda das famílias cooperadas.

Unidade executora - Escritório Regional de Porto Velho

Unidades envolvidas na execução do projeto – UAS - Unidade de Atendimento Setorial e UIM - Unidade de Acesso a Mercado, Inovação e Tecnologia

Gestora do projeto: João Machado Neto

Coordenador Estadual: João Machado Neto

Coordenador Regional: Desóstenes Marcos Nascimento

Coordenador Nacional: Helbert Danilo Freitas de Sá



Resultados e Realizações

Resultados a serem alcançados até julho de 2014

1º Resultado - Aumentar o faturamento bruto de R\$ 448.000 para R\$ 1.762.200;

2º Resultado – Aumentar o número de pessoas ocupadas de 60 para 150;

3º Resultado – Aumentar a renda média mensal de R\$ 653,00 para R\$ 979,00;

Em 2014 o SEBRAE/RO decidiu por não realizar-se a contratação de empresa para realizar a pesquisa de acompanhamento da execução das mensurações -TF, Logo não foi possível avaliar se os resultados previstos foram alcançados em 2014.

As pesquisas pendentes serão realizadas no ano de 2015.

Dificuldades da COOPERTAP

No decorrer de 2014, a COOPERTAP - Cooperativa de Produtores Rurais de Taquara, Abunã e Pau D'Arco passou por dificuldades. Problemas de gestão interna, desavença entre os diretores e o não pagamento de cooperados, praticamente paralisaram suas atividades. Os cooperados comercializaram a safra do último 3º trimestre “por fora da cooperativa”. Percebe-se que a cooperativa tem um produto de excelente qualidade, há demanda pelo produto, mas ela não consegue explorar esse potencial. Uma prova disso é a situação de um produtor que, com a venda de sua produção “por fora”, comprou à vista, por R\$ 25.000,00, uma caminhonete para transporte dos seus frutos para Guajará Mirim e, após 40 anos sem visitar os parentes no nordeste, conseguiu fazê-lo este ano.

Tentando resolver os problemas, o Sebrae/RO apoio a eleição de nova Diretoria em junho último e foi elaborado plano de ação para retomada das atividades.

Em setembro e outubro, o Sebrae/RO disponibilizou 80 horas de consultorias na área administrativa e financeira, para organizar a gestão da COOPERTAP.

Além das consultorias, a Cooperativa recebeu visitas de monitoramento e orientações por parte do Sebrae/RO, do Instituto Camargo Correia/ICC, mas pouco mudou a condição de decadência na gestão daquela organização.

A Diretoria e o Conselho Fiscal eleito vêm desempenhando suas funções de forma inadequada.

Há falta de comprometimento dos Conselheiros com os objetivos da COOPERTAP e o não cumprimento dos instrumentos normativos como o Estatuto e Regimento Interno.

A grande maioria dos cooperados está inativa e/ou com pendência financeira com a cooperativa.

Existência de cooperados que exercem a função de intermediários, concorrendo com a própria cooperativa.

Estrutura física e frota de veículos ociosa.

Não há renovação do quadro de cooperados.

Percebe-se que as recomendações feitas pelo consultor nas áreas administrativa e financeira não tem sido implementadas e as ferramentas de gestão por ele elaborada não estão sendo utilizadas pela COOPERTAP. Essa foi uma dificuldade sempre presente no decorrer da execução do projeto.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 21 - Metas Físicas do Projeto: Tempo de Empreender Abacaxicultor

Metas físicas	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de horas de Consultorias	240	80	30%

Fonte: SME dezembro/2014

Metas Financeiras

Quadro 22 - Metas Financeiras do Projeto: Tempo de Empreender Abacaxicultor

Natureza de Despesas	Previsto	Realizado	Saldo	Execução
Convênio Subvenções e auxílios-ICC	R\$ 182.500,00	00	R\$ 182.500,00	00
Serviços especializados e demais custos e despesas gerais	R\$ 270.655,00	R\$ 9.987,00	R\$ 260.667,00	1%
Total	R\$270.655,00	R\$9.987,00	R\$260. 667,00	3,7%

Fonte: RM Corpore e SME/ Dezembro/2014

Justificativas pelas realizações abaixo do previsto

As atividades do projeto iniciaram no 2º semestre de 2014. Em consequência disso, e do recadastramento realizado no SGC, não foi possível realizar todas as ações previstas, impactando negativamente na execução física e financeira do projeto.

Ressaltamos, que havia um convênio celebrado entre Sebrae/RO e ICC no valor de R\$ 182.500,00. Esse recurso, foi repassado pelo o ICC ao Sebrae/RO visando a construção de galpão industrial para instalação de agroindústria a ser explorada pela COOPERTAP. Constatou-se que, legalmente, o Sebrae não poderia se responsabilizar pela construção desse empreendimento, ficando impossibilitado de executar o referido convênio. Assim, foi devolvido ao ICC R\$ 186.032,00, conforme carta Sebrae/RO nº 191 de 23 de Julho de 2014. Esse montante devolvido, somado aos R\$ 8.000,00 da não realização da pesquisa TF totaliza R\$ 194.032,00 e representa 72% do valor do projeto não executado, contribuindo para a sua baixa realização financeira.

Considerações finais.

Diante do exposto e tendo em vista que aqueles produtores vêm recebendo apoio desde 2010 (Fase I), com capacitações, consultorias, visitas técnicas, e apoio a comercialização e apporte de infraestrutura como doação de câmara fria e caminhões



pelo ICC, e não tem evoluído de forma satisfatória na adoção de práticas de cooperativismo e de comercialização e gestão, propõe-se que esse projeto seja encerrado no final de 2014. Visando não deixá-los desassistidos, o Sebrae/RO continuará apoiando os cooperados com atendimentos proporcionados pelo Projeto PVH - Agronegócio a partir de 2015.

Projeto Tempo de Empreender Bananicultor

Dados Gerais do Projeto

Objetivo

Ampliar a competitividade da Cooperativa Agrossustentável de União Bandeirantes - UNICOOP, na bananicultura, via investimentos em logística, gestão e acesso a novos mercados.

Unidade executora

Sede do SEBRAE/RO em Porto Velho

Unidades envolvidas na execução do projeto

UAS - Unidade de Atendimento Setorial e UIM - Unidade de Acesso a Mercado, Inovação e Tecnologia.

Gestor do projeto - João Machado Neto

Coordenador Estadual - João Machado Neto

Coordenador Regional – Desóstenes Marcos Nascimento

Coordenador Nacional- Helbert Danilo Freitas de Sá

Resultados e Realizações

Resultados a serem alcançados até julho de 2014

1º Resultado - Aumentar o faturamento bruto de R\$ 764.400 para R\$ 2.743.200;

2º Resultado – Aumentar o volume de venda física 764.400 Kg e para 2.743.200Kg;

3º Resultado – Aumentar a renda média mensal de R\$ 650,00 para R\$ 1.524,00;

4º Resultado – Aumentar o número de pessoas ocupadas de 70 para 150.



Em 2014 o SEBRAE/RO decidiu por não realizar-se a contratação de empresa para realizar a pesquisa de acompanhamento da execução das mensurações -TF, Logo não foi possível avaliar se os resultados previstos foram alcançados em 2014. As pesquisas pendentes serão realizadas no ano de 2015.

Realizações

Visando melhorar a gestão da organização social cooperativa, em setembro e outubro, o SEBRAE/RO disponibilizou 80 horas de consultorias na área administrativa e financeira para a UNICOOP. O trabalho consistiu na implantação de ferramentas de gestão financeira, fluxo de caixa, apuração de custos, contas a pagar, contas a receber, controle do uso dos caminhões e controle da produção.

No final de 2013 e no primeiro semestre de 2014 a Construtora Camargo Correa foi o principal cliente da UNICOOP, adquirindo banana para o refeitório da hidrelétrica de Jirau. No 1º semestre deste ano, empresa adquiriu 182 toneladas de banana da Cooperativa, pagando R\$ 310.575,00.

No segundo semestre, com a redução do volume das obras, a Camargo Correa terceirizou o refeitório para uma empresa que suspendeu as compras e solicitou à UNICOOP a apresentação de alvará da vigilância sanitária. A vigilância só emite esse alvará se a UNICOOP apresentar o Manual de Boas Práticas do Manuseio de Banana (Procedimento Operacional Padrão - POP), que descreve as etapas de coleta do fruto nas propriedades, transporte, lavagem, armazenagem na câmara fria e envio ao refeitório de Jirau. Deve apresentar também as carteiras de saúde das pessoas que manuseiam os frutos.

A cooperativa contratou um técnico para elaborar esse manual e está providenciando as carteiras de saúde dos trabalhadores.

A UNICOOP suspendeu as vendas para o mercado de Manaus, pois os distribuidores daquela praça começaram a alegar que estava ocorrendo muita perda de frutos durante o transporte de Porto Velho para Manaus (4 dias de balsa.) A título de



ilustração, teve o caso de um cooperado que vendeu 400 caixas de banana e o distribuidor queria pagar somente 300, alegando perda de 100 caixas.

Fizeram o seguro dos dois caminhões por R\$ 25.000,00 em quatro parcelas de R\$ 4.166,00. Com essas despesas mais outros custos mensais, a cooperativa terá até fevereiro/2015 um despesa fixa de mais de R\$ 10.000,00/mês.

Busca de novos mercados

Na busca de alternativas para evitar a queda no faturamento, diretores da Cooperativa estão negociando com a SEDUC e prefeitura de Porto Velho, o fornecimento de banana, abóbora e macaxeira para a merenda escolar. Também estão negociando com um distribuidor de Humaitá a realização de vendas de 80 a 100 caixa/por semana de banana com possibilidade de chegar a 300, a um preço de R\$ 30,00 a caixa e previsão de faturamento de R\$ 2.400,00 a R\$ 3.600,00 mensais. Em Porto Velho concluíram uma venda de 30 caixa/semana, com vendas em torno de R\$ 3.600,00/mês.

Para aperfeiçoar o uso dos caminhões e o ingresso de receitas, a cooperativa semanalmente está transportando queijos para um laticínio, recebendo pelo frete o valor de R\$ 1.000,00/semana, totalizando R\$ 4.000,00/mês. Estão providenciando a troca das placas dos caminhões da cor cinza para vermelho (Transporte de carga) e o registro dos veículos junto a ANTT-Agência Nacional de Transporte Terrestre para receberem um frete de R\$ 12.800,00 que fizeram para um laticínio de Jaru em junho.

Apesar das dificuldades, percebe-se que os cooperados participam ativamente do dia a dia da Cooperativa e estão satisfeitos com as atividades por ela realizadas. Estão investindo em suas propriedades, tendo a UNICOOP no ano de 2014, investido em torno de R\$ 20.000,00 na construção de sua sede, e de um lava jato para lavar banana na área onde está instalada a câmara a fria. A cooperativa informou que 20 cooperados comercializam sua produção por meio da UNICOOP.



O Banco da Amazônia irá financiar até R\$ 40.000,00 por produtor para que seja implantando sistema de irrigação de bananas e outras frutas, o que deverá contribuir para a melhoria da qualidade da produção e regularidade na comercialização.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 23 - Metas Físicas do Projeto: Tempo de Empreender Bananicultor

Metas físicas	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de horas de Consultorias	240	80	30%

Fonte: SME dezembro/2014

Metas Financeiras

Quadro 24 - Metas Financeiras do Projeto: Tempo de Empreender Bananicultor

Natureza de Despesas	Previsto	Realizado	Saldo	Execução
Convênio Subvenções e auxílios-ICC	R\$ 182.500,00	00	R\$ 182.500,00	00
Serviços especializados e demais custos gerais	R\$ 251.509,00	R\$ 10.478,00	R\$ 241.030,00	4%
Total	R\$251.509,00	R\$ 10.478,00	R\$241. 030,00	4,2%

Fonte: RM Corpore e SME/ Dezembro/2014

Justificativas pela realização abaixo de 85%;

As atividades do projeto iniciaram no 2º semestre de 2014. Em consequência disso, e do recadastramento realizado no SGC, não foi possível realizar todas as ações previstas, impactando negativamente na execução física e financeira do projeto.

O convênio celebrado entre Sebrae/RO e ICC no valor de R\$ 182.500,00. Esse recurso, foi repassado pelo o ICC ao Sebrae/RO, visando a construção de galpão



industrial para instalação de agroindústria a ser explorada pela UNICOOP. Constatou-se que, legalmente, o SEBRAE/RO não poderia se responsabilizar pela construção desse empreendimento, ficando impossibilitado de executar o referido convênio. Assim, foi devolvido ao ICC R\$ 184.660,00, conforme carta SEBRAE/RO nº 192 de 23 de Julho de 2014. Esse montante devolvido, somado aos R\$ 8.000,00 da não realização da pesquisa TF totaliza R\$ 192.660,00 e representa 77% do valor do projeto não executado, contribuindo em muito para a sua baixa realização financeira.

Considerações finais.

Diante do exposto e tendo em vista que a UNICOOP vem recebendo apoio desde 2010, durante a fase I do projeto mediante capacitações, consultorias, visitas técnicas, apoio a comercialização e aporte de infraestrutura, como doação de câmara fria e caminhões pelo ICC, e que conseguiu ganhar dinâmica própria no sentido de superar as dificuldades acima e iniciar processo de consolidação do empreendimento, entendemos que o Projeto deve ser encerrado no final de 2014. Visando não deixá-los desassistidos, o SEBRAE/RO continuará apoiando a UNICOOP com atendimentos proporcionados pelo Projeto PVH- Agronegócio a partir de 2015.

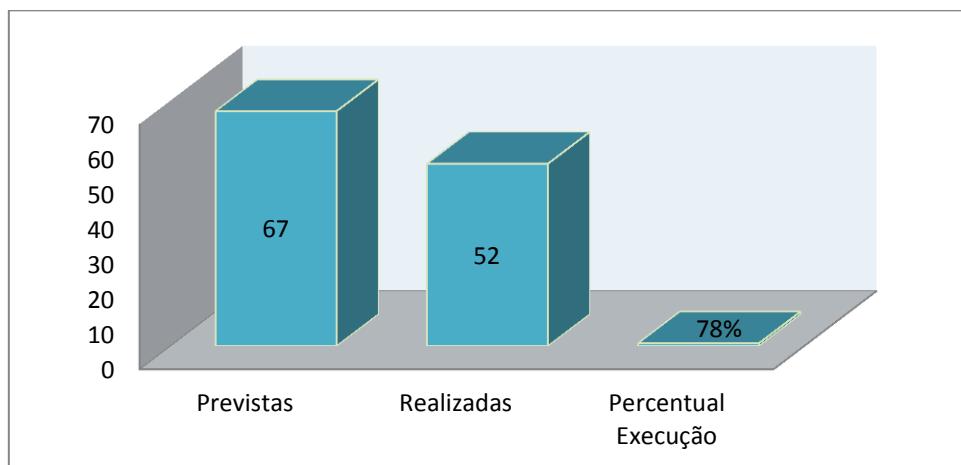
Projeto Setoriais de Agronegócio

Focando os setores econômicos preponderantes no Estado e levando em consideração as particularidades de cada região, o Sebrae/RO propôs atender o setor de agronegócios com 06 projetos setoriais: ARI – Agronegócio no Vale do Jamari; JPR – Agronegócios da Região Central de Rondônia; CAC – Agronegócio; PBO – Setor de Agronegócios; VHA – Setorial Agronegócio e PVH – Agronegócio, e as suas respectivas execuções físicas e financeiras referentes ao ano de 2014 serão demonstradas por meio dos gráficos e tabelas que se seguem:

Realizações do exercício de 2014

Nº de Palestras, Oficinas, Seminários

Gráfico 4 - Previsão e Execução de Palestras, Oficinas e Seminários



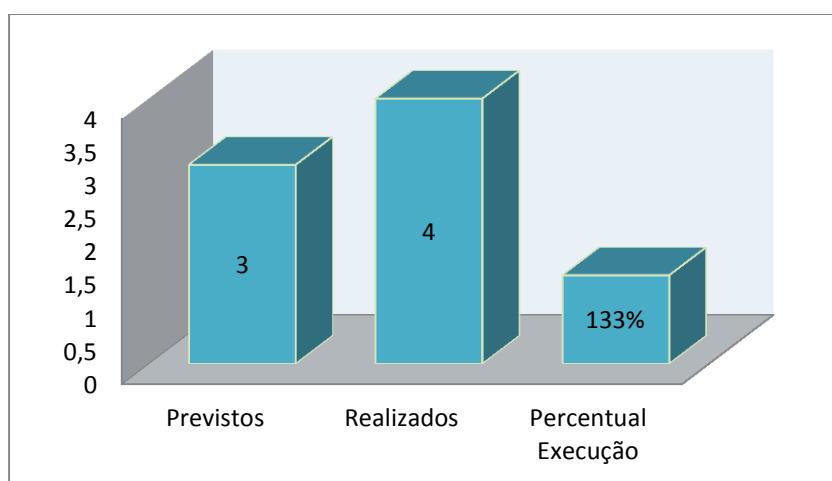
Fonte: UAS

Na realização desta métrica foram abordados temas sobre: gestão da propriedade rural; como formar uma associação; manejo genético e reprodutivo do pirarucu; caso de sucesso do Projeto RECA; oportunidades de negócios para a piscicultura; tendências de mercado para a piscicultura no mundo, no Brasil e na Amazônia; políticas públicas – incentivos fiscais e financiamentos para a piscicultura em Rondônia; oportunidades de negócios e investimentos na piscicultura de Rondônia; Ictiopatologia doenças na piscicultura; planejamento e comercialização do pescado; doenças e parasitas

relacionadas ao manejo do tambaqui; empreendedorismo e plano de negócios; Cadastro Ambiental Rural – CAR; políticas públicas para agricultura familiar; linhas de crédito rural; boas práticas de sanidade animal; clostridioses no Brasil – carbúnculos; mormo e anemia; ordenhadeiras; pequenas atitudes que trazem excelentes resultados; gestão do empreendimento na criação do pintado da Amazônia; Controlar Meu Dinheiro NO CAMPO e o desenvolvimento territorial a partir da agricultura familiar.

Nº de Cursos

Gráfico 5 - Previsão e Execução de Cursos

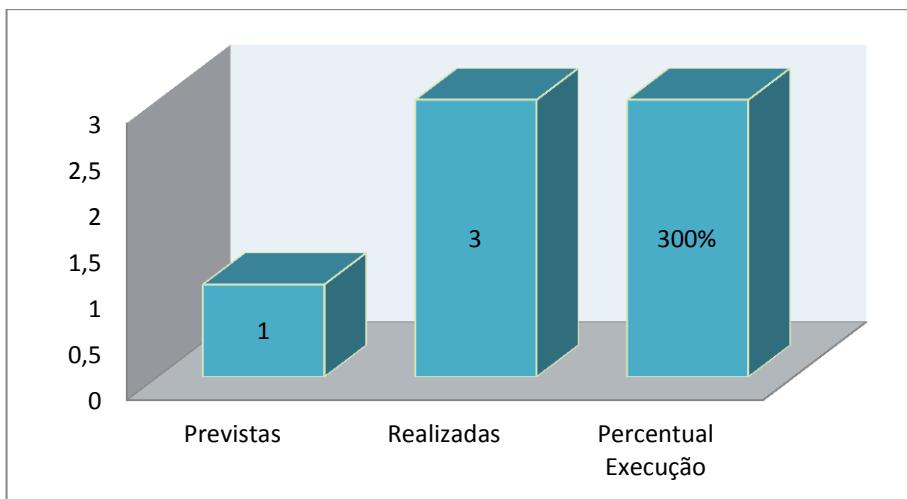


Fonte: UAS

Quanto à métrica nº de cursos, houve um equívoco no cadastramento do evento, pois três palestras foram cadastradas com horas superiores a 12 horas, sendo que o SIACWeb está parametrizado quanto ao nº de horas para cursos e palestras, e não foi possível fazer o ajuste em tempo hábil. Sendo, assim, consta a realização do curso de organização e planejamento.

Nº de Missões/Caravanas

Gráfico 6 - Previsão e Execução de Missões e Caravanas

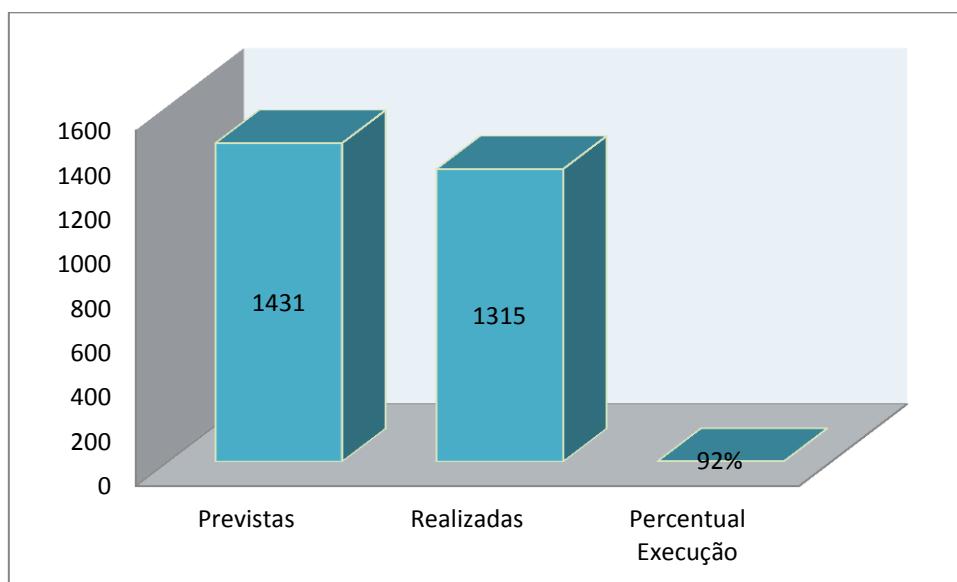


Fonte: UAS

Realização de missão técnica a Feira Nacional de Peixes Nativos de Água Doce, para a cidade de Cuiabá, no período de 16 a 18 de outubro de 2014, participaram produtores rurais e técnicos de instituições parceiras, onde puderam conhecer novas tecnologias, mercados e sustentabilidade do setor de piscicultura. Os projetos setoriais de agronegócios da Região de Ji-Paraná, Cacoal e Vilhena foram os responsáveis pela concretização da missão.

Nº de Orientações

Gráfico 7 - Previsão e Execução de Orientações



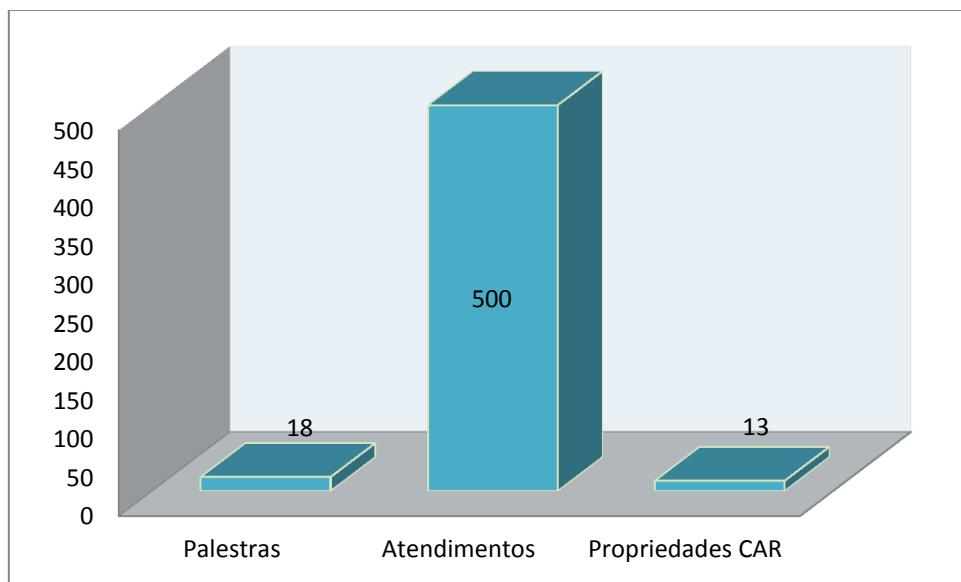
Fonte: UAS

Semana Rural

Dentre as ações realizadas nos projetos, cabe destacar o evento Semana Rural, este realizado em três municípios pertencentes ao eixo da BR 429 (São Francisco, Seringueiras e São Miguel) o evento teve por objetivo disseminar conhecimento e informação aos produtores rurais, sobre gestão da propriedade rural, Cadastro Ambiental Rural (CAR), políticas públicas para agricultura familiar e linhas de crédito para o produtor. Como resultado desta ação, foram realizados mais de 500 atendimentos, realizadas 18 palestras e 13 propriedades rurais fizeram o Cadastro Ambiental Rural - CAR. O Banco do Brasil, realizou palestras de orientação sobre crédito rural, e mais do que orientação, os atendimentos resultaram em contratos de concessão de crédito para os produtores rurais de Seringueiras, estimados em 1 milhão de reais.

O gráfico abaixo retrata as realizações ocorridas durante a Semana Rural

Gráfico 8 - Realizações Ocorridas durante a Semana Rural



Fonte: UAS

Previsão e execução financeira da Carteira de Projetos Setoriais de Agronegócios

Quadro 25 - Previsão e Execução financeira da Carteira de Projetos Setoriais de Agronegócios

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto	Realizado	% Variação
ARI – Agronegócios no Vale do Jamari	R\$ 94.345,00	R\$ 14.313,00	15,2%
JPR – Agronegócios na Região Central de Rondônia	R\$ 295.000,00	R\$ 28.282,00	9,6%
CAC – Agronegócio	R\$ 304.775,00	R\$ 66.299,00	21,8%
PBO – Setor de Agronegócios	R\$ 96.110,00	R\$ 31.770,00	33,1%
VHA – Setorial de Agronegócios	R\$ 89.250,00	R\$ 23.830,00	26,7%
PVH – Agronegócios	R\$ 159.756,00	R\$ 90.384,00	56,6%
Total	R\$ 1.039.236,00	R\$ 254.878,00	24,5%

Fonte: SME

Justificativa para variação abaixo de 15%

De um modo geral, em 2014, o Sebrae/RO iniciou suas atividades de atendimento de forma tardia, o que impactou na baixa execução orçamentária dos projetos. Atrelada a baixa execução financeira estão as contratações via SGC – Sistema de Gestão de Credenciados onde o sistema só foi disponibilizado no segundo semestre e com um número de credenciados locais reduzido, outro fato, está relacionado a previsão de eventos para atender o público alvo dos projetos, que dentro de uma expectativa teríamos a contratação de empresa de organização e promoção de eventos licitada, fato que não ocorreu em 2014.

Utilizou-se como estratégia para o atingimento das metas, a realização de ações com instituições parceiras, como: Emater, Prefeituras Municipais, Associações de Produtores, Idaron, Sindicatos Rurais, Banco do Brasil e Sedam.



Estratégia de atuação para o próximo exercício.

Os projetos setoriais de agronegócios terão como foco ações de impacto na gestão da propriedade rural, aumentando o universo de aplicabilidade das metodologias Sebrae. Fazendo levantamento de gargalos para atuação. Mantendo a articulação e o relacionamento com instituições para estreitar ainda mais a rede de parceiras, pois, as parcerias foram importantíssimas para os resultados positivos obtidos no ano de 2014. Com isso, voltaremos a obter a confiança e a credibilidade da instituição junto ao público alvo dos projetos.

Considerações finais.

De um modo geral, os projetos setoriais de agronegócios foram impactados pela baixa execução financeira, em virtude do início das atividades de atendimento no 2º semestre de 2014 e da processo de recadastramento do SGC.

Vale ressaltar que mesmo com todos os entraves ocorridos no exercício de 2014, onde os projetos só iniciaram suas atividades semestre, ainda se conseguiu contribuir para o atingimento das metas mobilizadoras institucional, com isso, voltou-se a se relacionar com parceiros e público alvo, recuperando parte da credibilidade arranhada.

Enfim, as parcerias reestabelecidas no final de 2014, com a Emater, Sedam, Idaron, Banco do Brasil, SENAR, Embrapa, Sindicatos Rurais, Cooperativas, Associações e prefeituras municipais e demais instituições, fazem com que em 2015 se tenha um cenário positivo para a concretização do alcance das metas que foram propostas, os resultados tendem a serem satisfatórios para o público alvo dos projetos de agronegócio e teremos cumprido nosso papel de apoiar as micro e pequenas propriedades rurais e fortalecer a economia no setor primário.

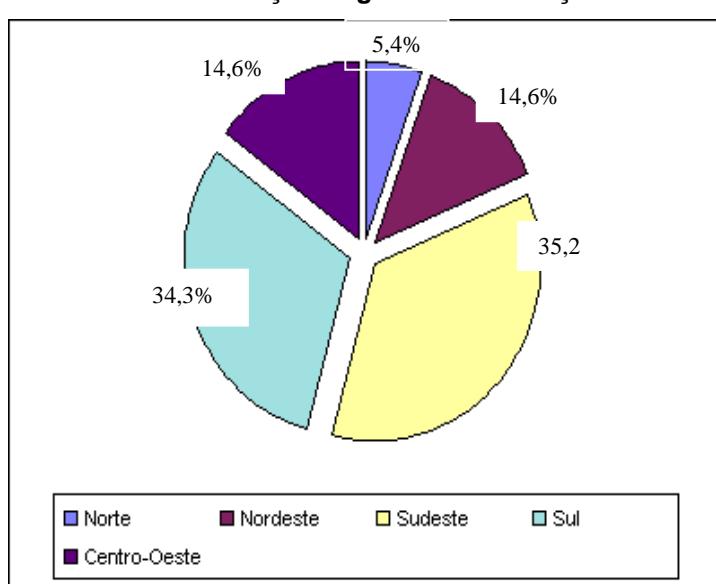
Projeto Estudo da Cadeia Produtiva do Leite

Contextualização

De acordo com dados do IBGE (2013), o Brasil produziu 34,2 bilhões de litros de leite representando a 6^a maior produção mundial, a qual está distribuída de forma regional conforme gráfico abaixo.

Distribuição regional da produção de leite no Brasil do projeto: Estudo da cadeia produtiva do leite

Gráfico 9 - Distribuição Regional da Produção de Leite



Fonte: IBGE (2010)

A produção concentra-se na Região Sudeste com 35,2%, seguida da Região Sul com 34,3%, Centro Oeste com 14,6%, Nordeste com 10,5% e a Região Norte com 5,4%. Existem no país 1,4 bilhões de produtores de leite, que fizeram circular no mercado financeiro, no ano de 2010, o valor de R\$ 32,4 bilhões (IBGE, 2013).

Os doze Estados mais produtores representam 90,4% da produção total e Rondônia se apresenta em 8º lugar, portanto, ficando entre os 12 maiores produtores de

leite do país, representando 2,7% da produção nacional e 49,8% da Região Norte. Isto confere ao estado o status de maior produtor de leite da Região Norte.

Principais Estados produtores de leite no Brasil do projeto:

Estudo da cadeia produtiva do leite

Quadro 26 - 12 Estados com Maior Produção de Leite do Brasil

Ordem	Estados	Produção de Leite (mil litros)	Percentual (%)
1º	Minas Gerais	9.309.165	27,2
2º	Rio Grande do Sul	4.508.518	13,2
3º	Paraná	4.347.493	12,7
4º	Goiás	3.776.803	11,0
5º	Santa Catarina	2.918.320	8,5
6º	São Paulo	1.675.914	4,9
7º	Bahia	1.162.598	3,4
8º	Rondônia	920.496	2,7
9º	Mato Grosso	681.694	2,0
10º	Rio de Janeiro	569.088	1,7
11º	Pernambuco	561.829	1,6
12º	Pará	523.347	1,6
12 Estados		30.971.408	90,4
BRASIL		34.255.236	100

Fonte: IBGE (2010)

No que diz respeito ao número de vacas ordenhadas é o 10º maior rebanho do país e o 2º da Região Norte, contabilizando 582,3 mil de vacas ordenhadas ano. Mas é preciso promover maior produtividade de litros de leite por hectare com menor número de vacas ordenhadas, pois, este propósito deve ser a meta de qualquer programa de desenvolvimento de pecuária leiteira, principalmente quando sediado na Amazônia Legal, tendo em vista as exigências e o cumprimento da legislação ambiental.

A importância socioeconômica da pecuária leiteira para Rondônia é evidenciada porque faz circular anualmente em Rondônia R\$ 661,8 milhões respondendo pela sustentação econômica de 38,8 mil famílias. Essa produção fornece matéria-prima para abastecer 74 indústrias beneficiadoras de leite no Estado (IBGE, 2013).

Esta atividade se apresenta de forma positiva no cenário social de Rondônia porque o homem ao campo, evita o êxodo rural, cria postos de trabalho no campo e na cidade, promove a dignidade das famílias, evita o povoamento das favelas e das fileiras dos excluídos e sobreviventes de subemprego dos grandes centros urbanos deste país.

Dados gerais do projeto

Objetivo do Projeto	Realizar estudo/diagnóstico da Cadeia Produtiva do Leite e Derivados em Rondônia e promover o acesso à informação sobre novas tecnologias por meio de missão técnica com a participação de produtores e técnicos.
Unidade Executora	Unidade de Atendimento Coletivo - UAC
Unidades envolvidas na execução do projeto	Unidade de Atendimento Coletivo, Unidade de Acesso a Mercado e Inovação Tecnológica, Unidade de Auditoria Interna, Unidade de Suporte Operacional e Unidade de Gestão Estratégica.
Gestor do Projeto	Raimundo Ildomar Brasil de Carvalho
Coordenador Regional	Desóstenes Marcos do Nascimento
Coordenador Estadual	Desóstenes Marcos do Nascimento

Realizações do Exercício de 2014

Principais ações realizadas:

Refere-se à continuidade da execução de convênio com o Governo do Estado de Rondônia por intermédio da Secretaria de Estado da Agricultura, Pecuária e Regularização Fundiária – SEAGRI, onde foi apresentado projeto junto ao Conselho de Desenvolvimento do Agronegócio Leite de Rondônia – CONDALRON que aprovou a



liberação de R\$ 214.500,00 do Fundo Pro-Leite para apoiar a elaboração/atualização do diagnóstico da cadeia produtiva do leite.

A execução do projeto também foi impactada pelo início tardio de suas atividades, porém, algumas etapas avançaram, como foi o caso da apresentação do estudo em uma versão preliminar e a realização do seminário de apresentação dos dados coletados em campo, evento este, ocorrido no dia 26/6/2014, no Centro Político e Administrativo – CPA, em Porto Velho/RO, teve a participação de 50 pessoas que representaram os elos da cadeia produtiva do leite.

Execução Financeira

Quadro 27 - Metas Financeiras do Projeto: Estudo da Cadeia Produtiva do Leite

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto	Realizado	% Variação
Estudo da Cadeia Produtiva do Leite	R\$ 232.736,00	R\$ 143.679,00	61,7%

Fonte: SME

Justificativa para execução abaixo de 15%

A baixa execução justifica-se pela não conclusão de todas as etapas previstas no plano de trabalho, pois, falta a etapa da produção gráfica do estudo, envolvendo a diagramação, formatação, catalogação e impressão gráfica do estudo, fato que será postergada para 2015.

Considerações finais:

Este projeto representa uma parceria entre o SEBRAE/RO e a Secretaria de Estado da Agricultura, Pecuária e Regularização Fundiária – SEAGRI/RO com interveniência do Fundo de Investimento e Apoio ao Programa de Desenvolvimento da Pecuária Leiteira de Rondônia – FUNDO PROLEITE.



A realização do diagnóstico da cadeia produtiva da pecuária leiteira servirá de instrumento para apoio ao estabelecimento de políticas públicas que possam contribuir para o desenvolvimento sustentável da pecuária leiteira e agricultura familiar de Rondônia. Será um instrumento de grande importância e que deve ser amplamente divulgado.

Ressalta-se que o documento está em processo de ajustes finais, onde o seu conteúdo será validado por uma equipe técnica da Seagri e posteriormente seguirá para o processo de editoração, só depois de concluídas as etapas o estudo será disponibilizado para os interessados e comunidade em geral.

2.7.2. Comércio

Projetos Setoriais do Comércio

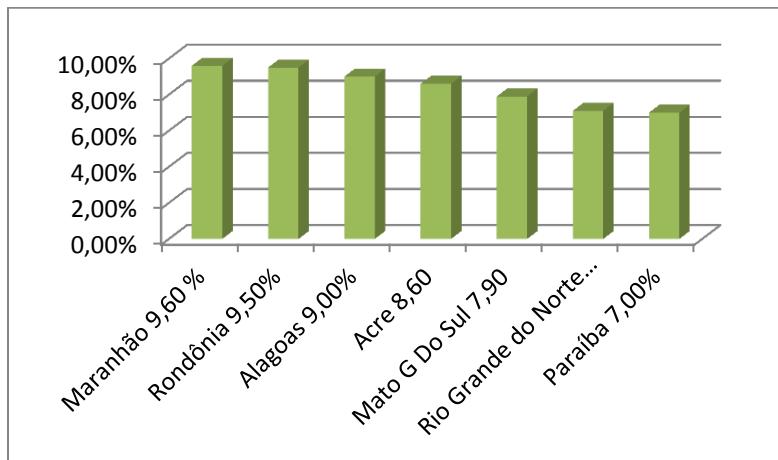
Contextualização

O comércio tem sido um dos setores com maior expansão no atual cenário econômico brasileiro.

Pesquisa do IBGE realizada em Rondônia entre junho de 2013 e junho de 2014, apresenta uma média de 9,5% de crescimento no comércio varejista restrito com relação a alguns estados brasileiros (não inclui veículos e materiais para construção), ficando acima da média nacional que é de 4,9%.

VAREJO RESTRITO

Gráfico 10 - Estados com Maior Percentual de Varejo Restrito

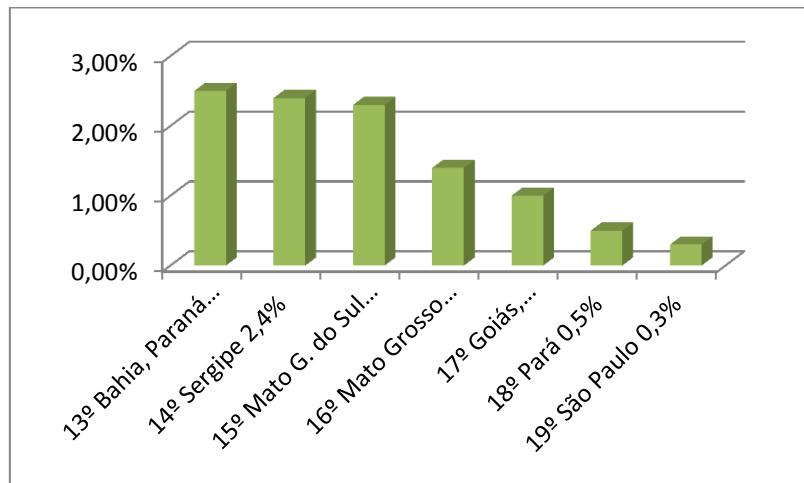


Fonte: IBGE

No comércio varejista ampliado (inclui todos os tipos de comércio varejista), Rondônia apresenta 1,1%, ficando abaixo da média nacional que é de 1,9%.

VAREJO AMPLIADO

Gráfico 11 - Evolução do Varejo Ampliado



Fonte: IBGE

Com o crescimento do comércio varejista no Estado, surgiu a necessidade de uma atenção maior para este setor. O SEBRAE/RO estruturou 06 projetos voltados para



o comércio, são eles: **ARI - Comercio Varejista em Ariquemes**, **JPR - Comercio Varejista**, **CAC – Comércio Varejista na Região de Cacoal**, **PBO - Comercio Varejista**, **PVH – Comercio Varejista** e **VHA – Comercio Varejista**, os quais tem o objetivo de promover o aumento da competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte do setor varejista, com ações voltadas para a sustentabilidade, tecnologia e aprimoramento na gestão empresarial. Essas ações, que tem como foco aprimorar a gestão dos pequenos negócios, a partir do diagnóstico empresarial e do plano estratégico de ação, apoiados em projetos de capacitação em áreas essenciais da gestão, bem como em consultorias, a fim de aumentar a sustentabilidade dos negócios.

Projeto Ari – Comércio Varejista em Ariquemes

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setorial
Objetivo	Promover o aumento de competitividade das micro empresas, empresas de pequeno porte, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento na gestão empresarial.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	Unidade Regional de Ariquemes
Gestor:	Franciluci Santana do Nascimento
Coordenador Estadual	Telmo Neves
Coordenador Regional	Franciluci Santana do Nascimento
Localidade atendida	Ariquemes

Este projeto segue a metodologia GEOR (Gestão Estratégica Orientada para Resultado) e possui ações estruturadas para atender a demanda e necessidades individuais do cliente SEBRAE, sejam engajados no incentivo nas capacitações dos empreendedores para o fortalecimento dos seus negócios, e consequentemente contribuindo para o alcance das metas mobilizadoras.



Mesmo com ações iniciadas tarde somente no segundo semestre 2014, a maioria dos atendimentos foram destinados a empresas de Micro e pequeno porte tendo em vista a grande relevância desse público para os municípios do Vale do Jamari.

Durante este período foi intensificada a atuação junto as Micro e Pequena Empresas, por meio de ações de capacitações, orientações, missões e caravanas, com objetivo de melhorar a gestão das empresas, acesso a novos mercados, e oferecer novas oportunidades de negócios.

Todos os resultados alcançados nesse período estão alinhados com os objetivos estratégicos do Sebrae/RO, na busca de melhorar a qualidade do nosso atendimento, bem como ampliar e aperfeiçoar o atendimento as Micro e Pequena Empresas Empreendedores.

Vários esforços foram somados para atingir os objetivos e resultados propostos.

Principais ações realizadas em 2014

Capacitações

Sebrae Mais: Realização de 1 (uma) turma do EMPRETEC com participação 19 empresas e 21 participantes;

Na Medida: Realização 1 (uma) turma na Palestra Tributação com participação de 20 empresas e 37 participantes;

Capacitação Empreendedora: Foram realizadas 03 turmas nos cursos com participação de 23 empresas e 69 participantes, os cursos ofertados foram Atendimento ao Cliente, Técnicas em Vendas e Gestão de Visual de Loja;

Palestras Gerenciais: Realização de 01 palestra “Oportunidades para aumentar suas vendas”, ministrada no âmbito do projeto Comércio Brasil objetivando o acesso a novos mercados, com a participação de 17 Empresas.



As dificuldades geradas no decorrer das ações e no alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Pode-se citar que as maiores dificuldades foram situações burocráticas internas, pois estávamos em fase de aprendizagem sobre o novo procedimento de contratações (Termo de Referência) e ajustes no SGC – Sistema de Gestão de Credenciados, o que ocasionou significativo atraso na execução.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Um ponto forte a ser destacado foram as parcerias com as ACIS associações Comerciais e Prefeituras, que tem aberto suas portas para apoiar o Sebrae, e também contribuíram para os cumprimentos das metas. (exemplo CDL- Câmara dos Diretores Lojistas –Alto Paraiso, ACIJ –Jaru - Associação Comercial e Industrial de Jaru -, ACIB-Buritis - Associação Comercial e Industrial de Buritis e ACIA –Ariquemes - Associação Comercial e Industrial de Ariquemes.

Previsão e Execução de Metas Físicas

Quadro 28 - Metas Físicas do Projeto: ARI – Comércio Varejista em Ariquemes

Métricas	Quantidade		
	Previsto PPA	Realizado	% Variação
Número de cursos	04	04	100
Número de empresas (Missões/Caravanas)	10	12	120
Número de missões	1	1	100
Número de orientações	15	26	173,3
Número de Palestras, oficinas, seminários	2	2	100
Número de Participantes	35	52	148,6

Fonte: SME



Justificativas para variação (acima de 15%)

O percentual de 20% a maior no número de participantes em Missão, devido o interesse das MPE, e por haver disponibilidade de recursos financeiros em virtude da reprogramação dos projetos, para cobrir estas despesas não previstas, possibilitou ampliar as oportunidades para um número maior de empresários.

O percentual de 73,3% de orientações acima do previsto, ocorreu devido a procura de clientes orientações sobre as atividades do projeto tais como, capacitações e missão, decorrentes do reduzido oferecimento de capacitações pelo Sebrae/RO durante o ano de 2014.

O percentual 48,6% acima do previsto de participantes em palestras devido a demandas espontâneas do público-alvo do projeto, decorrentes do reduzido oferecimento de capacitações pelo Sebrae/RO durante o ano de 2014.

Previsão e Execução de Metas Financeiras

Quadro 29 - Metas Financeiras do Projeto: ARI – Comércio Varejista em Ariquemes

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto PPA	Realizado	% Variação
ARI-Comércio Varejista em Ariquemes	R\$93.400,00	R\$77.133,00	82,6

Fonte: SME

Justificativas para variação (abaixo de 15%)

Não houve realizações no primeiro semestre, ocasionando uma baixa execução financeira. As realizações no segundo semestre não foram suficientes para uma boa execução, aliando-se ao fato das dificuldades encontradas quanto ao SGC – Poucos credenciados, e a adaptação aos novos normativos.

Receitas do projeto

Quadro 30 - Receitas do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto PPA	Realizado	% Variação
ARI- Comércio Varejista em Ariquemes	24.900,00	28.053,00	112,7

Fonte: SME

Projeto CAC – Comércio Varejista na Região de Cacoal

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setorial
Objetivo	Promover o aumento da competitividade das microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento na gestão empresarial.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	URCAC - Unidade Regional de Cacoal
Coordenador Estadual do projeto	Telmo Neves
Gestora do Projeto	Renilda de Medeiros Vieira
Localidades atendidas	Cacoal, São Francisco do Guaporé e Seringueiras.

Principais ações realizadas em 2014

Consultorias

Durante o segundo semestre, 4 (quatro) empresas do município de Cacoal receberam num total de 87 (oitenta e sete) horas de consultorias na área de Gestão Empresarial e Controles Financeiros. Estas consultorias tiveram como objetivo melhorar as áreas de planejamento e controles financeiros (caixa diário, contas a



receber, contas a pagar e fluxo de caixa), apurar o resultado mensal da empresa (lucro/prejuízo), analisar detalhadamente as despesas operacionais e elaborar custo dos principais produtos vendidos pela empresa para formação correta do preço de venda. Embora não se tenha como medir o impacto na melhoria nas atividades das empresas, na percepção da gestão do projeto se percebe uma alteração na atuação das empresas.

Palestras

Foram realizados 3 (três) palestras, uma no município de São Francisco, com a participação de 71 (setenta e uma) pessoas e 23 (vinte e três) empresas, uma em Seringueiras com a participação de 43 (quarenta e três) pessoas e 15 (quinze) empresas, com o tema Atendimento e Vendas para Final de ano, tendo como objetivo orientar os empresários e funcionários das empresas atendidas, sobre a importância do bom atendimento para os clientes, buscando conhecimento e inovação para si próprio e para a empresa. Uma palestra em Cacoal, com a participação de 9 pessoas, com o tema Como se tornar um Microempreendedor Individual, com o objetivo de orientar os empreendedores da importância e dos benefícios de formalizar seu negócio, visando a organização, crescimento e aumento de renda.

Principais problemas

Falta de profissionais credenciados no Sistema de Gestão de Credenciados - SGC do SEBRAE/RO, para desenvolver as ações demandadas pelas empresas.

Contratações e Parcerias e sua importância para viabilizar a ação e o alcance dos resultados.

As parcerias relevantes para o desenvolvimento das ações do Projeto foram realizadas com a Câmara dos Dirigentes Lojista – CDL, Associação Comercial e Prefeituras de São Francisco do Guaporé e de Seringueiras, essas parcerias foram de grande importância na arregimentação do público alvo, apoio para local de realização das palestras desenvolvidas durante o segundo semestre, ajudando no alcance dos resultados do projeto.

Previsão e Execução Física e Financeira das Ações Realizadas

Metas Física

Quadro 31 - Execução Física do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de orientações	44	42	95
Número de horas consultorias	518	87	16
Número de Palestras, oficinas e seminários.	01	03	300
Número de participantes palestras, oficinas e seminários.	30	99	330

Fonte: SME

Justificativas para variação de 15%

Não foi possível o desenvolvimento de 100% das horas de consultorias devido a não disponibilidade de consultores no sistema SGC, e da não execução do programa SEBREATEC trazendo impactos substanciais a execução da referida métrica.

Houve uma demanda espontânea por parte de empresas para realização de duas palestras fora da programação, decorrentes do reduzido oferecimento de capacitações pelo Sebrae/RO durante o ano de 2014.

Metas Financeiras

Quadro 32 - Execução Financeiro do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
CAC – Comércio Varejista na Região de Cacoal.	68.780,00	12.434,00	17,3

Fonte: SME

Justificativas para variação (abaixo de 15%)



Devido a reprogramação das ações do projeto para início no segundo semestre de 2014, não sendo possível a utilização de 100% dos recursos. Para realização das atividades foi firmado parcerias com Prefeitura de Cacoal, Associação Comercial de São Francisco e Seringueiras, assim reduzindo o custo financeiro das atividades.

Receitas do Projeto

Quadro 33 - Receita do Projeto: ARI - Comércio Varejista em Ariquemes

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto PPA	Realizado	% Variação
CAC – Comércio Varejista na Região de Cacoal.	12.000,00	2.075,00	17,3

Fonte: SME

Justificativas para variação (abaixo de 15%)

O não alcance de 100% da receita programada se justifica devido a não execução do recurso previsto, utilização dos recursos programados e a não realização da ação SEBRAETec.



Projeto JPR – Comércio Varejista

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setorial
Objetivo	Promover o aumento da competitividade das microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento na gestão empresarial.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	URJPR - Unidade Regional de Ji-Paraná
Coordenador Estadual do projeto	Telmo Neves
Gestora do Projeto	Rosana Veris Marques
Localidades atendidas	Ji-Paraná

Principais ações realizadas em 2014

No ano de 2014, as ações tiveram inicio no segundo semestre.

Palestras

Realizou-se uma palestra, dois cursos e consultorias de marketing, finanças e planejamento estratégico.

Iniciou-se nesse ano a busca de fortalecer os segmentos de mini mercados/mercadinhos e lojas de confecções e acessórios.

Foram ministradas as palestras:



Palestra: “Varejo como Centro de Lucro” - Amós Monteiro da Silva.

Tivemos uma participação de 67 pessoas, sendo assim 31 empresas distribuídas: 5 MEI, 17 ME e 9 EPP.

O objetivo da palestra foi estreitar relacionamentos com o segmento de minimercados e mercadinhos, no entanto o público não se tornou receptivo como esperávamos e abrimos a palestra para o segmento de confecções e acessórios e outros segmentos do comercio que se interessaram pelo tema.

Foram ministrados os cursos:

Técnicas de Vendas, com a participação de 25 pessoas, dessas, 7 são empresas e as demais pessoa física.

Gestão de Estoque, com a participação de 16 pessoas, dessas, 15 são empresas, e 1 pessoa física

Consultorias:

- Gestão Financeira, para empresa Eduvirgem Maria Modesto da Silva, é uma Micro empreendedor individual, do segmento de mercadinho. É organizada e esta crescendo rápido com probabilidade de se enquadrar como ME. Sua dificuldade está na organização de pagamentos à vista. Está descapitalizando receita própria, pagando tudo à vista, não pede desconto e não tem um fluxo de caixa. O capital próprio pode se esgotar a qualquer momento se não tomar as medidas cabíveis.

- Planejamento Estratégico, para empresa KM Comercio de Cosméticos Ltda ME em Ji-Paraná. A empresa tem bons produtos, mas tem dificuldades em coloca-los no mercado. Com a consultoria foi levantado os gargalos de forma a visualizar o que precisa ser tratado para se chegar aos resultados.

- Marketing, consultoria realizada para o CDL - Câmara dos Dirigentes Lojistas de Ji-Paraná, no sentido de organizar uma proposta de mudança de exposição dos



produtos dos empresários que participam da feira da Pechincha anualmente no mês de setembro em Ji-Paraná, mudança esta, prevista para o ano de 2015. Os produtos expostos deixam a desejar pela estrutura oferecida aos empresários pelo CDL.

Principais problemas

Nos cursos, as empresas encaminharam seus empregados, quando seria interessante a participação do proprietário ou gerente. Nem sempre os empregados vêm com disposição para participar, em sua maioria vem por obrigação o que causa certo desconforto inicial nas capacitações até que o instrutor tenha domínio sobre a turma.

Em relação às consultorias, em sua maioria as empresas querem uma continuidade no sentido de que tenham sempre alguém para “fazer o trabalho” para os empresários. Esperamos aos poucos contribuir com a mudança de cultura de que consultoria é para o consultor orientar os trabalhos da empresa, e de solidificar a ideia de que consultoria é apenas um diagnóstico de como se encontra a empresa e as sugestões de melhoria que podem ou não ser acatadas pelo empresário.

Contratações e Parcerias e sua importância para viabilizar a ação e o alcance dos resultados.

A parceria deste ano foi firmada apenas com a CDL – Câmara dos Dirigentes Lojistas, pois foram poucas as ações e curto o espaço de tempo para executá-las.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 34 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Comércio Varejista

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	02	04	200
Número de horas consultorias	40	76	190,2
Número de participantes	0	69	0
Número de orientação	50	59	118
Número de palestras/oficinas	0	1	0

Fonte: SME

Justificativas para variação (acima de 15%)

Número de horas consultoria, em virtude da sobra de recursos na ação de Educação Empresarial, por não ter sido contratado credenciado de outro estado, e em razão de uma demanda para atender a CDL – Câmara de Dirigentes Lojistas com uma consultoria para apresentar aos empresários lojistas uma nova proposta de exposição de seus produtos na feira da Pechincha de 2015, realizou-se 30 horas de consultoria não previstas, já prevendo uma parceria para o ano de 2015, nesse evento que acontece anualmente.

Em relação ao número de empresas atendidas o valor a maior se deve ao fato de termos realizado uma palestra não prevista com a finalidade de nos aproximarmos do público de minimercado e confecções e acessórios para realização de ações pontuais aos segmentos.



Metas Financeiras

Quadro 35 - Meta Financeira do Projeto: JPR - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
JPR – Comércio Varejista	R\$ 39.025,00	22.540,00	57,8*

Fonte: SME

Justificativas para variação (acima de 15%)

Houve-se a necessidade de reprogramação das ações do projeto para início no segundo semestre de 2014, não sendo possível a utilização de 100% dos recursos. Para realização das atividades foi firmado parcerias Câmara dos Dirigentes Lojistas de Ji-Paraná – CDL.

Receitas do Projeto

Quadro 36 - Receita do Projeto: JPR - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
JPR – Comércio Varejista	5.080,00	5.481,00	107,9

Fonte: SME

A execução da receita do projeto atingiu mais que 100% do previsto.



Projeto PBO– Comércio Varejista

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setorial
Objetivo	Promover o aumento da competitividade das microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento da gestão empresarial.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	URPB - Unidade Regional de Pimenta Bueno
Coordenador Estadual do projeto	Telmo Neves
Gestor do Projeto	Noelber Guaitolini Gonçalves
Localidades atendidas	Rolim de Moura, Santa Luzia e Pimenta Bueno

O projeto originou-se da articulação com as Associações Comerciais dos municípios atendidas pela Unidade Regional de Pimenta Bueno com objetivo aumentar a competitividade das microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais, do comércio varejista, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologia, aprimoramento da gestão empresarial, melhoria da gestão financeira e aperfeiçoamento da relação com o mercado.

Realizações do exercício de 2014

Missão empresarial

Realização de missão empresarial “Oportunidades de Negócios” a São Paulo no período de 09 a 14 de novembro, com participação de 11 empresas dos municípios de Rolim de Moura, Santa Luzia e Pimenta Bueno. Os empresários tiveram oportunidade de visitar fornecedores e fazer compras.



Capacitações

Realização do curso gestão de visual de loja, em Pimenta Bueno nos dias 29 e 30 de novembro, com 16 participantes, sendo 11 empresas.

Realização do curso técnicas de vendas, em Santa Luzia no período de 17 a 19 de outubro, com 22 participantes, sendo 15 empresas.

Realização de orientação técnicas e consultoria para empreendedores individuais, em parceria com as Associações Comerciais de Pimenta Bueno e Rolim de Moura, onde foram atendidas 20 empresas, que aprenderam a utilizar planilhas de fluxo de caixa e controles financeiros.

Apoio a feira da liquidação em Rolim de Moura, realizada pela Associação Comercial do município, nos dias 18 e 19 de novembro, que contou com a participação de 60 empresas. Na oportunidade foram prestadas orientações técnicas de como aproveitar melhor o evento e realizou-se a divulgação da missão empresarial “Oportunidades de Negócios” a São Paulo;

Apoio à feira da liquidação em Pimenta Bueno, realizada pela Associação Comercial do município, nos dias 18 e 19 de novembro, que contou com a participação de 36 empresas. Na oportunidade foram prestadas orientações técnicas de como aproveitar melhor o evento e também foi divulgada a missão empresarial “Oportunidades de Negócios” a São Paulo;

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 37 - Metas Físicas do Projeto: PBO – Comércio Varejista

Métrica	Quantidade – ago/dez-2014		
	Previsto	Realizado	(%) Variação
Número de horas consultorias	166	23	14
Número de cursos	1	2	200
Número de orientação	50	46	92
Número de missões/caravanas	1	1	100
Número de empresas (missões e caravanas)	10	13	130
Número de empresas atendidas	100	94	94

Fonte: SME

Justificativas para variações acima de 15% (físico e financeiro)

A variação da métrica número de consultorias, ocorreu em virtude da dificuldade de contratar consultores para execução dos serviços, assim optou-se por realizar mais um curso para atender a demanda do público alvo;

A variação da métrica número de cursos, ocorreu pelo fato de termos substituído as horas consultoria, pela realização do curso gestão de visual de loja, que não estava previsto no planejamento;

A variação da métrica número de empresas (missões e caravanas) deu-se em virtude da disponibilidade orçamentaria, assim optamos por levar mais empresários na missão “oportunidade de negócios” em São Paulo;



Metas Financeira

Quadro 38 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$ - ago/dez-2014		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO – Comércio Varejista	50.428,00	41.471,00	82,2

Fonte: SME

Justificativas para variações abaixo de 15%

A baixa execução financeira do projeto deu-se em função da não realização das consultorias previstas. Devido a impossibilidade de contratação de consultores, decorrentes do recadastramento do SGC e nos procedimentos de administrativos

Receitas do Projeto

Quadro 39 - Receita do Projeto: PBO - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO –Comércio Varejista	12.500,00	10.954,00	87,6%

Fonte: SME



Projeto PVH – Comércio Varejista

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setorial
Objetivo	Promover o aumento da competitividade das microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento na gestão empresarial.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Coordenador do projeto	Telmo Neves
Gestor do projeto.	Telmo Neves
Localidades atendidas	Porto Velho

Realizações do exercício de 2014

Contratos de Patrocínio N°05/2014, N°06/2014 e N°07/2014

Os eventos denominados Domingão da Av. Jatuarana, Domingão da Av. José Amador dos Reis e Domingão da 07 de setembro tiveram o propósito de incentivar o consumo consciente da população na época de final de ano, buscando assim auxiliar cerca de 140 empresas destes centros comerciais a aumentar sua produtividade e consequentemente promover o aquecimento das vendas movimentando ainda mais a economia neste período.

Foi realizado no dia 27/11/14 no Auditório da Lojas Milla Eldorado em parceria com CDL, a palestra Fim de Ano uma Oportunidade para Grandes Vendas, com participação 12 empresas.



Foi realizado no dia 02/12/14 no Posto de Saúde Amilton Godim em parceria com CDL, a palestra Fim de Ano uma Oportunidade para Grandes Vendas, com participação 22 empresas.

Foi realizado no dia 09/12/14 no auditório da CDL, palestra Fim de Ano uma Oportunidade para Grandes Vendas, com participação 48 empresas.

Principais problemas

Poucos profissionais credenciados no Sistema de Gestão de Credenciados - SGC Sebrae em Rondônia, para desenvolver as ações demandadas pelo público Alvo.

Contratações e Parcerias e sua importância para viabilizar a ação e o alcance dos resultados.

A parceria relevante para o desenvolvimento das ações do Projeto foi com Câmara dos Dirigentes Lojista - CDL essa parceria foi de grande importância na arregimentação do público alvo e local para realização da palestra.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 40 - Metas Físicas do Projeto: PVH - Comércio Varejista

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de orientações	50	109	218
Número de Palestras, oficinas e seminários.	11	03	27,3

Fonte: SME



Justificativas para variações (abaixo de 15%)

Em função da situação de dificuldade nas vendas sinalizadas pelas empresas, houve grande procura pela palestra **Fim de Ano Uma Oportunidade para Grandes Vendas**, houve uma execução acima do previsto do referido evento.

O baixo número de credenciados no Sistema de Gestão de Credenciados –SGC, prejudicou a contratação de instrutores para as Palestras, Oficinas e Seminários previstos.

Metas Financeiras

Quadro 41 - Metas Financeiras do Projeto: PVH - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
PVH- Comércio Varejista	350.000,00	10.548,00	3

Fonte: SME

Justificativas para variações (abaixo de 15%)

Houve a necessidade de reprogramação das ações do projeto para início no segundo semestre de 2014, não sendo possível a utilização de 100% dos recursos.

Na reprogramação foi inserido evento multisectorial do comércio, que em virtude da não concretização da licitação para contratar empresa de organização de eventos não foi possível realizar em 2014, evento este sendo reprogramado para o exercício de 2015.

Receitas do Projeto

Quadro 42 - Receita do Projeto: PVH - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
PVH – Comércio Varejista	15.000,00	0	-

Fonte: SME

Justificativas para variações (abaixo de 15%)

Devido ao processo de intervenção no SEBRAE/RO, durante esse período houve a necessidade de adequação da instruções normativas para garantir maior segurança nas contratações o que impactou diretamente na geração de receita do projeto.

Projeto VHA– Comércio Varejista

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setorial
Objetivo	Promover o aumento da competitividade das microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento na gestão empresarial.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS -- Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	URVHA - Unidade Regional de Vilhena
Coordenador Estadual do projeto	Telmo Neves
Gestor do projeto.	Ronaldo Silva Halfeld
Localidades atendidas	Colorado do Oeste, Cerejeiras e Vilhena

Realizações do exercício de 2014

Capacitações

Curso de Marketing e Vendas com participação de 40 empresas dentre empresários e funcionários. Ocorreu em Colorado D’Oeste, município com pujante desenvolvimento do seu comércio.



Consultoria

Melhoria na gestão em atendimento a demanda de 01 empresa através de consultoria, em Cerejeiras na área financeiras, organizacional, gerencial, avaliação das posturas e atitudes tomadas pelo empreendedor na administração do seu negócio, 24 empresas sendo 16 de Colorado do Oeste e 08 de Cerejeiras participando de um processo de Gestão de Qualidade na Empresa trabalhando a melhora nos processos, produtos e serviços, com 230 horas de consultorias, que tem conseguido mudar os conceitos dos empresários quando a gestão das suas empresas, melhorando os processos, produtos e serviços.

Visitas em empresas para levantamento de informações e demandas e orientação aos empresários de ferramentas de gestão disponíveis pelo SEBRAE.

Missão Empresarial

Missão de oportunidades de negócios em São Paulo, aproximando 14 empresários do setor do varejo chegando a mais de R\$ 100.000,00 de negociações e compras, aumentando a competitividade através de mercado fornecedor mais atraente em preços e novidades.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 43 - Metas Físicas do Projeto: VHA – Comércio Varejista

Métrica	Quantidade – ago/dez-2014		
	Previsto	Realizado	(%) Variação
Número de cursos (turmas)	02	02	100
Número de Horas/consultorias	180	254	141
Número de Orientação técnica	75	86	114
Número de missões/caravanas	1	1	100

Fonte: SME



As consultorias realizadas 41% acima da programação inicial, se deu pelo interesse de empresários pela metodologia de Gestão da Qualidade, que coloca a empresa diante das responsabilidades diante dos produtos, serviços e processos que oferecem.

Meta Financeira

Quadro 44 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$ - jan/dez-2014		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA- Comércio Varejista	94.200,00	71.575,81	75,98

Fonte: SME

Execução financeira com variação abaixo de 15%

O início tardio da execução das ações em 2014 e o baixo número de credenciados disponíveis para a execução das mesmas tiveram impacto na baixa execução do projeto.

Receitas do Projeto

Quadro 45 - Receita do Projeto: VHA - Comércio Varejista

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA- Comércio Varejista	37.000,00	18.523,00	50,1

Fonte: SME

A não execução das metas de atendimentos previstas resultou na não execução da receita do Projeto.



Considerações Finais

De modo geral, tivemos um ano atípico no SEBRAE/RO, impactando de um modo geral diretamente nos projetos, e nesse caso específico os projetos Setoriais do Comércio. Em virtude da Intervenção no SEBRAE/RO necessitamos rever todos os procedimentos e instruções normativas o que acabou comprometendo a execução física e financeira dos projetos. Durante esse ano melhoramos nossa gestão interna gerando maior segurança para a atuação do corpo técnico do SEBRAE.

Na execução das ações propostas para os projetos no ano de 2014, percebeu-se que a Instituição manteve sua confiança e credibilidade diante do público alvo.

Os projetos setoriais do comércio no decorrer do segundo semestre, apresentaram expectativas de bom desempenho, demonstrando um ambiente promissor ao desenvolvimento das ações previstas para o ano de 2015.

No ano de 2015 será desenvolvida uma estratégia voltada para atuação nas lojas do varejo, por meio da ação Promove Varejo a qual envolve as seguintes ações: Consultorias Inova Varejo, Curso sobre Promoção de Vendas, Feiras de Varejo.



2.7.3. Indústria

Projetos Setor/segmento Indústria

Os projetos que compõe a carteira de projetos da Indústria são em número de três e atendem especificamente dois segmentos que é o da indústria de confecção e da Indústria de panificação.

Embora este atendimento seja muito restrito em relação a importância do setor, isto se deve ás limitações existentes no SEBRAE/RO quanto ao capital humano escasso, deixando portanto de realizar um atendimento num setor que é prioritário dentro de um estratégia de atuação com a cadeia dos segmentos produtivos apoiados pelo Sebrae.

CAC- Indústria da Moda

Contextualização

A cadeia de indústrias de confecções no Estado de Rondônia é formada por micro e pequena empresas e empreendedores individuais localizadas principalmente em Porto Velho, Ji Paraná, Rolim de Moura, Cerejeiras e Pimenta Bueno e Cacoal. (FIERO 2003). Embora o dado seja de 2003, Nota-se que o quadro citado não houve alteração, tendo como resultado a evolução da produção nessas cidades.

Há uma significativa concentração dessas indústrias nos municípios de Cacoal e Pimenta Bueno onde, atualmente encontram-se instaladas, mais de 30 indústrias formais e cerca de 20 indústrias informais. Desse total 26 indústrias que empregam, direta e indiretamente, aproximadamente 700 pessoas, participam efetivamente dos projetos apoiados pelo SEBRAE. A maioria dos trabalhadores são mulheres.

Os municípios de Pimenta Bueno e Cacoal têm uma sólida economia em expansão, o que os torna os mais prósperos do Estado nesse segmento. Juntos esses municípios possuem mais de 100 mil habitantes. Estima-se que cerca de 0,70% da população trabalhe na indústria de confecções de forma direta e indireta.

Os produtos fabricados em Cacoal e Pimenta Bueno, mesmo ao enfrentar a concorrência de outras regiões do país, já têm parte da sua produção destinada aos estados do Acre, Amazonas e Mato Grosso com uma participação de 8% cada. Os demais 76% restantes da produção são destinados para o próprio Estado.

O vestuário produzido nessas cidades tem uma aceitação e valorização regional. Entretanto, ainda existem por parte dos empresários, preocupações, devido à concorrência interna. Por essa razão há uma busca contínua por novas tecnologias com a finalidade de acompanhar as tendências do setor.

Devido ao fortalecimento do mercado de confecções nesses municípios, espera-se, futuramente, a instalação de mais elos da cadeia produtiva, como: centros atacadistas de matéria-prima, fornecedores de serviços, revendedores de máquinas e equipamentos para o atendimento das necessidades dessas indústrias.

CAC-Indústrias de Moda da região de Cacoal.

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo	Promover a competitividade das indústrias de confecção com foco na produtividade e ampliação de mercado.
Unidade Executora	UAS - Unidade Regional de Cacoal
Unidades envolvidas na execução do projeto	URCAC - Unidade Regional de Cacoal.
Coordenador Estadual	Telmo Luciano Silva Neves
Gestor do Projeto	Cintia Nunes Salvador
Localidades atendidas	Cacoal e Ministro Andreazza

Introdução

No ano de 2014 este projeto não teve realizações físicas e financeiras, com o retorno das atividades de execução dos projetos de atendimento já no segundo semestre, não se justificou a execução de ações isoladas, dissociadas do seu foco estratégico.

Realizações do exercício de 2014

Capacitações Técnicas:

O Sebrae/NA e CETIQT formalizaram um convênio “Projeto NOSSO” para atender indústrias de confecção por meio de um grupo de ações gratuitas realizadas conforme necessidade de cada estado. Em Cacoal houve atuação do projeto em parceria Senai Rondônia e SEBRAE/RO para realizar as oficinas do Projeto Nossa que ocorreram em Cacoal no período de 19 à 27 de agosto de 2014. Foram atendidas 06 empresas que realizaram as seguintes ações: Uma Palestra de Lançamento do Caderno de Tendências, uma oficina “Laboratório de Criatividade”, uma oficina de Desenvolvimento de Produto, uma oficina “Olhar da Forma” e uma oficina de Ficha Técnica.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 46 - Metas Físicas do Projeto: CAC - Indústrias de Moda da Região de Cacoal

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de horas consultorias	0	0	-
Número de cursos	0	0	-
Número de missões/caravanas	0	0	-

Fonte: SME



Metas Financeiras

Não houve realizações financeiras, devido o projeto não ter realizado ações no ano de 2014, conforme relatado na introdução do relatório deste projeto.

Resultados do Projeto

Em 2014 o SEBRAE/RO decidiu por não realizar-se a contratação de empresa para realizar a pesquisa de acompanhamento da execução das mensurações –T1, Logo não foi possível avaliar se os resultados previstos foram alcançados em 2014.

As pesquisas pendentes serão realizadas no ano de 2015.

De um modo geral percebe-se melhorias na gestão das empresas e nos seus processos produtivos, no entanto essa percepção é a partir de um olhar empírico da gestão do projeto, sem embasamento técnico o qual seria demonstrado por meio de uma pesquisa formal.



Projeto PBO – Indústria de Confecções da Região de Pimenta Bueno

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo	Promover o desenvolvimento das indústrias de confecções no município de Pimenta Bueno e Região por meio do aumento da qualidade dos produtos e aumento da competitividade visando uma maior participação das empresas no mercado regional e nacional.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	URPB - Unidade Regional de Pimenta Bueno
Coordenador Estadual do projeto	Telmo Neves
Gestora do projeto.	Roberta Figueiredo
Localidades atendidas	Pimenta Bueno, Espigão do Oeste e Rolim de Moura.

Introdução

O projeto surgiu da necessidade de atender ao setor de indústria de confecções que estava em franco crescimento, mas ainda trabalhava de forma amadora e sem governança e articulação. Após a entrada do Sebrae formou-se um grupo gestor e organizou melhor o setor promovendo aumento de produção e competitividade do setor. O ano de 2014 estava dedicado a ações de tecnologia e mercado, pois o setor precisava conquistar novos clientes e mercados e concorrer com outros centros produtores. As ações de tecnologia tinham como objetivo principal reduzir custos e aumentar a produtividade.



Realizações do exercício de 2014

Não foram realizadas as consultorias de Sebratec previstas para este ano. Realizamos ação de mercado que foi a participação de 15 empresas na Missão Técnica para participar da feira *Premiere Vision* que aconteceu em São Paulo, evento que apresentou novas tendências e produtos para o inverno de 2015.

Realizamos o 2º Ciclo do INOVA – convenio entre Sebrae Nacional e CETIQT

Com as seguintes ações:

Palestra de Lançamento da Publicação 25/11/2014

Laboratório de Criativação 26 e 27/11/2014

Oficina de desenvolvimento de produto 28/11/2014

Oficina de modelagem 02/12/2014

Oficina de elaboração de fichas técnicas 03/12/2014

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 47 - Metas Físicas do Projeto: PBO – Industria de Confecções da Região de Pimenta Bueno

Métrica	Quantidade – jan/dez-2014		
	Previsto	Realizado	(%) Variação
Número de orientação	60	63	105
Número de missões/caravanas	1	1	100
Número de empresas (Missão/Caravana)	15	15	100

Fonte: SME



Metas Financeiras

Quadro 48 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Industria de Confecções da região de Pimenta Bueno

Projeto	Valores em R\$ - jan/dez-2014		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO – Indústrias de Confecções da Região de Pimenta Bueno.	62.583,00	41.439	66,2

Fonte: SME

Justificativas para variações abaixo de 15%

A baixa execução financeira do projeto, ocorreu em função da não realização das consultorias previstas. Devido a falta de procedimento necessários para realizar a contratação via SEBRAETec.

Receita do Projeto

Quadro 49 - Receita do Projeto: PBO - Industria de Confecções da Região de Pimenta Bueno

Projeto / Receita	Valores em R\$ - jan/dez-2014		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO – Industrias de Confecção da Região de Pimenta Bueno	10.000,00	9.495,00	95%

Fonte: SME

Considerações finais

No ano de 2015 retomaremos as consultorias tecnológicas tão importantes para os empresários e serão trabalhadas as ações de mercado. Será realizada a III FICOP com desfile de modas, lançamento de coleções, rodada de negócios e exposição de produtos além de atrações com palestras técnicas. Há também a previsão de uma missão técnica no 1º semestre.

Projeto ARI – Panificação e Confeitaria

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo	Fortalecer o segmento de Panificação e proporcionar maior competitividade, as empresas por meio de melhoria gerencial e inovação dos processos produtivos, produtos e serviços.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	UAS - Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	URARI - Unidade Regional de Ariquemes
Coordenador Estadual do projeto	Telmo Neves
Gestora do projeto.	Franciluci Santana do Nascimento
Localidades atendidas	Ariquemes, Jaru e Monte Negro.

Contextualização

O setor de panificação e confeitaria vem crescendo em todo Território Nacional, e em Rondônia não é diferente. Atualmente, está entre os maiores segmentos industriais do Brasil, relacionando-se com outros setores da economia e constituindo-se num importante gerador de emprego e distribuição de renda. A incorporação de novos produtos e serviços e o aumento da concorrência estimulam o surgimento de diferentes perfis de lojas, cada um focado num modelo diferente de atuação. (ABIP2012)

As empresas de panificação e confeitaria estão muito presentes na vida dos brasileiros. Cada vez mais este setor incorpora novos formatos de atuação e atendimento aos clientes, indo muito além do pãozinho francês.

O setor de panificação e confeitaria é responsável direto pelo atendimento à população no consumo de panificados. E este segmento é composto quase totalmente por micro e pequenas empresas, já que aquelas de grande porte não conseguem a mesma penetração junto aos clientes, apesar de terem maior volume de faturamento.



O projeto Panificação e Confeitaria foi proposto com o objetivo de fortalecer o segmento de panificação e proporcionar maior competitividade as empresas, por meio da melhoria gerencial e inovação dos processos produtivos, produtos e serviços em Rondônia, prioritariamente no vale do Jamari.

Introdução

Neste ano de 2014, para o Sebrae/RO teve suas ações iniciadas tardeamente e tiveram suas metas e ações alteradas, iniciando suas ações no segundo semestre 2014, algumas ações prioritárias não foram possíveis de ser realizadas, pois dependiam de contratações (licitações) a qual não foi possível de efetuar em tempo hábil. Para atender empresários de panificadoras dos municípios de Ariquemes, Jaru e Monte Negro. Foram realizadas ações como: Palestras, missões e encontro estadual.

Realizações do exercício de 2014

Missão empresarial: Super Minas *Food Show* -21 a 24/10/2014 -Belo Horizonte- MG, com a participação de 15 empresas;

Palestra: Atendimento Com Motivação -14/08/2014 – em Ariquemes-RO, com a participação de 12 empresas;

Palestra 1- Como reduzir Desperdícios - 13/11/2014, com a participação de 10 empresas

Palestra 2- Como Melhorar sua panificadora - 13/11/2014, com a participação de 09 empresas;

Palestra 3- Seminário Tecnológico de Panificação - 13/11/2014, com a participação de 47 empresas;



Contratações e Parcerias e sua importância para viabilizar a ação e o alcance dos resultados.

Mesmo com as atividades iniciando tarde tivemos parcerias relevantes no Projeto que foram bem arrojadas. Para realizar o seminário tecnológico de panificação e Confeitaria dia 13/11/2014 foram realizadas parcerias com Sebrae Nacional, Instituto Tecnológico de Panificação e Confeitaria - ITPC, e Sindicato dos Panificadores de Rondônia -SINDIPAN que juntos viabilizaram ações na área de capacitação, e orientação a assistência técnica, gestão de produção e padronização de processos.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 50 - Metas Físicas do Projeto: ARI – Panificação e Confeitaria

Métrica	Quantidade – jan/dez-2014		
	Previsto	Realizado	(%) Variação
Número de empresas (Missão/Caravana)	19	19	100
Número de missões/caravanas	1	1	100
Número de orientações	22	24	109
Número de Palestras, oficinas e seminários.	8	7	87,5

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 51 - Metas Financeiras do Projeto: ARI - Panificação e Confeitaria

Projeto	Valores em R\$ - JAN/DEZ-2014		
	Previsto	Realizado	% Variação
ARI – Panificação e Confeitaria	369.122	45.227	12,3

Fonte: SME



Justificativas para variações abaixo de 15%

Houve a necessidade de reprogramação das ações do projeto para início no segundo semestre de 2014, não sendo possível a utilização de 100% dos recursos.

Na reprogramação foi inserido evento para o segmento da indústria de panificação, que em virtude da não concretização da licitação para contratar empresa de organização de eventos, não foi possível ser realizado em 2014, sendo reprogramado para o exercício de 2015.

Receitas de Projetos

Quadro 52 - Receita do Projeto: ARI - Panificação e Confeitaria

Projeto / Receita	Valores em R\$ - jan/dez-2014		
	Previsto	Realizado	% Variação
ARI – Panificação e Confeitaria	25.000,00	12.828,00	48,7

Fonte: SME

Justificativas para variações abaixo de 15%

Devido à falta de procedimentos necessários para realizar a contratação via SEBRAETec, não foi possível gerar a receita prevista com inovação.

Considerações Finais

No período de execução do Projeto Ari- Panificação e Confeitaria observe-se as transformações no setor de panificação, com foco na profissionalização da gestão e inovação a Tecnologia;

O panificador e padeiro passaram a dominar as novas tecnologias e novo sistema de gestão com a capacitação do PROPAN – Programa para Panificadoras por meio do SEBRAETec em parceria com o ITPC, tendo um método de Contabilidade de custo voltada para o ramo de panificação, no início deste projeto.



Empresários panificadores investiram não só em capacitação em gestão, participação em missões empresariais, infraestrutura da panificadora, bem como adquiriam novos e modernos equipamentos,

As panificadoras da região do Vale do Jamari encontram-se muito distantes uma das outras, Jaru, Monte Negro e Ariquemes, e o número de empresas muito reduzido, apesar dos bons e exemplares resultados, a logística para monitoramento, realizações de ações em conjunto, são pontos desfavoráveis para continuidade do projeto.

O Publico alvo poderá ser atendidos por demandas espontâneas, ou em parceria com outro projeto do mesmo setor segmento.

2.7.4. Serviços

PROJETOS SETORIAIS DE SERVIÇO

Objetivando atender a prioridade estratégica do SEBRAE/RO que é: Atuar no desenvolvimento e competitividade do setor de serviços na região de Porto Velho, Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno e Vilhena promovendo a inovação dos processos produtivos e a aplicação dos canais de comercialização, em 2014 tal prioridade se materializam por meio dos projetos a seguir relacionados e também descritos.

Quadro 53 - Projetos Setoriais SEBRAE/RO

Escrítorio regional	Projeto Setorial	Projeto setor/segmento
Porto Velho – sede		PVH – Salões de Beleza
Ji-Paraná	JPR – Setor de Serviços	JPR – Projeto da Beleza da Região de Ji-Paraná
Cacoal	CAC – Serviços	CAC – Estética e Beleza de Cacoal
Pimenta Bueno	PBO – Setor de Serviços	
Vilhena	VHA – Serviços no Cone Sul	VHA – Estética e Beleza Fase II

Fonte: SME

O estado de Rondônia tem cerca de 22 mil empresas do setor de serviços, diante desse dado, percebe-se por onde deveria ser o foco de atuação, e daí a necessidade de ajustar o atendimento setorial, que no ano de 2015, tendo o Sebrae caminhado para uma maior compreensão desse setor, o qual anteriormente não era distinguido por projetos específicos.

A seguir serão detalhados os Projetos Setoriais de Serviços realizados em Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno, Vilhena.



JPR – Setorial Serviços

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo do Projeto	Promover o aumento da competitividade das Microempresas com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento da gestão empresarial.
Unidade Executora	Unidade Regional de Ji-Paraná
Gestor do Projeto	Sebastião Oliveira da Conceição
Coordenador Regional	Sirley Aparecida Fernando
Coordenador Estadual	Flávia Siqueira de Almeida

Rondônia vem trabalhando para expandir e consolidar o setor de serviços como um de seus principais ativos econômicos. Por conta disso, o Sebrae, executa o projeto JPR-Setorial Serviços, cujo objetivo é promover o aumento da competitividade das microempresas com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento da gestão empresarial.

O projeto abrange as regiões de Ji-Paraná e Ouro Preto do Oeste atuando prioritariamente nos segmentos de hotéis, bares e restaurantes, oficinas mecânicas de motos e motonetas, e lava jatos.



Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 54 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Setorial Serviços

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	2	2	100
Número de missões/caravanas	1	1	100
Número de orientação	30	29	97

Fonte: SME

Metas Financeira

Quadro 55 - Metas Financeiras do Projeto: JPR - Setorial Serviços

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
JPR – Setorial Serviços	35.750,00	34.313,00	96

Fonte: SME

Receita do projeto

Quadro 56 - Receita do Projeto: JPR - Setorial Serviços

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
JPR – Setorial Serviços	12.000,00	11.820,00	98,5

Fonte: SME

Realizações do exercício 2014

Cursos

Atendimento ao cliente - Com intuito de promover a reflexão sobre o atendimento ao cliente, identificar aspectos que contribuem com a satisfação do cliente e planejar ações que possibilitem resultados positivos na satisfação de sua clientela. O curso ocorreu no período de 11 á 15 de agosto na cidade de Ouro Preto do Oeste onde



se inscreveram 30 empresários conforme mobilização junto às empresas de serviços dos segmentos hoteleiros e bares e restaurantes.

Técnicas de vendas – O curso foi realizado com o objetivo de fazer com que os empresários compreendam os caminhos e estratégias de vendas para obter melhores resultados em seus negócios atuando de forma estratégica. Ocorreu em Ji-Paraná no mês de Outubro para o segmentos de serviços de vendas de motocicletas, motonetas com a participação de 24 profissionais.

Missão Empresarial

52º EQUIPOTEL - Objetivando proporcionar aos participantes um contato com o que há de melhor no segmento da Hotelaria e Gastronomia, os empresários participaram do maior encontro do setor de hospedagem, alimentação e serviços da América Latina. Figurando entre as cinco maiores do mundo no setor, é um polo de negócios e relacionamentos fundamental para o sucesso de empresas dos setores de hospitalidade, gastronomia, alimentação, turismo e similares. Lançamentos, tendências, serviços e inovações tecnológicas ao alcance dos 14 empresários participantes dos municípios de Ji-Paraná e Ouro Preto do Oeste da realizada no mês de Setembro na cidade de São Paulo.

Projeto CAC – Serviços

Dados Gerais do Projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo do Projeto	Promover o aumento da competitividade das Microempresas com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento da gestão empresarial.
Unidade Executora	Unidade Regional de Cacoal
Gestor do Projeto	Cintia Nunes Salvador
Coordenador Regional	Dezenir do Prado
Coordenador Estadual	Flávia Siqueira de Almeida



Os projetos da carteira de serviços têm como foco principal o aprimoramento da gestão empresarial, a melhoria da gestão financeira e o aperfeiçoamento da relação com o mercado. Neste ano houve reprogramação das ações e a execução dos projetos teve início no segundo semestre. Dessa forma, focamos em capacitações como oficinas, palestras e na realização de consultorias tecnológicas.

Na região de Cacoal é significativo o número de empresas do segmento de autopeças, clínicas de diagnóstico, de estética e academias de ginástica. Um fator a se observar no segmento de autopeças trata-se da grande quantidade de autopeças que ainda não possuem licença ambiental. No ano de 2014 a prefeitura de Cacoal intensificou o trabalho de orientação e notificação destes estabelecimentos. O projeto havia previsão de atender este segmento com consultorias tecnológicas para auxiliar-lhos na legalização de licença ambiental, o que não foi possível devido a não aprovação do uso da ferramenta de contratação nacional SEBRAETec.

Mesmo com estas dificuldades foi possível realizar parcerias para executar palestras com o apoio da Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria de Saúde e realizar oficinas com os próprios técnicos do escritório regionais, o que fez com que a execução financeira fosse menor ainda. Assim, obtivemos um total de 65 participantes em palestras e oficinas, atendemos a 34 pequenos negócios e realizamos um total de 71 orientações.



Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 57 - Metas Físicas do Projeto: CAC - Serviços

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de Palestras/ Oficinas	4	4	100
Número de orientação	71	72	101
Número de consultorias	214	0	0

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 58 - Metas Financeiros do Projeto: CAC - Serviços

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
CAC – Serviços	30.275,00	1.401,00	4,6

Fonte: SME

Justificativa para baixa na execução

A variação acima se refere à previsão do valor de R\$24.000,00 na ação SEBRAETec com a finalidade de trabalhar 214 horas de consultorias tecnológicas, no entanto, não houve execução do programa Sebratec em 2014. Na ação Educação Empreendedora foi previsto R\$4.275,00 para realização de oficinas e palestras, no entanto, não foi necessário realizar contratações, pois o projeto teve parcerias com a prefeitura Municipal e colaboradores do Sebrae que executaram o serviço, sem custos.



Receita do projeto

Quadro 59 - Receita do Projeto: CAC - Serviços

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
CAC – Serviços	4.800,00	0	0

Fonte: SME

Justificativa para baixa geração de receita

A receita de R\$4.800,00 seria gerada através das consultorias tecnológicas para o projeto de licenciamento ambiental para as empresas de autopeças que, seria executado com recurso de SEBRAETEC.

Realizações do exercício de 2014

Palestras:

Colaboração, Estímulos e Inspiração - ocorreu em agosto no auditório da UNESC - Faculdades Integradas de Cacoal com um público de 29 participantes e contou com uma palestrante do Rio de Janeiro, técnica do SENAI-Cetiqt. A Palestra falou sobre tendências de moda a partir de uma pesquisa realizada pelo SENAI.

Esterilização de equipamentos e boas práticas - Em outubro de 2014, um público de 24 esteticistas participou da palestra com tema para a higiene dos estabelecimentos que possuem o serviço de manicures e pedicures.

Oficina SEI Controlar meu dinheiro – Oficina com conceitos básicos de administração e gerenciamento do caixa da empresa, que demonstra a importância de se efetuar o controle diário de entradas e saídas e a identificar a diferença entre o dinheiro da empresa e o dinheiro pessoal. No mês de setembro com a realização da oficina que atingiu 12 microempreendedores individuais.

Oficina SEI Comprar – Capacitação para microempreendedores individuais para desenvolver seus produtos e serviços, conquistar mais clientes e ampliar as



possibilidades de crescimento e expansão de seus negócios. A capacitação ocorreu em novembro e atingiu 14 empresários.

Projeto PBO – Setor de Serviços

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo do Projeto	Promover o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas e empreendedores individuais com ações focadas em sustentabilidade, tecnologia e aprimoramento da gestão empresarial.
Unidade Executora	Unidade Regional de Pimenta Bueno
Gestor do Projeto	Lucimar Antônio Gonçalves
Coordenador Regional	Roberta Maria Figueiredo
Coordenador Estadual	Flávia Siqueira de Almeida

O projeto PBO – Setor de Serviços surgiu da articulação com as Associações Empresariais e Comerciais dos municípios de Pimenta Bueno, Espigão do Oeste, Rolim de Moura, Alta Floresta do Oeste e Nova Brasilândia. Para que o projeto ganhasse força e tivesse uma governança comprometida com os resultados ao qual estávamos prevendo, o SEBRAE fez convite a todas as prefeituras dos municípios anteriormente citados.

O projeto tem como objetivo promover o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas e empreendimentos individuais com ações focadas em sustentabilidade, tecnologia e aprimoramento da gestão empresarial.

O projeto foi reestruturado para atender um público alvo de 60 empresas formais dos segmentos de Estética e Beleza, Comunicação, Moto Mecânica e Serviços de Alimentação.

Mediante as parcerias estabelecidas, em especial com as Associações Empresarias e Comercias, e os segmentos de negócios do projeto podem destacar que

houve o alcance satisfatório dos resultados estabelecidos, não chegando ao almejado, mas preparando um ambiente favorável para que no decorrer de 2015 o processo de atendimento aos segmentos estabelecidos no projeto seja atendido com mais intensidade, visto que o período de execução em 2014 foi reduzido.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 60 - Metas Físicas do Projeto: PBO – Setor de Serviços

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	2	2	100
Número de missões/caravanas	1	1	100
Número de palestras	2	2	100

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 61 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Setor de Serviços

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO – Setor de Serviços	96.892,00	78.733	81,3

Fonte: SME

Justificativa para baixa na execução

Mesmo não havendo previsão de realização de horas consultorias no projeto, foi alocado recurso, pois tínhamos a necessidade de trabalhar consultoria na área de regulamentação ambiental das empresas do ramo de moto mecânica dos municípios de Rolim de Moura e Nova Brasilândia. Porém, em decorrência do não credenciamento de profissionais habilitados para realizar tais serviços, ocasionou a não execução de R\$ 8.468,00, na ação consultoria e capacitação gerencial e R\$ 7.417,14 referente a ação



Missões , quando a não participação total de empresários previstos. Estes valores ocasionaram uma execução de 81% dos recursos financeiros do projeto.

Receita do projeto

Quadro 62 - Receita do Projeto: PBO - Setor de Serviços

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
PBO – Setor de Serviços	40.000,00	14.320,00	35,8

Fonte: SME

Justificativa para variação na geração da receita

A baixa geração de receita é resultado da não execução de ações de capacitação e consultoria por falta de profissionais habilitados no banco de credenciados, bem como a participação abaixo do previsto de empresários na missão realizada pelo projeto.

Realizações do exercício de 2014

As ações planejadas no PPA ficaram comprometidas devido a não utilização de recursos do SEBRAETEC em 2014, tais como ações focadas em consultorias gerenciais e ações de tecnologia, em especial nas oficinas mecânicas de motocicletas, as quais fazem parte do público alvo definido no projeto.

Ações que foram realizadas com resultados satisfatórios:

Palestras: Durante 35ª Exposição Agropecuária de Pimenta Bueno - EXPOPIB realizada no mês de Agosto em Pimenta Bueno, foram realizadas duas palestras para empresários do setor agrário, as palestras tiveram como objetivo despertar o empreendedorismo e auxiliar o manuseio de equipamentos de uso diários nas propriedades rurais.

Pequenas atitudes que trazem resultados na pecuária;



Segurança no uso de motosserras e roçadeiras.

Cursos: Atendimento ao Cliente - Com intuito de promover a reflexão sobre o atendimento ao cliente, identificar aspectos que contribuem com a satisfação do cliente e planejar ações que possibilitem resultados positivos na satisfação de sua clientela. O curso foi aplicado em Rolim de Moura com a participação de 25 profissionais, sendo 15 empresas, e em Nova Brasilândia do Oeste com a participação de 26 pessoas e 12 empresas, ambos para o segmento de moto mecânica para motocicletas.

Missão Empresarial: *Beauty Fair* – Em Setembro de 2014 realizamos a missão empresarial para segunda maior feira de beleza das Américas, a *Beauty Fair* em São Paulo - SP. O SEBRAE/RO organizou um grupo de 105 cabeleireiros de Rondônia, sendo 26 de Pimenta Bueno e região. O objetivo da missão foi oportunizar aos empresários a troca de contatos nacionais e internacionais no âmbito comercial e tecnológico, promovendo o aumento da produtividade e qualidade dos serviços através do acesso às novas tecnologias e conhecimento das novas tendências de mercado.

VHA - Serviços no Cone Sul

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo do Projeto	Promover o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas, com ações focadas em sustentabilidade, tecnologias e aprimoramento da gestão empresarial.
Unidade Executora	Unidade Regional de Vilhena
Gestor do Projeto	Charif Mohamed
Coordenador Regional	Rangel Vieira Miranda
Coordenador Estadual	Flávia Siqueira de Almeida

Fonte: SEBRAE/RO

Contextualização

Vilhena é um município localizado na região conhecida como Conesul no Estado de Rondônia. Sua população atual, segundo dados do Instituto brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, é de 89.797 habitantes, sendo assim o quarto município mais populoso do estado e o 33º mais populoso da Região Norte do Brasil. A cidade possui também o melhor IDH do estado de Rondônia e a 9ª melhor da Região Norte do Brasil.

A cidade de Vilhena foi colonizada nos anos 70 principalmente por imigrante vindo da região sul do Brasil (paranaense, gaúcho e catarinense), sua economia era predominantemente da extração e beneficiamento de madeira, atualmente a cidade clima da Amazônia, como é chamada, tem uma economia forte e diversificada, caminhando para industrialização, agropecuária, comércio e consolidando sua vocação natural na prestação de serviços.

Quadro 63 - Composição Econômica do Município de Vilhena

Composição Econômica do Município de Vilhena	
Categoria	Percentual
Serviços	64.6%
Agropecuária	13.6%
Indústria	21.8%

Fonte: SME

O Projeto VHA - Serviços no cone sul, tem como foco principal a qualidade dos serviços oferecidos e a gestão empresarial, atuando nos segmentos de reparação veicular, bares e restaurantes, academias de ginásticas, oficinas de motos e serviços de hospedagem. Por esta razão, o projeto desenvolveu no ano 2014 atividades para fomentar o empreendedorismo, o desenvolvimento do setor, aprimoramento técnico e a sustentabilidade, dos negócios como cursos, consultorias e participação em missões empresariais. Claro que dentro das possibilidades de execução em que se encontrou o SEBRAE/RO em 2014, com a implantação de novos processos e alterações e até criações de novas instruções normativas.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 64 - Metas Físicas do Projeto: VHA – Serviços no Cone Sul

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	3	3	100
Número de Horas consultoria	90	95	105,6
Número de missões/caravanas	1	1	100
Número de Orientações	105	146	139

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 65 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Serviços no cone Sul

Projeto	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA - Serviços no Cone Sul	66.280,00	39.779,00	60

Fonte: SME

Justificativa para baixa na execução

A execução a menor do previsto foi ocasionado pela alteração do formato do pacote da missão empresarial, que de acordo com o planejamento o deslocamento seria via aéreo, e por solicitação dos empresários do setor de reparação, modificamos para pacote via terrestre, diminuindo o significativamente o investimento e preço do pacote e consequentemente a receita do projeto.

Receita do projeto

Quadro 66 - Receita do Projeto: VHA - Serviços no Cone sul

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA - Serviços no Cone Sul	21.000,00	12.000,00	57,1

Fonte: SME

Justificativa para baixa geração de receita

A baixa geração de receita é consequência da alteração do formato do pacote da missão empresarial, que de acordo com o planejamento o deslocamento seria via aéreo, e por solicitação dos empresários do setor de reparação, modificamos para pacote via terrestre, diminuindo o significativamente o investimento e preço do pacote e consequentemente a receita do projeto, que com a alteração da instrução normativa referente às “missões empresariais” onde o valor do subsídio ao empresário aumentou, o que entrou em conflito com o planejamento feito para geração de receitas por missões empresariais.

Realizações no exercício de 2014

Cursos

Gestão da Qualidade – Em Agosto houve a realização de curso para o setor de reparação automotiva, com 24 participantes, com tema Compreender os fundamentos de excelências e relacionar a gestão da qualidade como estratégia para alcançar em modelo de excelência; Diagnosticar a situação das empresas em relação aos fundamentos da excelência; Definir e implantar um conjunto de indicadores de desenvolvimento empresarial; Aplicar o Ciclo do PDCA (Planejar, Desenvolver, Checar e Agir).

Gestão Empresarial – Foram realizadas duas turmas de Oficinas Mecânicas (Automotiva e Moto) uma em Outubro e outra em Novembro nas dependências do Sebrae/Vilhena. O primeiro curso com 23 participantes para o setor de reparação veicular e o segundo para o setor de oficinas de motos com 21 participantes. Durante o



curso foram trabalhados os quesitos: Conceito e prática de gestão: Conceito de Gestão Empresarial; Etapas dos processos de trabalho na oficina mecânica; Controles e indicadores financeiros; Gestão Ambiental; Certificação para a empresa de reparação veicular.

Consultorias Gerenciais

Realização de 95 (noventa e cinco) horas de consultoria; atendendo 34 empresas em complemento aos cursos acima, com visita do consultor as empresas participante dos cursos, com orientação e aconselhamento para implementação na prática dos conteúdo repassado em sala de aula.

Missão empresarial

Realização de Missão Empresarial para o 5º Encontro de Reparadores Veicular em Cuiabá MT seguindo de visita técnica ao Centro de Sustentabilidade do SEBRAE Mato Grosso, e também a participação de uma oficina Certificada pela IQA – Instituto da Qualidade Automotiva, em Cuiabá MT.

Considerações Finais

Em 2014 o SEBRAE/RO passou por um processo de intervenção, e durante este processo, foram refeitas as instruções normativas e desenvolveu-se novos procedimentos fazendo com que aumente a segurança na qualidade dos processos possibilitando uma melhor atuação dos seus colaboradores.

Decorrente deste fato houve a necessidade de suspensão das atividades no primeiro semestre e por tanto houve a necessidade de reestruturar os projetos, diminuindo assim os atendimentos e execução física devido a redução do tempo de execução.

Os projetos focaram na execução de ações pontuais que fortemente impactariam nas metas propostas. As articulações e o comprometimento das instituições parceiras



foram importantes para os resultados positivos, bem como, para manter a confiança e a credibilidade do público alvo do projeto.

Dentro desse contexto é que serão estreitados ainda mais o relacionamento com os parceiros e empresários do setor de serviços para chegar ao final do exercício de 2015 com a confiança de que o trabalho que está em andamento terá resultados positivos.

Portanto em 2015, SEBRAE/RO irá continuar dando maior atenção aos segmentos de Bares/Restaurantes, Beleza/Estética, Serviços de Hospedagem e Reparação veicular por estarem em crescimento constante e estarão como segmentos prioritários dentre outros a seguir:

Quadro 67 - Segmentos Prioritários para o SEBRAE/RO em 2015

Região	Segmento
Ariquemes	Salões De Beleza
Ji-Paraná	Lavadores De Carro
	Oficina De Motos
	Salões De Beleza
	Hoteis E Restaurantes
Cacoal	Bares E Restaurantes
	Clínicas De Diagnóstico/Estética
	Reparação Veicular
Pimenta-Bueno	Beleza E Estética
	Comunicação E Mídia
	Oficinas Mecânicas (Moto E Carros)
	Alimentação Fora Do Lar
Vilhena	Academias De Ginástica
	Reparação Veicular
	Imobiliárias
	Salões De Beleza
	Hotéis E Restaurantes
	Serviços de Saúde: Clínicas Odontológicas, Clínicas de Estética e Dermatológica e Clínicas de Nutrição.
	Serviços De Logísticas De Transporte De Cargas
Porto Velho	Salões De Beleza
	Bares E Restaurantes
	Academias De Ginástica E Condicionamento Físico
	Clínicas Odontológicas
	Pet Shop
	Reparação Veicular

PROJETOS DE SERVIÇO DO SEGMENTO DA BELEZA

Contextualização

O segmento de beleza e estética, que engloba a indústria (HPPC - Produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) e os serviços prestados por salões de beleza, estéticas e SPAS, tem sido reconhecido por seu elevado potencial de geração de renda e de postos de trabalhos em todo o Brasil, posicionando-se como uma cadeia produtiva expressiva e promissora para alavancar o desenvolvimento tecnológico, econômico e social do país.

Com um faturamento na casa dos 30 bilhões, a indústria deste segmento alcançou em 2011 um crescimento de 12,8%, de acordo com a pesquisa da ABIHPEC (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) divulgada em 2012.

A confiança na solidez e perspectivas econômico/financeira deste segmento se fundamenta na série histórica de crescimento contínuo na casa dos dois dígitos nos últimos 10 anos, passando indiferente pelas crises econômicas internacionais.

Entretanto, apesar dos volumes consideráveis de faturamento e do bom desempenho da indústria, os serviços de beleza e estética ainda carecem da resolução de questões estruturantes para seu funcionamento.

Alguns exemplos evidenciam este estágio primário: o reconhecimento do exercício das atividades profissionais de cabeleireiro, barbeiro, esteticista, manicure, pedicure, depilador e maquiador (CNAEs 9602.5.01 e 9602.5.02), só foi realizada em Janeiro de 2012, por meio da Lei nº 12.592; as relações de trabalho necessitam de clareza e definições por parte do poder público, o que gera constante conflito entre empreendedores e colaboradores, trazendo instabilidade para as empresas e futuros investidores; a recomendação das práticas profissionais por meio de normas técnicas, regulamentações, certificações de abrangência nacional é quase inexistente por



iniciativa e coordenação do SEBRAE, em parceria com a ABNT e ABIHPEC, foi formado o comitê de estudos para criação das Normas Técnicas para salão de beleza (CE Salão de beleza - Normas para salões de beleza – Comitê Brasileiro de Higiene pessoal, Perfumaria e Cosméticos - CB/57).

A atuação do SEBRAE neste segmento objetiva desenvolver e melhorar o ambiente de atuação e a competitividade dos pequenos negócios, despertar os empreendedores para formalização e crescimento e ampliar o acesso das pequenas empresas aos instrumentos de desenvolvimento oferecidos pelo Sistema Sebrae e parceiros.

Figura 5 - Número de Empresas no Setor da Beleza

Beleza em números



Fonte: Base de dados CSE/RFB - 2012/2013

Projeto PVH – Salões de Beleza

Dados gerais dos projetos

Tipologia	Setor Segmento
Finalidade	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas da região.
Descrição	Melhorar a qualidade dos produtos/serviços oferecidos pelos salões de beleza visando ampliar o número de clientes atendidos.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	SEBRAE Sede – Porto Velho
Coordenador do projeto	
Responsável pela execução do projeto.	Flávia Siqueira de Almeida

Fonte: SEBRAE/RO – UAS

O Projeto da Beleza no município de Porto Velho teve seu início em 2013 e tem como principal objetivo fortalecer o setor da beleza com foco na gestão empresarial e na qualidade dos serviços oferecidos.

Em 2014, os projetos reverem todo o planejamento orçamentário, posteriormente houve a implantação de novos procedimentos e instruções normativas, resultando que não fosse possível cumprir algumas metas reprogramadas.

Previsão e Execução de Metas Física e Financeira

Metas Física

Quadro 68 - Metas Físicas do Projeto: PVH - Salões de Beleza

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	02	01	50
Número de horas consultorias	180	0	0
Número de missões/caravanas	01	01	100
Número de orientação	110	63	57,3
Número de palestras/oficinas	11	3	27,3

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 69 - Metas Financeiras do Projeto: PVH - Salões de Beleza

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto	Realizado	% Variação
PVH - Salões de Beleza	R\$384.000,00	R\$ 68.835,00	17,9

Fonte: SME

Justificativa para baixa na execução

A não utilização de recursos financeiros e físicos do SEBRAETec (cursos, consultorias) devida a não aprovação de uso da ferramenta, o baixo número de credenciados no Sistema de Gestão de Credenciados - SGC são fatores que impactaram na baixa execução orçamentária e física dos projetos. Outra baixa na execução está relacionada à previsão de R\$300.000,00 (trezentos mil reais) para a realização de um evento para atender o público da beleza, que dentro de uma expectativa haveria a contratação de empresa de organização e promoção de eventos que seria licitada, fato que não ocorreu em 2014 e tem previsão de concretizar em 2015.

Outro ponto que deve ser citado é a não efetivação da pesquisa de mensuração com o público alvo, deixando de executar R\$10.000,00 (dez mil reais), para sanar o mesmo há um processo licitatório para contratação da empresa para efetuar a pesquisa.

Com a falta de uma governança no setor da beleza de PVH notou-se uma dificuldade em manter o mesmo público alvo de empresários em todas as ações, por tanto foram realizadas algumas palestras para organizar o público de forma a fortalecer o setor formando associações ou sindicatos para respaldos nas relações de parcerias com os colaboradores de seus salões de beleza. A decisão é encerrar o projeto em seu segundo ano, devido a evasão dos empresários, atendendo-os pelo projeto PVH – Setorial de serviço, onde iremos trabalhar fortemente a governança e posteriormente, com um grupo organizado os atenderemos novamente em um projeto setor/segmento.



Receita do projeto

Quadro 70 - Receita do Projeto: PVH - Salões de Beleza

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
PVH - Salões de Beleza	35.000,00	14.602,00	41,7

Fonte: SME

Justificativa para baixa realização de receitas

A baixa geração de receita é consequência da alteração da instrução normativa referente às “missões empresariais” onde o valor do subsídio ao empresário aumentou, o que entrou em conflito com o planejamento feito para geração de receitas por missões empresariais.

Realizações do exercício 2014

Missão Empresarial

Beauty Fair – Em Setembro de 2014 realizamos a missão empresarial para segunda maior feira de beleza das Américas, a *Beauty Fair* em São Paulo - SP. O SEBRAE/RO organizou um grupo de 105 cabeleireiros de Rondônia, sendo 26 de Porto Velho. O objetivo da missão foi oportunizar aos empresários a troca de contatos nacionais e internacionais no âmbito comercial e tecnológico, promovendo o aumento da produtividade e qualidade dos serviços através do acesso às novas tecnologias e conhecimento das novas tendências de mercado.

Curso

Atendimento ao Cliente - Com intuito de promover a reflexão sobre o atendimento ao cliente, identificar aspectos que contribuem com a satisfação do cliente e planejar ações que possibilitem resultados positivos na satisfação de sua clientela, este curso de 15 horas foi aplicado no mês de setembro para 15 empresários e colaboradores de salões de beleza.



Palestras

A importância do controle financeiro em salões de beleza – Realizado em outubro em parceria com o palestrante Marion Disney, que ministrou gratuitamente a palestra para os empresários falando sobre os controles financeiros e as peculiaridades da gestão dos salões de beleza.

Encontro de Negócios da Beleza – com o objetivo de melhorar o ambiente de negócios recebemos o presidente da ABSB – Associação Brasileira de Salões de Beleza em novembro, onde foi explanada a importância de ter uma governança representativa no Estado. Para este encontro tivemos a participação de empresários dos projetos da Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno e Vilhena.

Panorama e tendências de mercado para salões de beleza – Realizado em Dezembro em parceria com o SEBRAE Nacional e SENAC, a palestrante especialista no segmento da beleza que demonstrou como está o mercado no Brasil e no mundo e as tendências de mercado para o verão 2015 neste segmento.



JPR – Projeto da Beleza na região de Ji-Paraná

Dados gerais do Projeto

Tipo	Setor Segmento
Finalidade	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas da região.
Descrição	Promover o aumento da competitividade e da renda através da aplicabilidade de gestão e novas tecnologias no negócio.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	Unidade Regional de Ji-Paraná
Coordenador do projeto	Flávia Siqueira de Almeida
Responsável pela execução do projeto.	Rosana Veris Marques

Fonte: SEBRAE/RO – UAS

O Projeto da Beleza no município de Ji-Paraná teve seu início em 2012 e tem como principal promover o aumento da competitividade e da lucratividade dos salões com foco na melhoria da gestão empresarial, na qualidade dos serviços oferecidos e na implantação de novas tecnologias no negócio.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 71 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Projeto da Beleza na Região de Ji-Paraná

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	01	01	100
Número de orientação	40	42	105
Número de missões/caravanas	01	01	100

Fonte: SME



Metas Financeiras

Quadro 72 - Metas Financeiras do Projeto: JPR - Projeto da Beleza na Região de Ji-Paraná

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto	Realizado	% Variação
JPR – Projeto da Beleza na Região de Ji-Paraná	R\$41.975,00	R\$ 41.843,80	99,68

Fonte: SME

Receita do Projeto

Quadro 73 - Receita do Projeto: JPR - Projeto da Beleza na região de Ji-Paraná

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
JPR – Projeto da Beleza na Região de Ji-Paraná	6.000,00	7.232,00	120,5

Fonte: SME

Realizações do exercício 2014

Curso

Recursos Humanos para salões de Beleza – Objetivando maximizar e potencializar a desempenho do gestor da área de beleza, proporcionando a possibilidade de uma gestão mais eficaz e de resultados positivos para seu negócio, foi realizado o curso para 21 profissionais da beleza no mês de agosto.

Missão Empresarial

Beauty Fair – Em Setembro de 2014 realizamos a missão empresarial para segunda maior feira de beleza das Américas, a *Beauty Fair* em São Paulo - SP. O SEBRAE/RO organizou um grupo de 105 cabeleireiros de Rondônia, sendo 13 de Ji-Paraná. O objetivo da missão foi oportunizar aos empresários a troca de contatos nacionais e internacionais no âmbito comercial e tecnológico, promovendo o aumento



da produtividade e qualidade dos serviços através do acesso às novas tecnologias e conhecimento das novas tendências de mercado.

CAC – Estética e Beleza

Dados Gerais

Tipo	Setor Segmento
Finalidade	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas da região.
Descrição	Promover o aumento da competitividade dos salões de beleza através de ações de melhoria na qualidade dos serviços prestados, por meio de capacitação gerencial e aplicação de novas tecnologias.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	Unidade Regional de Cacoal
Coordenador do projeto	Flávia Siqueira de Almeida
Responsável pela execução do projeto.	Cintia Nunes Salvador

Fonte: SEBRAE/RO – UAS

O projeto CAC - Estética e Beleza tem como foco principal a melhoria da gestão empresarial, melhoria da qualidade dos serviços, implantação de novas tecnologias e melhoria no atendimento. Com a intervenção no SEBRAE/RO, houve a reprogramação e focamos em duas ações de impacto nos resultados, sendo realizada uma missão técnica e execução de consultorias em Gestão Financeira e Planejamento. Quanto a implantação de novos procedimentos e instruções normativas, resultando que não fosse possível cumprir algumas metas replanejadas.



Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 74 - CAC - Estética e Beleza de Cacoal

Métricas	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de horas consultorias	88	88	100
Número de palestras/oficinas	02	02	100
Número de orientações	158	151	95,6
Número de missões/caravanas	01	01	100

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 75 - Metas Financeiras do Projeto: CAC - Estética e Beleza de Cacoal

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto	Realizado	% Variação
CAC – Estética e Beleza de Cacoal	R\$93.300,00	R\$63.098,00	67,6

Fonte: SME

Justificativa para baixa na execução

A variação acima se deve a dois fatos. O primeiro refere-se à previsão de um valor de R\$69.000,00 para a realização da missão *Beauty Fair*, onde houve uma redução nos custos devido o valor da missão ter sido dividido entre outros três projetos do setor de Beleza do SEBRAE/RO, diminuindo assim os custos logísticos para R\$ 53.593,00. Outro ponto que deve ser citado é a não efetivação da pesquisa de mensuração com o público alvo, deixando de executar R\$10.000,00 (dez mil reais). Para sanar o mesmo há um processo licitatório para contratação da empresa para efetuar a pesquisa.



Receitas do projeto

Quadro 76 - Receita do Projeto: CAC - Estética e Beleza de Cacoal

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
CAC – Estética e Beleza de Cacoal	10.000,00	12.951,00	129,5

Fonte: SME

Realizações do exercício 2014

Missão Empresarial

Beauty Fair – Em Setembro de 2014 realizamos a missão empresarial para segunda maior feira de beleza das Américas, a *Beauty Fair* em São Paulo - SP. O SEBRAE/RO organizou um grupo de 105 cabeleireiros de Rondônia, sendo 22 de Cacoal. O objetivo da missão foi oportunizar aos empresários a troca de contatos nacionais e internacionais no âmbito comercial e tecnológico, promovendo o aumento da produtividade e qualidade dos serviços através do acesso às novas tecnologias e conhecimento das novas tendências de mercado.

Consultorias

Gestão Financeira e Planejamento Estratégico: Realização 88 horas de consultoria em Gestão Financeira e Planejamento Estratégico visando desenvolver o controle financeiro dos salões de beleza e a cultura do planejamento para os empresários. Esta ação contribui significativamente para o alcance das metas propostas no projeto, uma vez que o resultado intermediário, objetivando aumentar em 100% o número de empresas com ferramentas de controles implantados, assim como o resultado finalístico que se propõe a aumentar o faturamento das empresas em 30% até o ano de 2014.

Palestras

Os perigos do uso do formol e produtos vencidos - Realizada em agosto de 2014 a palestra em parceria com Secretaria de Vigilância Sanitária de Cacoal, onde os



empresários foram orientados sobre a proibição do uso do formol e a importância de denunciar aqueles que fazem uso dessa substância e a atuação da Vigilância sanitária no combate ao uso tanto do formol quanto de produtos vencidos, entre outros.

A ergonomia e a atividade de manicure: Em Outubro o projeto em parceria com Centro de Referência da Saúde do Trabalhador, Secretaria Municipal de Saúde e Vigilância Sanitária de Cacoal realizou o evento Manicure: cuidados e prevenção. Realizamos a palestra a qual orientou sobre a importância da boa postura corporal para prevenção de problemas de coluna, tendinites e etc. Ao final após orientação da secretaria de saúde sobre doenças transmissíveis por materiais não esterilizados houve realização de exames médicos de HIV, Sífilis e Hepatites B e C.

VHA – Estética e Beleza fase II

Dados gerais do projeto

Tipo	Setor Segmento
Finalidade	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas da região.
Descrição	Promover a melhoria da qualidade dos serviços prestados pelos profissionais da beleza, por meio de capacitação gerencial e aplicação de tecnologias com base nas tendências do setor.
Unidade responsável pelas decisões estratégicas	Unidade de Atendimento Setorial
Unidade executora	Unidade Regional de Vilhena
Coordenador do projeto	Flávia Siqueira de Almeida
Responsável pela execução do projeto.	Rangel Vieira Miranda

O projeto VHA - Estética E Beleza Fase II configura-se como um conjunto de ações do SEBRAE/RO, que objetiva qualificar e alavancar empresas do segmento da beleza no município de Vilhena. O foco finalístico do projeto prevê aumento na carteira de clientes das empresas alvo, aumento da lucratividade mensal dos salões, implantação



de controles gerenciais de rotinas, além da melhoria na satisfação dos clientes por empresa participante.

Diante de um mercado em franca expansão atuamos de forma tímida considerando o momento conjuntural do SEBRAE/RO. Conforme previsto na reprogramação do projeto e sinalizado na pesquisa T0 realizamos cursos e a missão empresarial, porém devido ao baixo número de credenciados fez com que não fosse possível cumprir algumas metas.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 77 - Metas Físicas do Projeto: VHA - Beleza e Estética Fase II

Métrica	Quantidade		
	Previsto	Realizado	% Variação
Número de cursos	01	01	100
Número de horas consultorias	105	0	0
Número de orientações	100	36	36
Número de missões/caravanas	01	01	100

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 78 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Beleza e Estética Fase II

Projeto	Valores em Reais		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA – Beleza e Estética Fase II	R\$63.600,00	R\$41.866,00	65,8

Fonte: SME



Justificativa para baixa na execução dos projetos

As horas de consultorias não foram realizadas, pois houve grande dificuldade na contratação de profissional considerando a redução no Sistema de Gestão de Credenciados – SGC do SEBRAE/RO. Mesmo buscando profissionais de outro estado não foi possível, pois estes não tinham agenda para nos atender.

Quanto a execução financeira deve-se citar a não efetivação da pesquisa de mensuração com o público alvo, deixando de executar R\$10.000,00 (dez mil reais). Para sanar o mesmo há um processo licitatório para contratação da empresa para efetuar a pesquisa.

Receitas do Projeto

Quadro 79 - Receita do Projeto: VHA - Beleza e Estética Fase II

Receita de Empresas Beneficiadas	Valores em R\$		
	Previsto	Realizado	% Variação
VHA – Beleza e Estética Fase II	22.000,00	7.740,00	35,2

Fonte: SME

Justificativa para baixa realização de receitas

A baixa geração de receita em Vilhena são consequências da alteração da instrução normativa referente às “missões empresariais” onde o valor do subsídio ao empresário aumentou, o que entrou em conflito com o planejamento feito para geração de receitas por missões empresariais.

Realizações do exercício 2014

Dentre os fatos acima, neste exercício os projetos desenvolveram atividades que geram maior impacto nos resultados propostos focando na melhoria da gestão empresarial, no desenvolvimento do setor, e na sustentabilidade dos negócios. Para tal houve a execução de cursos e participação em missões empresariais, definidas a partir do foco estratégico do projeto e suas contextualizações com subsídio pela pesquisa T0.



Missão Empresarial

Beauty Fair – Em Setembro de 2014 realizamos a missão empresarial para segunda maior feira de beleza das Américas, a *Beauty Fair* em São Paulo - SP. O SEBRAE/RO organizou um grupo de 105 cabeleireiros de Rondônia, sendo 18 de Vilhena e região. O objetivo da missão foi oportunizar aos empresários a troca de contatos nacionais e internacionais no âmbito comercial e tecnológico, promovendo o aumento da produtividade e qualidade dos serviços através do acesso às novas tecnologias e conhecimento das novas tendências de mercado.

Cursos Gerenciais

Atendimento ao Cliente - Com intuito de promover a reflexão sobre o atendimento ao cliente, identificar aspectos que contribuem com a satisfação do cliente e planejar ações que possibilitem resultados positivos na satisfação de sua clientela, este curso de 15 horas foi aplicado no mês de setembro para 20 microempreendedores individuais do segmento da beleza.

Parceria

Capacitações Técnicas - A parceria com distribuidores de cosméticos viabilizou duas capacitações técnicas de colorimetria. Marcas como a *L'oreal* e *Redeken* expuseram seus produtos com demonstrações trazendo ganhos técnicos para 34 microempreendedoras individuais.

Considerações finais

Em 2014 mesmo com o processo de reconfiguração do SEBRAE/RO, os 04 projetos da carteira de beleza atenderam 151 empresas atuando com 88 horas de consultorias, 03 cursos, 04 missões empresariais, 05 palestras.



Os resultados das ações não puderam ser mensurados, porém em 2015 haverá uma licitação para contratação da empresa para efetuar as devidas pesquisas e mensurar o resultado do ano de 2014 em cada projeto.

Com mensuração dos resultados pronta, serão analisados os cumprimentos das metas proposta e a data de encerramento dos projetos. Devido as reestruturação do SEBRAE/RO as atividades de 2014 foram reduzidas, o que pode ocasionar no não atingimento das metas, e caso haja necessidade serão adiadas a data de encerramento.

Dentro deste contexto, em análise geral dos projetos conclui-se que as estratégias a serem adotadas para o ano de 2015 nos projetos da beleza em Rondônia, serão focadas na potencialização das ações de consultorias gerenciais e eventos para uma maior interação do setor.

Projetos Setor/Segmento Turismo

Projeto: Turismo Receptivo em Porto Velho

Breve contextualização Turismo no Brasil e em Rondônia

O projeto que atua na capital, denominado “**Turismo Receptivo em Porto Velho**”, foi concebido para dar continuidade e aprofundamento ao “Projeto Turismo em Porto Velho” que, atuando entre os anos 2014 a 2016, baseou-se no Plano Municipal de Turismo do Município de Porto Velho.

Tal Plano Municipal, com dados de 2010, relatava a chegada de 251 mil turistas/ano à esta capital. Destes, 43/6% das pessoas que vinha à Porto Velho eram do próprio Estado de Rondônia. É importante salientar que o dado refere-se à chegada de pessoas no município, o que inclui os moradores que viajam e retornam à cidade.

Como característica do segmento em Porto Velho, há ainda a predominância do turismo de negócios, impulsionado pelas construções das hidrelétricas e de outros segmentos econômicos que levam à movimentação da “economia do turismo”.



O término das obras das usinas, as recentes dificuldades econômicas (volta da inflação, baixo crescimento econômico), aliado ainda à catástrofe natural da cheia do Rio Madeira geraram em 2014 uma profunda retração nas demanda do segmento de turismo de negócios, e mais ainda, o turismo de lazer.

Considerações sobre o Projeto Turismo Receptivo em Porto Velho

Esse fatores, em especial a cheia do Rio Madeira, inviabilizaram sobremaneira a atuação do Projeto já que a demanda do segmento em Porto Velho era eminentemente regional. O mesmo Estudo citado nos parágrafos acima informava que a maioria absoluta (70.4%) da demanda pelos equipamentos turísticos da capital é oriunda do próprio estado, e do estado vizinho do Acre.

Além destas circunstâncias, o processo de intervenção no SEBRAE/RO teve como consequência a necessidade de ajustes nas rotinas internas da instituição. O foco não mais estava direcionado exclusivamente ao projeto, e sim ao redesenho dos processos pelos quais a entidade atuava. Para tanto, os processos de contratação tornaram-se menos ágeis, quando não interrompidos em alguns momentos. Com a interrupção das contratações, pouco se pode executar em relação ao planejamento do Projeto, sendo que apenas uma das ações previstas para o projeto foi executada.



Turismo Receptivo em Porto Velho

Dados gerais do projeto

Objetivo

Fortalecer a cultura de turismo receptivo existente no município de Porto Velho, através da criação de produtos turísticos, melhoria da operação e promoção de mercado.

Unidade executora

Unidade de Atendimento Setorial

Unidades envolvidas na execução do projeto

Unidade de Atendimento Setorial,

Gestor do projeto – Cléris Jean Kussler

Coordenador Estadual - Cléris Jean Kussler

Coordenador Regional- Desóstenes Marcos do Nascimento

Coordenadora Nacional- Lara Chicuta Franco

Resultados e Realizações

Resultados previstos

1º Resultado- Aumentar em 50% o número de produtos receptivos comercializados nas agencias de viagem de Porto Velho.

Em 2014 o SEBRAE/RO decidiu por não realizar-se a contratação de empresa para realizar a pesquisa de acompanhamento da execução das mensurações –T0, Logo não foi possível avaliar se os resultados previstos foram alcançados em 2014.

As pesquisas pendentes serão realizadas no ano de 2015.

Realizações

Em função das circunstâncias apresentadas no início deste relatório, uma única ação foi possível de realização, aproveitando o convênio entre o SEBRAE Nacional e a Confederação Nacional do Turismo (CNTUR). Tratou-se de uma palestra com o tema

“Gestão dos negócios do turismo”, que contou com a participação de 25 pessoas, de 17 empresas da capital.

Na ocasião, estavam previstas outras duas palestras deste mesmo convênio, porém por indisponibilidade de agenda dos participantes, as capacitações foram adiadas para 2015.

Previsão e Execução de Metas Físicas e financeiras

Metas Físicas

Quadro 80 - Metas Físicas do Projeto: Turismo Receptivo em Porto Velho

VHA - Piscicultura Mercado de Rondônia	Execução Física		
	Previsto Original	Realizado	% Variação
Número de Horas consultoria	100	0	0%
Número de Orientações	30	0	0%
Número de palestras	0	1	0%
Número de participantes	0	17	0%

Fonte: SME - Dezembro/2014

Metas financeiras

Quadro 81 - Metas Financeiras do Projeto: Turismo Receptivo em Porto Velho

Projetos	Execução Financeira		
	Previsto	Realizado	% Variação
Turismo Receptivo em Porto Velho	70.000,00	942,00	1,3%

Fonte: SME – Dezembro/2014

Justificativas para as realizações a menor

Consultorias: As empresas mobilizadas para participação no projeto acabaram não cumprindo a programação de palestras que deveria preceder as consultorias, com a inviabilização da meta física prevista.

Conclusão

A despeito das dificuldades apresentadas no ano de 2014 (um ano atípico para o SEBRAE/RO) e para o segmento em Porto Velho, a “economia do turismo” ainda possui oportunidades a serem exploradas tanto por parte dos empresários, quanto pela possibilidade de atendimento por parte do Sebrae.

Entre as oportunidades e estratégias passíveis de serem adotadas, é possível destacar duas em particular:

- 1) A diversificação da oferta gastronômica e de serviços culturais do município;
- 2) A criação e operação de pacotes de turismo regionais, que atendam a demanda do próprio estado, e dos estados vizinhos de AM e AC.

Entretanto, existem pontos de estrangulamento que precisam ser superados como condição para o aproveitamento adequados destas oportunidades. A saber:

Integração entre os atores dos mesmos segmentos do setor;

Integração entre os diversos segmentos do setor;

Qualificação da mão de obra do setor;

Melhoria das condições de infraestrutura e segurança do município.

Com relação a este último ponto, é importante salientar a acentuada queda na avaliação nas condições de desenvolvimento do setor, observadas no Índice de Competitividade do Turismo Nacional, editado anualmente pelo Ministério do Turismo. No referido material, as condições para o desenvolvimento da atividade, após anos de crescimento, observaram um decréscimo desde 2011.

Conclusão geral do relatório

De forma geral conclui-se que embora os projetos que fizeram parte do PPA 2014, tenham seguido um rito que fundamentou o seu planejamento, os mesmos foram fortemente impactados pelo processo de intervenção, questão esta, exaustivamente sinalizadas pelas justificativas nos projetos.

Não há como medir as dimensões desse impacto, pois permeia por um espectro muito amplo de situações que foram impactadas, as quais perpassam desde aspectos pessoais do capital humano da instituição que foi severamente atingido, até os aspectos gerais dos processos da organização, inclusive fornecedores e principalmente o cliente, que é a razão da sua existência, os parceiros que por não poderem contar naquele momento com a parceria do Sebrae, descontinuaram ações importantes no âmbito de parcerias já consolidadas.

Nas contextualizações dos setores econômicos apoiados, no que pese a recorrente falta de informações atualizadas sobre a dinâmica econômica do Estado para apoiar o planejamento, percebe-se que é muito fértil o leque de oportunidades e de necessidades desses setores, em função de ser muito recente o processo de desenvolvimento do Estado.

Aliado as questões já elencadas, somam-se ainda a esse rol algumas outras, tais como: a insegurança jurídica com a qual atuavam as unidades meio e fins incorrendo em muitos casos identificados pelos órgãos de controle, como sendo uma atuação fragilizada com vícios de ordem técnica e administrativa insertos em seus procedimentos, o sucateamento do SEBRAE/RO perceptível desde a sua infraestrutura física e de material, até a insípiente quantidade de técnicos para atender a demanda de um estado pujante e carente de uma atuação mais qualificada.

O ano de 2014 também foi marcado por uma onda de crise que tornou o ambiente de negócios cauteloso quanto aos investimentos, nesse contexto presenciou-se uma alta da inflação fechando o ano em 6,41% um pouco abaixo da meta traçada pelo Banco Central que foi de 6,5% ao ano. Embora ainda não tenhamos os números fechados do crescimento econômico do Brasil, já se comenta que estará muito abaixo da média mundial. Assim sendo, nada melhor que a atuação do Sebrae para o fortalecimento dos pequenos negócios abrindo espaço para oportunidades em meio a um ambiente de crise.



O novo rumo traçado para o SEBRAE/RO já demonstra uma franca recuperação, e já são desafiadoras as metas a serem atingidas nos próximos anos, mas diferentemente da condição anterior, há um visível arrojo em melhorias para dar suporte a atuação técnica a ser realizada pelo SEBRAE/RO, que já conta com contínuo fortalecimento dos normativos, incremento no quantitativo do quadro do capital humano, como também capacitações para possibilitar uma atuação precisa juntamente ao público-alvo.

Para atender um cenário que sinaliza dificuldades nos setores econômicos, irá requerer do Sebrae uma atuação com bastante foco, fundamentada num planejamento eficaz, e tempestivo, e um intenso monitoramento e uma gestão de projetos capaz e atuante.



2.7.5. Territorial

O ano de 2014 foi atípico no Brasil devido a realização da Copa do Mundo FIFA de Futebol em 12 cidades definidas como sede para os jogos entre as 32 seleções participantes do evento. Destaca-se a participação da região Norte por meio de Manaus, município a cerca de 900 km de Porto Velho, como cidade sede. Com a Copa do Mundo Fifa no Brasil, observou-se um pequeno aquecimento no comércio apenas no período dos jogos, no entanto, os investimentos de outras regiões do país ou mesmo do exterior não foram realizados devido ao potencial de retorno das cidades-sede. Outro agravante para a retração na Economia do Estado de Rondônia em 2014 foi a eleição para governador, senador e deputados federais e estaduais, bem como a enchente no Rio Madeira em Porto Velho durante mais de um mês. Também é perceptível que o desaquecimento dos investimentos nas Usinas do Madeira trouxe um cenário desfavorável, como se observa na queda dos valores dos imóveis em Porto Velho.

Atrelado a estes acontecimentos, o SEBRAE/RO recebeu uma intervenção do SEBRAE/Nacional no sentido de gerir temporariamente a entidade devido ao desenrolar de operação do Ministério Público de Rondônia em conjunto com a Controladoria Geral da União. Com esta intervenção, por alguns meses não foram realizadas atividades ao público do SEBRAE/RO devido a necessidade dos intervenientes fazerem uma auditoria interna para identificar a situação da entidade e, com esta medida, apenas atendimentos de demanda espontânea foram realizados e após este levantamento e reorganização interna que SEBRAE/RO passou a atuar com mais força no atendimento aos potenciais empresários e empreendedores e aos empresários dos pequenos negócios.

As ações da abordagem de Atendimento Individual de Rondônia continuam em fluxo crescente de interação e agregação de valor ao atendimento. Com o propósito de ampliá-los com qualidade e eficiência, as informações estão disponíveis em nossos Balcões (Sede, Escritórios Regionais e Pontos de Atendimento), Central de Relacionamento (0800), Portal (site), Atendimento Ativo (visitas ao empresário) e através de Parceiros.

Quadro 82 - Estrutura do Atendimento

Tipo	Setor Segmento
Finalidade	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia de Rondônia.
Descrição	Transformar a relação com o cliente em um processo de orientação continuada, com fluxo crescente de interação e agregação de valor ao atendimento, capaz de promover o desenvolvimento e a competitividade das MPE, reduzindo a mortalidade, ampliando o número de empreendedores atendidos e melhorando nível de satisfação do cliente SEBRAE.
Unidade executora	Unidade Regional de Porto Velho - SEDE Ponto Jatuarana (Zona sul de Porto Velho) Ponto de Guajará Mirim Unidade Regional de Ariquemes Unidade Regional de Ji-Paraná Unidade Regional de Cacoal Unidade Regional de Pimenta Bueno Unidade Regional de Vilhena
Áreas Responsáveis por Gerenciamento ou Execução	Unidade de Atendimento Territorial – UAT/SEDE Unidade de Capacitação Empreendedora – UCE/SEDE Unidade de Inovação e Mercado – UIM/SEDE
Coordenador da Carteira de Projetos do Atendimento Territorial	Carlos Eduardo Sakagami
Responsável pela execução do projeto.	Franciluci Santana do Nascimento (Ariquemes) Sirley Aparecida Fernando (Ji-Paraná) Dezenir do Prado (Cacoal) Roberta Maria Q. Figueiredo (Pimenta Bueno) Rangel Vieira Miranda (Vilhena) Carlos Eduardo Sakagami (Porto Velho) Cristiano Borges Rodrigues (Porto Velho) Silane Guedes Silva (Porto Velho) Rita de Cassia de Assis Costa (Porto Velho) Wanderley Marques (Porto Velho) Maria Tereza de Oliveira Marangon (Porto Velho)

Fonte: SEBRAE/RO – UAT

Introdução



A abordagem de atendimento individual é composta de programas e projetos que se complementam para Intensificação do Atendimento do SEBRAE e fortalecendo a competitividade das MPE em Rondônia.

Os programas são ações que fortalecem os resultados dos projetos e fazem parte das estratégias nacionais, as chamadas **metas mobilizadoras** que os SEBRAE/UFs têm que alcançar no exercício de cada ano.

Constam na carteira do atendimento individual 13 (treze) projetos, que estão subdividido em 6 (seis) escritórios (sede e regionais) para atender seus municípios de abrangência. São eles:

Orientação Empresarial

PVH - Educação Empreendedora

RO - Inserção Competitiva

RO - Gestão da Inovação

ARI - Atendimento Territorial

JPR - Atendimento Territorial

CAC - Atendimento Territorial

PBO - Atendimento Territorial

VHA - Atendimento Territorial

SEBRAE/RO – Território da Cidadania Madeira Mamoré

SEBRAE/RO – Território da Cidadania Vale do Jamari

PBO – Empreender

Guajará Mirim – Empreender.

Esses treze projetos estão na GEOR e possuem ações estruturadas para atender a demanda de necessidades individuais do cliente SEBRAE, sejam engajados no incentivo à formalização de Empreendedores Individuais, bem como na capacitação desses empreendedores para o fortalecimento dos seus negócios, e consequentemente contribuindo para o alcance das metas mobilizadoras. Grande parte dos esforços em 2014 foi destinada ao Micro Empreendedor Individual, tendo em vista a grande relevância desse público para o Estado.



Durante o ano, foi intensificada a atuação junto as MPE, através de ações de capacitações, consultorias, missões e caravanas, com objetivo de melhorar a gestão das empresas, acesso a novos mercados e implantação de inovação. Vale salientar duas estratégias que contribuíram consideravelmente para o cumprimento das metas do SEBRAE/RO:

A ação Sebrae Itinerante que consiste no atendimento ativo do SEBRAE/RO em municípios sem Escritório Regional com o deslocamento de técnicos dos escritórios mais próximos com os técnicos da sede em Porto Velho.

Todos os resultados alcançados nesse período estão alinhados com os objetivos estratégicos do SEBRAE/RO, na busca de melhorar a qualidade do nosso atendimento, bem como ampliar e aperfeiçoar o atendimento aos MPE e Empreendedores.

Orientação Empresarial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Potenciais empreendedores, potenciais empresários, empreendedores individuais, microempresas, pequenas empresas e produtores rurais nos municípios de Porto Velho, Candeias do Jamary, Itapuã do Oeste, Nova Mamoré e Guajará Mirim.
Objetivo geral	Disseminar informações junto ao público-alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Específicos	Aumentar a aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 8,10 pontos até dezembro de 2014, 8,15 pontos até dezembro de 2015, 8,20 pontos até dezembro de 2016, 8,2 pontos até dezembro de 2017 e 8,25 até dezembro de 2018. Obter a satisfação dos atendidos em 85% até dezembro de 2014, em 88% até dezembro de 2015, 88,2 % até dezembro de 2016 e 88,3% até dezembro de 2017 e 88,4% até dezembro de 2018.
Gestor do Projeto	Cristiano Borges Rodrigues
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Principais Resultados e entregas realizadas:

Ponto de Atendimento Jatuarana: realizadas 2.243 orientações técnicas e 290 Microempreendedores Individuais foram formalizados, dos quais 85 na área de comércio, 05 indústrias e 70 na área de serviço. Foram dadas 75 baixas de Microempreendedores;

Ponto de Atendimento Guajará-Mirim: retomando as atividades em 13 de janeiro de 2014, realizaram-se 08 videopalestras, 23 palestras do MEI – Microempreendedor Individual, apoio para o Processo Seletivo do ALI – Agentes Locais de Inovação e 1508 atendimentos a pessoas físicas e pessoas jurídicas;



Palestras do MEI: ocorreram em Porto Velho, no escritório sede, 45 palestras sobre o Microempreendedor Individual para orientar os procedimentos relacionados a este porte de empresa, bem como demonstrar as características e o procedimento de abertura obtenção de alvará definitivo e apresentando as soluções SEBRAE voltadas para os potenciais empresários para um público de 2.012 participantes;

Palestras de demanda espontânea: ocorreram em Porto Velho 10 palestras de demanda espontânea de parceiros ou mesmo de empresários sobre temas relacionados à gestão empresarial, tais como fluxo de caixa, empreendedorismo e capital de giro para 1.458 pessoas entre empresários e potenciais empresários;

Semana do Microempreendedor Individual: devido a atipicidade na gestão do Sebrae/RO em abril a ação foi realizada nos próprios pontos de atendimento do Sebrae/RO em Porto Velho que receberam decoração especial com banners. Nestes atendimentos, distribuíram-se kits do ‘Aprender a Empreender’ ou de ‘Boas Vendas! Como vender mais e melhor’ no varejo junto de folhetos explicativos sobre as oficinas do Sei e a programação destas oficinas até o mês de julho. Totalizou-se 332 atendimentos, 46 formalizações e 03 palestras com 59 participantes;

Prêmio MPE Brasil: foram realizadas 58 inscrições de empresas finalizando com 40 empresas candidatas. Destas candidatas, apenas 02 empresas foram classificadas para a etapa de verificação na categoria comércio. Após a Banca de Juízes, definiu-se a empresa vencedora;

Prêmio Sebrae Mulheres de Negócio: foram inscritas 56 histórias de empreendedoras, das quais 21 atingiram pontuação para a etapa de avaliação dos relatos. Foram visitadas 09 empresas chegando-se a 04 empresas com pontuação suficiente à banca de Juízes. Houve apenas uma vencedora na categoria de Pequenos Negócios;



Sebrae Itinerante: Com esta ação, atendeu-se 43 municípios do Estado de Rondônia com o apoio dos escritórios regionais de Ariquemes, Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno, Vilhena, na Sede de Porto Velho e Guajará Mirim com palestras sobre MEI - Microempreendedor Individual, oficinas SEI – SEBRAE Empreendedor Individual. A diferença da ação de 2014 para os anos anteriores foi a utilização de duas vans, uma em cada município diferente na mesma semana, bem como o atendimento ativo às Microempresas por meio de uma ferramenta de diagnóstico desenvolvida especificamente para a ação. Só não foram atendidos os seguintes municípios pelo Sebrae Itinerante: Ariquemes, Ji-Paraná, Cacoal, Pimenta Bueno, Vilhena, Porto Velho, Guajará Mirim e Nova Mamoré. No total foram realizados 1936 atendimentos, dos quais 1483 às pequenas empresas e 453 aos potenciais empreendedores.

Negócio a Negócio: Atuação ativa de atendimento em 100 empresas em Porto Velho, pelo agente do Negócio a Negócio onde cada empresa recebeu 03 visitas do agente totalizando 100 consultorias e 200 orientações técnicas.

Sexta In Company: Na busca pelo estreitamento do Sebrae/RO e as Microempresas, criou-se a estratégia onde os colaboradores foram convidados a voluntariamente visitar empresas às tardes de sexta-feira tendo como meta atender 04 Microempresas. Para registro das visitas, elaborou-se um instrumento de levantamento de dados onde o empresário assina validando o atendimento. Com esta estratégia-piloto, observou-se o atendimento realizado a 20 Microempresas;

Sebrae Acadêmico: Considerando as dificuldades em captar consultores, facilitadores, Agentes de Orientação Empresarial e Agentes Locais de Inovação para atuarem como parceiros do Sebrae/RO, chegou-se à conclusão de que seria interessante estreitar o relacionamento com os acadêmicos das faculdades dos cursos de gestão criando um relacionamento mais estreito, bem como capacitando-os como agentes de atendimentos mais simples. Por meio desta estratégia, o Sebrae/RO busca atender novas microempresas, bem como sensibilizar acadêmicos do papel dos consultores nas empresas por meio de uma metodologia que permita fazer um diagnóstico empresarial e recomendar ações para melhoria na gestão. Por se tratar de um piloto desenvolvido em



outubro, foi sendo desenvolvido o modelo de implementação para o ano de 2015 e, desta forma, alcançou-se como resultado o atendimento a **150** Microempresas; Através desses atendimentos vem sendo constatado ano a ano a redução dos índices de mortalidade das empresas; e foi comprovado que o apoio do Sebrae/RO às empresas, fez com que as mesmas fortalecessem sua gestão, e como impacto positivo teve algumas empresas que aumentaram o faturamento, tendo que desenquadrar de MEI para ME, gerando assim mais empregos.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicou o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Central Fácil - Shopping Cidadão: O Ponto de Atendimento sempre foi referência para a comunidade dos bairros mais afastados e também para os empresários do centro da cidade e isso fez com que o atendimento tivesse êxito através das informações sem maiores dificuldades, porém, suas atividades foram descontinuadas no dia 14 de novembro de 2013, em consequência da reforma do prédio onde funciona o Shopping Cidadão;

Ponto de Atendimento Jatuarana: uma dificuldade é a ausência de veículo disponibilizado ao Ponto de Atendimento e a falta de utilização de meios de divulgação na região do tipo rádio, moto som ou mesmo anúncio no jornal;

Ponto de Atendimento Guajará-Mirim: A falta de um veículo do SEBRAE para deslocamentos nas realizações das atividades;

Negócio a Negócio: a principal dificuldade foi a realização do programa sem um tutor, como é estabelecida na metodologia. Outra dificuldade foi o baixo número de agentes que participaram do recadastramento;

Prêmio MPE Brasil e Prêmio Sebrae Mulheres de Negócio: A maior dificuldade foi a restrição quanto ao perfil de voluntários, ou seja, só foi autorizado convidar voluntários do quadro de colaboradores do Sebrae/RO enquadrados como



analistas. Esta medida restringiu excessivamente o número de pessoas para atuar como verificadores nas empresas ou mesmo no Comitê Técnico;

Ação Itinerante: Em muitos dos municípios visitados, o sinal para acesso a Internet e celular era precário e isso dificultou bastante nas formalizações do MEI e acesso a pesquisa para informações empresariais.

Contratações que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Negócio a Negócio: o recredenciamento e contratação via SGC do agente do Negócio a Negócio foi estratégico para possibilitar o atendimento às empresas.

O Projeto não realizou nenhuma transferência financeira, pois não realizou nenhum convênio e seus recursos foram executados pelo próprio SEBRAE/RO.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 83 - Metas Físicas do Projeto: Orientação Empresarial

Instrumento	Atendimentos Execução				
	Previsto Anual	Previsto de Jan até Dez	Realizado de Jan até Dez	% Realizado/ Previsto no Período	
Consultoria	Número de consultorias	0	0	146	0,0%
	Número de horas	372	372	230	61,8%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	142	0,0%
	Potenciais empresários	0	0	4	0,0%
Informação	Número de informações	15.000	15.000	2.698	18,0%
Orientação técnica	Número de orientações	5.474	5.474	7.500	137,0%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	3.662	0,0%
	Potenciais empresários	0	0	1.105	0,0%
Palestra, oficina, seminário.	Número de Palestras, oficinas, seminários.	45	45	55	122,2%
	Número de participantes	1.260	1.260	1.746	138,6%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	0	0,0%
	Potenciais Empreendedores	0	0	0	0,0%
	Potenciais empresários	0	0	1.724	0,0%
Total		22.151	22.151	19.045,9	86,0%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 84 - Metas Financeiras do Projeto: Orientação Empresarial

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
1.334.626	1.334.626	724.327	54,3%	54,3%

Fonte: SME

Quadro 85 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Orientação Empresarial

Natureza Despesa	Despesas				
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período	
Aluguéis e encargos	44.490	34.081	4,7%	76,6%	
Bens móveis	540.000	540.000	74,6%	100,0%	
Demais custos e despesas gerais	0	4.564	0,6%	0,0%	
Despesas com viagens	58.000	83.914	11,6%	144,7%	
Despesas financeiras	0	7	0,0%	0,0%	
Despesas tributárias	0	0	0,0%	0,0%	
Materiais de consumo	51.300	15.592	2,2%	30,4%	
Serviços contratados	358.364	10.512	1,5%	2,9%	
Serviços de comunicação em geral	6.290	7.962	1,0%	126,6%	
Serviços especializados	195.482	18.050	2,5%	9,2%	
Serviços gráficos e de reprodução	80.700	9.647	1,3%	12,0%	
Total	1.334.626	724.327	100,0%	54,3%	

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 86 - Receita do Projeto: Orientação Empresarial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriptivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado	
<i>Orientação Empresarial</i>	25.000-	410	-	-	1,6%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações ocorridas durante o exercício.

Geração de Receita: A Geração de receita não atingiu o previsto devido a uma solução prevista, que continha comercialização, não ter tido demanda suficiente. Embora não tenha realizado a despesa nem a receita, isso não causou desequilíbrio financeiro do projeto.

Execução financeira: foi executado abaixo devido a intervenção que inicialmente restringiu as ações do Sebrae a esforços internos limitando desta forma a atuação em projetos externos que demandam mais recursos financeiros



Projeto PVH – Capacitação Empresarial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Empreendedor Individual - Empresa de pequeno porte - Microempresa - Potencial empreendedor - Potencial empresário
Objetivo geral	Promover acesso ao conhecimento e difundir a cultura empreendedora
Resultados Específicos	<p>Alcançar e manter o índice de 8,6 pontos de satisfação dos clientes com os produtos e serviços ofertados pelo SEBRAE, até dezembro de 2015.</p> <p>Alcançar e manter o grau de aplicabilidade de 80% dos produtos e serviços SEBRAE, por parte das MPE e Empreendedores atendidos, até dezembro de 2015.</p> <p>Alcançar e manter o índice de imagem 8,6 pontos pelos clientes atendidos no SEBRAE, até dezembro de 2015.</p>
Gestor do Projeto	Cleide Pereira Silva
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Principais Resultados e entregas realizadas

SEBRAE MAIS – Elaboração do Projeto Sebrae Mais 2015 com a colaboração do Gestor Nacional Denilso Coelho;

SEI-Sede - Foram realizadas 14 oficinas com 174 participantes, todas ministradas por colaboradores do Sebrae/RO;

SEI-Jatuarana - Foram realizadas 05 oficinas com 76 participantes, todas ministradas por colaboradores do Sebrae/RO;

Na Medida – Realizou-se 01 curso com 18 concluintes e 20 horas de consultoria para 10 empresas participantes do curso;



EMPRETEC – Realização de um Seminário EMPRETEC com 29 participantes;

Capacitação Empreendedora Sede – A sede realizou 09 cursos com 180 participantes, sendo 02 cursos realizados na Zona Leste da Capital;

Capacitação Empreendedora Jatuarana – O Ponto de Atendimento da Jatuarana realizou 02 cursos com 32 participantes;

Palestra – Foi realizada uma Palestra de Empreendedorismo com 26 participantes no SENAC;

No Campo – Reunião com a EMATERr para apresentação do Projeto buscando parceria para execução em 2015;

Entrega do Prêmio Programa “A Gente Sabe a Gente Faz”, para a Senhora Claudete Martins de Oliveira participante do programa. Produzido pelo SEBRAE/AM e exibido em toda região norte, o programa teve como objetivo promover e estimular a cultura do empreendedorismo através de uma novela educativa. Em Rondônia o programa foi veiculado pelos canais AmazonSat e TV Alamanda (SBT) entre os meses de outubro e novembro de 2013 e a premiação realizada em Maio de 2014. A equipe da Unidade de Educação do Sebrae/RO que acompanhou a entrega do prêmio, orientou a Senhora Claudete a continuar buscando orientação junto ao Sebrae para a gestão do seu futuro negócio, permitindo não só a sobrevivência da sua empresa, mas também, o crescimento do negócio;

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA – Em 2012 o SEBRAE/NA lançou o Programa Nacional de Educação Empreendedora para a oferta de conteúdos de empreendedorismo para Instituições de Ensino para os níveis: Fundamental, Médio, Técnico e Superior. O SEBRAE/RO apresentou projeto ao SEBRAE/NA, aprovado em reunião DIREX de 4/11/14, no valor de R\$ 628.042,00, para atender 9.230 Potenciais Empreendedores em 2015.



EDITAL IES – O Edital UCE Nº 001/2013 foi elaborado pelo SEBRAE/NA e divulgado pelo SEBRAE/RO, com o objetivo de receber projetos de Instituições de Ensino Superior para aplicar conteúdos de empreendedorismo a Potenciais Empreendedores universitários. São 5 (cinco) convênios assinados no âmbito do edital com as seguintes faculdades: UNIJIPA - UNIÃO DAS ESCOLAS SUPERIORES DE JI-PARANÁ LTDA; CATÓLICA - ASSOCIAÇÃO DE ASSISTÊNCIA À CULTURA NA AMAZÔNIA MOACIR GRECHI – AASCAM; FIMCA - UNIÃO DE ENSINO SUPERIOR DA AMAZÔNIA OCIDENTAL S/C LTDA; SÃO LUCAS - SOCIEDADE EDUCACIONAL DA REGIÃO AMAZÔNICA – SERA; UNESC - FACULDADES INTEGRADAS DE CACOAL.

O Desafio Universitário Empreendedor - Competição Nacional, de caráter educacional, promovida pelo SEBRAE, que visa, estimular atitudes empreendedoras, preparando jovens universitários para os desafios do mercado, incentivando a criatividade e as competências relacionadas a tomada de decisão a partir de jogos empresariais de livre escolha, por intermédio de ambiente virtual de aprendizagem desenvolvendo capacidade gerencial de pequenos negócios e as habilidades empreendedoras, além de difundir conceitos relacionados à competitividade, gestão, mercado, inovação e empreendedorismo, gerenciada por uma plataforma composta por um conjunto de atividades virtuais, com processo de aprendizagem e de participação contínuo e com inscrição gratuita. Foram realizadas 38.001 inscrições no Sistema SEBRAE e 460 no SEBRAE/RO. Os estudantes vencedores da Etapa Estadual foram de Instituição de Ensino de Porto Velho conforme abaixo:

- 1º lugar – UNIR
- 2º lugar – UNIRON
- 3º lugar – FATEC-RO

ASPECTOS POSITIVOS: O novo formato do Desafio é mais interativo e compatível com anseios dos jovens universitários. Neste modelo, o processo de aprendizado e participação é contínuo, deixando de existir a competição em formato de



funil, sem exclusão do estudante, sem o rígido cronograma de inscrição e finalização da competição, como no modelo anterior. Os universitários poderão se inscrever a qualquer momento ao longo do ano no Desafio Universitário Empreendedor. Os jogos e as atividades do Desafio foram criados para se aprender experimentando e nas simulações os alunos serão estimulados a pensar de forma critica e criativa.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicou o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

PROGRAMA SEBRAE MAIS – As ações do Programa SEBRAE MAIS foram paralisadas em função da intervenção do SEBRAE/NA, durante o 1º semestre. A oferta de serviços para o público-alvo do Sebrae/RO ocorreu no segundo semestre. Em 2014 elaboramos e enviamos Projeto do SEBRAE MAIS para aprovação do Sebrae/NA para o PPA 2015-2018.

DESAFIO UNIVERSITÁRIO EMPREENDEDOR – Pelos mesmos motivos da intervenção, não realizamos nenhuma ação estratégica para inscrição de universitários no DESAFIO UNIVERSITÁRIO EMPREENDEDOR. Em 2014 houve capacitação de gestor, premiação local e participação dos finalistas na competição – fase nacional.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Parceria com o Ponto de Atendimento do SEBRAE JATUARANA para realização de Oficinas do SEI e da Programação aberta para empresários da Zona Sul; Parceria ativa do Balcão de Atendimento para inscrição de participantes em todas as ações de educação; Parceria com a Escola Municipal Bom Princípio para realização dos cursos Atendimento ao Cliente e Técnicas de Vendas; Parceria com a Faculdade Porto Velho – FGV para realização do Seminário EMPRETEC; Parceria com o Balcão de Atendimento para fechamento das turmas dos Cursos abertos, SEI, NA MEDIDA e EMPRETEC; Para realizar as Oficinas SEI contamos com a Parceria dos colaboradores



do Sebrae/RO: Maria Cristina Marques, Silane Guedes, Cristiano Borges, Francineide Araujo Câmara, Cristiane de Cássia Bolonhez e Rita de Cássia de Assis Costa.

Transferência financeira (convênios):

Convênio nº: 005/13

Entidade: CATÓLICA - ASSOCIAÇÃO DE ASSISTÊNCIA À CULTURA NA AMAZÔNIA MOACIR GRECHI – AASCAM

Objetivo: Desenvolver ações com universitários, que contemplem conteúdos de empreendedorismo.

Valor: 74.245,00 (Setenta e quatro mil duzentos e quarenta e cinco reais)

Convênio nº: 002/2013

Entidade: FIMCA - UNIÃO DE ENSINO SUPERIOR DA AMAZÔNIA OCIDENTAL S/C LTDA

Objetivo: Desenvolver ações com universitários, que contemplem conteúdos de empreendedorismo.

Valor: 75.000,00 (Setenta e cinco mil reais)

Convênio nº: 006/2013

Entidade: SÃO LUCAS - SOCIEDADE EDUCACIONAL DA REGIÃO AMAZÔNICA – SERA

Objetivo: Desenvolver ações com universitários, que contemplem conteúdos de empreendedorismo.

Valor: 42.980,00 (Quarenta e dois mil novecentos e oitenta reais).

Convênio nº: 003/2013

Entidade: UNESC - FACULDADES INTEGRADAS DE CACOAL

Objetivo: Desenvolver ações com universitários, que contemplem conteúdos de empreendedorismo.

Valor: 33.500,00 (trinta e três mil e quinhentos reais)

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 87 - Metas Físicas do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial

Instrumento	Atendimentos Execução			
	Previsto Anual	Previsto de Jan até Dez	Realizado de Jan até Dez	% Realizado/Previsto no Período
Consultoria	Número de consultorias	0	0	9 0,0%
	Número de Horas	20	20	18 90,0%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	9 0,0%
	Potenciais empresários	0	0	0 0,0%
Curso	Número de concluintes em cursos presenciais	0	0	228 0,0%
	Número de Cursos	10	10	13 130,0%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	76 0,0%
Informação	Número de informações	0	0	219 0,0%
Orientação técnica	Número de Orientações	0	0	157 0,0%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	99 0,0%
	Potenciais empresários	0	0	9 0,0%
Palestra, oficina, seminário	Número de participantes	120	120	276 230,0%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	139 0,0%
	Número de Palestras, oficinas, seminários	12	12	20 166,7%
	Potenciais empresários	0	0	49 0,0%
Promoção e Acesso a Eventos do SEBRAE	Número de empresas (feiras)	0	0	0 0,0%
	Número de empresas (missão/caravana)	0	0	0 0,0%
	Número de empresas (rodadas)	0	0	0 0,0%
	Número de feiras	0	0	0 0,0%
	Número de missões/caravanas	0	0	0 0,0%
	Número de potenciais empresários (missão/caravana)	0	0	0 0,0%
	Número de rodadas	0	0	0 0,0%
Total	162	162	1.348	832,1%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 88 - Metas Financeiras do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
538.810	538.810	365.567	67,8%	67,8%

Fonte: SME

Quadro 89 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	3.170	596	0,2%	18,8%
Demais custos e despesas gerais	2.665	2.165	0,6%	81,2%
Despesas com viagens	61.708	64.817	17,7%	105,0%
Despesas financeiras	6.559	5.905	1,6%	90,0%
Despesas tributárias	1.160	0	0,0%	0,0%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda.	37.038	0	0,0%	0,0%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	3.210	2.130	0,6%	66,4%
Materiais de consumo	4.617	788	0,2%	17,1%
Serviços contratados	25.832	19.756	5,4%	76,5%
Serviços de comunicação em geral	286	136	0,0%	47,6%
Serviços especializados	75.858	37.915	10,4%	50,0%
Serviços gráficos e de reprodução	49.897	5.633	1,5%	11,3%
Transf. Externas - convênios com outras entidades	266.810	225.725	61,7%	84,6%
Total	538.810	365.567	100,0%	67,8%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 90 - Receita do Projeto: PVH - Capacitação Empresarial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto (a1)	Gerado (b1)	Previsto (a2)	Gerado (b2)	(b1+b2) / (a1+a2)
PVH – Capacitação Empresarial	34.000,00	39.630,00	-	-	116,6%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% cima e abaixo do previsto) corridas durante o exercício.

Receita acima do previsto: realizou-se 03 cursos extras por demanda de participantes;

Execução financeira a diminuição do quadro de credenciados culminou em uma execução financeira abaixo do previsto em 32,2%;

Curso: Devido a não realização de curso no primeiro semestre de 2014, houve demanda de pessoas interessadas em outros temas, além dos que haviam sido programados justificando a variação de 130%;

Informação: A variação de 141,1% se deve a 8 oficinas extras por demanda de pessoas interessadas em capacitação;

Orientação Técnica: A mobilização de participantes para os cursos foram realizadas na semana do Sebrae Itinerante, onde além de inscrições, fez-se orientação técnica às empresas trazendo uma variação de 153,2%;



Palestra, Oficina, Seminário: A variação de 166,7% em número de oficinas e 230% em número de participantes se deve a utilização de funcionários como facilitadores;

Aluguéis e Encargos: Não foram locadas salas para a realização do EMPRETEC devido à parceria com empresa;

Demais Custos e Despesas Gerais: Diminuiu-se o número de estagiários para um;

Encargos Sociais Sobre Serviços de Terceiros: Não houve contratação de credenciado para realização das oficinas do SEI;

Materiais de Consumo: Devido ao excedente de materiais em estoque, não houve a necessidade de aquisição;

Serviços Contratados: devido a intervenção, reformulou-se a estratégia quanto aos serviços de consultoria diminuindo o número de serviços em 2014;

Serviços de Comunicação em Geral: Devido ao grande número de material didático para envio aos Escritórios Regionais, optou-se em enviar pelos funcionários durante os deslocamentos das vans do Sebrae Itinerante;

Serviços Especializados: Como as oficinas foram realizadas por colaboradores do SEBRAE não houve contratação de credenciado.

Projeto Inserção Competitiva Rondônia

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Potenciais Empreendedores, Potenciais Empresários, Empreendedores Individuais, Microempresas, Pequenas Empresas e Produtores Rurais do Estado de Rondônia.
Objetivo geral	Apoiar a competitividade junto ao público alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Específicos	Alcançar e manter o índice de 8,6 pontos de satisfação dos clientes com os produtos e serviços ofertados pelo SEBRAE, até dezembro de 2016; Alcançar e manter o grau de aplicabilidade de 80% dos produtos e serviços SEBRAE, por parte das MPE e Empreendedores atendidos, até dezembro de 2016; Alcançar e manter o índice de imagem 8,6 pontos pelos clientes atendidos no SEBRAE, até dezembro de 2016.
Gestor do Projeto	Wanderley Marques
Indicadores utilizados para avaliação	Cientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2013 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – UIM

Principais Resultados e entregas realizadas

O projeto atendeu 19 pequenos negócios com objetivo declarado de identificar novos canais de comercialização. O modelo de diagnóstico do Comércio Brasil foi usado para mensurar a capacidade das empresas em acessar os mercados desejados.



Consultorias: com a realização de 68 horas de consultoria, as empresas foram atendidas e orientadas para as transformações necessárias de acordo com seus objetivos.

O cadastro criado por meio da metodologia do Comércio Brasil foi decisivo para o sucesso do Encontro de Oportunidades da Piscicultura de Rondônia, uma vez que foi a segunda participação dos 04 empresários compradores convidados. O evento, que aconteceu em 30/10/2014, em Ji-Paraná, contou com 164 participantes entre produtores rurais, piscicultores, empresários do setor, representantes de instituições públicas, técnicos, consultores da área, projetistas e estudantes.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicou o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Quando se aplica a metodologia Comércio Brasil, a realização de diagnósticos para verificação do potencial da empresa de acessar o mercado pretendido é, ao mesmo tempo, ponto de partida e principal ação do trabalho. O primeiro desafio vencido foi a impossibilidade de contratação de consultor para o trabalho, visto que o SEBRAE/RO encontrava-se em processo de renovação de instruções normativas e com SGC inoperante. A solução foi realização do trabalho por um técnico da instituição. O técnico também realizou todos os feedbacks e orientação às empresas, gerando as consultorias registradas. Apesar dos repetidos esforços, não houve resultado em vendas.

Contratações que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Não houve contratações no período.

Transferência financeira (convênios), objetivo, qual entidade e valor.

Não houve transferências financeiras no período.

Execução Física (finalísticos) e Financeira das Ações Realizadas

Da previsão inicial de 21 empresas a serem atendidas, não foi possível realizar o trabalho com 02 delas por não se encontrarem na agroindústria nas tentativas de contato. Isso ocasionou o alcance de 81,3% das 84 horas/consultorias previstas.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 91 - Metas Físicas do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia

INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ORIGINAL PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO ATÉ Dez	EXECUÇÃO TOTAL ATÉ Dez	% EXEC. ATÉ Dez	% EXEC. DE 2014
Consultoria	Nº de horas	84	84	0	68	81,3%	81,3%
Informação	Nº de informações	0	0	0	18	0,0%	0,0%
Orientação técnica	Nº de orientações	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Promoção e Acesso a Eventos do SEBRAE	Nº de missões escaravanas	0	0	0	0	0,0%	0,0%
	Nº de rodadas	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Número de Empresas Atendidas		0	0		0		0,0%
Número de Potenciais Empresários		0	0		0		0,0%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 92 - Metas Financeiras do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
41.713	541.713	21.183	50,8%	50,8%

Fonte: SME

Quadro 93 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período
Despesas com viagens	34.099	20.080	94,8%	58,9%
Despesas financeiras	0	0	0,0%	0,0%
Materiais de consumo	2.888	1.072	5,1%	37,1%
Serviços de comunicação em geral	0	0	0,0%	0,0%
Serviços especializados	4.000	0	0,0%	0,0%
Serviços gráficos e de reprodução	726	31	0,1%	4,3%
Total	41.713	21.183	100%	50,8%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 94 - Receitas do Projeto: Inserção Competitiva em Rondônia

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado	
<i>RO - Inserção Competitiva Rondônia</i>	0	0	0	0	0,0%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações ocorridas durante o exercício.

Com relação à execução financeira, a impossibilidade de contratação para apoio nas ações e os limites de atividades impostos pela intervenção no SEBRAE/RO geraram um gasto abaixo do previsto para o período – 50,8%.



Projeto RO – Gestão da Inovação

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Potenciais Empreendedores, Potenciais Empresários, Empreendedores Individuais, Microempresas, Pequenas Empresas e Produtores Rurais do Estado de Rondônia.
Objetivo geral	Contribuir para que o público alvo insira a cultura da inovação e tecnologia em sua rotina, a fim de fomentar a sustentabilidade.
Resultados Específicos	Aumentar a aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 80% até dezembro de 2016 Obter a satisfação dos atendidos em 8,56 pontos até dezembro de 2013, em 8,57 pontos até dezembro de 2014, 8,57 pontos até dezembro de 2015 e 8,60 pontos até 2016. Obter a imagem do SEBRAE em 8,56 pontos até dezembro de 2013, em 8,57 pontos até dezembro de 2014, 8,57 pontos até dezembro de 2015 e 8,60 pontos até 2016.
Gestor do Projeto	Maria Tereza Oliveira Marangon
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2013 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – UIM



Principais Resultados e entregas realizadas

Curso Presencial

Atuação do Farmacêutico na prestação de serviços de excelência, parceria com a Universidade Luterana do Brasil, realizado no município de Ji-Paraná, acadêmicos, empresários e funcionários de farmácia participaram e tiveram a oportunidade de fazerem testes presenciais, foi um curso tanto teórico como prático.

Palestras Presenciais

Gestão da Inovação, realizou palestras de Gestão da Inovação nos municípios de Ariquemes, Vilhena, Pimenta Bueno, Cacoal, Ji-Paraná, Porto Velho, pois a estratégia de após as palestras apresentar o projeto ALI para adesão tanto dos agentes quanto de empresários. Os resultados foram alcançados, tendo em vista a busca de informações sobre o projeto. Fizemos várias pré-inscrições para candidatos a Agente Local de Inovação e de empresas que gostariam de ser atendida pelo projeto.

Palestras/Oficinas em Parceria com ULBRA

Contabilidade para pequenas e médias empresas;
Desafios e oportunidades da profissão farmacêutica no século XXI;
Cálculos farmacêuticos e a aplicação de injetáveis I (teoria e prática);
Interpretação de exames laboratoriais;
Os novos rumos do comércio farmacêutico;
Cálculo farmacêutico e a aplicação de injetáveis III (teoria e prática);
Cálculos farmacêuticos e a aplicação de injetáveis II (teoria e prática);
Interpretação de exames laboratoriais;
Prescrição farmacêutica e assistência farmacêutica: aspectos legais e éticos.



Todas as ações foram oriundas da parceira com a Universidade Luterana do Brasil – ULBRA, onde foi de fundamental importância, pois já é o terceiro ano consecutivo que atuamos com a ULBRA, na SNCT.

Outro ponto que vale a pena ressaltar, foi o alcance de novos empresários, que nunca tinham recebido atendimento/orientação do SEBRAE.

Missões Empresariais

SINDHOTEL

Equipotel / SP, participaram 30 empresários, dos ramos de hotel, restaurantes e lanchonetes, conforme avaliação dos participantes evidenciamos resultados:

- Encontrou fornecedores de matéria-prima (17 Empresas)
- Prospectou novos clientes (13 Empresas)
- Adquiriu máquinas e ou equipamentos (17 Empresas)
- Conheceu a concorrência (10 Empresas)
- Comprou produtos para revenda (7 Empresas)
- Encontrou representantes/distribuidores (17 Empresas)
- Conheceu novas tecnologias/soluções para o seu negócio (23 Empresas)

FISPAL / PE, participaram 11 empresários da Missão Empresarial Fispal/PE com os seguintes resultados, conforme avaliação dos mesmos:

- Encontrou fornecedores de matéria-prima (4 Empresas)
- Prospectou novos clientes (1 Empresa)
- Adquiriu máquinas e ou equipamentos (7 Empresas)
- Conheceu a concorrência (2 Empresas)
- Comprou produtos para revenda (1 Empresas)
- Encontrou representantes/distribuidores (7 Empresas)



Conheceu novas tecnologias/soluções para o seu negócio (7 Empresas)

FACER

XXIV Convenção Anual da FACIAP participaram 22 representantes de Associações Comerciais do Estado de Rondônia. Esta missão teve um cunho diferente, pois o objetivo foi proporcionar aos presidentes e diretores de associações comerciais de Rondônia a novos conhecimentos para atuação das instituições representadas no estado. As avaliações demonstraram os seguintes resultados:

- Prospectou novos clientes (13 Empresas)
- Adquiriu máquinas e ou equipamentos (1 Empresa)
- Encontrou representantes/distribuidores (1 Empresa)
- Conheceu novas tecnologias/soluções para o seu negócio (20 Empresas)

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 95 - Metas Físicas do Projeto: RO - Gestão da Inovação

INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ANUAL	PREVISTO AJUSTADO JAN. ATÉ DEZ.	REALIZADO DE JAN. ATÉ DEZ.	% Realizado/Previsto no período
Consultoria	Nº de horas	800	800	0	0,0%
Informação	Nº de informações	0	0	0	0,0%
Orientação técnica	Nº de orientações	109	109	119	109,2%
	Nº de Pequenos Negócios	0	0	99	0,0%
	Potenciais Empresários	0	0	4	0,0%
Palestra, oficina, seminário	Nº de Palestras, oficinas e Seminários.	6	6	15	250%
	Número de Participantes	303	303	631	208,3%
	Número de Pequenos Negócios	0	0	78	0,0%
	Potenciais Empresários	0	0	426	0,0%
Curso	Nº de Concluinte em cursos	0	0	39	0,0%
	Nº de Pequenos Negócios	0	0	1	0,0%
	Número de Cursos	1	1	1	100,0%
	Número de concluintes em cursos presenciais	0	0	41	0,0%
Acesso a Eventos Promovidos Por Terceiros	Número de empresas (missão/caravana)	40	40	50	125,0%
	Número de Missões/Caravanas	3	3	3	100,0%
	Número de Potenciais empresários (missão/caravana)	0	0	0	0,0%
	Total	1.262	1.262	1.608	127,4%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 96 - Metas Financeiras do Projeto: RO - Gestão da Inovação

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
1.093.700	1.093.700	276.444	25,3%	25,3%

Fonte: SME

Quadro 97 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: RO - Gestão da Inovação

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	7.221	6.889	2,5%	95,4%
Transferências. Externas – convênios com outras entidades	74.000	0	0,0%	0,0%
Demais custos e despesas gerais	65.112	112	0,0%	0,2%
Despesas com viagens	402.393	220.579	79,8%	54,8%
Despesas financeiras	2.565	900	0,3%	35,1%
Despesas tributárias	215	215	0,1%	100,0%
Materiais de consumo	114.244	1.780	0,6%	1,6%
Serviços contratados	122.895	44.645	16,1%	36,3%
Serviços de comunicação em geral	1.847	1.036	0,4%	56,1%
Serviços especializados	250.000	0	0,0%	0,0%
Serviços gráficos e de reprodução	48.208	289	0,1%	0,6%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda	5.000	0	0,0%	0,0%
Total	1.093.700	276.444	100,0%	25,3%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 98 - Receitas do Projeto: RO - Gestão da Inovação

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios				
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio	%
Descriutivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado
RO – Gestão da Inovação			57.000	51.241

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% cima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.

Execução financeira: Com a reestruturação do Sebrae/RO durante a intervenção, as ações previstas tiveram de ser reformuladas impactando na execução financeira, em especial as relacionadas a contratação de consultores;

Metas físicas: a demanda espontânea, bem como a ação Sebrae Itinerante realizada por colaboradores do Sebrae/RO facilitaram não só o alcance das metas como superar em 27,4%

Projeto ARI – Atendimento Territorial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Empreendedor Individual - Empresa de pequeno porte - Microempresa - Potencial empresário.
Objetivo geral	Disseminar informações junto ao público-alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Específicos	Aumentar a Aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 8,50%;até 26/12/2014, 8,82 pontos até 18/12/2015, 8,82 pontos até 23/12/2016, 8,83 pontos até 29/12/2017, 8,84 pontos até 01/01/2018 Obter a satisfação dos atendidos em 8,00 pontos até 26/12/2014, até 25/12/2015 em 8,15 – pontos, até 23/12/2016 em 8,20 pontos, até 22/12/2017 em 8,20 – pontos e até 01/01/2018 em 8,25 pontos
Gestor do Projeto	Franciluci Santana do Nascimento
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – Regional de Ariquemes

Principais Resultados e entregas realizadas

Negócio a Negócio: Gerou 200 consultorias e 400 atendimentos individualizados, atendimentos estes que estão fortalecendo, e oferecendo perenidade aos Micro empreendedores individuais;

Oficina do SEI: A solução teve uma boa aceitação por parte dos empreendedores individuais e foram realizados 07 oficinas com 75 participantes;



Palestras Gerenciais: palestra do MEI e Gestão das MPE – 02 palestras – com 60 participantes; e

Capacitação Empreendedora: Foram realizadas 05 turmas de cursos complementares com 107 participantes, tais como Atendimento ao Cliente, Técnicas para Negociações, Técnicas em Vendas e Gestão de Visual de Loja.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicou o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Contratação dos agentes Negócio a Negócio; e parcerias com associações comerciais e prefeituras permitiram a superação das metas, como exemplo pode-se citar a CDL – Alto Paraiso, ACIJ – Jaru, ACIB- Buritis e ACIA – Ariquemes.

O Projeto não realizou nenhuma transferência financeira, pois não realizou nenhum convênio e seus recursos foram executados pelo próprio SEBRAE/RO.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 99 - Metas Físicas do Projeto: ARI - Atendimento Territorial

Metas de Atendimento	Previsto		Realizado	Análise %	
	Previsto Ano	Previsto Período		% Ano	% Período
Número de Cursos	5	5	5	100%	100%
Número de horas	180	180	201	111,7%	111,7%
Número de informações	0	0	240	0,0%	0,0%
Número de orientações	657	657	1.066	162,3%	162,3%
Número de Palestras, oficinas, seminários	8	8	12	150,0%	150,0%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 100 - Metas Financeiras do Projeto: ARI - Atendimento Territorial

Despesas					
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período	
120.800	120.800	60.589	50,2%	50,2%	

Fonte: SME

Quadro 101 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: ARI - Atendimento Territorial

Natureza Despesa	Previsto		Realizado	Análise %	
	Previsto Ano	Previsto Período		% Ano	% Período
Aluguéis e encargos	362	362	361	99,8%	99,8%
Despesas com viagens	15.235	15.235	13.129	86,2%	86,2%
Despesas financeiras	612	612	265	43,3%	43,3%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda.	3.700	3.700	0	0,0%	0,0%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	2.428	2.428	1.564	64,4%	64,4%
Materiais de consumo	15.145	15.145	2.410	15,9%	15,9%
Serviços contratados	13.215	13.215	15	0,1%	0,1%
Serviços especializados	65.303	65.303	42.690	65,4%	65,4%
Serviços gráficos e de reprodução	4.800	4.800	155	3,2%	3,2%
Totais:	120.800	120.800	60.589	50,2%	50,2%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 102 - Receitas do Projeto: ARI - Atendimento Territorial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto (a)	Gerado (b)	Previsto (a)	Gerado (b)	(b/a)
ARI - Atendimento Territorial	24.000,00	10.370,00	0,00	0,00	43,20 %

Fonte: SME



Justificativas para as principais variações (15% cima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.

Geração de Receita: a realização abaixo do previsto (43,2%) se deve ao início tardio das atividades no ano de 2014 no Sebrae/RO e desta forma oferecer soluções que gerem receita ao ponto de alcançar a meta prevista;

Execução financeira: a justificativa da variação abaixo da prevista se deve as atividades de atendimento terem iniciado no 2º semestre e o esvaziamento do banco de credenciados de 2014;

Orientações: realizadas acima do previsto (60,3%) devido a grande procura ao SEBRAE dos Empreendedores individuais no balcão de atendimento por demanda espontânea, principalmente sobre informações de tributos e impressão de boletos;

Oficinas: acima do previsto (37,5%) devido as indicações dos Agentes de Orientação Empresarial e dos atendentes de balcão que direcionam os MEIS para capacitações;

Palestras: acima do previsto em 17%, devido ao atendimento de balcão por demanda espontânea;

Participantes: acima do previsto (580%) por considerar números de inscritos pós atendimentos de balcão lançados direto no sistema, e obtermos número reduzido de presença, problema este pelo fato de não pagarem taxas de inscrições, sendo assim não se sentem comprometido em participar.



Projeto JPR – Atendimento Territorial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Potenciais Empreendedores, Potenciais empresários, empreendedores individuais, microempresas e pequenas empresas na região de Ji-Paraná.
Objetivo geral	Disseminar informações junto ao público-alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Específicos	Aumentar a aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 8,15 pontos até dezembro de 2015, em 8,20 pontos até dezembro de 2016, em 8,20 pontos até dezembro de 2017, em 8,25 pontos até dezembro de 2018 Obter a satisfação dos atendidos em 8,56 pontos até dezembro de 2013, em 8,57 pontos até dezembro de 2014, 8,80 pontos até dezembro de 2015, 8,82 pontos até 2016 e 8,83 pontos até 2017 e 8,84 pontos até 2018. Obter a imagem do SEBRAE em 8,56 pontos até dezembro de 2013, em 8,57 pontos até dezembro de 2014, 8,57 pontos até dezembro de 2015, 8,60 pontos até 2016 e 8,70 pontos até 2017.
Gestor do Projeto	Sirley Aparecida Fernando
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – Regional de Ji-Paraná



Principais Resultados e entregas realizadas

Negócio a Negócio - Atuação ativa de atendimento em 200 empresas no projeto JPR- Atendimento territorial, auxiliando no atendimento mais ativo e presente aos clientes do escritório regional.

SEBRAE Itinerante - Foram realizados nos 07 municípios da micro região de Ji-Paraná, foram aplicados diagnósticos nas empresas visitadas e realização de Oficinas do SEI através de funcionários do Sebrae/RO.

Palestras/workshops/seminários/oficinas: Do total de 18 palestras, tivemos como destaque a realização de 03 palestras com os temas: Vendas e Atendimento ao cliente, realizados no início do ano pelo colaborador Sebastião Oliveira, desta forma não tivemos custo com palestrante externo para o SEBRAE/RO. Também realizamos palestras em parceria com a ULBRA, direcionadas aos empresários locais.

Realização de 05 cursos- Nos cursos tivemos o total 97 participantes, sendo 03 soluções complementares, 01 seminário Empretec e 01 curso Na Medida: Planejamento Estratégico.

Oficinas do SEI – Foram realizadas 04 oficinas do SEI com o total de 47 participantes, o objetivo principal ofereceu capacitação ao MEI.

Prêmios Nacionais – Nos dois Prêmios Nacionais MPE e PSMN, a URJPR trabalhou para captar bons empresários e resultado veio com a de ganhadora da etapa estadual do PSMN, a empresária de Ji-Paraná Janaína Mota Rueda de Moura da empresa Total Centro Automotivo e do ganhador da etapa estadual Prêmio MPE o empresário de Ji-Paraná Fernando Leite da empresa Air Clean. Vale ressaltar que as duas empresas receberam atendimento dos agentes do Programa ALI e os empresários fizeram o seminário Empretec.



Elaboração de 34 projetos Financeiros para o MEI - Pela parceria do Sebrae URJPR e Banco da Amazônia, foram realizados projetos no valor global de R\$ 185.900,54 beneficiando 34 Microempreendedores Individuais de diversos setores. A média do valor dos projetos foi em torno de R\$ 5.500,00. O sucesso deve-se a parceria firmada entre do Sebrae URJPR o gerente local do Banco da Amazônia Sr. Paulo Rossini.

Implementação da LEI GERAL-Como resultado relevante foi a Implementação da Lei Geral no Município de Ouro Preto do Oeste. Nomeação de 02 Agentes de Desenvolvimento.

Realização de Patrocínio: Realização de 02 patrocínios firmados entre o Sebrae/RO e a ULBRA e a CDL-Ji-Paraná que alavancou o nº de empresas atendidas (1.063 empresas) bem como o nº de atendimentos (2.333 atendimentos) da URJPR contribuindo com as metas mobilizadoras do Sebrae/RO.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicaram o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

A prestação de serviços de instrutoria e consultoria foram limitadas, devido ao baixo número de credenciados no SGC.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Contratação dos agentes Negócio a Negócio novamente foi estratégico para conseguir o alcance das metas estabelecidas;

Parcerias com a CDL-JPR e ULBRA através de patrocínio firmado com o Sebrae/RO foram fundamentais para superação da meta de empresas atendidas e orientação técnica.

Realizamos parcerias com prefeituras e Associações comerciais para realização do Sebrae Itinerante.

Realizamos parcerias com Rádios locais para divulgação do processo seletivo do



ALI e dos cursos da URJPR.

O Projeto não realizou nenhuma transferência financeira, pois não realizou nenhum convênio e seus recursos foram executados pelo próprio SEBRAE/RO.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Física

Quadro 103 - Metas Físicas do Projeto: JPR - Atendimento Territorial

INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ORIGINAL PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO ATÉ Dez	EXECUÇÃO TOTAL ATÉ Dez	% EXEC. ATÉ Dez	% EXEC. DE 2014
Consultoria	Nº de horas	180	180	180	200	111,1%	111,1%
Curso	Nº de Cursos	5	5	5	5	100%	100%
Informação	Nº de informações	0	0	0	730	0%	0%
Orientação técnica	Nº de orientações	1.212	1.212	1.212	2.551	210,5%	210,5%
Palestra, oficina, seminário	Nº de Palestras, oficinas, seminários	14	14	14	18	128,6%	128,6%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 104 - Metas Financeiras do Projeto: JPR - Atendimento Territorial

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
151.029	151.029	109.097	72,2%	72,2%

Fonte: SME

Quadro 105 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: JPR - Atendimento Territorial

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período
Despesas com viagens	40.053	22.567	20,7%	56,3%
Despesas financeiras	2.814	2.814	2,6%	100%
Demais custos e despesas gerais	56	56	0,1%	100%
Serviços de comunicação em geral	36	36	0,0%	99,8%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	0	510	0,5%	0,0%
Materiais de consumo	3.365	1.447	1,3%	43,0%
Alugueis e encargos	16.200	16.200	14,8	100%
Serviços contratados	7.112	9.722	8,9%	136,7%
Serviços especializados	81.393	55.745	51,1%	68,5%
Serviços gráficos e de reprodução	0	0	0,0%	0,0%
Total	151.029	109.097	100,0%	72,2%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% cima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.

Número de Informações: Superou o previsto devido a grande participação de pessoas físicas nas palestras e minicursos realizados no CEULJI/ULBRA em parceria com o Sebrae/RO, resultado de patrocínio firmado entre a ULBRA e o Sebrae/RO;

Receita Própria: Superou o previsto devido a maior participação de pessoas nos cursos;

Número de Orientação Técnica: Superou o previsto devido parceria via patrocínio entre Sebrae/RO e ULBRA, bem como parceria entre Sebrae/RO e CDL Ji-Paraná através de patrocínio firmado. Ressaltamos também, sistematização de visitação semanal nas empresas e aplicação de diagnósticos empresariais nas ações itinerantes. Os



lançamentos diários dos clientes atendidos no balcão também contribuíram para o aumento desse indicador;

Palestras: Superou o previsto devido a aplicação de palestras pelo uso de funcionários do Sebrae/JPR no início do ano, sem custo para o Sebrae/RO;

Empresas atendidas: Superou a meta prevista devido aos patrocínios firmados entre o Sebrae/RO com a ULBRA e com a CDL-JPR.

Execução Financeira abaixo do previsto: devido à diminuição de gastos com despesas com viagens e serviços especializados (contratação de instrutores).

Receitas do Projeto

Quadro 106 - Receitas do Projeto: JPR - Atendimento Territorial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado	
JPR – Atendimento Territorial	24.000	31.110	-	-	129,6%

Fonte: SME



Projeto CAC – Atendimento Territorial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Objetivo geral	Disseminar informações junto ao público-alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Específicos	Atingir o índice de 8.50 na satisfação dos clientes atendidos até dezembro de 2014. Alcançar o índice de 80% de aplicabilidade dos produtos e serviços oferecidos aos clientes até dezembro de 2014; Atingir o índice de 8.50 pontos na percepção da imagem do Sebrae até 2014.
Gerente do Projeto	Dezenir do Prado
Responsável pelo projeto na região	Dezenir do Prado
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – Regional de Cacoal

Principais Resultados e entregas realizadas

Sebrae Itinerante: ações Itinerantes nos municípios de Ministro Andreazza, Castanheiras, Alvorada do Oeste, São Miguel do Guaporé, Seringueiras, São Francisco do Guaporé e Costa Marques, totalizando 482 atendimentos e 6 palestras de atendimento e vendas e sobre o MEI, para empresários, potenciais empresários e empreendedores.

Palestra e Oficina do MEI: Realização de 21 (vinte e uma palestras e oficinas) com temas diversos como MEI, atendimento e vendas, com participação de 297 pessoas;



Cursos: Realização de 05 cursos com temas diversos, Atendimento ao Cliente, Técnicas para Negociação, Gestão de Estoque e Liderança, com participação de 103 (cento e três) pessoas, no município de Cacoal;

Negócio a Negócio: Foram atendidos 300 (trezentas) empresas de segmentos diversos no município de Cacoal

Stand em feiras: atendimento a empresários e empreendedores durante a 2^a FICC - FEIRA INDUSTRIAL E COMERCIAL DE CACOAL realizada no período de 11 a 13/9/2014, promovida pela ASSINVEST, Associação Comercial e Industrial de Cacoal (ACIC) e Prefeitura. Atendimentos também na 4^a FEIRA DO COMERCIAL DE SERINGUEIRAS realizada no período de 29 a 31/05/2014, promovida pela Associação Comercial e Industrial (ACOS); e

Patrocínio: para realização da décima edição do FESTIVAL GASTRONÔMICO DE CACOAL – CACOAL SABOR, realizado no período de 18/11 a 18/12/2014, com a participação de dezoito empresas do município de Cacoal, a parceria do Sebrae foi de fundamental importância para que o evento completasse uma década de sucesso.

Uma das principais dificuldades encontrada para realização das ações do ano ocorreu devido ao número reduzido de profissionais (instrutores e consultores) credenciados e que possuem metodologia do SEBRAE no sistema SGC.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

A contratação dos agentes Negócio a Negócio, através de edital específico, foi essencial para conseguir o alcance das metas estabelecidas; e parcerias com as Associações Comerciais dos municípios pertencentes ao Regional de Cacoal, CDL, Prefeituras municipais, Instituições Financeiras, Faculdades, Universidade, Escritórios de Contabilidade e veículos de comunicação.

Não houve transferência financeira (convênios), objetivo, qual entidade e valor.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Física

Quadro 107 - Metas Físicas do Projeto: CAC - Atendimento Territorial

INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ORIGINAL PARA 2014	EXECUÇÃO TOTAL ATÉ Dez	% PREVISTO / REALIZADO NO PERÍODO
Consultoria	Nº de consultorias	0	303	0,0%
	Nº de horas	450	303	67,3%
	Nº de pequenos negócios	0	299	0,0%
Curso	Nº de concluintes em cursos presenciais	0	94	0,0%
	Nº de Cursos	5	5	100,0%
	Nº de pequenos negócios	0	34	0,0%
Informação	Nº de informações	0	742	0,0%
Orientação técnica	Nº de orientações	1.262	1.707	135,3%
	Nº de pequenos negócios	0	806	0,0%
	Potenciais empresários	0	187	0,0%
Palestra, oficina, seminário	Nº de Palestras, oficinas, seminários	18	21	116,7%
	Número de participantes	440	322	73,2%
	Número de pequenos negócios	0	34	0,0%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 108 - Metas Financeiras do Projeto: CAC - Atendimento Territorial

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
157.245	157.245	108.652	69,1%	69,1%

Fonte: SME

Quadro 109 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: CAC - Atendimento Territorial

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	61	61	0,1%	99,3%
Demais custos e despesas gerais	2.600	0	0,0%	0,0%
Despesas com viagens	39.928	30.218	27,8%	75,7%
Despesas financeiras	3.390	2.890	2,7%	85,2%
Despesas tributárias	0	0	0,0%	0,0%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda.	2.000	0	0,0%	0,0%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	500	0	0,0%	0,0%
Materiais de consumo	7.249	4.857	4,5%	67,0%
Serviços contratados	9.832	5.902	5,4%	60,0%
Serviços de comunicação em geral	0	0	0,0%	0,0%
Serviços especializados	78.685	64.725	59,6%	82,3%
Serviços gráficos e de reprodução	13.000	0	0,0%	0,0%
Total	157.245	108.652	100,0%	69,1%

Fonte: SME



Receitas do Projeto

Quadro 110 - Receitas do Projeto: CAC - Atendimento Territorial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descritivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado	
<i>CAC – Atendimento Territorial</i>	24.000	23.456			97,7

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% cima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.

Execução financeira: Com a reestruturação do SEBRAE/RO, houve uma reformulação das ações previstas;

Nº de Horas de Consultoria: não atingidas devido ao projeto Negócio a Negocio ficando em 67% do previsto;

Nº de Palestras: foi acima do previsto devido demanda espontânea de cliente para realização de palestra, desta forma ocorreu variação acima do previsto em 116%;

Nº de Participantes: com a realização de palestras e oficinas tendo como público alvo os MEIs, formalizados e não formalizados ficou abaixo do previsto alcançando em 73%;

Nº de Orientações Técnicas: foi acima do previsto devido a demanda espontânea de clientes atendidos no Balcão de Atendimento ultrapassando em 29% o previsto;



Projeto PBO – Atendimento Territorial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Potenciais Empreendedores, Potenciais empresários, empreendedores individuais, microempresas, pequenas empresas e produtores rurais nos municípios de Pimenta Bueno, Espigão do Oeste, Rolim de Moura, Primavera, São Felipe, Santa Luzia, Alta Floresta, Alto Alegre, Nova Brasilândia, Novo Horizonte e Parecis.
Objetivo geral	Disseminar informações junto ao público-alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Específicos	Aumentar a aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 80% até dezembro de 2014 Obter a satisfação dos atendidos em 8,56 pontos até dezembro de 2014, em 8,57 pontos até dezembro de 2015, 8,57 pontos até dezembro de 2016 e 8,60 pontos até 2017. Obter a imagem do SEBRAE em 8,56 pontos até dezembro de 2014, em 8,57 pontos até dezembro de 2015, 8,57 pontos até dezembro de 2016 e 8,60 pontos até 2017.
Gestor do Projeto	Roberta Maria de Queiroz Figueiredo
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – Regional de Pimenta Bueno

Principais Resultados e entregas realizadas:

NEGÓCIO A NEGÓCIO – A Agente de orientação empresarial atendeu 100 empresas em Rolim de Moura, gerando 200 orientações Técnicas e 100 consultorias



individualizadas, que fez com que gerassem expressivas demanda de produtos e serviços para o escritório regional neste ano de 2014;

SEBRAE ITINERANTE – Foram realizadas 05 ações itinerantes nos municípios de abrangência, com 01 palestra e participação de 15 empresas, 02 oficinas de qualificação do SEI, com participação de 12 empreendedores individuais, que gerou 414 orientações/personalizado.

Capacitação Empreendedora - Foram realizados 04 cursos: Atendimento ao Cliente, Técnicas para Negociação, Planejamento Estratégico, Técnicas de Vendas, capacitando 150 pessoas atingindo 39 empresas e 78 Pessoas Físicas.

Oficinas SEI – Realizadas 3 Oficinas SEI Vender para MEI–Micro Empreendedores Individuais, foram capacitados 20 empresários e 10 PF/potenciais empresários;

NA MEDIDA – Planejamento Estratégico para Empresários de micro empresa foram capacitados 22 empresários sendo 12 empresas e 11 Potenciais Empresários.

SEBRAE MAIS - Foi realizado 01 seminário Empretec - atendendo 22 empresários e 22 empresas e as ferramentas estão sendo implantadas conforme orientação do SEBRAE Nacional;

Consultorias em Gestão Financeira - foram atendidas 13 empresas que gerou 40 Horas consultorias, que despertou os empresários na busca de melhores controles e sistemas gerenciais, fazendo com que o empresário tenha visão real do seu empreendimento;

Palestras Gerenciais: palestras geradas por meio do balcão de atendimento, bem como demandas espontâneas das Associações Comerciais, Prefeituras Municipais e empresas da região. Foram ministradas 11 palestras atendendo 260 empresários;



Orientações empresariais: no período de janeiro a dezembro de 2014, foram realizados 1.819 atendimentos superando a previsão de 1.238 atendimentos. Atendemos 838 pessoas jurídicas que retornaram mais de uma vez ao Sebrae e 236 potenciais empreendedores; e

Aspectos positivos: A inclusão de pontuação referente à participação em soluções do Sebrae, esta modificação fez com que os estudantes buscassem realizar um maior número de cursos e palestras, tanto on-line, quanto presencial; A etapa final em Brasília foi de muita aprendizagem para os participantes, que tiveram a oportunidade de criar um negócio, através do método CANVAS, testando e aplicando seus conhecimentos sobre gestão de negócios e empreendedorismo. Participaram de jogos empresariais, momento em que administravam de forma virtual uma empresa. Em nosso projeto a FAP/FASP – Faculdade de Pimenta Bueno foi o destaque desta edição ficando como vencedora na etapa estadual.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicou o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Apesar da demora na definição da forma de contratação de instrutores e consultores, conseguimos realizar todos os cursos previstos para 2014.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Parceria com as Associações comerciais para realização de oficinas e cursos nos Municípios de Alta Floresta, Santa Luzia, Nova Brasilândia, Rolim de Moura, Espigão do Oeste e Pimenta Bueno;

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 111 - Metas Físicas do Projeto: PBO - Atendimento Territorial

INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ORIGINAL PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO ATÉ Dez	EXECUÇÃO TOTAL ATÉ Dez	% EXEC. ATÉ Dez	% EXEC. DE 2014
Consultoria	Nº de horas	180	180	180	116	64,4%	64,4%
Curso	Nº de Cursos	5	5	5	5	100%	100%
Informação	Nº de informações	0	0	0	456	456%	456%
Orientação técnica	Nº de orientações	1.238	1.238	1.238	1.855	149,8%	149,8%
Palestra, oficina, seminário	Nº de Palestras, oficinas, seminários.	12	12	12	11	91,7%	91,7%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 112 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Atendimento Territorial

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
150.000	150.000	103.996	69,3%	69,3%

Fonte: SME

Quadro 113 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: PBO - Atendimento Territorial

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Jan até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	4.500	0	0,0%	0,0%
Despesas com viagens	33.000	48.234	46,4%	146,2%
Despesas financeiras	0	1.390	1,6%	0,0%
Despesas tributárias	0	0	0,0%	0,0%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda	0	0	0,0%	0,0%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	0	1.535	1,5%	0,0%
Materiais de consumo	16.300	2.539	2,4%	15,6%
Serviços contratados	13.000	9.012	8,7%	69,3%
Serviços especializados	76.700	41.285	39,7%	53,8%
Serviços gráficos e de reprodução	6.500	0	0,0%	0,0%
Total	150.000	103.996	100,0%	69,3%

Fonte: Corpore RM

Receitas do Projeto

Quadro 114 - Receitas do Projeto: PBO - Atendimento Territorial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado	
<i>Receitas de empresas beneficiadas</i>	24.000,00	21.278	0	0	88,7%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações ocorridas durante o exercício.

Geração de Receita: A Geração de receita não atingiu o previsto devido o baixo número de cursos ofertados pelo Projeto;

Execução financeira: Com a reestruturação do SEBRAE/RO, as ações previstas tiveram de ser reformuladas.

Projeto VHA – Atendimento Territorial

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Potenciais empreendedores, potenciais empresários, empreendedores individuais, microempresas e pequenas empresas da região de Vilhena.
Objetivo geral	Disseminar informações junto ao público-alvo a fim de fomentar a geração de novos negócios e a sustentabilidade dos já existentes.
Resultados Padronizados	<p>Obter a satisfação dos atendidos em 8,56 pontos até dezembro de 2013, 8,57 pontos até dezembro de 2014, 8,8 pontos até dezembro de 2015, 8,82 pontos até dezembro de 2016, 8,83 pontos até dezembro de 2017 e 8,84 pontos até dezembro de 2018.</p> <p>Aumentar a aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 80 pontos até dezembro de 2013, 80 pontos até dezembro de 2014, 8,15 pontos até dezembro de 2015, 8,2 pontos até dezembro de 2016, 8,2 pontos até dezembro de 2017 e 8,25 até dezembro de 2018.</p> <p>Obter imagem do Sebrae em 8,56 pontos até dezembro de 2013, 8,57 pontos até dezembro de 2014, 8,58 pontos até dezembro de 2015 e 8,6 pontos até dezembro de 2016.</p>
Gestor do Projeto	Rangel Vieira de Miranda
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Principais Resultados e entregas realizadas.

Seminários de acesso ao crédito realizado no município de Chupinguaia em parceria com o Banco do Brasil aproximou os pequenos negócios dos agentes financeiros com a possibilidade de viabilizar oportunidades de crescimento e aumento de competitividade.



A realização do Sebrae Itinerante mostrou-se de fato uma estratégia de fomento aos pequenos negócios em municípios onde não há escritório do Sebrae. As ações foram realizadas nos seis municípios da região de Vilhena conhecida como Conesul, sendo eles Colorado do Oeste, Cerejeiras, Cabixi, Corumbiara, Pimenteiras do Oeste e Chupinguaia. Com o apoio das equipes da sede, da unidade Vilhena e dos parceiros locais foi possível realizar atendimentos e aplicação de diagnósticos a 201 microempresas em todos os municípios.

Parceria com a Secretaria Municipal de Meio Ambiente na realização de uma Oficina de Associativismo para os agentes recicladore do município, sendo esta uma das metas da política nacional de resíduos sólidos.

Realização de palestras do MEI e Oficinas do SEI ministrados pelos técnicos do Sebrae em parceria com empresas locais, Instituto Federal de Colorado do Oeste e Ministério Público.

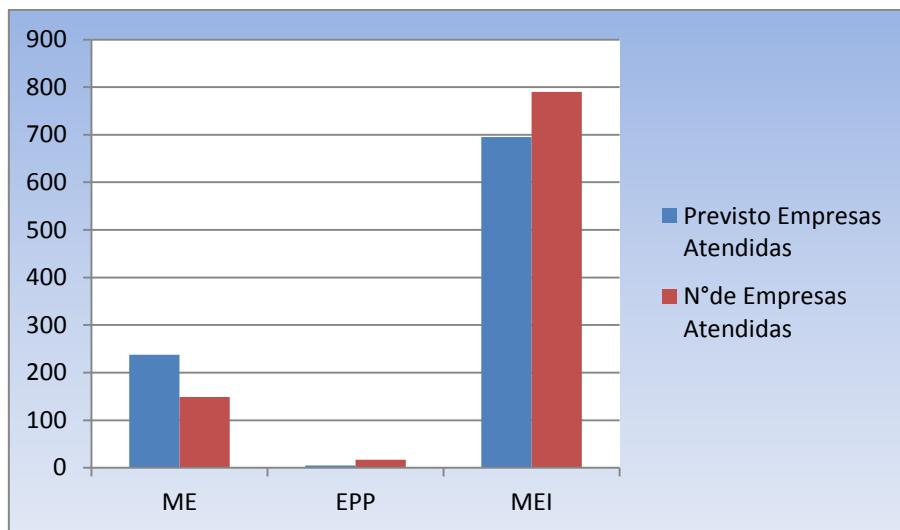
Políticas Públicas se fez presente com a parceria da UPDT. Em continuidade ao processo de implementação da Lei Geral, realizamos 8 oficinas de compras públicas sendo 4 para fornecedores e 4 para membros da CPL nos municípios de Vilhena, Colorado do Oeste, Cabixi e Corumbiara. Destaque para os municípios atendidos, pois este já estão com a Lei Geral Implementada.

Com a programação do Sebrae na Medida realizamos um turma do Gestão Financeira. A metodologia composta por curso e consultoria oportunizou às empresas a aplicação do conteúdo apreendido direto na empresa com o acompanhamento do consultor.

Estratégia de parceria com a Associação Comercial de Vilhena na realização do Seminário Empretec, utilizando o banco de dados da associação para levar a agenda do Seminário ao associado.

As metas de atendimento apresentaram bons índices considerando o cenário e todo processo de reprogramação do projeto. Sobre uma previsão de 938 foram atendidos um total de 956 empresas conforme consta no gráfico abaixo. O destaque maior é para o microempreendedor individual e a observância na relação deste com o Sebrae. A atenção fica por conta das microempresas que tem se distanciado do Sebrae, mas não faltam estratégias de reaproximação.

Gráfico 12 - Comparativo do Previsto e Realizado



Fonte: URVHA

As dificuldades geradas no decorrer das ações e no alcance dos resultados almejados pelo projeto.

A redução no banco de credenciados bem como a disponibilidade de agenda daqueles relacionados no SGC foi um gargalo encontrado em duas ações de capacitação realizado com parceiro local;

No exercício de 2014 não tínhamos Agentes de Negócio a Negócio capacitados e a disposição para contratação, fato este que impactou na realização física e financeiro do projeto.

Sob a orientação da UIM fizemos a previsão de recurso para atuar com ações de Tecnologia via SEBRAETec, o que não foi possível realizar, pois o sistema de



contratação via SEBRAETec apresentou falhas no modelo do contrato, fato este que impactou na realização física e financeiro do projeto.

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

A realização de cursos em parceria com a Associação Comercial e Empresarial de Vilhena, tendo o parceiro como grande mobilizador do público-alvo;

Parceria com as prefeituras do Conesul e Associações Comerciais, viabilizando local para realização de palestras, oficinas e instalação do ônibus de atendimento .

Parceria com as rádios na divulgação e realização de entrevistas das ações do Sebrae, com destaque para o programa ALI;

Parceria com as emissoras de TV que abriram espaço para entrevistas e divulgação das ações do Sebrae;

Parceira com o Banco do Brasil na realização de palestra de crédito para os pequenos negócios do município de Chupinguaia;

A unidade de Gestão de Pessoas teve um papel importantíssimo na orientação e no andamento dos processos de contratação de instrutoria e consultoria.

Não houve transferência financeira (convênios), objetivo, qual entidade e valor.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Quadro 115 - Metas Físicas do Projeto: VHA - Atendimento Territorial

Instrumentos	Indicador	Previsto para 2014	Exec. 2014	% Exec. de 2014
Consultoria	Número de horas	380	380	6,8%
Curso	Número de concluintes em cursos presenciais	0	91	0,0%
	Número de Cursos	5	5	100,0%
	Número de Pequenos Negócios	0	45	0,0%
	Potenciais empresários	0	11	0,0%
Informação	Número de informações	0	310	0,0%
Orientação técnica	Número de orientações	1.254	1.438	114,7%
	Número de Pequenos Negócios	0	937	0,0%
	Potenciais empresários	0	112	0,0%
Palestra, oficina, seminário	Número de Palestras, oficinas, seminários	14	6	42,9%
	Número de participantes	255	147	57,6%
	Número de Pequenos Negócios	0	9	0,0%
	Potenciais empresários	0	118	0,0%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 116 - Metas Financeiras do Projeto: VHA - Atendimento Territorial

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
189.030	189.030	90.655	48,0%	48,0%

Fonte: SME

Quadro 117 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: VHA - Atendimento Territorial

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Janeiro até Dez	% Participação	% Período
Despesas com viagens	46.100	52.372	57,8%	113,6%
Despesas financeiras	1.000	89	0,1%	8,9%
Despesas tributárias	0	0	0,0%	0,0%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda	0	0	0,0%	0,0%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	2.000	446	0,5%	22,3%
Materiais de consumo	17.623	4.313	3,8%	24,5%
Serviços contratados	12.582	8.159	9,0%	64,8%
Serviços especializados	96.725	25.275	27,9%	26,1%
Serviços gráficos e de reprodução	13.000	0	0,0%	0,0%
Total	189.030	90.655	100,0%	48,00%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% acima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.

Execução de receita: A execução de receita de empresas beneficiada apresentou variação a menor, pois não avançamos nas contratações das consultorias de inovação tecnologia devido a problemas no modelo de contrato gerado pelo sistema do SEBRAETec.

Execução orçamentária abaixo do previsto, pois não foram contratados os agentes de orientação Negócio a Negócio e as Consultorias do SEBRAETec.

Previsão de **consultoria** abaixo do previsto, pois não houve atendimento do programa Negócio a Negócio na região;

Receitas do Projeto

Quadro 118 – Receitas do Projeto: VHA - Atendimento Territorial

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios				
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria	RC–Rec. de Convênio	%	
Descriutivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado
<i>Receitas de empresas beneficiadas</i>	31.000	20.516	-	- 66,2%

Fonte: SME

Projeto SEBRAE/RO – Território da Cidadania Madeira Mamoré

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	912 Empreendimentos existentes nos 4 municípios que compõem o Território da Cidadania Madeira Mamoré, representados prioritariamente por microempresas, empreendedores individuais, produtores rurais e pessoas físicas com atividade econômica.
Objetivo geral	Ampliar o atendimento aos micro e pequenos negócios nas áreas urbanas e rurais atuando em diversos segmentos econômicos existentes (agronegócios, indústria, comércio e serviços) e implementar a Lei Geral das MPEs nos municípios que compõem os Territórios da Cidadania.
Resultados Específicos	<p>Registrar no SIACWEB 3.300 clientes, sendo: 1.100 em 2012, 1.100 em 2013 e 1.100 em 2014.</p> <p>Realizar 3.300 atendimentos, sendo: 1.100 em 2012, 1.100 em 2013 e 1.100 em 2014.</p> <p>Capacitar 5 Agentes de Desenvolvimento, sendo: 2 em 2012, 2 em 2013 e 1 em 2014.</p> <p>Implementar a Lei Geral da MPE em 2 municípios, sendo: 0 em 2012, 1 em 2013 e 1 em 2014.</p> <p>Atingir 80% de satisfação dos clientes atendidos até 2014.</p>
Gestor do Projeto	Silane Guedes Silva
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – UPDT



Principais Resultados e entregas realizadas

Consultoria: para implementação da Lei Geral nos municípios de Cacoal, São Miguel do Guaporé, Ouro Preto do Oeste e Ji-Paraná;

Articulações e negociações: junto a prefeitos, secretários municipais e Agentes de Desenvolvimento Local. Estas ações tiveram como resultante a adesão e implementação da Lei Geral em três dos quatro municípios trabalhados, Cacoal, São Miguel do Guaporé e Ouro Preto do Oeste;

Municípios atendidos: 17 municípios recebendo ao todo 80 horas de consultoria.

Consultoria e Capacitação em Compras Governamentais: nos municípios de Cabixi, Colorado do Oeste, Corumbiara e Vilhena. Estes municípios já estão com a Lei Geral implementada, porém não praticam compras governamentais conforme os critérios e plenitude exigida. A execução de compras governamentais está baixa, por isso a necessidade de acompanhamento e orientação para aplicabilidade dos critérios que viabilizem tais operações de compra por parte do poder público e de capacidade de fornecimento do empresariado local. Receberam ao todo, 80 horas de consultoria e instrutoria.

Consultoria: de 24 horas na Junta Comercial de Rondônia para instalação da REDESIM.

Coordenação e acompanhamento dos 20 Agentes de Desenvolvimento: no III Encontro Nacional de Agentes de Desenvolvimento em Recife, Pernambuco, no período de 19 a 20 de novembro de 2014.

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicaram o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Contratações/partners que foram fundamentais para o alcance dos resultados:



Parceria com o CREA/RO: para que cumpram a Lei Complementar nº 147. Após várias reuniões a presidência do Conselho estará dispensando as taxas conforme a Lei preconiza e fará um desconto especial para a responsabilidade técnica que será cobrada de forma diferenciada com substancial redução de custos para o MEI.

O Projeto não realizou nenhuma transferência financeira, pois não realizou nenhum convênio e seus recursos foram executados pelo próprio SEBRAE/RO.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 119 - Metas Físicas do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré

INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ORIGINAL PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO ATÉ Dez	EXECUÇÃO TOTAL ATÉ Dez	% EXEC. DE 2014
Consultoria	Nº de consultorias	0	0	0	300	0,0%
	Nº de horas	180	180	180	300	166,7%
	Nº de pequenos negócios	0	0	0	300	0,0%
Informação	Nº de informações	0	0	0	230	0,0%
Orientação técnica	Nº de orientações	868	868	868	1.753	202,4%
	Nº de pequenos negócios	0	0	0	642	0,0%
	Potenciais empresários	0	0	0	102	0,0%
Palestra, oficina, seminário	Número de palestras, oficinas, seminários	11	11	11	17	154,5%
	Número de participantes	0	0	0	196	0,0%
	Número de pequenos negócios	0	0	0	1	0,0%
	Potenciais empresários	0	0	0	131	0,0%
Total		1.059	1.059	1.059	3.976	375,4%

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 120 - Metas Físicas do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
77.200	77.200	67.117	86,9%	86,9%

Fonte: SME

**Quadro 121 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Território da Cidadania Madeira
Mamoré**

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Jan até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	13.804	5.600	8,3%	40,6%
Demais custos e despesas gerais	0	1.056	1,6%	0,0%
Despesas com viagens	4.200	3.247	4,8%	77,3%
Despesas tributárias	0	0	0,0%	0,0%
Encargos sociais s/ serviços de terceiros	1.500	0	0,0%	0,0%
Materiais de consumo	4.300	202	0,3%	4,7%
Serviços contratados	0	5.266	7,8%	0,0%
Serviços de comunicação em geral	0	2.246	3,3%	0,0%
Serviços especializados	53.396	49.500	73,8%	92,7%
Total	77.200	67.117	100,0%	86,9%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 122 - Receitas do Projeto: Território da Cidadania Madeira Mamoré

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto	Gerado	Previsto	Gerado	
RO - Inserção Competitiva	0	0	0	0	0,0%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações ocorridas durante o exercício.

Metas físicas: o aumento em 275,4% se deve, em grande parte, a demanda espontânea na região de atuação do projeto.



Projeto SEBRAE/RO – Território da Cidadania Vale do Jamari

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	790 empreendimentos existentes nos 9 municípios do Território da Cidadania do Vale do Jamari, representados prioritariamente por microempresas, empreendedores individuais, produtores rurais e pessoas físicas com atividade econômica.
Objetivo geral	Ampliar o atendimento aos micro e pequenos negócios nas áreas urbanas e rurais atuando em diversos segmentos econômicos existentes (agronegócios, indústria, comércio e serviços) e implementar a Lei Geral das MPE nos municípios que compõem os Territórios da Cidadania.
Resultados Específicos	Atingir 80% de satisfação dos clientes atendidos até dezembro de 2014. Registrar no SIACWEB 3.476 em dezembro de 2014. Realizar 3.476 em dezembro de 2014. Capacitar 3 Agentes de Desenvolvimento em 2014. Implementar a Lei Geral da MPE em 1 em 2014.
Gestor do Projeto	Franciluci Santana do Nascimento
Indicadores utilizados para avaliação	Clientes atendidos e cadastrados no SIACWEB em 2014 x Indicadores da Pesquisa (Satisfação, Imagem e Aplicabilidade).

Fonte: SEBRAE/RO – Escritório Regional de Ariquemes

Principais Resultados e entregas realizadas

Negócio a Negócio: Foram 100 atendimentos ativos nas empresas, por meio dos Agentes de Orientação Empresarial, os demais foram originados das orientações de balcão de atendimento do SEBRAE.

Palestras: foram realizadas quatro devido à demanda espontâneas de Agente de Orientação Empresarial para 40 participantes;



Missão: Participação no III Fórum Mundial de Desenvolvimento Econômico Local e Encontro Nacional dos Agentes de Desenvolvimento em Recife Pernambuco;

SEBRAE Itinerante: Realizado ação itinerante em doze municípios de abrangência, Monte Negro, Buritis, Campo Novo de Rondônia, Cujubim, Rio Crespo, Alto Paraíso, Cacaulândia, Machadinho d'Oeste, Vale do Anari,

Todas as dificuldades geradas foram resolvidas no decorrer das ações e não prejudicou o alcance dos resultados almejados pelo projeto.

Contratações que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Contratação dos agentes Negócio a Negócio, foi decisivo para o alcance das metas estabelecidas.

O Projeto não realizou nenhuma transferência financeira, pois não realizou nenhum convênio e seus recursos foram executados pelo próprio SEBRAE/RO.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 123 - Metas Físicas do Projeto: Território da Cidadania do Vale do Jamari

Metas de Atendimento	Previsto		Realizado	Análise %	
	Previsto Ano	Previsto Período		% Ano	% Período
Número de Cursos	0	0	0	0,0%	0,0%
Número de horas consultoria	90	90	108	120,0%	120,0%
Número de informações	0	0	107	0%	0%
Número de orientações	442	442	714	161,5%	161,5%
Número de Palestras, Oficinas, Seminários	0	0	4	0%	0%

Número de Participantes	2	2	40	2.000,0%	2.000,0%
-------------------------	---	---	----	-----------------	----------

Fonte: SME

Metas Financeiras

Quadro 124 - Metas Financeiras do Projeto: Território da Cidadania Vale do Jamari

Despesas				
Previsto Ano	Previsto Período	Executado no Período	% Execução	% Período
56.961	56.961	44.587	78,30%	78,3%

Fonte: SME

Quadro 125 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Território da Cidadania Vale do Jamari

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Jan até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	0	0	0,0%	0,0%
Demais custos e despesas gerais	0	441	1,0%	0,0%
Despesas com viagens	27.125	21.022	47,1%	77,5%
Despesas tributárias	0	0	0,0%	0,0%
Divulgação, anúncios, publicidade e propaganda.	0	0	0,0%	0,0%
Materiais de consumo	4.100	1.525	3,4%	37,2%
Serviços contratados	6.336	5.099	11,4%	80,5%
Serviços especializados	19.400	16.500	37,0%	85,1%
Total	56.961	44.587	100,0%	78,3%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 126 - Receitas do Projeto: Território da Cidadania Vale do Jamari

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto (a)	Gerado (b)	Previsto (a)	Gerado (b)	(b/a)
SEBRAE RO no Território da Cidadania no Vale do Jamari	0	0	0,00	0,00	0%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% cima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.

Execução financeira: abaixo do previsto em 21,3% devido a não execução das metas de atendimento previstas pela inicio das atividades do projeto no 2º semestre e da falta de consultores e instrutores habilitados no SGC para atender a demanda do SEBRAE/RO.

Número de Consultorias acima do previsto em 20% devido o atendimento de orientação Empresarial por demanda espontânea no balcão de atendimento.

Número de Orientações: Realizada em 59,7% acima do previsto devido a atendimentos espontâneos no balcão de atendimento.

Número de palestras/oficinas 100% acima do previsto devido a realização de 05 eventos que não foram previstos, porém solicitado por demanda espontânea dos Agentes de Desenvolvimento e parceiros nos municípios.

Número de participantes palestras/oficinas: não estavam previstas e foram realizadas por demandas espontâneas.

Implementação da Lei Geral: a meta de 2014 foi alcançada ainda em 2013 quando se totalizou 07 municípios com a Lei Geral implementada extrapolando a meta



de 03 do Projeto. Este resultado se deve ao ambiente favorável por parte das prefeituras que perceberam a importância da Lei para o crescimento econômico das empresas e, consequentemente, dos municípios. Os municípios foram: Ariquemes, Alto Paraíso, Buritis, Cacaulândia, Campo Novo de Rondônia, Machadinho d oeste e Monte Negro.



Projeto Guajará Mirim – Empreender.

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Micro e Pequenas Empresas associadas às ACE e Empreendedores Individuais, localizados em 7 (sete) municípios do Estado de Rondônia, sendo elas Guajará Mirim, Nova Mamoré, Ariquemes, Jaru, Ji-Paraná, Ouro Preto do Oeste e Presidente Médici.
Objetivo geral	Promover a competitividade das MPE e dos Empreendedores Individuais do Estado de Rondônia, por meio da oferta de serviços de consultoria coletiva nas áreas de gestão e mercado, visando o fortalecimento das empresas e Associações Comerciais, assim como o desenvolvimento sustentável das empresas.
Resultados Específicos	Obter aplicabilidade dos produtos e serviços ofertados em 60 pontos até dezembro de 2017
	Obter satisfação dos atendidos até dezembro de 2017 em 8,7%
Gestor do Projeto	Cristiano Borges Rodrigues
Indicadores utilizados para avaliação	Empresas atendidas pelo projeto x pesquisa de satisfação x empresas ativas.

Principais Resultados e entregas realizadas.

Foram realizadas 10 reuniões de núcleo dos empresários atendidos pelo Projeto pelos facilitadores; e o Projeto foi encerrado ao término dos contratos com os facilitadores.

Não houve dificuldades no decorrer das ações e no alcance dos resultados almejados pelo projeto



Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Contratação dos facilitadores individualmente por cada município em 2013 foi decisivo para conseguir o alcance das metas estabelecidas; e

Parceria com a Federação das Associações Comerciais permitiu maior integração entre SEBRAE/RO, facilitadores e associações comerciais locais

Não houve transferência financeira (convênios), objetivo, qual entidade e valor.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 127 - Metas Físicas do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender

PROJETO	INSTRUMENTOS	INDICADOR	PREVISTO ORIGINAL PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO PARA 2014	PREVISTO AJUSTADO ATÉ Dez	EXECUÇÃO TOTAL ATÉ Dez	(%)
Guajará-Mirim - Empreender.	Consultoria	Nº consultorias	0	0	0	66	0,0%
		Nº de horas	140	140	140	198	141,4%
		Número de Pequenos Negócios	0	0	0	25	0,0%
	Orientação técnica	Nº orientações	0	0	0	14	0,0%
		Número de Pequenos Negócios	0	0	0	13	0,0%
Total			140	140	140	390	

Fontes: SME

Metas Financeiras

Quadro 128 - Metas Financeiras do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender

Ação	Valor Previsto Original	Previsto Ajustado	Previsto Ajustado no Período	Realizado	% Realizado Previsão Anual	% Realizado Previsão Período
Consultoria Coletiva	40.925	40.925	40.925	37.255	91,0%	91,0%

Fonte: SME

Quadro 129 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender

Natureza Despesa	Despesas			
	Previsto Período	Realizado de Jan até Dez	% Participação	% Período
Aluguéis e encargos	32.305	0	0,0%	0,0%
Despesas com viagens	0	250	0,7%	0,0%
Materiais de consumo	1.280	83	0,2%	6,5%
Serviços de comunicação em geral	0	168	0,5%	0,0%
Serviços especializados	7.340	36.753	98,7%	500,7%
Total	40.925	37.255	100,0%	91,0%

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 130 - Receitas do Projeto: Guajará-Mirim - Empreender

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto (a)	Gerado (b)	Previsto (a)	Gerado (b)	(b/a)
Guajará Mirim – Empreender.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%

Fonte: SME

Não houve variação (15% acima e/ou abaixo do previsto) durante o exercício.

Consultorias: O aumento no número de consultorias se deve a utilização adequada da metodologia Empreender que estimula os participantes a buscarem a consultoria;

Orientação Técnica: Não havia sido previsto orientação técnica que, por demanda espontânea dos empresários, acabou ocorrendo no Projeto Guajará Mirim – Empreender; e



Projeto PBO – Empreender.

Dados gerais do projeto

Tipologia	Setor Segmento
Público Alvo	Micro e Pequenas empresas associadas às ACEs localizadas em 06 (seis) municípios do Estado (Cacoal, Pimenta Bueno, Espigão D’Oeste, Rolim de Moura, Vilhena, Cerejeira) e os Empreendedores Individuais
Objetivo geral	Promover a competitividade das MPE e Micro Empreendedores Individuais (MEI) do Estado de Rondônia, por meio da oferta de serviços de consultoria coletiva nas áreas de gestão e mercado, visando o fortalecimento das empresas e Associações Empresariais no Estado e o desenvolvimento sustentável das empresas.
Resultados Específicos	Obter taxa de 82% de sobrevivência das empresas atendidas até dezembro de 2014. Obter satisfação dos atendidos em 8,7 pontos até dezembro de 2014.
Gestor do Projeto	Cristiano Borges Rodrigues
Indicadores utilizados para avaliação	Empresas atendidas pelo projeto x pesquisa de satisfação x empresas ativas.

Fonte: SEBRAE/RO – UAT

Principais Resultados e entregas realizadas.

Foram realizadas 10 reuniões de núcleo dos empresários atendidos pelo Projeto pelos facilitadores; e o Projeto foi encerrado ao término dos contratos com os facilitadores.

Não houve dificuldades no decorrer das ações e no alcance dos resultados almejados pelo projeto

Contratações e parcerias que foram fundamentais para o alcance dos resultados:

Contratação dos facilitadores individualmente por cada município em 2013 foi decisivo para conseguir o alcance das metas estabelecidas; e parceria com a Federação das Associações Comerciais permitiu maior integração entre SEBRAE/RO, facilitadores e associações comerciais locais.

Não houve transferência financeira (convênios), objetivo, qual entidade e valor.

Previsão e Execução de Metas Físicas e Financeiras

Metas Físicas

Quadro 131 - Metas Físicas do Projeto: PBO - Empreender

Projeto	Instrumentos	Indicador	Previsto Original para 2014	Previsto Ajustado para 2014	Previsto Ajustado até dez	Execução total até dez
PBO - Empreender.	Consultoria	Nº consultorias	0	0	0	59
		Nº de horas	140	140	140	177
		Número de Pequenos Negócios	0	0	0	12
		Número de Potenciais Empresários	0	0	0	2
	Orientação técnica	Informação	Número de informações	0	0	6
		Orientação técnica	Nº orientações	0	0	38
			Número de Pequenos Negócios	0	0	35
			Número de Potenciais Empresários	0	0	3
Total			140	140	140	332

Fontes: SME

Metas Financeiras

Quadro 132 - Metas Financeiras do Projeto: PBO - Empreender

Ação	Janeiro a Dezembro de 2014				
	Previsto Original	Previsto Ajustado	Realizado	Saldo	% Realizado Previsão Anual
Consultoria Coletiva	90.000	90.000	82.532	7.468	91,7%

Fonte: SME

Quadro 133 - Metas Financeiras por Natureza do Projeto: PBO - Empreender

Natureza Despesa	Despesas				
	Previsto Período	Realizado de Jan até Dez	% Participação	% Período	
Despesas com viagens	800	250	0,3%	31,2%	
Materiais de consumo	0	100	0,1%	0,0%	
Serviços de comunicação em geral	630	59	0,1%	9,3%	
Serviços especializados	88.570	82.123	99,5%	92,7%	
Total	90.000	82.532	100,0%	91,7%	

Fonte: SME

Receitas do Projeto

Quadro 134 - Receitas do Projeto: PBO - Empreender

Demonstrativo de Receita de Empresas Beneficiadas e Convênios					
Fontes de Recursos	RP – Receita Própria		RC–Rec. de Convênio		%
Descriutivo	Previsto (a)	Gerado (b)	Previsto (a)	Gerado (b)	(b/a)
PBO – Empreender.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%

Fonte: SME

Justificativas para as principais variações (15% acima e abaixo do previsto) ocorridas durante o exercício.



Consultorias: O aumento no número de consultorias se deve a utilização adequada da metodologia Empreender que estimula os participantes a buscarem a consultoria;

Orientação técnica: Não havia sido previsto que, por demanda espontânea dos empresários, acabou ocorrendo no Projeto Guajará Mirim – Empreender; e

Acabou-se provisionando receita para o pagamento dos parceiros que ainda não haviam encaminhado em 2013 a Nota Fiscal para se efetuar o pagamento, apesar de insistentes cobranças.

3. Estruturas de Governança e de Autocontrole da Gestão

3.1. Estrutura de Governança

Em dezembro de 2013 a decisão judicial do Juízo da Primeira Vara Criminal de Porto Velho emanada dos autos do processo nº 0019823-69.2013.8.22.0501, determinou a busca e apreensão nas dependências desta instituição, decretação de prisão temporária de membros da Diretoria Executiva, de um funcionário, bem como a suspensão das funções desses colaboradores por tempo indeterminado.

Diante disso foram nomeados pelo Conselho Deliberativo Estadual por ato ad referendum, 02 gestores interinos que ficaram responsáveis pela administração do SEBRAE até a escolha de uma nova diretoria. Os gestores interinos ficaram nos cargos até dia 10 de fevereiro de 2014 quando o CDN nomeou 03 inteventores para administrar do SEBRAE/RO.

O Conselho Deliberativo do SEBRAE/RO foi suspenso em fevereiro de 2014 quando foi decidido pelo Conselho Deliberativo Nacional pela Intervenção do SEBRAE/RO. Os Inteventores prestam contas diretamente ao CDN.



A Auditoria Interna tem como atribuição a realização das auditorias de conformidade, Auditoria com Foco em Risco e atendimento às demandas dos órgãos de controle e monitoramento das recomendações apresentadas pela UAUDI, órgãos de controle e auditoria independente.

Compete à auditoria independente, contratada pelo SEBRAE/NA, avaliar trimestralmente as demonstrações financeiras do SEBRAE/RO, bem como a realização de auditoria de conformidade com os processos da Entidade.

3.2. Atuação da Auditoria

A Unidade de Auditoria Interna – UAUDI – tem o gerente nomeado por meio da portaria nº 019/2014 de 30.04.2014, expedida pelos inteventores do Sebrae nacional em Rondônia.

A UAUDI é subordinada a Diretoria Superintendência e ao Conselho Deliberativo. Todos os trabalhos realizados deverão ser encaminhados à DIREX e CDE, que analisarão e, se for necessário, solicitarão a formulação de Planos de Ação/Pontos de melhoria para o trabalho realizado.

O SEBRAE/RO é auditado por uma auditoria independente trimestralmente – seu trabalho consiste em revisões trimestrais das demonstrações financeiras, trabalho anual de revisão de controles internos em um processo a ser definido pelo SEBRAE/RO, auditoria de sistemas baseado nas práticas de gestão definidas pelo COBIT - *Control Objectives for Information and related Technology* (teste dirigido para gestão de tecnologia da informação) e atendimento de demandas específicas do Conselho Deliberativo ou Conselho Fiscal do SEBRAE Nacional ou dos Conselhos do SEBRAE/RO.

Os relatórios gerados a partir da auditoria independente são apresentados em reunião, juntamente com o balancete do trimestre auditado e demonstrações financeiras, para o Conselho Fiscal que aprecia os relatórios e caso sejam aprovados, o Conselho



Fiscal emite parecer favorável à aprovação e encaminha ao Conselho Deliberativo que também emite parecer, conforme Regulamento e Estatuto.

3.3. Sistema de Correição

Com o objetivo de dar tratamento às denúncias, reclamações, críticas, sugestões e elogios formulados à instituição, em 2012 foi implantada a Ouvidoria Sebrae.

Com abrangência Nacional e Integrando a Assessoria da Presidência do Sebrae Nacional, onde conta com uma Ouvidora e equipe técnica de apoio, atua de forma integrada e conta com 26 interlocutores nos Estados, visando atender às demandas tanto do público interno quanto externo.

A Instrução Normativa INS 49/2012, disciplina as atividades da Ouvidoria Sebrae, com o estabelecimento de normas e procedimentos para o seu funcionamento. O Código de Ética Sebrae; a Política de Atuação nas Redes Sociais e a Política de Segurança da Informação e Comunicação constituem as principais referências normativas da Ouvidoria.

Do ponto de vista da transparência na gestão do Sebrae, a Ouvidoria recebe denúncias, reclamações, críticas, sugestões e elogios do público interno (colaboradores, gestores, dirigentes e conselheiros) e busca atendimento à essas manifestações. Em caso de denúncias, a Comissão de Ética é acionada para decisão da forma de encaminhamento a ser dado às ocorrências.

Com a perspectiva da qualidade na gestão, a Ouvidoria atende o público externo, em especial os clientes dos produtos Sebrae, os fornecedores e partes interessadas na atuação do Sistema Sebrae. Dá tratamento às manifestações ou as encaminha para as providências cabíveis no âmbito do Sebrae Nacional e dos Sebrae nos Estados.

As manifestações podem ser identificadas ou anônimas e realizadas pessoalmente, por telefone ou por meio eletrônico, incluindo link na intranet para as



manifestações dos colaboradores e público interno e outro no Portal Sebrae que atende especialmente os clientes externos.

Em 2014 a Ouvidoria atuou em 82 manifestações, sendo 07 denúncias, 01 elogio, 16 reclamações e 04 sugestões típicas de Ouvidoria e 45 solicitações de atendimento que foram encaminhadas para as áreas responsáveis. Todas as solicitações foram concluídas. O tempo médio de resposta das manifestações ficou em 15 dias.

3.4. Avaliação dos Controles Internos

Avaliação, pelos próprios dirigentes da unidade jurisdicionada, da qualidade e suficiência dos controles internos administrativos instituídos para garantir a consecução dos seus objetivos estratégicos, considerando ainda o quadro específico da portaria prevista no inciso VII do caput do art. 5º, com o qual devem avaliados os seguintes elementos: ambiente de controle, avaliação de risco, atividades de controle, informação e Comunicação, monitoramento.

ELEMENTOS DO SISTEMA DE CONTROLES INTERNOS A SEREM AVALIADOS					VALORES				
					1	2	3	4	5
Ambiente de Controle									
1. A alta administração percebe os controles internos como essenciais à consecução dos objetivos da unidade e dão suporte adequado ao seu funcionamento.									X
2. Os mecanismos gerais de controle instituídos pela UJ são percebidos por todos os servidores e funcionários nos diversos níveis da estrutura da unidade.									X
3. A comunicação dentro da UJ é adequada e eficiente.									X
4. Existe código formalizado de ética ou de conduta.									X
5. Os procedimentos e as instruções operacionais são padronizados e estão postos em documentos formais.									X
6. Há mecanismos que garantem ou incentivam a participação dos funcionários e servidores dos diversos níveis da estrutura da UJ na elaboração dos procedimentos, das instruções operacionais ou código de ética ou conduta.								X	
7. As delegações de autoridade e competência são acompanhadas de definições claras das responsabilidades.									X
8. Existe adequada segregação de funções nos processos e atividades da competência da UJ.									X
9. Os controles internos adotados contribuem para a consecução dos resultados planejados pela UJ.									X
Avaliação de Risco	1	2	3	4	5				
10. Os objetivos e metas da unidade jurisdicionada estão formalizados.									X
11. Há clara identificação dos processos críticos para a consecução dos objetivos e metas da unidade.								X	
12. É prática da unidade o diagnóstico dos riscos (de origem interna ou externa) envolvidos nos seus processos estratégicos, bem como a identificação da probabilidade de ocorrência desses riscos e a consequente adoção de medidas para mitigá-los.			X						
13. É prática da unidade a definição de níveis de riscos operacionais, de informações e de conformidade que podem ser assumidos pelos diversos níveis da gestão.		X							
14. A avaliação de riscos é feita de forma contínua, de modo a identificar mudanças no perfil de risco da UJ ocasionadas por transformações nos ambientes interno e externo.		X							
15. Os riscos identificados são mensurados e classificados de modo a serem tratados em uma escala de prioridades e a gerar informações úteis à tomada de decisão.		X							
16. Não há ocorrência de fraudes e perdas que sejam decorrentes de fragilidades nos processos internos da unidade.								X	
17. Na ocorrência de fraudes e desvios, é prática da unidade instaurar sindicância para apurar responsabilidades e exigir eventuais resarcimentos.								X	
18. Há norma ou regulamento para as atividades de guarda, estoque e inventário de bens e valores de responsabilidade da unidade.									X

Procedimentos de Controle	1	2	3	4	5
19. Existem políticas e ações, de natureza preventiva ou de detecção, para diminuir os riscos e alcançar os objetivos da UJ, claramente estabelecidas.				X	
20. As atividades de controle adotadas pela UJ são apropriadas e funcionam consistentemente de acordo com um plano de longo prazo.					X
21. As atividades de controle adotadas pela UJ possuem custo apropriado ao nível de benefícios que possam derivar de sua aplicação.					X
22. As atividades de controle adotadas pela UJ são abrangentes e razoáveis e estão diretamente relacionadas com os objetivos de controle.					X
Informação e Comunicação	1	2	3	4	5
23. A informação relevante para UJ é devidamente identificada, documentada, armazenada e comunicada tempestivamente às pessoas adequadas.				X	
24. As informações consideradas relevantes pela UJ são dotadas de qualidade suficiente para permitir ao gestor tomar as decisões apropriadas.				X	
25. A informação disponível para as unidades internas e pessoas da UJ é apropriada, tempestiva, atual, precisa e acessível.				X	
26. A Informação divulgada internamente atende às expectativas dos diversos grupos e indivíduos da UJ, contribuindo para a execução das responsabilidades de forma eficaz.				X	
27. A comunicação das informações perpassa todos os níveis hierárquicos da UJ, em todas as direções, por todos os seus componentes e por toda a sua estrutura.				X	
Monitoramento	1	2	3	4	5
28. O sistema de controle interno da UJ é constantemente monitorado para avaliar sua validade e qualidade ao longo do tempo.				X	
29. O sistema de controle interno da UJ tem sido considerado adequado e efetivo pelas avaliações sofridas.			X		
30. O sistema de controle interno da UJ tem contribuído para a melhoria de seu desempenho.				X	
Análise crítica e comentários relevantes:					
Escala de valores da Avaliação:					
(1) Totalmente inválida: Significa que o conteúdo da afirmativa é integralmente não observado no contexto da UJ.					
(2) Parcialmente inválida: Significa que o conteúdo da afirmativa é parcialmente observado no contexto da UJ, porém, em sua minoria .					
(3) Neutra: Significa que não há como avaliar se o conteúdo da afirmativa é ou não observado no contexto da UJ.					
(4) Parcialmente válida: Significa que o conteúdo da afirmativa é parcialmente observado no contexto da UJ, porém, em sua maioria .					
(5) Totalmente válido. Significa que o conteúdo da afirmativa é integralmente observado no contexto da UJ.					

3.5. Dirigentes e Membros de Conselhos

Quadro 135 - Relação dos conselheiros do SEBRAE/RO no ano de 2014

MEMBROS DO CONSELHO DO SEBRAE/RO					
Nome	Segmento	Entidade	Inicio	Fim	Função
Alan Gurgel do Amaral	Indústria	FIERO	09/08/2013	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Manoel Francisco das Chagas Neto	Indústria	FIERO	09/08/2013	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Maria Berenice Alho da Costa Tourinho	Educação	UNIR	19/07/2012	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Claudio Luiz do Amaral Santini	Educação	UNIR	02/04/2012	30/01/2014	Membro Suplente CDE
Francisco Ferreira Cabral	Agropecuária	FAPERON	01/01/2011	30/01/2014	Membro Titular do CDE
José Oliveira Rocha	Agropecuária	FAPERON	01/01/2011	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Raimundo Perez Ferraz Junior	Financeiro	BANCO DO BRASIL	19/09/2013	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Flávio Romero Junior	Financeiro	BANCO DO BRASIL	21/03/2012	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Evandro Cesar Padovani	Governo	SEDES / SEAGRI	23/10/2013	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Adilson Julio Pereira	Governo	SEDES / SEAGRI	28/02/2013	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
George Alessandro Gonçalves Braga	Governo	SEPOG / SEPLAN	09/04/2011	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Pedro Antônio Afonso Pimentel	Governo	SEPOG / SEPLAN	23/08/2013	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Cícero Alves de Noronha Filho	Comércio	FACER	04/04/2011	30/01/2014	Vice Presidente e Membro Titular do CDE
Gerçon Szerzerbatz Zanato	Comércio	FACER	04/04/2011	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Joana Joanora das	Comércio	FCDL	11/4/2012	30/01/2014	Presidente e

Neves					Membro Titular do CDE
Lauro Lauri das Neves	Comércio	FCDL	21/06/2012	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Wilson Evaristo	Financeiro	BANCO DA AMAZONIA	23/08/2012	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Elcirene Moreira Deiró	Financeiro	BANCO DA AMAZÔNIA	18/04/2013	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Márcio Augusto de Lima Mourão	Financeiro	CAIXA	23/08/2012	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Wilson Alves de Souza Filho	Financeiro	CAIXA	01/01/2011	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Raniery Araújo Coelho	Comércio, Turismo	FECOMERCIO	01/01/2011	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Rubens Barros do Nascimento	Comércio, Turismo	FECOMERCIO	11/06/2013	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Leonardo Heuler Calmon Sobral	Comércio, Serviços	FEEMPI	01/01/2011	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Luiz Carlos Kozerski	Comércio, Serviços	FEEMPI	03/07/2013	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Mario Lucio Ávila	Micro e Pequenas Empresas	SEBRAE NACIONAL	21/06/2012	30/01/2014	Membro Titular do CDE
Fernando Bandeira Sacenco Kornijezuk	Micro e Pequenas Empresas	SEBRAE NACIONAL	19/07/2012	30/01/2014	Membro Suplente do CDE
Antônio Alves da silva Marrocos Neto	Indústria	FIERO	01/01/2011	30/01/2014	Presidente e Membro Titular do CF
Ivanda Soares da Silva	Educação	UNIR	01/01/2011	30/01/2014	Membro Titular do CF
Gilberto Baptista	Indústria	FIERO	01/01/2011	30/01/2014	Membro Suplente do CF
Geraldo Sena	Comércio	FCDL	01/01/2011	30/01/2014	Membro Suplente do CF
Sydney Dias da	Comércio	FACER	19/07/2012	30/01/2014	Membro Suplente



Silva

do CF

Fonte: SEBRAE/RO – UJUR

3.6. Remuneração a Dirigentes

De acordo com o Art.9, VII do Estatuto Social do SEBRAE Nacional é princípio sistemico a não remuneração dos membros dos Conselhos Deliberativo e Fiscal.

O SEBRAE/RO não teve dirigentes em seu quadro no ano de 2014.

Quadro 136 - Remuneração dos Dirigentes do SEBRAE/RO

REMUNERAÇÃO A DIRIGENTES	
Cargo	Remuneração
Superintendência	R\$ 21.243,47
Diretoria Administrativa Financeira	R\$ 19.312,27
Diretoria Técnica	R\$ 19.312,27

4. Programação e Execução Contábil e Financeira

4.1. Programação Orçamentária das Receitas e Despesas

Quadro 137 - Balanço Orçamentário Rondônia 2014 - Valores por R\$ 1.000

Quadro Balanço Orçamentário 2014 – Rondônia Valores por R\$ 1.000							
Receitas	Previsão Ajustada	Execução	% Execução	Despesas	Previsão Ajustada	Execução	%
Receitas Correntes	30.017	20.389	67,9%	Despesas Correntes	28.780	18.464	64,2%
Contribuição Social Ordinária - CSO	26.348	17.126	65,0%	Pessoal, Encargos e Benefícios	13.467	11.690	86,8%
Contribuição Social do SEBRAE/NA - CSN	338	311	92,1%	Serviços Profissionais e Contratados	6.554	2.554	39%
CSO – Saldo Exercícios Anteriores	1.108	1.108	100,0%	Demais Despesas Operacionais	7.906	3.565	45,1%
Aplicações Financeiras	970	1.183	122%	Encargos Diversos	463	379	81,8%
Convênios com SEBRAE/NA	0	0	–	Transferências	391	276	70,6%
Convênios com Parceiros	569	204	35,9%				
Empresas Beneficiadas	588	376	63,9%				
Outras Receitas	95	80	83,8%				
Déficit Corrente		X		Superávit Corrente		1.925	
Receitas de Capital		0		Despesas de Capital	1.056	581	55%
Alienação de Bens	0	0	–	Investimentos / Outros	1.056	581	55%
Operações de Crédito / Recebimentos de Empréstimos		0	–	Financiamentos / Amortização de Empréstimos	0	–	
Saldo de Exercícios Anteriores	2.500	–	–	Fundo de Reserva	2.680	–	–
Receitas Totais	32.517	20.389	62,7%	Despesas Totais	32.517	19.044	58,6%
Resultado - Déficit		X		Resultado - Superávit		1.345	

Fonte: SME

4.2. Execução Orçamentária das Receitas e Despesas

Quadro 138 - Receitas Previstas e Executadas 2013/2014 - Valores por R\$ 1.000

Quadro - Receitas Previstas e Executadas 2013/2014 Valores por R\$ 1.000						
2013		2014				
Receitas	Executado (a)	Previsão			Execução	
		Original (b)	Ajustado (c)	%Variação (c/b)	Executado (d)	% Execução (d/c)
Alienação de Bens	0	0	0	-	0	-
Operações de Crédito / Recebimentos de Empréstimos	20	0	0	-	0	-
Contribuição Social Ordinária - CSO	25.250	26.348	26.348	-	17.126	65,0%
Contribuição Social do SEBRAE/NA - CSN	8.048	323	338	4,8%	311	96,5%
CSO – Saldo Exercícios Anteriores	3.767	1.108	1.108	-	1.108	100,0%
Aplicações Financeiras	654	650	970	49,2%	1.183	182,1%
Convênios com SEBRAE/NA	0	0	0	-	0	-
Convênios com Parceiros	1.630	569	569	-	204	35,9%
Empresas Beneficiadas	2.275	548	588	7,4%	376	68,7%
Outras Receitas	152	80	95	18,8%	80	99,6%
Superávit Financeiro do Exercício Anterior		2.500	2.500	-		
TOTAL	41.796	32.126	32.517	1,2%	20.389	63,5%
						-51,2%

Fonte: SME

A execução da receita no comparativo com o ano de 2013 teve uma variação negativa de -51,2% devido o processo de intervenção e a não execução de vários projetos de atendimentos. A receita de Aplicações financeiras apresentou variação positiva, indicando que o volume de recursos em caixa foi mantido em aplicação financeira.



Quadro 139 - Despesas Previstas e Executadas 2013/2014 - Valores por R\$ 1.000

Quadro 18 - Despesas Previstas e Executadas 2013/2014 Valores por R\$ 1.000							
2013		2014					
Despesas	Executado (a)	Previsão			Executado (d)	% Execução (d/c)	% Variação (a/d)
		Original (b)	Ajustado (c)	%Variação (c/b)			
Pessoal, Encargos e Benefícios	14.160	13.569	13.467	-0,8%	11.690	86,8%	-17,4%
Serviços Profissionais e Contratados	14.462	8.085	6.554	-18,9%	2.554	39,0%	-82,3%
Demais Despesas Operacionais	10.019	8.326	7.906	-5,0%	3.565	45,1%	-64,4%
Encargos Diversos	374	275	463	68,5%	379	81,8%	-98,6%
Transferências	93	391	391	-	276	70,6%	197,9%
Investimentos / Outros	1.227	501	1.056	110,9%	581	55,5%	-52,7%
Financiamentos / Amortização de Empréstimos	-20	0	0	-	0	-	-100%
TOTAL	40.315	31.146	29.836	-4,4%	19.045	63,8%	-52,8%

Fonte: SME

Todas as despesas no período ficaram com a execução abaixo de 90%, em virtude da Intervenção que o SEBRAE/RO passou no ano de 2014. A prioridade inicial estabelecida foi a implantação de novos normativos, novas rotinas, novos procedimentos e também da reorganização da estrutura organizacional.

Durante este processo foi detectada a necessidade de um novo recadastramento do SGC acompanhando o parecer e recomendações da área técnica responsável pelo sistema no SEBRAE Nacional, de um total de 170 credenciados existentes inicialmente somente 38 tiveram condição de atuar neste novo contexto, prejudicando o atendimento especializado, afetando as despesas de serviços profissionais e contratados e demais despesas operacionais.



Considerando que o processo de reorganização do SEBRAE/RO afetou o planejamento elaborado para execução dos projetos de atendimento, uma reprogramação foi realizada adequando na melhor forma de atender os clientes Sebrae.

As despesas de investimentos ficaram abaixo do previsto pela aquisição de equipamentos de informática (novos servidores) que foram previstos, mas sua entrega e pagamento só será efetuado em 2015.

As despesas de Transferências ficaram abaixo do previsto pelo não repasse do convênio SIBRATEC, com o SENAI por decisão dos financiadores impactando na não execução da despesa.

Despesas previstas e executadas por tipologia

Figura 6 - Despesas Previstas por Tipologia

Tipologia	Quantidade Projetos	Rondônia						% Variação	
		Previsão		Execução			Execução ano anterior		
		Original (a)	Ajustado (b)	Execução (c)	% c/a	% c/b			
Atendimento	50	10.652.793	9.359.313	3.389.707	31,8%	36,2%	18.411.945	-81,6%	
Articulação Institucional	2	687.100	604.100	251.302	36,6%	41,6%	1.171.724	-78,6%	
Desenvolvimento de Produtos	3	297.136	297.136	157.094	52,9%	52,9%	518.756	-69,7%	
Gestão Operacional	14	7.934.161	8.040.480	5.985.690	75,4%	74,4%	9.786.094	-38,8%	
Supporte a Negócios	7	11.574.662	11.535.860	9.260.367	80,0%	80,3%	10.416.289	-11,1%	
Inversão Financeira	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	
Total	76	31.145.852	29.836.889	19.044.159	61,1%	63,8%	40.304.809	47,3%	

Informações de Despesas Orçadas e Executadas do SME

Fonte: SME

Todas as tipologias apresentaram uma execução abaixo de 85% no ano de 2014 e uma variação negativa em comparação com o ano de 2013, pelos motivos já explicados anteriormente.

Limites orçamentários Rondônia

Quadro 140 - Limites Orçamentários

Limites Orçamentários - Rondônia				
Limite	Valor Limite	Valor Executado	% Executado	Situação
Inovação e Tecnologia - Mín. 20%	759.620	345.267	9,1%	Abaixo do Limite
Capacitação de Recursos Humanos - Mín. 2% e Máx. 6%	Mín. 233.804 Máx. 701.411	411.125	3,5%	OK
Pessoal, Encargos e Benefícios - Máx. 55%	11.042.728	11.690.177	58,2%	Acima do Limite
Divulgação, Anúncio, Publicidade e Propaganda - Máx. 3,5%	1.060.838	24.454	0,1%	OK
Bens Móveis (Receita de Alienação de Bens + 3% (Receita CSO + Receitas Próprias) – Máx. de 100%	602.131	546.339	90,7%	OK
Bens Imóveis - Aprovação prévia do CDN	0	0	0,0%	-
Custeio Administrativo (5% Lei 8.154/90 + Receitas Próprias) – Máx. de 100%	5.599.261	4.384.726	78,3%	OK
Contrapartida da Contribuição Social Ordinária - Mín. 10%	1.823.432	580.393	3,2%	Abaixo do Limite
Tecnologia da Informação e da Comunicação - Mín. 2%	364.686	462.914	2,5%	OK
Projetos Setoriais - Min. 50%	1.667.089	1.349.999	40,5%	Abaixo do Limite
Fundo de Reserva - Máx. 20%	6.577.791	3.052.064	9,3%	OK

Fonte: SME

O limite de inovação e tecnologia não foi atingido pela não realização do Programa SEBRAETEC em 2014.

O limite de pessoal, encargos e benefícios ficou acima do limite pela forma de cálculo do mesmo, que leva em conta a execução da CSO, tendo em vista que a execução da mesma ficou em 65% o valor mínimo do limite ficou abaixo do executado.

O limite de contrapartida da CSO e de projetos setoriais ficaram prejudicados pela não execução do previsto nos projetos de atendimento e a não realização de parcerias com governo estadual e prefeituras.



4.3. Maiores Contratos e Favorecidos

Em apontamento realizado pela CGU foram realizados no ano de 2013, 2.173 contratações com dispensa de licitação e 11 processos licitatórios e 17 contratações por inexigibilidade. O relatório do órgão de controle indica que houve fracionamento de despesa no valor de R\$ 1.624.766,57 nas aquisições e contratações realizadas por contratação direta.

Em 2014 foram realizadas de 34 licitações, 50 contratações por dispensa, 04 por inexigibilidade e 143 pelo Sistema de Gestão de Credenciados - SGC indicando um cenário totalmente diferente do apresentado no ano de 2013. O valor contratado por processos licitatórios representou 87% das despesas com aquisições de Bens e contratações de Serviços.

Quadro 141 Modalidades de Contratações 2014

Modalidade	Quantidade de Contratações	Valor Contratado	%
Dispensa	50	214.514,26	3%
Inexigibilidade	04	140.010,00	2%
Licitação	34	6.903.359,76	87%
SGC	143	612.935,00	8%
Total Geral	231	7.870.819,02	100%

Fonte: CPL/USO

Das licitações realizadas 14 foram através de pregão eletrônico e 20 de pregões presenciais. O montante contratado por pregão eletrônico correspondeu a 76,3% das nossas contratações. Houve uma obtenção de 15% de ganho em relação ao valor orçado inicialmente e contratação de 80 % de MPE dentre as vencedoras dos certames.



Modalidade: Pregão Presencial

Quadro 142 - Maiores Contratos - Modalidade: Pregão Presencial

NÚMERO DO EDITAL	NÚMERO DO CONTRATO	NATUREZA DA DESPESA	ELEMENTO DE DESPESA	NOME/ RAZÃO SOCIAL	CPF/ CNPJ	VALOR TOTAL
002/2014	016/2014	Vigilância	Serviços de Vigilância Armada	Imperial Vigilância e Segurança Privada Ltda.	10.760.842/0001-03	421.003,20
003/2014	0015/2014	Locação de Mão-de-Obra	Serviços de telefonia, recepção, copeiragem, agente de portaria (não armada), jardinagem.	Alcineia Mota dos Santos	14.235.552/0001-93	492.350,00
004/2014	031/2014	Combustível e Manutenção de Veículos	Serviços de Abastecimento de Combustíveis e Manutenção Leve da Frota do SEBRAE/RO.	Trivale Administração Ltda.	00.604.122/0001-97	206.000,00
005/2014	014/2014	Telefonia Fixa	Serviços de telefonia fixa.	Empresa Brasileira de Telecomunicações - Embratel	33.530.486/0001-29	91.561,20

Fonte de pesquisa: - SISTEMA TOTVS-SEBRAE.



Modalidade: Pregão Eletrônico

Quadro 143 - Maiores Contratos - Modalidade: Pregão Eletrônico

NÚMERO DO EDITAL	NÚMERO DO CONTRATO	NATUREZA DA DESPESA	ELEMENTO DE DESPESA	NOME/ RAZÃO SOCIAL	CPF/ CNPJ	VALOR TOTAL
001/2014	042/2014	Locação de Mão-Obra	Serviço especializado de central de Atendimento.	Contacte Teleatendimento Ltda.	09.071.975/0001-85	330.000,00
002/2014	047/2014	Serviço de Transmissão de Dados em Rede	Serviço de comunicação de dados, voz e imagem.	Empresa Brasileira de Telecomunicações - Embratel	33.530.483/0001-29	324.000,00
005/2014	040/2014	Outros Serviços Técnicos Especializados	Serviços técnicos de saúde, medicina e segurança do trabalho.	Rocha & Rocha Ltda. - ME	14.200.264/0001-01	97.500,00
009/2014	043/2014	Recrutamento e Seleção	Serviços Técnicos especializados de Recrutamento e Seleção.	Instituto de Organização Racional do Trabalho- IDORT	60.538.105/0001-20	163.800,00
012/2014	061/2014	Equipamentos de Informática	Aquisição de 03 servidores de rede e de 20 computadores.	Concordia Sistema Ltda.	05.055.328/0001-29	300.000,00
014/2014	045/2014	Copias Reprográficas	Prestação de serviço de reprografia nas dependências da Sede Sebrae/RO.	Maicon Pereira Nascimento - ME	09.530.500/0001-00	87.480,00

Fonte de pesquisa: - SISTEMA TOTVS-SEBRAE.



4.4. Maiores Contratos para Obras de Engenharia

Informamos que no exercício 2014, a entidade não contratou nenhuma empresa para execução de obras de engenharia.

4.5. Informações sobre Transferências

4.5.1. Contribuição Social do Sebrae Nacional – CSN

Informações não cabíveis a unidade jurisdicionada.

4.5.2. Convênios

O SEBRAE/RO, com objetivo de apoiar o desenvolvimento do seu público-alvo, realiza por meio de convênio de cooperação geral, de cooperação técnica, cooperação técnica e financeira e de patrocínio com as instituições públicas ou privadas, a execução de projetos, atividades e suas finalidades de interesse comum.

Os convênios podem ser de duas formas:

Recebimento de recurso de parceiros para o SEBRAE executar

Recebimento de recurso de parceiros - SEBRAE/RO como executor

No exercício de 2014 não foi firmado nenhum convênio o de Cooperação Técnica e Financeira, a execução dos recursos de convênio se referem a convênios firmados em anos anteriores:

Relação de convênios

Quadro 144 - Relação de Convênios

Recursos de Convênios 2014					
Concedente	Saldo de anos anteriores	Valor Recebido 2014	Valor Prestação de Contas	Valor Devolvido	Valores a Comprovar
SENAR/AR-RO	33.000,00	65.055,80	98.055,80	0,00	0,00
Secretaria de Agricultura do Estado de Rondônia - SEAGRI	232.025,18	0,00	217.871,69	0,00	14.153,49
Prefeitura Municipal de Porto velho	1.354,95	0,00	-	6.323,82*	0,00
Instituto Camargo Correa - Bananicultura	157.773,85	0,00	-	184.660,27*	0,00
Instituto Camargo Correa - Abacaxicultura	158.885,63	0,00	-	186.032,03*	0,00
Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Social Do Estado de Rondônia - SEDES	136.544,10	0,00	104.809,47	32.425,62	0,00
Prefeitura Municipal de Nova Brasilândia	40,54	0,00	40,54	0,00	0,00

FONTE: UOC *Os valores referentes aos convênios marcados foram devolvidos aos concedentes com o valor de rendimento de aplicação financeira. A prestação de contas foi realizada com a devolução dos valores.

Repasse de recurso ao parceiro executor

Quadro 145 - Repasse de Recurso ao Parceiro Executor

Convênios*	Transferidos em 2014	Total de Convênios Vigentes
Quantidade	5	4
Valores	275.725,00	225.725,00
Convênios*		Valores prestados contas em 2014
Quantidade		1
Valores		50.000,00

FONTE:UOC



Quadro do convênios firmados com Instituições e Parceiros executores

Quadro 146 - Convênios Firmados com Instituições e Parceiros executores

Nº CONV.	ENTIDADES	VIGÊNCIA	PARTICIPAÇÃO		VALOR TOTAL	VALOR LIBERADO		VALOR PRESTADOS		VALORES DEVOLVIDOS AO SEBRAE		VALOR A COMPROVAR
			CONCEDENTE	EXECUTOR		2013	2014	2013	2014	SALDO DO CONV.	REC. APLIC.	
002/13	UNIÃO DE ENSINO SUPERIOR DA AMAZÔNIA OCIDENTAL S/C LTDA	02.12.2015	150.000,00	64.285,71	214.285,71	0,00	75.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	75.000,00
003/13	FACULDADES INTEGRADAS DE CACOAL	02.12.2015	145.000,00	43.300,00	188.300,00	0,00	33.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33.500,00
005/13	ASSOCIAÇÃO DE ASSISTÊNCIA À CULTURA NA AMAZÔNIA MOACIR GRECHI - AASCAM	02.12.2015	148.490,00	64.330,00	212.820,00	0,00	74.245,00	0,00	0,00	0,00	0,00	74.245,00
006/13	SOCIEDADE EDUCACIONAL DA REGIÃO AMAZÔNICA - SERA	02.12.2015	85.960,00	36.840,00	122.800,00	0,00	42.980,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42.980,00
001/14	SEBRAE/AM	31.12.2014	50.000,00	113.000,00	163.000,00	0,00	50.000,00	0,00	50.000,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GERAL			579.450,00	321.755,71	901.205,71	0,00	275.725,00	0,00	50.000,00	0,00	0,00	225.725,00

Fonte: UOC



Em 2014 o SEBRAE/RO repassou a 1ª parcela dos convênios firmados em 2013 com 4 IES que se inscreveram no Edital de Educação Empreendedora para fomentar a cultura do empreendedorismo nas instituições de ensino superior. Também repassou recurso ao SEBRAE/AM para o custeio das peças de artesanato do Estado que ficaram expostas durante a Copa do Mundo pelo Projeto ExpoArt 2014. Desses convênios vigentes em 2014 apenas um convênio foi finalizado com sua prestação de contas realizada. O restante ainda está vigente esperando a prestação de contas da 1ª parcela e o repasse da 2ª para a finalização em 015 conforme plano de trabalho.

4.5.3. Outras Transferências

Não há outras transferências realizadas pelo SEBRAE/RO que não sejam por meio de convênios.

5. Gestão Administrativa

5.1. Gestão de Pessoas, Terceirização de Mão de Obra e Custos Relacionados

5.1.1. Estrutura de Pessoal

Demonstração da força de trabalho

Os Números de empregados com contrato por Tempo Indeterminado e Contratos por Prazo Determinado em 31/12/2014. Indicar a distribuição entre área meio e área fim.

Área Fim	Área Meio
47	41

Afastamentos superiores a 15 dias: número de pessoas afastadas em 2014

Por doença*: **05**

Licença maternidade: **04**

Outros:

*com exceção dos aposentados por invalidez

Qualificação da força de trabalho com estrutura de cargos, idade e nível de escolaridade

Quantidade e Percentual de analistas e assistentes

Quadro 147 - Estrutura de Cargos

Item	Quantidade	Cargo	%
1	38	Analista Técnico I	43,2%
2	08	Analista Técnico II	9,1%
3	03	Analista Técnico III	3,4%
4	09	Assistente I	10,2%
5	21	Assistente II	23,9%
6	07	Assistente III	8,0%
7	02	Assessores	2,3%
Total	88	****	100

Fonte: SEBRAE/RO-UGP

Perfil de Escolaridade por faixa (ensino médio incompleto, ensino médio completo...)

Quadro 148 - Perfil de Escolaridade dos Funcionários

Item	Quantidade	Cargo	%
1	02	Ensino médio incompleto	2,33
2	05	Ensino médio completo	5,81
3	07	Ensino superior incompleto	8,14
4	43	Ensino superior completo	48,84
5	29	Pós-graduado	32,56
6	02	Mestrado	2,33
Total	88	****	100

Fonte: SEBRAE/RO-UGP

Perfil de Idade (menos de 21 anos, de 22 a 30 anos...)

Quadro 149 - Perfil de Idade Dos funcionários

PERFIL DE IDADE			
Item	Quantidade.	Cargo	%
1	15	Até 30 anos	17,44
2	31	De 31 a 40 anos	34,88
3	24	De 41 a 50 anos	26,74
4	16	De 51 a 60 anos	18,60
5	02	Acima de 60 anos	2,33
Total	88	****	100

Fonte: SEBRAE/RO-UGP

Custos associados à manutenção de Recursos humanos (ver tabela balancete contábil analítico despesas com pessoal, encargos e benefícios) do período de 01/01/2014 a 31/12/2014.

Salários e gratificação: **R\$ 5.632.848,79**

Benefícios: **R\$ 2.050.596,82**

Encargos trabalhistas: **R\$ 2.289.432,01**

Inativos e pensionistas

Considerar como inativos os aposentados por invalidez. No Sebrae não se aplica a figura de pensionista.

Quadro 150 - Funcionários Inativos

Item	Nome	Motivo
01	QUELMA REGINA DA SILVA CARMONA	APOSENTADA POR INVALIDEZ

Treinamentos e Capacitações

Em 2014 foram realizados 39 treinamentos. Possibilitando-se 83 colaboradores recebessem pelo menos uma capacitação. Estes treinamentos representaram um investimento de 223.056,57 reais.

Quadro 151 - Investimento em Capacitação

Quantidade de Treinamentos e Capacitações	Quantidade de Colaboradores Capacitados	Valor Total de Investimento em Capacitação	Percentual de Colaboradores Capacitados em 2014
39	83	R\$ 223.056,57	96,5%

Fonte: UGP

Indicadores Gerenciais sobre RH

Indicador: Turnover

No exercício de 2014, a instituição desligou 27 funcionários considerando a finalização de contratos com prazo determinado e destituições de funções de confianças, cargos indicados pela diretoria anterior. A partir de 2014, iniciou-se o processo de Intervenção deste Sebrae/RO, sendo uma das suas principais medidas a organização do quadro de assessores indicados constante no referido ano, culminando na destituição de 99%, além dos contratos com prazo determinados existentes e com finalização naquele exercício. Verificou-se um percentual significativo de rotatividade, tendo em vista o expressivo número de empregados demitidos sem a substituição desses recursos humanos devido ao período de Intervenção em que a instituição se encontra, paralelo ao baixíssimo número de admitido.

Total de admitidos em 2014: 01

Total de demitidos em 2014: 27

Quadro de funcionários do ano anterior: 114

$$\underline{01 + 27} = 14/114 = 0,1228 \times 100 = \mathbf{12,28 \%}$$

2

Outras Sugestões

Indicadores de Qualidade de Vida

Indicador: Eficácia na seleção

Considerando o quantitativo de profissionais admitidos no ano de 2013, constatou-se que mais da metade encontram-se desenvolvendo suas atividades laborais nessa instituição após 01 de contrato. Importante destacar que, a maioria trata-se de empregados de carreira, admitidos mediante processo seletivo público, com resultado satisfatório no período de experiência, contribuindo desde então com os resultados da instituição.

Empregados admitidos em 2013: 13

Empregados admitidos em 2013 com um ano ou mais de atividade: 7

$$7/13 = 0,5384 \times 100 = \mathbf{53,84\%}$$

5.1.2. Mão de Obra Terceirizada e Estagiários

5.1.2.1. Mão de Obra Terceirizada



Unidade Contratante								
Nome: Unidade de Suporte Operacional								
Informações sobre os contratos								
Ano do contrato	Área	Natureza	Número do Contrato	Empresa Contratada (CNPJ)	Período contratual de execução das atividades contratadas	Despesa executada no contrato	Situação do Contrato	
					Início	Fim		
2012	L,V	O	140	EMRON Manutenção Predial e Apoio Administrativo Ltda.07.662.244/0001-89	01/10/2012	30/09/2014	1.336.625,10	E
2014	L,V	O	15	Alcineia mota dos santos ME 14.235.552/001-93	01/10/2014	01/10/2015	79.616,85	A
2014	V	O	16	Imperial vigilância e segurança Privada LDTA – Epp 12.902998/0001-07	25/08/2014	25/08/2015	147.351,04	A
Observações:								
<u>LEGENDA</u>								
Área: (L) Limpeza e Higiene; (V) Vigilância Ostensiva.								
Natureza: (O) Ordinária; (E) Emergencial.								
Situação do Contrato: (A) Ativo Normal; (P) Ativo Prorrogado; (E) Encerrado.								

Fonte:Sistema TOTVS Serviços



CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COM LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA

Unidade Contratante								
Nome: Unidade de Suporte Operacional								
Informações sobre os contratos								
Ano do contrato	Área	Natureza	Número do Contrato	Empresa Contratada (CNPJ)	Período contratual de execução das atividades contratadas	Despesa executada no contrato	Situação do Contrato	
2014	12	O	42	Contacte Teleatendimento Ltda EPP 09.0971.975/001-85	Início 17/11/2014	Fim 17/11/215	0	A
2014	6	O	45	Maicon Pereira Nascimento ME 09.530.500/0001-00	Início 12/12/2014	Fim 12/12/2015	0	A

Observações:

LEGENDA

Área:

1. Segurança
2. Transportes
3. Informática
4. Copeiragem
5. Recepção
6. Reprografia
7. Telecomunicações
8. Manutenção de bens móveis
9. Manutenção de bens imóveis
10. Brigadistas
11. Apoio Administrativo – Menores Aprendizes
12. Outras

Natureza: (O) Ordinária; (E) Emergencial. **Situação do Contrato:** (A) Ativo Normal; (P) Ativo Prorrogado; (E) Encerrado

Fonte: sistema TOTVS SERVIÇOS

5.1.2.2. Estagiários

Nível de escolaridade	Quantitativo de contratos de estágio vigentes				Despesa no exercício (em R\$ mil)
	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	
1. Nível superior					
1.1 Área Fim	22	14	10	10	124.602,00
1.2 Área Meio	09	08	08	08	78.275,19
2. Nível Médio					
2.1 Área Fim					
2.2 Área Meio	01				3.330,00
3. Total (1+2)	32	22	18	18	206.607,19
Análise Crítica: Em 01/04/2014 foi aprovada a Instrução Normativa INS 06-00 – Programa de Estágio, a qual delimitou a contratação de estagiários no percentual de 20% do quadro efetivo de pessoal. O montante de despesa apresentada, é referente ao repasse da bolsa estágio e vale transporte durante o exercício de 2014.					

Fonte: UGP

5.1.3. Desoneração da Folha de Pagamento

Em relação à desoneração da folha de pagamento propiciada pelo art. 7º da lei 12.546/2011 e pelo art. 2º do decreto 7.828/2012, não foram tomadas medidas administrativas tendo em vista o cancelamento e/ou término dos contratos existentes.

5.2. Gestão do Patrimônio Mobiliário e Imobiliário

5.2.1. Veículos Próprios ou Locados de Terceiros

O SEBRAE/RO em 2014 realizou suas atividades contando com uma frota de 28 veículos próprios. Durante o ano de 2014 locou-se 8 (oito) veículos pontualmente para *transfer*, serviço este disponível no contrato 043/2010 com a empresa VOA BRASIL. Os veículos estavam distribuídos da seguinte forma:

Quadro 152 - Quantidade de Veículos por Cidade

Lotação	Próprios	Locados
Ariquemes	2	0
Cacoal	2	0
Ji-Paraná	3	0
Pimenta Bueno	2	0
Porto Velho	17	8*
Vilhena	2	0
Total	28	8

*Fonte: SEBRAE/RO – USO *Veículos locados pontualmente*

No exercício de 2014 a utilização da frota de veículos própria e de terceiros gerou ao SEBRAE/RO uma despesa total de **R\$ 314.558,47** conforme demonstra tabela abaixo

Quadro 153 - Custos com Veículos

Natureza	Valor	%
Manutenção de Veículos	10.077,64	3,23%
Combustíveis e Lubrificantes	71.232,62	22,64%
Aluguel de Veículos	53.627,00	17,04%
Despesas Tributárias - IPVA	21.723,77	6,90%
Depreciação	157.897,44	50,19%
Total	314.558,47	100,00%

Fonte: SEBRAE/RO – USO/UGOC

5.2.2. Patrimônio Imobiliário Próprio ou Locados de Terceiros

O SEBRAE/RO dispõe de 09 imóveis, sendo que 8 prédios para exercício de suas atividades e 1 terreno. Do total, 6 imóveis são próprios e 3 (três) imóveis são locados. Os imóveis estão localizados conforme a tabela abaixo:



Quadro 154 - Localização dos Imóveis por Cidade

Localização	Próprios	Locados
Ariquemes	1	0
Cacoal	1	0
Guajará-Mirim	0	1
Ji-Paraná	0	1
Pimenta Bueno	1	0
Porto Velho	2	1
Vilhena	1	0
Total	6	3

Fonte: SEBRAE/RO – USO

Quadro 155 - Relação dos Imóveis

<i>Localização</i>	<i>Próprios</i>	<i>Locados</i>	<i>Data de Aquisição</i>	<i>Custo de Aquisição/Valor da Locação</i>	<i>Valor de Mercado</i>
Ariquemes (Escritório Regional)	Avenida Tancredo Neves, 1730 - Setor Institucional.	-	31/08/1994	***169.300,63	**608.974,30
Cacoal (Escritório Regional)	Avenida Castelo Branco, 17020 - INCRA	-	01/01/2003	***274.920,91	**607.750,78
Guajará-Mirim (Ponto de Atendimento)	-	Av. Dr. Mendonça Lima, 311 - Centro	-	18.141,24	Não Avaliado
Ji-Paraná (Escritório Regional)	-	Rua 6 de maio, 186 - Centro.	-	71.256,00	Não Avaliado
Pimenta Bueno (Escritório Regional)	Avenida Fagundes Varela, 361 – Centro.	-	30/11/1993	***41.513,25	**139.155,30
Porto Velho	Avenida Campos Sales, 3421 – Olaria. (Sede Administrativa)	-	28/09/1995	***1.456.555,02	* 7.253.000,00
	Avenida Jorge Teixeira, 1548 – Industrial (Terreno)	-	31/12/1998	562.584,32	*8.694.000,00
	-	Av. Jatuarana, 4756 - Caladinho (Ponto de Atendimento)	-	24.828,00	Não Avaliado
Vilhena (Escritório Regional)	Av. Roni de Castro Pereira, 4061 - Setor 5 - Nova Vilhena	-	30/11/1993	***48.983,14	**387.809,44

Fonte: SEBRAE/RO – USO/UGOC

* Avaliação de 2013 **Avaliação de 2010(Prédio+Terreno) ***Valores referente ao Prédio+Terreno



As manutenções dos prédios da sede e regionais funcionam da seguinte forma:

Não há manutenção preventiva de rede elétrica, hidráulica, equipamentos e instalações;

Está em trâmite processo de licitação para contratação de manutenção em geral das edificações;

Há manutenção preventiva e corretiva dos aparelhos de ar-condicionado por meio de contrato em execução;

Está em trâmite processo de licitação para implantação de sistemas de combate a incêndio da sede, não sendo necessário para os escritórios regionais, pois as dimensões destes não alcançam as exigências legais, bastando apenas que possua dispositivos de combate a incêndio como extintores etc.

No exercício de 2014 o custo com os imóveis próprios e locados foi de R\$ 1.288.227,56 conforme demonstrado na tabela abaixo:

Quadro 156 - Custos com Imóveis

Natureza	Valor	%
Limpeza	438.080,29	34,00%
Vigilância	367.149,69	28,50%
Manutenção de instalações	94.459,96	7,33%
Locação de Mão-de-Obra	155.638,31	12,07%
Outros serviços de manutenção	1.760,00	0,14%
Materiais de Manutenção e Reparos	67.838,05	5,30%
Despesas Tributárias - IPTU	2.190,70	0,16%
Depreciação	161.110,56	12,50%
Total	1.288.227,56	100,00%

Fonte: SEBRAE/RO – USO/UGOC



5.3. Gestão da Tecnologia da Informação

Os sistemas computacionais estão diretamente relacionados aos macroprocessos da unidade jurisdicionada, são os seguintes:

ERP CORPORM – Sistema cedido pelo SEBRAE/NA e utilizado pelo SEBRAE/RO. Trata-se de *um Enterprise Resource Plane - ERP* e é responsável por gerenciar os processos de pagamento, contas a pagar, contas a receber, folha de pagamento, gestão de RH, gestão contábil e gestão fiscal.

SIACWeb – Sistema cedido pelo SEBRAE/NA e utilizado pelo SEBRAE/RO. Trata-se de um sistema Integrado de Atendimento ao Cliente. Armazena os cadastros dos clientes, registra os atendimentos realizados, gerencia a participação de clientes em eventos, registra a realização de missões e caravanas e registra as consultorias realizadas.

O SISTEMA DE GESTÃO ESTRATÉGICA – SGE é cedido pelo SEBRAE/NA e utilizado pelo SEBRAE/RO. Trata-se de um sistema que tem como objetivo organizar e integrar as informações, processos e operações de planejamento, orçamento, estruturação e gerenciamento de projetos e atividades articulando as unidades de planejamento, orçamento e gestores dos projetos finalísticos do SEBRAE/RO.

O SISTEMA DE MONITORAMENTO ESTRATÉGICO – SME é cedido pelo SEBRAE/NA e utilizado pelo SEBRAE/RO. Trata-se de um sistema de *Business Intelligence – BI*, responsável por monitorar a execução das ações físicas e financeiras do SEBRAE/RO em relação ao que foi pactuado na estruturação ou reestruturação dos projetos finalísticos no SGE. Através de relatórios e de *dashboards*, informa em tempo real o percentual físico e financeiro executado por projeto, por ação ou centro de custo, dentro do período solicitado.



Atualmente o processo de solicitação de passagens e locação de veículos é realizado via e-mail, onde o interessado pela viagem envia um e-mail para a agência licitada que cota e responde informando o valor para a referida aquisição ou locação e, considerando que há um grande risco de falhas neste processo, houve a necessidade de desenvolvimento de ferramenta para suporta-lo.

No intuito de melhorar o fluxo e a segurança deste processo, nos reunimos com o gestor da agencia de viagem contratada, e desenhamos um software capaz de sistematizar o fluxo de aquisição de passagens do SEBRAE/RO. Este software será integrado ao nosso ERP possibilitando, além de solidificar o processo de aquisição de passagens, um melhor controle por parte do gestor do contrato que poderá, através de relatórios gerenciais, acompanhar informações importantes tais como dados do solicitante, dados do autorizante, quantidade de voos cotados por solicitação, voo escolhido, centro de custo utilizado, valor total com despesas de passagem por período, por usuário, por unidade, por centro de custo, dentre outras.

Após a conclusão do processo de contratação a empresa vencedora do certame está desenvolvendo o software dentro do período pactuado por força contratual.

Quadro 157 - Relação de Contratos da Gestão da Tecnologia da Informação

Nº do Contrato	Objeto	Vigência	Fornecedores		Valor do Contrato	Valores Desembolsados 2014
			CNPJ	Denominação		
-	Serviço de telefonia fixa comutada	-	33.530.486/0001-29	Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. - EMBRATEL	-	R\$ 355,75
-	Serviço de Telefonia Móvel	-			-	R\$ 32,11
014/14	Contratação de empresa especializada para prestação de serviço de telefonia fixa comutada	09/14 a 09/15			R\$ 91.561,20	-
-	Serviço de telefonia fixa comutada	-	76.535.764/0001-43	OI S.A.	-	R\$ 155.426,32
-	Serviço de comunicação de dados através de protocolo IP MPLS para formar a rede WAN do SEBRAE/RO	-			-	R\$ 269.320,86
154/13	Serviço de comunicação de dados através de rádio transmissor para o escritório regional de Ji-Paraná	09/2013 a 09/2014	84.751.411/0001-09	R. José da Silva & Cia Ltda	R\$ 3.770,00	R\$ 900,00
-	Serviço Móvel de Dados	-	02.558.157/0015-68	Telefônica S.A.	-	R\$ 3.480,88
-	Serviço de telefonia fixa comutada	-	03.420.926/0034-92	Global Village Telecom Ltda	-	R\$ 415,42
-	Serviço de Telefonia Móvel	-			-	R\$ 82,00
047/10	Solução Corporativa de Conectividade sem Fio para Voz e Dados	11/2010 a 05/2015	01.685.903/0001-16	Claro S.A.	R\$ 107.976,10	R\$ 62.190,92
033/14	Contratação de direito de uso de software	09/14 a 09/15	53.113.791/0012-85	TOTVS S.A.	R\$ 70.117,20	-



047/14	Contratação de empresa autorizada pela ANATEL para prestação de serviço de comunicação de dados através de protocolo IP MPLS para formar a rede WAN do SEBRAE/RO	09/14 a 09/15	33.530.486/0001-29	Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. - EMBRATEL	R\$ 324.000,00	-
051/14	Contratação de empresa para substituição de baterias internas dos nobreaks alocados nos escritórios regionais do SEBRAE/RO	12/14 a 12/15	03.053.302/0001-16	Portel Distribuidora e Comércio e Serviços Ltda	R\$ 22.000,00	-
061/14	Aquisição de 20 computadores e 03 servidores de rede para atender a demanda da SEDE do SEBRAE/RO	12/14 a 06/15	05.055.328/0001-29	Concórdia Informática Ltda	R\$ 300.000,00	-

Fonte:

RM/CORPORE



O custo elencado no contrato 014/2014 trata-se de valor estimado de acordo com o serviço contratado. o valor real é apurado em função da quantidade de minutos utilizados dentro de um determinado período e de acordo com o tipo de serviço: ligação local, ligação celular local, ligação interurbana, ligação celular interurbana. Em 2014 não houve desembolso, pois o serviço foi testado e homologado pelo SEBRAE/RO em janeiro do corrente.

Em 2014 não houve desembolso referente ao contrato 033/2014 em função do setor jurídico da TOTVS S.A. pedir uma revisão do contrato, pois algumas regras em relação ao licenciamento de software mudaram, então ficou acordado que o serviço continua a ser prestado até a revisão e assinatura do contrato ser realizada e o valor acumulado no período será pago a posteriori.

Em 2014 não houve desembolso referente ao contrato 047/2014, pois o setor de infraestrutura da EMBRATEL estava realizando investimento e ampliação da rede de dados através de fibra ótica, o que gerou um atraso na implantação.

Em 2014 não houve desembolso referente ao contrato 051/2014, pois o serviço ainda não havia sido executado.

Em 2014 não houve desembolso referente ao contrato 061/2014, pois a entrega dos equipamentos ainda não havia sido realizada.

5.4. Outros assuntos administrativos

Após a realização da Operação Feudo, o Conselho Deliberativo do SEBRAE/RO - CDE, por maioria absoluta dos Conselheiros, em reunião realizada no dia 28 de Janeiro de 2014, deliberou sobre a destituição da Diretoria Executiva. Dias depois, o Sebrae Nacional por decisão do Conselho Deliberativo Nacional decidiu por meio da



Resolução de Nº 242/2014, pela intervenção no SEBRAE/RO instituindo 03 Interventores com a responsabilidade de tomar as medidas necessárias para resolver os problemas e entraves apresentados pelos Órgãos de Controles e Ministério Público e retomar a credibilidade institucional diante da sociedade.

Com a intervenção foram tomadas diversas medidas de organização da gestão como:

Revisão do Regimento Interno e readequação da estrutura organizacional com destaque para criação da unidade jurídica, unidade de orçamento e contabilidade, unidade de finanças.

Instituição de Comissão Permanente de Licitação com a capacitação de seus integrantes em cursos de licitação e de formação de pregoeiro

Implantação de 25 Instruções Normativas versando sobre os seguintes temas:

Padronização Normativa

Cadastro e Liberação de Pagamentos

Pagamento de Salários

Viagens Nacionais

Serviços de Recepção, Vigilância e Controle de Acesso

Programa de Estágio

Licença sem Vencimentos

Contratações Diretas

Jornada de Trabalho

Projetos Parcerias e Convênios

Gestão de Contratos

InSTRUÇÃO DE PROCESSOS

Suprimento de Fundo para Pequenas Despesas

Instrutoria e Consultoria

Cessão de Pessoal

Auxílio-educação e Auxílio-creche



Programa de Capacitação em Atividades Educacionais

Participação em Eventos de Mercado

Concessão de Patrocínio

Serviços de Publicidade

Editoração

Informações para o SISCOSE

Prestação de Contas Anual

Missões e Caravanas

Gestão do Ativo Imobilizado

InSTRUÇÃO DE PROCESSOS, com destaque para o fato de que o processo conterá todo o histórico da contratação, iniciando no termo de referência e finalizando no pagamento e encerramento do processo;

Capacitação do corpo funcional em licitação, pregão, contratação direta, termo de referência e gestão de convênios, com base no regulamento de licitação e contratos;

Remanejamento de pessoal entre as unidades, reforçando as unidades de controle;

Descontinuidade do cadastro local do SEBRAETEC e adesão ao novo Regulamento do Programa SEBRAETEC e Edital Nacional de Cadastramento SEBRAETEC nº 01/2014, lançado em 09/06/2014. A partir do lançamento deste edital o credenciamento das empresas deste programa é único e centralizado no SEBRAE/NA;

Recadastramento documental dos consultores e instrutores existentes no cadastro do SGC, com a exigência de apresentação de declaração de inexistência de vínculo com colaboradores do SEBRAE/RO.

Recadastramento documental dos Agentes de Orientação Empresarial do programa Negócio a Negócio, com a exigência de apresentação de declaração de inexistência de vínculo com colaboradores do SEBRAE/RO.



Inclusão em todos os contratos e Autorizações de Fornecimento da Cláusula – Inexistência de Impedimento e de Grau de Parentesco com o Sebrae/RO, conforme descrita abaixo, para que a empresa declare a não existência de vínculo com a empresa a ser contratada.

Quadro 158 - Cláusula da Inexistência de Impedimento e de Grau de Parentesco

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA – DA INEXISTÊNCIA DE IMPEDIMENTO E DE GRAU DE PARENTESCO

A assinatura deste contrato importa na afirmativa, pela CONTRADADA, da inexistência de impedimento de qualquer natureza para o estabelecimento da relação jurídica com o SEBRAE/RO e da inexistência de participação ou vínculo entre os proprietários da CONTRATADA e empregados e dirigentes do SEBRAE/RO, seja em sua composição societária, seja como seu prestador de serviço, formalizado ou não.

Os termos de referência para as aquisições e contratações de serviço (que não sejam de consultores e instrutores que obedecem ao fluxo de contratação de cada programa) passaram a ser publicadas no site do SEBRAE/RO e no quadro de avisos da organização, além do encaminhamento de solicitação de cotação para os fornecedores já existentes no cadastro;

Todas as contratações de credenciados do SGC estão sendo analisadas pela gestora do cadastro visando emissão de parecer técnico sobre correta utilização do cadastro, antes da análise da Unidade Jurídica;

Todas as contratações e aquisições, independente da modalidade (direta, inexigibilidade, credenciados, licitações) passam agora por análise e emissão de parecer jurídico antes de sua aprovação.

6. Sustentabilidade

Há uma constante preocupação em relação a sustentabilidade ambiental na aquisição de bens de TI, demonstrada através da aquisição de equipamentos que possuam o certificado “Energy Star”, uma referência mundial em termos de economia de energia.

Ainda em se tratando da preocupação com a sustentabilidade, começamos a utilizar diversos servidores virtuais que diminuem a necessidade de aquisição de servidores físicos o que resulta na diminuição da temperatura de funcionamento do *data center* tornando desnecessário o aumento da capacidade do sistema de refrigeração diminuindo o consumo de energia elétrica.

Antes de ser considerado como lixo eletrônico, os equipamentos que não atendam mais nossas necessidades são dispostos para doação e caso não haja interesse são descartados através de uma empresa especializada na coleta de lixo eletrônico e ainda solicitamos que os nossos fornecedores façam o descarte de baterias e similares seguindo as instruções da resolução 257/99 do Conselho Nacional do Meio Ambiente – CONAMA.

7. Atendimento de Demandas de Órgãos de Controle

7.1. Tratamento das deliberações exaradas em acórdãos do TCU

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
1	015.592/2007-3	2024/2013	9.4	Determinação	
Descrição da Deliberação:					
Determinar ao Sebrae/RO que adote medidas no sentido de aperfeiçoar os controles de despesas com combustíveis, orientando os usuários dos veículos a preencherem adequadamente as requisições de abastecimento, atentando principalmente para os registros de identificação do veículo, do hodômetro e da quantidade abastecida.					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Suporte - Operacional					
Síntese da Providência adotada					
Foi realizado processo licitatório de empresa para serviços de abastecimento dos veículos da frota do SEBRAE/RO, por meio de cartão magnético. Tendo como vencedora a Empresa Valecard. Mensalmente são fornecidos relatórios de consumo por veículo.					

~

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
2	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.3		
Descrição da Deliberação:					
Existência de vínculos entre proprietários de empresas contratadas pelo Sebrae/RO e funcionários da unidade;					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Finanças - UFI					
Síntese da Providência adotada					
A determinação do TCU já foi atendida tanto, nas licitações, como nos contratos e também em normas:					
<ul style="list-style-type: none"> • Inclusão de declaração nas licitações, com o seguinte teor: DECLARAÇÃO DE LICITANTE [nome da empresa], [qualificação: tipo de sociedade (Ltda., S.A., etc.), endereço completo], inscrita no CNPJ sob o nº [xxxx], neste ato representada pelo [cargo] [nome do representante legal], portador da Carteira de Identidade nº [xxxx], inscrito no CPF sob o nº [xxxx], DECLARA, sob as penalidades da lei, que inexiste participação ou vínculo entre os proprietários da empresa e empregados e dirigentes do SEBRAE/RO, seja em sua composição societária, seja como seu prestador de serviço, formalizado ou não, estes até 180 (cento e oitenta) dias da data da respectiva rescisão. • Inclusão da Cláusula específica abaixo nos contratos e autorizações de fornecimento: Primeira redação: “Cláusula - A assinatura deste contrato importa na afirmativa, pela CONTRADADA, da inexistência de impedimento de qualquer natureza para o estabelecimento da relação jurídica com o SEBRAE/RO e da inexistência de participação ou vínculo entre os dirigentes da CONTRATADA e empregados e dirigentes do SEBRAE/RO, seja em sua composição societária, seja como seu prestador de serviço, formalizado ou não.” Redação atualizada: “Cláusula - A assinatura deste contrato importa na afirmativa, pela CONTRADADA, da inexistência de impedimento de qualquer natureza para o estabelecimento da relação jurídica com o SEBRAE/RO e da inexistência de participação ou vínculo entre os proprietários da empresa e empregados e dirigentes do SEBRAE/RO, seja em sua composição societária, seja como seu prestador de serviço, formalizado ou não, estes até 180 (cento e oitenta) dias da data da respectiva rescisão. 					
<ul style="list-style-type: none"> • Inclusão de item específico nas vedações da IN 10/00 - Projetos Parcerias e Convênios: "6 - VEDAÇÕES 6.1 - Em relação aos Convênios ou assemelhados, Termos de Adesão ou Termos Aditivos será vedado: <ol style="list-style-type: none"> Celebrá-lo com instituição que tenha recebido recursos do SEBRAE/RO os quais estejam pendentes de prestação de contas final, após o prazo estabelecido no convênio; Celebrá-lo com instituição que conste do cadastro de inadimplentes da CGU – Controladoria Geral da União; Celebrá-lo com instituições que tenham assento no Conselho Deliberativo Estadual – CDE/RO; Contemplar a participação de médias e grandes empresas em ações das quais não resultem benefícios, diretos ou indiretos, a micro e pequenas empresas; Prever despesas a título de taxa de administração ou similar, com exceção das relações jurídicas estabelecidas com organismos internacionais; Terceirizar a gestão, a coordenação e o monitoramento do convênio; 					

g) Contratar empresas em que figurem como sócio, parentes até o terceiro grau de dirigentes e gestores de qualquer dos partícipes;"

- Recadastramento de credenciados do SGC com a obrigação de apresentação de declaração específica sobre o assunto. (Anexo II – Declaração do Credenciado) e ainda no momento da contratação, caso a sua condição

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
3	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.4		
Descrição da Deliberação:					
Publicação de processos seletivos com ausência de informações necessárias à devida caracterização do cargo;					
Síntese da Providência adotada					
A determinação foi atendida com publicação do Edital N° 02/2014 de processo Seletivo Externo					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Gestão de Pessoas - UGP					

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
4	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.5		
Descrição da Deliberação:					
Ausência de critérios objetivos na seleção de candidatos;					
Síntese da Providência adotada					
A determinação foi atendida com publicação do Edital N° 02/2014 de processo Seletivo Externo					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Gestão de Pessoas - UGP					

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
5	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.6		
Descrição da Deliberação:					
Terceirização indevida de atividades administrativas;					
Síntese da Providência adotada					
O contrato de terceirização que deu origem a esta determinação já foi encerrado. Atualmente a terceirização abrange exclusivamente as atividades de limpeza, vigilância, serviços de telefonia fixa e móvel e demais inclusions no rol de serviços permitidos para a contratação de terceiros.					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Gestão de Pessoas - UGP					

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
6	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.7		
Descrição da Deliberação:					
Restrição à concorrência em contratação de empresa para execução de atividades administrativas.					
Síntese da Providência adotada					
O contrato de terceirização que deu origem a esta determinação já foi encerrado. A regra adotada no SEBRAE/RO é a realização de processo licitatório para contratação de serviços e fornecimento de bens que não caracterizem execução de atividades administrativas.					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Gestão de Pessoas - UGP					

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
7	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.8		
Descrição da Deliberação:					
Aquisições realizadas pelo Sebrae/RO sem documentos comprobatórios da realização de pesquisa de levantamento de preços.					
Síntese da Providência adotada					
Os procedimentos de contratação direta estão agora regulados pela IN 08/01 (Anexo IV), que define um mínimo de três propostas para andamento do processo. Como forma de tornar o processo mais transparente, todas as cotações de preço são divulgadas no site do SEBRAE/RO, além do quadro de avisos da organização e comunicações aos fornecedores já cadastrados. Estamos ampliando o rol de fornecedores utilizando o cadastro de atendimento ao público da Unidade de Atendimento Individual que contém mais de 1.000 fornecedores dos mais diversos setores.					
No caso de licitações, estão sendo buscadas pelo menos 3 (três) propostas válidas. Não sendo possível obter, estamos utilizando o banco de dados da empresa Negócios Públicos ou do Banco do Brasil para consultar os preços médios obtidos em licitações da região para o mesmo tipo de produto/serviço.					
Com a implantação da IN 12/00 - Instrução de Processos (Anexo V) o SEBRAE/RO passou a adotar a organização dos processos em pasta específica para cada contratação. Toda a documentação pertinente está sendo arquivada de forma cronológica e tempestiva, e as folhas numeradas e rubricadas. Desta forma, entendemos que a determinação foi atendida.					
Setor responsável pela implementação					
Unidade de Suporte Operacional - USO					

Deliberações do TCU Pendentes de Atendimento					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
1	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.1		
Descrição da Deliberação:					
Ausência de procedimento adequado de controle e acompanhamento das transferências voluntárias, que ateste a compatibilidade da execução do objeto com o que foi estabelecido no					

Plano de Trabalho para o período, o cumprimento das metas físicas e financeiras (detalhando as metas e o nível de cumprimento), bem como fiscalização in loco para verificar a veracidade das informações prestadas pelo Agente Executor que comprove o alcance ou não do objetivo do convênio

Justificativa para o não atendimento

Foi implantada nova Instrução Normativa de Projetos, Parceria e Convênios (Instrução Normativa nº 10/00) foi reformulada e aprovada em 09.05.2014, data em que começou a viger. O conveniente passa a ter a obrigação de utilizar sistemas de registro físico e financeiro que permitirão ao gestor um acompanhamento à distância do convênio:

- Sigeor Parceiros - sistema para acompanhamento do projeto que deu origem ao convênio;
 - Prestecontas - sistema para registro das informações financeiras do convênio;
 - Siacweb - sistema para registro das empresas atendidas e das capacitações realizadas.
- Estes sistemas não desobrigam ao gestor de realizar visitas periódicas de acompanhamento. Desta maneira, entendemos que a determinação foi atendida.

Estamos aguardando uma primeira prestação de contas para validar o controle detalhado acima.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Contabilidade e Orçamento - UOC

Deliberações do TCU Pendentes de Atendimento

Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
2	032.066/2010-4	1294/2013	1.8.2		

Descrição da Deliberação:

Alteração do plano de trabalho pelo agente executor sem prévia autorização por parte do Sebrae/RO

Justificativa para o não atendimento

Conforme previsto na INS 10/00 - Projetos, parcerias e Convênios qualquer alteração do plano de trabalho deverá passar obrigatoriamente por autorização da diretoria do SEBRAE/RO. Desta maneira, entendemos que a determinação foi atendida.

Estamos aguardando uma primeira solicitação para alteração no plano de trabalho para validar o controle detalhado acima.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Contabilidade e Orçamento - UOC

7.2. Tratamento das recomendações feitas pela CGU

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
1	Processo 00220.000205/2014-12	2.1.1.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO que implante uma rotina de acompanhamento e fiscalização das transferências concedidas como prescrito na referida INS 006/2011.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

A IN 06/2011 foi revogada e substituída pela INS 10/00 em 09/05/2014 - Anexo I, estabelecendo mecanismos de acompanhamento físico e financeiro.

A movimentação física será acompanhado pelos sistemas SGE e SIACWEB, bem como visitas aos parceiros para acompanhamento das ações. Capacitação de Analistas em Gestão de Convênios.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
2	Processo 00220.000205/2014-12	2.1.1.2	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO que se abstenha de celebrar contratos, ajustes ou convênios com entidades da qual participem, como administradores, dirigentes ou membros de colegiado funcionários do próprio Sebrae/RO, conforme determina a própria resolução da entidade e também em acordãos já expedidos pela Corte Federal de Contas -TCU.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

Foi inserido item em normativos vedando a contratação ou realização de convênios com entidades da qual participem, como dirigentes ou membros de colegiado, funcionários (item 6 da INS 10/00).

A INS 02/02, no ANEXO A contempla Declaração de Fornecedor nos contratos realizados da inexistência de participação ou vínculo entre os proprietários da empresa e empregados dirigentes do SEBRAE/RO, conforme demonstrado na INS 02/00 .

Foi inserida cláusula contratual impeditiva para vínculos de proprietários e empregados/dirigentes do SEBRAE/RO e estabelecida vedação de contratação através da INS 02/00 e em cláusulas dos contratos e AF – Autorização de Fornecimento emitida pela entidade.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
3	Processo 00220.000205/2014-12	2.1.1.3	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO quando da aquisição de bem e serviços com recursos repassados por meio de convênio cumpra os dispositivos regulamentares gerais próprios.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

A INS nº 10, já estabelece no item 9 letra “h” a forma de cotação de preço por parte do conveniado nas aquisições de bens e serviços que deverão estar anexadas aos documentos de despesas.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
4	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.1	

Descrição da Recomendação

Planeje adequadamente as aquisições de bens e serviços do SEBRAE/RO para todo o exercício financeiro, abstendo-se de fracionar despesas cujos valores globais excedam os limites previstos no Regulamento de Licitações do Sistema SEBRAE. Optando-se, nesses casos, pela realização de licitação na modalidade pertinente, inclusive, recorrendo-se ao uso de registro de preços, quando esse sistema for o mais indicado ao objeto.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

Com a aprovação da INS 08/00 em 01/04/2014 o Sebrae/RO passou a controlar o limite das compras por Natureza de Despesa. Conforme previsto no item 5.2 desta INS, a Unidade demandante de qualquer compra ou contratação, verifica junto a UOC se existe saldo disponível por rubrica para o andamento do processo por contratação direta por dispensa de licitação. A solicitação e os relatórios emitidos pela UOC compõem o processo de aquisição de bens ou contratações de serviços.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU pendentes de atendimento
--

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
5	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.2	

Descrição da Recomendação

Nos processos de contratação mediante inexigibilidade de licitação, justifique o preço contratado, em especial, por meio de outros contratos firmados pelo fornecedor com outros órgãos ou empresas privadas.

Justificativa para o não atendimento

Recomendação já atendida através da edição da INS nº 08, letra "b" do item 5.1.3. Todas as contratações e aquisições, independente da modalidade (direta, inexigibilidade, credenciados, licitações) passam agora por análise e emissão de parecer jurídico antes da aprovação.

Setor responsável pela implementação

Unidade Jurídica - UJUR

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de	Item do RA	Comunicação
-------	-------------------------------	------------	-------------

	Auditória		Expedida
6	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.1	

Descrição da Recomendação

Elaborar plano de ação para implantar no SEBRAE/RO rotinas de controles internos capazes de evitar as situações de fracionamento de despesas.

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Com a aprovação da INS 08/00 em 01/04/2014 o Sebrae/RO passou a controlar o limite das compras por Natureza de Despesa. Conforme previsto no item 5.2 desta INS, a Unidade demandante de qualquer compra ou contratação, verifica junto a UOC se existe saldo disponível por rubrica para o andamento do processo por contratação direta por dispensa de licitação. A solicitação e os relatórios emitidos pela UOC compõem o processo de aquisição de bens ou contratações de serviços.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
7	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.1	
Descrição da Recomendação			
Estruturar plano de divulgação aos funcionários as determinações emanadas pelo Tribunal de Contas da União.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Todas as determinações do TCU e CGU passaram a ser divulgadas através da INTRANET para que todos os colaboradores tenham acesso.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
8	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.3	
Descrição da Recomendação			
Que o SEBRAE/RO proceda à revisão quanto à necessidade de contratação de empresa terceirizada para execução de atividades de pessoal, uma vez que já dispõe de empregados do próprio quadro executando as atividades.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			

Designação de funcionária da Unidade de Finanças para a Unidade de Gestão de Pessoas por meio da Portaria nº 33/2014;

Readequação das funções da Unidade de Gestão de Pessoas no regimento interno, ANEXO XIII, bem como a estruturação e alocação de pessoas para suprir a necessidade de organização da Unidade;

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
9	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.3	

Descrição da Recomendação

Que nas aquisições/contratações, por dispensa de licitação, faça constar nos autos do processo no mínimo três cotações de preços com empresas do ramo do objeto contratado.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

Recomendação já atendida a partir da edição da INS nº 08, constante na letra “a” do item 5.1.3

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
10	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.4	

Descrição da Recomendação

A exemplo do que ocorre para o SGC, estabeleça, por meio de normativo, os procedimentos a serem adotados para contratação mediante SGCTEC, inclusive os critérios de aceitabilidade para os preços da contratação.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

Encerrado o Edital Estadual de Cadastramento do Programa SEBRAETec, conforme Carta UAIT nº 28/2014.

Adesão ao Edital Nacional de Cadastramento nº 01/2014 do Programa SEBRAETec, conforme Termo de Adesão de 07/07/2014

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de	Item do RA	Comunicação
-------	-------------------------------	------------	-------------

	Auditória		Expedida
11	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.4	
Descrição da Recomendação			
Em atenção ao Regulamento do SEBRAETec, abstenha-se de contratar, para esse programa, empresas que estejam com contratos vigentes com o SEBRAE por meio do Sistema de Gestão de Credenciados - SGC.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
O Programa SEBRAETEC passou a ter novo regulamento, definindo que nas consultorias individuais a escolha do fornecedor é prerrogativa do cliente e nas consultorias coletivas a contratação se dará conforme as regras do Regulamento de Licitação e Contratos do Sistema SEBRAE.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
12	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.5	
Descrição da Recomendação			
Que nas aquisições/contratações por dispensa de licitação, faça constar nos autos do processo no mínimo três cotações de preços com empresas do ramo do objeto contratado.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Recomendação já atendida a partir da edição da INS nº 08, constante na letra "a" do item 5.1.3.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
13	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.7	
Descrição da Recomendação			
Que envide esforços no sentido de aprimorar os controles concernentes à gestão das compras e contratações, de modo que os sistemas possam disponibilizar informações gerenciais fidedignas e tempestivas.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Todos os processos de contratação são formalizados em processos físicos com número próprio e controles adequados- Ficha Financeira. Além disso, após aprovação e assinatura os contratos			

são registrados no sistema Corpore RM.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
14	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.7	

Descrição da Recomendação

Abstinha-se de excluir do sistema quaisquer aquisições/contratações e Solicitações de Compras/Serviços fracassadas, de modo a deixar um histórico dos eventos no sistema do SEBRAE/RO.

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

O Sistema já foi parametrizado para impedir a exclusão de solicitação de compras/serviços fracassados visando manter o histórico, conforme email encaminhado pela área de TI

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
15	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.11	

Descrição da Recomendação

Não efetuar contratações por meio dos sistemas de gerenciamento de credenciados (SGC e SGCtec) sem que sejam obedecidas todas as etapas do procedimento existente nos dispositivos relacionados a essas contratações..

Providências Adotadas

Síntese da Providência Adotada

O Sebrae/RO criou um Manual de Contratações SGC/RO, adotando procedimentos que devem ser rigorosamente seguidos para fins de contratação via SGC, não sendo permitido pagamentos sem a devida contraprestação do serviço a ser executado.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
16	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.11	

Descrição da Recomendação
Observar rigorosamente o critério de rodízio nas contratações mediante Sistema de Gestão de Credenciados - SGC, em atenção aos princípios da legalidade, da moralidade e da isonomia.
Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada
Todas as contratações do SGC passaram a cumprir o que determina o Regulamento, ou seja, a análise da UGP que emite parecer sobre esta análise, adicionalmente todo o processo de escolha do consultor finalizado no sistema é impresso e anexado ao processo físico, demonstrando o cumprimento do rodízio
Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ordem</th> <th>Identificação do Relatório de Auditoria</th> <th>Item do RA</th> <th>Comunicação Expedida</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>17</td> <td>Processo 00220.000205/2014-12</td> <td>2.2.1.11</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida	17	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.11	
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida					
17	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.11						
Descrição da Recomendação								
Abstenha-se de contratar empresas que possuam como sócios, ainda que indiretamente, pessoas com parentescos com empregados da Entidade.								
Providências Adotadas								
Síntese da Providência Adotada								
Recomendação já atendida, em função da obrigatoriedade atual, do contratado declarar a inexistência de vínculo de parentesco com empregados e Dirigentes do SEBRAE/RO. Realizado abertura do recadastramento de credenciados e exigido na relação de documentos declaração da inexistência de vínculo de parentesco com empregados e Dirigentes.								
Síntese dos Resultados Obtidos								

Recomendações da CGU atendidas								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ordem</th> <th>Identificação do Relatório de Auditoria</th> <th>Item do RA</th> <th>Comunicação Expedida</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>18</td> <td>Processo 00220.000205/2014-12</td> <td>2.2.1.12</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida	18	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.12	
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida					
18	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.12						
Descrição da Recomendação								
Somente realizar o credenciamento de empresas ou pessoas físicas nos sistemas de gerenciamento de credenciado (SGC e SGCTec) quando ficar comprovado que os interessados passaram por todas as etapas determinadas nos dispositivos legais.								
Providências Adotadas								
Síntese da Providência Adotada								
A seleção de credenciados do SGCTEC é realizada por meio de Edital Nacional, aderido por Rondônia em 07/07/2014. As empresas e profissionais do SGC passaram por um processo de recadastramento.								

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
19	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.12	

Descrição da Recomendação

Evitar contratar quando não cumprido o processo licitatório correto, ou seguindo todas as etapas determinadas nas normas do SEBRAE quando da utilização dos sistemas de gerenciamento de credenciado (SGC e SGC-tec).

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Recomendação já atendida, pois todas as contratações atualmente passam por uma análise prévia da Unidade Jurídica a fim de averiguar se todos os procedimentos constantes nas normas do SEBRAE/RO foram cumpridos e emissão de parecer.

Realização de capacitação a funcionários do SEBRAE/RO sobre Licitações e Contratos no Sistema “S”.

Síntese dos Resultados Obtidos
Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
20	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.13	

Descrição da Recomendação

Aprimorar os processos de contratações de bens serviços com observâncias das normas regulamentares de contratação e quando houver ausência de disposição legal em norma própria, observar a jurisprudência do TCU sobre o assunto.

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Foi estruturada a Unidade Jurídica do SEBRAE/RO visando atender a Jurisprudência da Corte Federal de Contas. O regimento interno comprova a constituição da referida Unidade por meio da Resolução Interventores nº 05/2014.

Realização de capacitação a funcionários do SEBRAE/RO sobre Licitações e Contratos no Sistema “S”

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
21	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.14	
Descrição da Recomendação			
Abster-se de autorizar a contratação de empresas com existência de vínculos entre proprietários de empresas contratadas pelo SEBRAE/RO e funcionários do Sistema SEBRAE.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
A INS 02/02, no ANEXO A contempla Declaração de Fornecedor nos contratos realizados da inexistência de participação ou vínculo entre os proprietários da empresa e empregados dirigentes do SEBRAE/RO, conforme demonstrado na INS 02/00. Foi inserida cláusula contratual impeditiva para vínculos de proprietários e empregados/dirigentes do SEBRAE/RO e estabelecida vedação de contratação através da INS 02/00 e em cláusulas dos e AF – Autorização de Fornecimento emitida pela entidade –			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
22	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.15	
Descrição da Recomendação			
Notificar a empresa contratada, a fim de apresentar comprovação se os serviços contratados foram efetivamente executados. E após a conferência da validade e confirmação das informações apresentadas, caso restar confirmado a não comprovação dos serviços em tela, providenciar junto à contratada a devolução no valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) pagos a maior sem a devida prestação dos serviços.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Empresa foi notificada em 04 de setembro/2014 e já elaborou as matérias faltantes.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
23	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.15	
Descrição da Recomendação			
Aprimorar os processos de pagamentos referentes às contratações de bens serviços, procedendo a correta liquidação da despesa e compatibilizando a mesma com o cumprimento das obrigações objeto do contrato.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Foi constituída a UFI – Unidade de Finanças para melhorar o sistema de controle, agendamento e liquidação de pagamento, por meio da Resolução Interventores 05/2014 de 23.04.2014 e ainda a normatização deste processo por meio da Instrução Normativa nº 02/02 de 17/07/2014 . Adicionalmente, todos os contratos são lançados no módulo específico do RM, possibilitando o acompanhamento dos saldos de execução.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
24	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.16	
Descrição da Recomendação			
Efetuar pesquisa de preço com pelo menos três cotações validades em todas as contratações por meio de dispensas de licitação realizadas pelo SEBRAE/RO, de forma a comprovar que os valores estão de acordo com o mercado, atendendo dessa forma as jurisprudências emanadas pelo TCU.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Recomendação já atendida a partir da edição da INS nº 08, constante na letra “a” do item 5.1.3.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
25	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.16	

Descrição da Recomendação

Abster de celebrar contratos, ajustes ou convênios com entidades da qual participem, como administradores, dirigentes ou membros de colegiado funcionários do próprio Sebrae/RO, conforme determina a própria resolução da entidade e também acórdãos já expedidos pelo Tribunal de Contas da União

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

A INS 02/02, no ANEXO A contempla Declaração de Fornecedor nos contratos realizados da inexistência de participação ou vínculo entre os proprietários da empresa e empregados dirigentes do SEBRAE/RO, conforme demonstrado na INS 02/00.

Foi inserida cláusula contratual impeditiva para vínculos de proprietários e empregados/dirigentes do SEBRAE/RO e estabelecida vedação de contratação através da INS 02/00 e em cláusulas dos contratos e AF – Autorização de Fornecimento emitidas pela entidade

Síntese dos Resultados Obtidos
Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
26	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.17	

Descrição da Recomendação

Efetuar melhorias no sistema de controle interno, de liquidação e pagamento e nos contratos do SEBRAE/RO de forma a evitar que sejam realizados pagamentos antecipados, na assinatura do contrato, ou sem a efetiva comprovação dos contratados da prestação dos serviços.

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Foi constituída a UFI – Unidade de Finanças para melhorar o sistema de controle, agendamento e liquidação de pagamento, por meio da Resolução Interventores 05/2014, de 23.04.2014 e ainda a normatização deste processo por meio da última versão da Instrução Normativa nº 02/02 de 17/07/2014.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
27	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.18	
Descrição da Recomendação			
Realizar pesquisa prévia de mercado com no mínimo três fornecedores distintos quando da contratação por meio de dispensa de licitação, em atenção aos normativos do SEBRAE/RO.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Recomendação já atendida a partir da edição da INS nº 08, constante na letra “a” do item 5.1.3			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
28	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.19	
Descrição da Recomendação			
Que se abstenha de contratar empresas cuja atividade econômica seja incompatível com o objeto da contratação.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Os procedimentos já realizados pela USO – Unidade de Suporte Operacional , conforme estabelecidos na INS 08/01, de 08.07.2014 para verificação da documentação exigida para a contratação e a análise da Unidade Jurídica de todos os processos atendem a esta necessidade.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas						
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida			
29	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.19				
Descrição da Recomendação						
Estabelecer, mediante normativos internos e de forma explícita, a vedação de realização de cotação de preços, para compor processos de aquisição de bens e serviços, com empresas que possuam sócios e/ou representantes comuns, de modo a observar os Princípios da Administração Pública, notadamente os da impessoalidade, da moralidade, da publicidade, da isonomia e da obtenção da proposta mais vantajosa.						
Providências Adotadas						
Síntese da Providência Adotada						
Os processos de contratação por meio de dispensa de licitações são normatizados pela INS 08-01 e em seu item 5.3.1, inciso “a”, exige-se a obtenção de no mínimo 3 propostas de diferentes fornecedores.						
Síntese dos Resultados Obtidos						

Recomendações da CGU atendidas						
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida			
30	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.20				
Descrição da Recomendação						
Nos processos de contratação direta, mediante dispensa de licitação, providenciar cotações de preços com, no mínimo, três propostas válidas, de fornecedores distintos, pertencentes a ramo de atividade econômica compatível com o objeto contratado e independentes entre si, de modo a observar o Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema SEBRAE e Princípios da Administração Pública, notadamente os da impessoalidade, da moralidade, da publicidade, da isonomia e da obtenção da proposta mais vantajosa.						
Providências Adotadas						
Síntese da Providência Adotada						
Os processos de contratação por meio de dispensa de licitações são normatizados pela INS 08 e em seu item 5.3.1, inciso “a”, exige-se a obtenção de no mínimo 3 propostas de diferentes fornecedores.						
Procedimentos realizados pela USO – Unidade de Suporte Operacional , conforme estabelecidos na INS 08, de 08.04.2014, pela verificação da documentação exigida para a contratação.						
Síntese dos Resultados Obtidos						

Recomendações da CGU atendidas				
Ordem	Identificação do Relatório de	Item do RA	Comunicação	

	Auditória		Expedida
31	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.1	
Descrição da Recomendação			
Realize, e faça constar nos autos do processo, estudos da necessidade da demanda, previamente às aquisições de bens e serviços.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Todas as aquisições e contratações são iniciados com a elaboração de Termo de Referência, conforme INS 08, explicitando justificativa da contratação, descrição detalhada, demanda necessária, e outros elementos necessários para uma contratação segura.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas				
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida	
32	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.2		
Descrição da Recomendação				
Apenas realize despesas com contratação de serviços de <i>coffee break</i> e refeições, quando efetivamente vinculadas às finalidades institucionais do SEBRAE/RO.				
Providências Adotadas				
Síntese da Providência Adotada				
Todas as contratações de serviços de <i>coffee break</i> e refeições realizadas são para atender apenas a finalidade institucional do SEBRAE/RO. Disponibilizamos, no ANEXO XXXII, a contratação de 2 serviços de <i>coffee break</i> , visando demonstrar o atendimento. No próximo ano serão realizadas licitações para coffee break na sede e em cada escritório regional.				
Síntese dos Resultados Obtidos				

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
33	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.3	
Descrição da Recomendação			
Planejar as ações de capacitação da equipe da CPL, de modo que os membros possam participar com frequência de cursos de aprimoramento.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
A Comissão Permanente de Licitação foi constituída por meio da Portaria nº 10/2014, conforme ANEXO XXXIII. Os membros da CPL foram capacitados nos seguintes cursos: • XI NÚCLEO NACIONAL DAS ENTIDADES INTEGRANTES DO SISTEMA “S” - JML; • Curso de pregoeiro - JML; • Viagem técnica a Brasília para o Sebrae/NA para participar de 4 sessões públicas (procedimento licitatório) e treinamento no Sistema de Pregão e Canal do Fornecedor			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
34	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.3	
Descrição da Recomendação			
Analisar a conveniência e oportunidade de criar um grupo no SEBRAE/RO com atividades exclusivas voltadas para as compras e gestão de contratos.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
A USO – Unidade de Suporte Operacional foi reforçada para atender sua missão definida no Regimento Interno, além da constituição da CPL para atuar exclusivamente das responsabilidades que lhes conferem.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
35	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.4	
Descrição da Recomendação			
Atentar nas próximas licitações para o princípio da segregação de funções de forma a evitar a contratação para fiscalização e acompanhamento a mesma empresa já contratada para prestar o serviço que vai ser acompanhado.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
O SEBRAE não adota mais a realização de licitação na modalidade convite e sim o pregão presencial ou eletrônico.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
36	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.4	
Descrição da Recomendação			
Analisar a conveniência e oportunidade de manter como contratadas as empresas supracitadas para a realização da fiscalização e acompanhamento dos serviços que elas já são contratadas para presta, tendo em vista o princípio da segregação de funções.			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
O acompanhamento dos serviços prestados pelos agentes do Negócio a Negócio passou a ser feitos por funcionário.			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
37	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.5	

Descrição da Recomendação

Obedecer às determinações contidas nos dispositivos legais e normas gerais quando da elaboração de editais de credenciamento, abstendo-se de suprimir dispositivos que possam refletir no resultado final do procedimento

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Os editais de credenciamento de programas nacionais são elaborados conforme modelos encaminhados pelo SEBRAE Nacional e após sua confecção são submetidos ao gestor nacional para validação.

Síntese dos Resultados Obtidos
Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
38	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.5	

Descrição da Recomendação

Atentar para o cumprimento fiel dos dispositivos elencados no Edital elaborado, especificamente quanto à documentação exigida para regularidade das empresas.

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Os editais lançados são validados e passam por avaliação da Unidade Jurídica e são integralmente cumpridos, conforme pode ser visualizado no edital de seleção do ALI que está em andamento.

No caso em questão, os agentes passaram por processo de cadastramento.

Síntese dos Resultados Obtidos

Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
39	Processo 00220.000205/2014-12	3.2.1.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO se exima de efetuar contratação antes que sejam cumpridos os processos regimentares e legais que autorizem a respectiva contratação

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

Toda e qualquer contratação de assessoria, prevista no regimento de pessoal Sistema de Gestão de Pessoas – SGP, precederá de processo de enquadramento para a devida análise da remuneração devida ao possível profissional, de acordo com a tabela salarial existente e experiências e comprovações profissionais apresentadas, conforme SGP 6.0 .

Síntese dos Resultados Obtidos
Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
40	Processo 00220.000205/2014-12	3.2.2.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE que institua mecanismos de controles internos, no sentido de verificar o cumprimento da carga horária dos empregados do SEBRAE/RO, tendo em vista a verificação o do acúmulo de funções com carga horária incompatível.

Providências Adotadas
Síntese da Providência Adotada

A INS 09/00 – Jornada de Trabalho estabelece e normatiza o cumprimento da jornada de trabalho, determinando que também os assessores devem efetuar o registro de ponto.

Síntese dos Resultados Obtidos
Recomendações da CGU atendidas

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
41	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.13	

Descrição da Recomendação

Eximir-se da habitualidade de dispor em contrato cláusula que exija pagamento antecipado e quando da excepcionalidade desta disposição observar a exigência de garantias que assegurem o cumprimento do objeto avençado.

Síntese da Providência Adotada
A INS 02/00 já estabelece que qualquer pagamento necessita de comprovação do serviço executado
Setor responsável pela implementação
Unidade de Finanças - UFI

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
42	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.13	
Descrição da Recomendação			
Eximir-se da habitualidade de dispor em contrato cláusula que exija pagamento antecipado e quando da excepcionalidade desta disposição observar a exigência de garantias que assegurem o cumprimento do objeto avençado.			
Síntese da Providência Adotada			
A INS 02/00 estabelece a proibição de antecipação de recursos nos casos de aquisições de bens e serviços.			
Setor responsável pela implementação			
Unidade de Finanças - UFI			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
43	Processo 00220.000205/2014-12	3.2.1.1	
Descrição da Recomendação			
Recomenda-se ao SEBRAE/RO se exima de efetuar contratação antes que sejam cumpridos os processos regimentares e legais que autorizem a respectiva contratação			
Síntese da Providência Adotada			
A determinação foi atendida com publicação do Edital N° 02/2014..			
Setor responsável pela implementação			
Unidade de Gestão de Pessoas - UGP			

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
44	Processo 00220.000205/2014-12	3.2.2.1	
Descrição da Recomendação			
Recomenda-se ao SEBRAE que institua mecanismos de controles internos, no sentido de verificar o cumprimento da carga horária dos empregados do SEBRAE/RO, tendo em vista a verificação o do acúmulo de funções com carga horária incompatível			
Síntese da Providência Adotada			

A determinação foi atendida com publicação do Edital N° 02/2014.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Gestão de Pessoas - UGP

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
1	Processo 00220.000205/2014-12	2.1.1.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO que implante uma rotina de acompanhamento e fiscalização das transferências concedidas como prescrito na referida INS 006/2011.

Justificativa para o não atendimento

A movimentação financeira será acompanhada por demonstrativos de execução da receita e da despesa extraídos do Sistema de Prestação de Contas-PRESTCONTAS, e testes da documentação comprobatória, a serem realizados pela Unidade de Orçamento e Contabilidade. A movimentação física será acompanhada pelos sistemas SGE e SIACWEB, bem como visitas aos parceiros para acompanhamento das ações.

Estamos aguardando prestação de contas de convênio para que seja realizada validação do controle descrito acima.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Orçamento e Contabilidade - UOC

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
2	Processo 00220.000205/2014-12	2.1.1.3	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO que promova abertura de procedimento para: apurar as responsabilidades decorrentes do prejuízo potencial causado ao SEBRAE/RO;

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva – Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
3	Processo 00220.000205/2014-12	2.1.1.3	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO abrir procedimento administrativo para apuração dos valores pagos indevidamente com despesas consideradas inelegíveis, providenciado medidas necessárias para sua recomposição ao SEBRAE/RO;

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
4	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.1	

Descrição da Recomendação

Estabelecer rotina de acompanhamento às determinações emanadas pelo TCU, de forma que o SEBRAE/RO dê cumprimento a essas determinações.

Justificativa para o não atendimento

O acompanhamento das determinações do TCU e recomendações da CGU serão realizadas pela Unidade de Auditoria Interna com emissão de relatório mensal de acompanhamento e status de implementação dos planos de ação.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Auditoria Interna - Uaudi

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
5	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.3	

Descrição da Recomendação

Que apure as responsabilidades de funcionários envolvidos na irregularidade dessa contratação

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
6	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.4	

Descrição da Recomendação

Que apure as responsabilidades de funcionários do SEBRAE/RO envolvidos na irregularidade dessa contratação

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
7	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.8	

Descrição da Recomendação

Notificar a empresa contratada, a fim de apresentar comprovação se os serviços contratados foram efetivamente executados. E após a conferência da validade e confirmação das informações apresentadas, caso restar confirmado a não comprovação dos serviços em tela, providenciar o ressarcimento aos cofres do SEBRAE/RO os valores indevidamente pagos na contratação da consultoria.

Justificativa para o não atendimento

Notificaremos a empresa contratada, a fim de apresentar comprovação adicional dos serviços contratados, visando esclarecer os apontamentos da CGU.

A conferência da validade e confirmação das informações apresentadas serão realizadas pelo Gestor do Projeto e um técnico da Unidade de Auditoria Interna. Se confirmado a não comprovação dos serviços, notificaremos a empresa para ressarcimento aos cofres do SEBRAE/RO do valor de R\$ 3.000,00.

Em andamento.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Atendimento Setorial -UAS

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
8	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.8	

Descrição da Recomendação

Caso apurado o prejuízo, apurar a responsabilidade de dos funcionários envolvidos na situação constatada pela equipe de auditoria da Controladoria-Geral da União, tendo em vista que esses funcionários agiram em desacordo com as normas do SEBRAE e causaram prejuízos ao erário.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação
-------	---	------------	-------------

			Expedida
9	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.9	
Descrição da Recomendação			
Adotar procedimentos administrativos com vistas à devolução dos valores indevidamente pagos, no total de R\$ 24.960,00 (vinte e quatro mil novecentos e sessenta reais).			
Justificativa para o não atendimento			
Notificamos a empresa contratada, a fim de apresentar comprovação adicional dos serviços contratados, visando esclarecer os apontamentos da CGU no início de 2015.			
Setor responsável pela implementação			
Unidade de Atendimento Setorial - UAS			

Recomendações da CGU pendentes de atendimento			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
10	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.9	
Descrição da Recomendação			
Adotar procedimentos administrativos com vistas à devolução dos valores indevidamente pagos, no total de R\$ 24.960,00 (vinte e quatro mil novecentos e sessenta reais).			
Justificativa para o não atendimento			
Notificamos a empresa contratada, a fim de apresentar comprovação adicional dos serviços contratados, visando esclarecer os apontamentos da CGU.			
A conferência da validade e confirmação das informações apresentadas será realizada pelo Gestor do Projeto e um técnico da Unidade de Auditoria Interna. Se confirmado a não comprovação dos serviços, providenciar o ressarcimento aos cofres do SEBRAE/RO do valor apontado.			
Setor responsável pela implementação			
Unidade de Atendimento Setorial - UAS			

Recomendações da CGU pendentes de atendimento			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
11	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.10	
Descrição da Recomendação			
Adotar providências de modo a verificar o montante total do valor do prejuízo causado ao erário pela irregularidade do sobrepreço e superfaturamento no contrato com a empresa FOCCUS CONSULTORIA, tendo em vista o superdimensionamento da quantidade de horas trabalhadas, quantidade de dias de trabalho em campo, custos logísticos e impostos, para posterior devolução ao SEBRAE/RO desses valores pelos envolvidos.			
Justificativa para o não atendimento			
A Unidade de Auditoria irá analisar o processo de contratação da empresa, bem como a execução do serviço, apurando os possíveis prejuízos causados e encaminhando as providências necessárias para o ressarcimento dos valores pagos indevidamente.			

Setor responsável pela implementação

Unidade de Auditoria Interna – UAUDI

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
12	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.10	

Descrição da Recomendação

Adotar procedimentos para o ressarcimento de valores indevidamente pagos quanto da assinatura do contrato, referente a primeira parcela, sem que a contratada tenha efetivamente prestado os serviços, no valor total de R\$ 16.775,92 (dezesseis mil setecentos e setenta e cinco reais e noventa e dois centavos).

Justificativa para o não atendimento

A Unidade de Auditoria irá analisar o processo de contratação da empresa, bem como a execução do serviço, apurando os possíveis prejuízos causados e encaminhando as providências necessárias para o ressarcimento dos valores pagos indevidamente.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Auditoria Interna - UAUDI

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
13	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.10	

Descrição da Recomendação

Verificar a responsabilidade de todos os funcionários envolvidos na situação constatada pela equipe de auditoria da Controladoria-Geral da União, tendo em vista que esses funcionários agiram em desacordo com as normas do SEBRAE, conduziram o processo com irregularidades e causaram prejuízo ao erário.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Auditoria Interna - UAUDI

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
14	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.11	

Descrição da Recomendação

Verificar a responsabilidade de todos os empregados envolvidos no gerenciamento do SGC e SGCTec que deram causa em todas as irregularidades verificadas pela equipe de auditoria da Controladoria-Geral da União, tendo em vista que esses empregados agiram em desacordo com as normas do SEBRAE.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
15	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.15	

Descrição da Recomendação

Promova abertura de procedimento para: apurar as responsabilidades decorrentes do prejuízo potencial causado ao SEBRAE/RO.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
16	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.17	

Descrição da Recomendação

Caso constatado prejuízo, apurar a responsabilidade de dos funcionários envolvidos na situação constatada pela equipe de auditoria da Controladoria-Geral da União, tendo em vista que esses funcionários agiram em desacordo com as normas do SEBRAE

Justificativa para o não atendimento

Caso seja constatado prejuízo, será realizada abertura de processo administrativo e apuração de responsabilidades.

Setor responsável pela implementação

Unidade Jurídica - UJUR

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
17	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.17	

Descrição da Recomendação

Notificar a empresa contratada, a fim de apresentar comprovação se os serviços contratados foram efetivamente executados. E após a conferência da validade e confirmação das informações apresentadas, caso restar confirmado a não comprovação dos serviços em tela, providenciar junto à empresa contratada a devolução dos valores pagos e que não tiveram a devida comprovação de prestação dos serviços.

Justificativa para o não atendimento

A empresa foi notificada a apresentar o banco de dados da pesquisa de campo dos projetos pesquisados, visando complementar a comprovação dos serviços prestados.

Caso, constatado a não realização dos serviços, a empresa será notificada para providenciar a devida devolução dos serviços não realizados.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Gestão Estratégica - UGE

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
18	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.19	

Descrição da Recomendação

Que adote procedimentos administrativos a fim de averiguar a possível participação de funcionários do SEBRAE/RO na manipulação de pesquisas de mercado.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva – Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
19	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.19	

Descrição da Recomendação

Nos processos de dispensa de licitação ou convite, ao realizar pesquisa de preços, verifique quem são os sócios das empresas consultadas, a fim de evitar que empresas que possuem sócios em comum participem de um mesmo processo, garantindo, dessa forma, a competitividade e a lisura do processo.

Justificativa para o não atendimento

Nos processos de cotação de preço não solicitamos a documentação que poderia comprovar esta vinculação de todas as empresas participantes, somente da vencedora. Entendemos que a publicidade dada aos processos de cotação na internet e quadro de avisos, mesmo de pequeno valor, reduz esta possibilidade. Realizaremos procedimentos de auditoria por amostragem visando verificar estas vinculações e ao identificar ocorrência, tomaremos as medidas cabíveis.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Suporte Operacional - USO

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
20	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.20	

Descrição da Recomendação

Tendo em vista as evidências de falsificação de documentos, adote procedimentos administrativos com o fito de apurar a responsabilidade dos funcionários do SEBRAE/RO envolvidos nessas práticas.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
21	Processo 00220.000205/2014-12	2.2.1.20	

Descrição da Recomendação

Que adote procedimentos administrativos a fim de averiguar a possível participação de funcionários do SEBRAE/RO na manipulação de pesquisas de mercado.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
22	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.1	

Descrição da Recomendação

Disciplina, mediante normativo interno, os critérios para aquisição e distribuição de brindes no âmbito do SEBRAE/RO

Justificativa para o não atendimento

Desenvolvimento de IN específica para aquisição e distribuição de brindes, contemplando desde a metodologia para identificação e comprovação de demanda até o controle e comprovação de entrega.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Marketing e Comunicação - UMC

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
23	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.1	

Descrição da Recomendação

Adote mecanismos objetivos de controle sobre a guarda e distribuição de brindes adquiridos com recursos do SEBRAE/RO.

Justificativa para o não atendimento

Desenvolvimento de IN específica para aquisição e distribuição de brindes, contemplando desde a metodologia para identificação e comprovação de demanda até o controle e comprovação de entrega

Setor responsável pela implementação

Unidade de Marketing e Comunicação - UMC

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
24	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.4	

Descrição da Recomendação

Atentar nas próximas licitações para o princípio da segregação de funções de forma a evitar a contratação para fiscalização e acompanhamento a mesma empresa já contratada para prestar o serviço que vai ser acompanhado.

Justificativa para o não atendimento

Faremos o repasse de metodologia de Tutor de Negócio para credenciados do SGC, possibilitando realizar esta contratação através do sistema de credenciados

Setor responsável pela implementação

Unidade de Atendimento Territorial - UAT

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
25	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.5	

Descrição da Recomendação

Verificar a responsabilidade de todos os funcionários envolvidos no procedimento analisado pela equipe de auditoria da Controladoria-Geral da União, tendo em vista que esses funcionários

agiram em desacordo com as normas do SEBRAE.

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
26	Processo 00220.000205/2014-12	2.3.1.5	

Descrição da Recomendação

Atentar para o cumprimento fiel dos dispositivos elencados no Edital elaborado, especificamente quanto à documentação exigida para regularidade das empresas.

Justificativa para o não atendimento

Será lançado em 2015, novo edital de credenciamento de agentes do Negócio a Negócio contendo todas as exigências de regularidade necessárias.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Atendimento Territorial - UAT

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
27	Processo 00220.000205/2014-12	3.1.1.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO que promova uma sistemática de verificação na folha de pessoal, no sentido de observar a possibilidade da existência de alguma desconformidade que enseje retribuição de valor não prevista ou em desacordo com dispositivos regulamentares, suspendendo de imediato tais pagamentos;

Justificativa para o não atendimento

A Unidade de Auditoria Interna realizará trabalho sistemático de auditoria para análise da folha de pessoal

Setor responsável pela implementação

Unidade de Auditoria Interna - UAUDI

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
28	Processo 00220.000205/2014-12	3.1.1.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO que promova abertura de procedimento para apurar as responsabilidades por esses atos praticados

Justificativa para o não atendimento

O processo administrativo para apuração de responsabilidades será efetuado até 30 de junho de 2015.

Setor responsável pela implementação

Diretoria Executiva - Direx

Recomendações da CGU pendentes de atendimento

Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
29	Processo 00220.000205/2014-12	3.1.1.1	

Descrição da Recomendação

Recomenda-se ao SEBRAE/RO abrir procedimento para apuração dos valores pagos indevidamente com despesas de gratificação indevidas, providenciando medidas necessárias para sua recomposição ao do SEBRAE/RO.

Justificativa para o não atendimento

A Unidade de auditoria interna irá apurar os valores porventura pagos como gratificação em desconformidade com os normativos internos. Uma vez apurado, a documentação será encaminhada para análise da Unidade Jurídica quanto as providências cabíveis, considerando inclusive a legislação trabalhista.

Setor responsável pela implementação

Unidade de Auditoria Interna - UAUDI

7.3. Medidas Administrativas para apuração de dano ao Erário

O SEBRAE/RO não tem estrutura física para realização de Tomada de Contas Especial, sendo necessária criação de Comissão de Sindicância para apuração de responsabilidades a cada fato ocorrido.

Durante o exercício de 2014, foi realizada por determinação do Conselho Deliberativo Nacional uma auditoria especial, realizada por uma auditoria externa, para verificação e análises investigativas dos procedimentos operacionais no processo de contratações de prestadores de serviços, convênios e contratação de pessoal da regional do SEBRAE/RO de 2010 a 2013, com o objetivo de obter um entendimento detalhado sobre as irregularidades apontadas pela CGU e MP e mensurar os possíveis reflexos destas transações para elaboração de um relatório factual com os resultados identificados em decorrência deste trabalho foram realizadas diversas ações de melhoria dos processos de aquisição de bens e serviços, ações adicionais serão realizadas em 2015.



8. Informações Contábeis

8.1. Demonstrações Contábeis e Parecer dos Auditores



KPMG Auditores Independentes
Av. Djalma Batista, 1.661 - salas 801/802 Bl. B
69050-010 - Manaus, AM - Brasil
Caixa Postal 3751

Telefone 55 (92) 2123-2350
Fax 55 (92) 2123-2367
Internet www.kpmg.com.br

Relatório dos auditores independentes sobre as demonstrações financeiras

Aos Administradores e Conselheiros do
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia - SEBRAE/RO
Porto Velho - RO

Examinamos as demonstrações financeiras do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia - SEBRAE/RO ("Entidade"), que compreendem o balanço patrimonial em 31 de dezembro de 2014 e as respectivas demonstrações do resultado, do resultado abrangente, das mutações do patrimônio líquido e dos fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, assim como o resumo das principais práticas contábeis e demais notas explicativas.

Responsabilidade da administração sobre as demonstrações financeiras

A administração da Entidade é responsável pela elaboração e pela adequada apresentação dessas demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e pelos controles internos que ela determinou como necessários para permitir a elaboração de demonstrações financeiras livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro.

Responsabilidade dos auditores independentes

Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras com base em nossa auditoria, conduzida de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Essas normas requerem o cumprimento de exigências éticas pelos auditores e que a auditoria seja planejada e executada com o objetivo de obter segurança razoável de que as demonstrações financeiras estão livres de distorção relevante.

Uma auditoria envolve a execução de procedimentos selecionados para obtenção de evidência a respeito dos valores e divulgações apresentados nas demonstrações financeiras. Os procedimentos selecionados dependem do julgamento do auditor, incluindo a avaliação dos riscos de distorção relevante nas demonstrações financeiras, independentemente se causada por fraude ou erro. Nessa avaliação de riscos, o auditor considera os controles internos relevantes para a elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras da Entidade para planejar os procedimentos de auditoria que são apropriados nas circunstâncias, mas não para fins de expressar uma opinião sobre a eficácia desses controles internos da Entidade. Uma auditoria inclui, também, a avaliação da adequação das práticas contábeis utilizadas e a razoabilidade das estimativas contábeis feitas pela administração, bem como a avaliação da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e apropriada para fundamentar nossa opinião com ressalva.



Base para opinião com ressalva

Conforme mencionado na nota explicativa nº 1, a Entidade está sob intervenção do SEBRAE Nacional, em função de investigações realizadas pelo Ministério P\xfablico Estadual de Rond\xf4nia (MPE) durante o segundo semestre de 2013, por suspeita de fraudes, principalmente nos processos de licitações, contratações, convênios e aquisições de serviços e materiais. O SEBRAE Nacional determinou a execução de uma auditoria investigativa, apoiada por empresa especializada, a fim de apurar detalhes das causas e consequências das medidas cautelares impetradas com base nas investigações promovidas pelo MPE. Baseada nas conclusões dessa auditoria investigativa, a atual administração da Entidade concluiu que os fatos ocorridos não têm impactos significativos sobre as demonstrações financeiras correntes da Entidade.

Entretanto, enquanto tramitar o processo, não é possível quantificar os eventuais efeitos existentes nos saldos comparativos de 2013 apresentados. Nossa opinião sobre as demonstrações financeiras do exercício corrente é ressalvada em função dos possíveis efeitos desse assunto sobre os saldos comparativos.

Conclusão

Em nossa opinião, exceto pelos possíveis efeitos decorrentes do assunto descrito na “Base para opinião com ressalva”, as demonstrações financeiras acima referidas apresentam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia - SEBRAE/RO em 31 de dezembro de 2014, o desempenho de suas operações e os seus fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Manaus, 6 de fevereiro de 2015

KPMG Auditores Independentes
CRC SP-014428/O-6 F-AM

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Luciano Medeiros".

Luciano Medeiros
Contador CRC SP-138148/O-3 T-AM



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia - SEBRAE/RO

Balanços patrimoniais em 31 de dezembro de 2014 e 2013

(Em milhares de Reais)

Ativo	Nota	2014	2013	Passivo	Nota	2014	2013
Circulante				Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	4	11.833	5.147	Fornecedores e outras obrigações	10	213	1.499
Créditos a receber	5	45	228	Obrigações sociais e trabalhistas	11	428	524
Recursos vinculados a convênios e contratos	6	107	639	Obrigações com convênios e contratos	12	14	539
Transações com convênios a executar		226	-	Provisões trabalhistas	13	1.315	1.745
Créditos com o sistema SEBRAE	16	-	2.738	Obrigações com o sistema SEBRAE	16	9.222	514
Outros créditos	7	201	615				
Despesas antecipadas		23	43	Total do passivo circulante		11.192	4.821
Total do ativo circulante		12.435	9.410				
Não circulante				Não circulante			
Depósitos e cauções		27	8	Provisões para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas	14	100	19
Aplicação financeiras	8	5.028	-	Total do passivo não circulante		100	19
Imobilizado	9	13.543	13.616	Patrimônio líquido	15		
Total do ativo não circulante		18.598	13.624	Superávits acumulados		9.150	7.542
				Ajustes de avaliação patrimonial		10.550	10.611
				Reservas de subvenção		41	41
				Total do patrimônio líquido		19.741	18.194
Total do ativo		31.033	23.034	Total do passivo e do patrimônio líquido		31.033	23.034

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia -
SEBRAE/RO**

Demonstrações de resultados

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013

(Em milhares de Reais)

	Nota	2014	2013
Receitas operacionais			
Contribuições sociais	16	18.625	37.065
Receitas de empresas beneficiadas	17	376	2.284
Receita de convênios, subvenções e auxílios financeiros	18	204	1.630
Outras receitas operacionais		189	199
		<u>19.394</u>	<u>41.178</u>
Despesas operacionais			
Pessoal, encargos e benefícios sociais	19	(11.679)	(14.160)
Serviços profissionais e contratados	20	(2.554)	(14.462)
Custos e despesas de operacionalização	21	(3.565)	(10.031)
Despesas com programas e convênios	22	(50)	(93)
Encargos diversos		(349)	(299)
Despesas com provisões		(100)	(42)
Depreciação		(626)	(707)
Amortização		-	(18)
Outras despesas operacionais		(77)	(1.036)
		<u>(19.000)</u>	<u>(40.848)</u>
(Déficit) Superávit antes do resultado financeiro		<u>394</u>	<u>330</u>
Receitas financeiras	23	1.183	654
Despesas financeiras	23	(30)	(65)
Resultado financeiro líquido		<u>1.153</u>	<u>589</u>
Superávit do exercício		<u>1.547</u>	<u>919</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras .



**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia -
SEBRAE/RO**

Demonstrações de resultados abrangentes

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013

(Em milhares de Reais)

	2014	2013
Superávit do exercício	1.547	919
Outros resultados abrangentes	-	-
Resultado abrangente total	1.547	919

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia - SEBRAE/RO

Demonstrações das mutações do patrimônio líquido

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013

(Em milhares de Reais)

	Superávits acumulados	Ajustes de avaliação patrimonial	Reserva de subvenção	Total
Saldos em 1º de janeiro de 2013	6.562	10.672	41	17.275
Superávit do exercício	919	-	-	919
Realização dos ajustes de avaliação patrimonial	<u>61</u>	<u>(61)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Saldo em 31 de dezembro de 2013	7.542	10.611	41	18.194
Superávit do exercício	1.547	-	-	1.547
Realização dos ajustes de avaliação patrimonial	<u>61</u>	<u>(61)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Saldo em 31 de dezembro de 2014	<u>9.150</u>	<u>10.550</u>	<u>41</u>	<u>19.741</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Rondônia -
SEBRAE/RO**

Demonstrações dos fluxos de caixa - Método indireto

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013

(Em milhares de Reais)

	2014	2013
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Superávit do exercício	1.547	919
Ajustes no resultado:		
Depreciação	627	707
Amortização	-	18
Baixa de imobilizado	-	1.036
Provisões para riscos civis, fiscais e trabalhistas	81	8
	<hr/>	<hr/>
	2.255	2.688
Redução (aumento) nos ativos		
Créditos a receber	183	(43)
Recursos vinculados a convênios e contratos	532	(618)
Transações com convênios a executar	(226)	-
Créditos com o sistema SEBRAE	2.738	(2.738)
Outros créditos	414	21
Despesas antecipadas	20	2
Depósitos e cauções	(19)	12
Aplicação financeiras	(5.028)	-
	<hr/>	<hr/>
Aumento (redução) nos passivos		
Fornecedores e outras obrigações	(1.286)	1.142
Obrigações sociais e trabalhistas	(96)	(56)
Obrigações com convênios e contratos	(525)	524
Provisões trabalhistas	(430)	306
Obrigações com o sistema SEBRAE	8.708	(54)
	<hr/>	<hr/>
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	7.240	1.186
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Adições ao imobilizado	<hr/>	<hr/>
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(554)	(1.220)
Aumento (redução) em caixa e equivalentes de caixa	6.686	(34)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	<hr/>	<hr/>
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	11.833	5.147

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de Reais)

1 Contexto operacional

O Serviço de Apoio às Micros e Pequenas Empresas de Rondônia (“SEBRAE/RO” ou “Entidade”) é uma entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos, instituída sob a forma de serviço social autônomo, regulada por estatuto, tendo por objetivo fomentar o desenvolvimento sustentável, a competitividade e o aperfeiçoamento técnico das microempresas e das empresas de pequeno porte industriais, comerciais, agrícolas e de serviços, notadamente nos campos da economia, administração, finanças e legislação; da facilitação do acesso ao crédito; da capitalização e fortalecimento do mercado secundário de títulos de capitalização daquelas empresas; da ciência, tecnologia e meio ambiente; da capacitação gerencial e da assistência social, em consonância com as políticas nacionais de desenvolvimento.

A sede da Entidade está localizada na Avenida Campos Sales, 3.421, Olaria - Porto Velho, RO.

O âmbito de atuação do SEBRAE/RO constitui-se no apoio às Micro e Pequenas Empresas no estado de Rondônia, com vistas à melhoria do seu resultado e ao fortalecimento do seu papel social.

O SEBRAE/RO recebe recursos oriundos do SEBRAE Nacional (SEBRAE/NA), que é o responsável pelos repasses de recursos aos estados e Distrito Federal para manutenção de suas atividades e projetos, conforme a Lei nº 8.154, de 28 de dezembro de 1990, mediante contribuição parafiscal das empresas privadas instaladas no país. Para manutenção de suas atividades poderá eventualmente, promover a venda de produtos e a prestação de serviços ligados aos seus objetivos, sendo os resultados auferidos aplicados integralmente na manutenção das atividades. Os SEBRAE dos estados e Distrito Federal têm autonomia financeira, administrativa e contábil, sendo constituídos como entidades juridicamente autônomas.

A Entidade tem como associados:

- Banco da Amazônia S/A;
- Banco do Brasil S/A;
- Caixa Econômica Federal;
- Federação das Associações Comerciais do Estado de Rondônia - FACER;
- Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas - FCDL;
- Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Rondônia - FAPERON;
- Federação do Comércio do Estado de Rondônia - FECOMERCIO;
- Federação das Indústrias do Estado de Rondônia - FIERO;
- Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresas de Rondônia - FEEMPI;

- Fundação Universidade Federal de Rondônia - UNIR;
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE/NA;
- Secretaria de Estado de Finanças - SEFIN; e
- Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Social - SEDES.

1.1 Intervenção do SEBRAE Nacional

Baseadas em denúncias contra a administração da Entidade na época, a Controladoria Geral da União (CGU) e o Tribunal de Contas da União (TCU) realizaram auditoria durante os anos de 2012 e 2013 no SEBRAE/RO. Com base nos resultados da referida auditoria, o Ministério Público Estadual de Rondônia (MPE) iniciou investigação durante o segundo semestre de 2013 e, em 11 de dezembro daquele ano foi realizada a prisão preventiva de diretores e determinados colaboradores vinculados à Entidade à época, que foram afastados de suas funções para aprofundamento das investigações quanto ao suposto envolvimento dos ex-administradores em fraudes, principalmente nos processos de licitações, contratações, convênios e aquisições de serviços e materiais.

Durante o período de afastamento dos ex-diretores, a administração da Entidade ficou a cargo de gestores nomeados pelo Conselho Deliberativo Estadual (CDE). Os diretores foram destituídos em 28 de janeiro de 2014. Em 30 de janeiro de 2014, através da Resolução CDN 242/2014, o Conselho Deliberativo Nacional (CDN) do SEBRAE aplicou pena de intervenção ao SEBRAE/RO, nos termos do seu estatuto, suspendendo as atividades e o funcionamento do Conselho Deliberativo da Entidade.

Para a intervenção foram nomeados três colaboradores do SEBRAE/NA, que acumulam as funções da Diretoria Executiva e do CDE até o momento. O CDN determinou, ainda, que se iniciasse uma auditoria investigativa especial, apoiado por empresa especializada, a fim de apurar detalhes das causas e consequências das medidas cautelares impetradas com base nas investigações promovidas pelo MPE.

No momento da apresentação destas demonstrações financeiras, as investigações do MPE e o processo judicial tramitam sob segredo de justiça. As conclusões preliminares da auditoria investigativa especial mencionada anteriormente permitem que a atual administração da Entidade possa inferir que os fatos ocorridos não acarretaram impactos significativos sobre as demonstrações financeiras da Entidade com relação ao assunto mencionado acima.

2 Base de apresentação das demonstrações financeiras

2.1 Declaração de conformidade

Estas demonstrações financeiras foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

As demonstrações financeiras foram aprovadas pela diretoria executiva interventora da Entidade em 6 de fevereiro de 2015.

2.2 Uso de estimativas

A preparação das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil exige que a Administração faça julgamentos, estimativas e premissas que afetam a aplicação de políticas contábeis e os valores reportados de ativos, passivos, receitas e despesas. Os resultados reais podem divergir dessas estimativas.

Ativos e passivos significativos sujeitos a essas estimativas e premissas incluem o cálculo das depreciações sobre o ativo imobilizado (nota explicativa nº 3.c(iii)), remuneração variável (nota explicativa nº 13), provisões para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas (nota explicativa nº 14) e provisão atuarial relativo a planos de benefícios pós-emprego (nota explicativa nº 25). Os valores definitivos das transações envolvendo essas estimativas somente são conhecidos por ocasião da sua realização ou liquidação. A Administração revisa essas estimativas pelo menos anualmente.

Estimativas e premissas são revistas de forma contínua, pelo menos anualmente. Revisões com relação a estimativas contábeis são reconhecidas no exercício em que as estimativas são revisadas e em quaisquer exercícios futuros afetados.

As informações sobre julgamentos críticos referentes às políticas contábeis adotadas que tem efeitos significativos sobre os valores reconhecidos nas demonstrações financeiras estão descritos a seguir:

a. Depreciação de ativos tangíveis

A depreciação é calculada pelo método linear as taxas anuais variáveis levando em consideração a vida útil estimada dos bens. Os terrenos não são depreciados.

Itens do ativo imobilizado são depreciados a partir da data em que são instalados e disponíveis para uso, ou em caso de ativos construídos internamente, do dia em que a construção é finalizada e o ativo está disponível para utilização.

Os métodos de depreciação, as vidas úteis e os valores residuais serão revistos a cada encerramento de exercício financeiro e eventuais ajustes são reconhecidos como mudança de estimativas contábeis (nota explicativa nº 3.c(iii)).

b. Provisão para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas

A Entidade reconhece provisão para causas cíveis, trabalhistas e fiscais. A avaliação da probabilidade de perda inclui as evidências disponíveis, a hierarquia das leis, as jurisprudências disponíveis, as decisões mais recentes nos tribunais e sua relevância no ordenamento jurídico, bem como a avaliação dos advogados internos e externos.

As provisões são revisadas e ajustadas para levar em conta alterações nas circunstâncias, tais como prazo de prescrição aplicável, conclusões de inspeções fiscais ou exposições adicionais identificadas com base em novos assuntos ou decisões em tribunais.

A liquidação das transações envolvendo essas estimativas poderá resultar em valores significativamente divergentes dos registrados nas demonstrações financeiras devido as imprecisões inerentes ao processo de sua determinação. A Entidade revisa suas estimativas e premissas em bases mensais (nota explicativa nº 14).

c. ***Premissas de cálculos atuariais sobre o plano de benefícios de risco pós-emprego***

O valor atual de obrigações de benefícios de risco a empregados depende de uma série de fatores que são determinados com base em cálculos atuariais, que utilizam uma série de premissas. Entre as premissas usadas na determinação do custo (receita) líquido para o plano, está a taxa de desconto. Quaisquer mudanças nessas premissas afetarão o valor contábil das obrigações do plano.

A Entidade determina a taxa de desconto apropriada ao final de cada exercício. Esta é a taxa de juros que deveria ser usada para determinar o valor presente de futuras saídas de caixa estimadas, que devem ser necessárias para liquidar as obrigações do plano. Ao determinar a taxa de desconto apropriada, a Entidade considera as taxas de juros de títulos privados de alta qualidade, sendo estes mantidos na moeda em que os benefícios serão pagos e que tem prazos de vencimentos próximos aos prazos das respectivas obrigações de plano de pensão.

Outras premissas importantes para as obrigações de planos de pensão se baseiam, em parte, em condições atuais do mercado, informações adicionais estão divulgadas na nota explicativa nº 25.

2.3 Base de mensuração

As demonstrações financeiras foram preparadas com base no custo histórico como base de valor, exceto quando indicado de outra forma.

2.4 Moeda funcional e moeda de apresentação

Estas demonstrações financeiras são apresentadas em Real, que é a moeda funcional da Entidade. Todas as informações financeiras apresentadas em milhares de reais foram arredondadas para a unidade mais próxima, exceto quando indicado de outra forma.

3 Principais políticas contábeis

As principais políticas contábeis adotadas na elaboração das demonstrações financeiras estão definidas a seguir. As políticas foram aplicadas de forma consistente com todos os exercícios apresentados nestas demonstrações financeiras, a menos quando divulgado de forma diversa.

a. Reconhecimento das receitas e despesas

As receitas e despesas são contabilizadas pelo regime de competência.

As receitas de Contribuição Social Ordinária (CSO) são relacionadas com as transferências periódicas do SEBRAE/NA para a Entidade, cujo registro é efetuado a partir do momento em que o direito ocorre, sendo normalmente recebida no mês de sua competência (nota explicativa nº 16). Essas receitas são relacionadas às transferências sistêmicas e periódicas da Secretaria da Receita Federal do Brasil - SRFB originadas do Instituto Nacional da Seguridade Social - INSS (Lei nº 8.154 de 28 de dezembro de 1990 - contribuição parafiscal das empresas privadas instaladas no país) ao SEBRAE/NA, que por sua vez repassa os recursos às Unidades regionais.

As receitas de Contribuição Social Nacional (CSN) são relacionadas à execução dos projetos eleitos para o exercício e apropriadas a partir da execução dos projetos (nota explicativa nº 16).

As receitas de convênio com parceiros são apropriadas de acordo com a execução das despesas correlatas aos respectivos convênios de origem (nota explicativa nº 18).

As receitas de empresas beneficiadas são reconhecidas quando da efetiva prestação do serviço (nota explicativa nº 17).

b. Instrumentos financeiros

(i) Ativos financeiros não derivativos

A Entidade reconhece os empréstimos e recebíveis e depósitos inicialmente na data em que foram originados.

A Entidade não reconhece um ativo financeiro quando os direitos contratuais aos fluxos de caixa do ativo expiram, ou quando transfere os direitos ao recebimento dos fluxos de caixa contratuais sobre um ativo financeiro em uma transação na qual essencialmente todos os riscos e benefícios da titularidade do ativo financeiro são transferidos. Eventual participação que seja criada ou retida pela Entidade nos ativos financeiros é reconhecida como um ativo ou passivo individual.

Ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido apresentado no balanço patrimonial quando, somente quando, a Entidade tenha o direito legal de compensar os valores e tenha a intenção de liquidar em uma base líquida ou de realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente.

A Entidade classifica os seus ativos financeiros não derivativos como empréstimos e recebíveis.

Empréstimos e recebíveis

Empréstimos e recebíveis são ativos financeiros com pagamentos fixos ou calculáveis que não são cotados no mercado ativo. Tais ativos são reconhecidos inicialmente pelo valor justo acrescido de quaisquer custos de transação atribuíveis. Após o reconhecimento inicial, os empréstimos e recebíveis são medidos pelo custo amortizado através do método dos juros efetivos, decrescidos de qualquer perda por redução ao valor recuperável.

Os empréstimos e recebíveis significativos abrangem: caixa e equivalentes de caixa, créditos a receber, recursos vinculados a convênios e contratos, transações com convênios a executar, créditos com o sistema SEBRAE e outros créditos.

Caixa e equivalentes de caixa

Correspondem aos valores disponíveis em caixa, depósitos bancários e investimentos de curto prazo, que possuem liquidez imediata e vencimento original em até três meses, os quais são sujeitos a um risco insignificante de alteração no valor.

Créditos com o sistema SEBRAE

As transações com o SEBRAE/NA referem-se a valores a receber provenientes dos repasses do sistema, sobre os quais não incidem juros nem atualização monetária.

(ii) Passivos financeiros não derivativos

A Entidade reconhece títulos de dívida emitidos e passivos subordinados inicialmente na data em que são originados. Todos os outros passivos financeiros, se houver, são reconhecidos inicialmente na data de negociação na qual a Entidade se torna parte das disposições contratuais do instrumento. A Entidade baixa um passivo financeiro quando tem suas obrigações contratuais retiradas, canceladas ou vencidas.

Tais passivos são reconhecidos inicialmente pelo valor justo acrescido de quaisquer custos de transações atribuíveis. Após o reconhecimento inicial, esses passivos financeiros são medidos pelo custo amortizado através dos juros efetivos.

A Entidade tem os seguintes passivos financeiros não derivativos significativos: fornecedores e cauções, obrigações com convênios e contratos, obrigações com o sistema SEBRAE e outras obrigações.

(iii) *Instrumentos financeiros derivativos*

A Entidade não opera com instrumentos financeiros derivativos.

(iv) *Perda por redução ao valor recuperável de ativos financeiros (impairment)*

Um ativo financeiro não mensurado pelo valor justo por meio do resultado é avaliado a cada, data de apresentação para apurar se há evidência objetiva de que tenha ocorrido perda no seu valor recuperável. Um ativo tem perda no seu valor recuperável se uma evidência objetiva indica que um evento de perda ocorreu após o reconhecimento inicial do ativo, e que aquele evento de perda teve um efeito negativo nos fluxos de caixa futuros projetados que podem ser estimados de uma maneira confiável.

c. Imobilizado

(i) *Reconhecimento e mensuração*

Itens do imobilizado são mensurados pelo custo histórico de aquisição ou construção, deduzido de depreciação acumulada e perdas de redução ao valor recuperável (*impairment*) acumuladas, se houver.

O software comprado que seja parte integrante da funcionalidade de um equipamento é capitalizado como parte daquele equipamento.

Ganhos e perdas na alienação de um item do imobilizado (apurados pela diferença entre os recursos advindos da alienação e o valor contábil do imobilizado), são reconhecidos em outras receitas (despesas) operacionais no resultado.

(ii) *Custos subsequentes*

Gastos subsequentes são capitalizados na medida em que seja provável que os benefícios futuros associados com os gastos serão auferidos pela Entidade. Gastos como manutenção e reparos recorrentes são registrados no resultado.

(iii) *Depreciação*

Itens do ativo imobilizado são depreciados pelo método linear no resultado do exercício baseado na vida útil econômica estimada de cada componente. Terrenos não são depreciados.

Itens do ativo imobilizado são depreciados a partir da data em que são instalados e estão disponíveis para uso, ou no caso de ativos construídos internamente, do dia em que a construção é finalizada e o ativo está disponível para utilização.

Os métodos de depreciação, as vidas úteis e os valores residuais são revistos a cada encerramento de exercício financeiro e eventuais ajustes são reconhecidos como mudança de estimativas contábeis.

As vidas úteis estimadas para o exercício corrente e comparativo foram as seguintes:

Descrição	Vida útil estimada
Edificações	25 anos
Máquinas e equipamentos	10 anos
Moveis e utensílios	10 anos
Veículos e acessórios	5 anos
Equipamentos de informática	5 anos

(iv) *Redução ao valor recuperável de ativos não financeiros (impairment)*

Os ativos não financeiros, incluindo o ativo imobilizado, são revistos para se identificar perdas não recuperáveis sempre que eventos ou alterações nas circunstâncias indicarem que o valor contábil pode não ser recuperável. Quando aplicável, a perda é reconhecida pelo montante em que o valor contábil do ativo ultrapassa seu valor recuperável, que é o maior entre o preço líquido de venda e o valor em uso de um ativo.

d. Benefícios a empregados

Benefícios de curto prazo

Obrigações de benefícios de curto prazo a empregados são mensuradas em uma base não descontada e são incorridas como despesas conforme o serviço relacionado seja prestado. O passivo é reconhecido pelo valor esperado a ser pago sob os planos de remuneração em dinheiro ou participação nos lucros de curto prazo se a Entidade tem uma obrigação legal ou construtiva de pagar esse valor em função de serviço passado prestado pelo empregado, e a obrigação possa ser estimada de maneira confiável (nota explicativa nº 25).

Benefícios pós-emprego

A Entidade é uma das patrocinadoras solidárias do plano de benefícios SEBRAEPREV, administrado e executado pelo SEBRAE Previdência - Instituto SEBRAE de Seguridade Social. O plano possui características de contribuição definida cujos percentuais são baseados na folha de pagamento, sendo essas contribuições levadas ao resultado quando incorridas, exceto pelo risco vinculado a projeção de contribuições em caso de invalidez ou morte. Essa parcela de risco gera a obrigação atuarial de benefício pós-emprego sob a qual a Entidade reconhece uma despesa de benefícios a empregados no resultado de cada exercício durante a carreira ativa de sua população.

Para apurar o valor da obrigação atuarial relativo aos benefícios de risco, a Entidade contrata anualmente um atuário qualificado (nota explicativa nº 25).

e. Tributação

O SEBRAE/RO é uma entidade isenta do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (Lei nº 9.532/97, art. 15 § 1º), por ser uma instituição sem fins lucrativos que presta serviços sociais autônomos para os quais foi instituída. Considera-se Entidade sem fins lucrativos a que não apresente superávit em suas contas ou, caso o apresente em determinado exercício, destine o referido resultado, integralmente, à manutenção e ao desenvolvimento dos seus objetivos sociais (art. 15, § 3º, alterado pela Lei nº 9.718/98, art. 10).

Com relação à tributação da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - Cofins, o inciso X do art. 14 e o inciso VI do art. 13, ambos da Medida Provisória nº 2.158-35/2001 determinam que as receitas da atividade própria são isentas para serviços sociais autônomos, criados ou autorizados por lei.

A Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), por meio do art. 47 da Instrução Normativa da nº 247/2002, definiu o conceito de receitas da atividade própria, como sendo as derivadas das atividades próprias somente aquelas decorrentes de contribuições, doações, anuidades ou mensalidades fixadas por lei, assembleia ou estatuto, recebidas de associados ou mantenedores, sem caráter contraprestacional direto, destinadas ao seu custeio e ao desenvolvimento dos seus objetivos sociais.

Além de parecer do tributarista Dr. Roque Carrazza, que concluiu estar o Sebrae sob a égide constitucional da imunidade tributária, a 13^a. Vara Federal de Porto Alegre, em resposta a uma ação ordinária impetrada por uma unidade regional integrante do Sistema SEBRAE, expediu despacho/decisão de 1^a. instância, de que o art. 47 da referida IN é ilegal, e portanto, não restringe a isenção da Cofins de que trata a MP nº 2.158-35/2001. Essa decisão do Poder Judiciário Federal encontra-se atualmente vigente até a data de conclusão destas demonstrações financeiras.

Mesmo que a decisão judicial despachada conforme acima venha a não se perpetuar ao longo do trâmite judicial nas instâncias superiores, esta administração entende que a Entidade se enquadraria no regime não-cumulativo, segundo o disposto no art. 1º da Lei nº 10.833/2003. De acordo com esse regime, nenhuma obrigação seria devida pela Entidade considerando que os gastos diretos aplicados aos projetos superam as respectivas receitas de serviços.

Com relação à tributação do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISSQN sobre as receitas de empresas beneficiadas auferidas, de acordo com avaliações internas da Administração da Entidade, não são esperados efeitos relevantes sobre as demonstrações financeiras da Entidade.

4 Caixa e equivalentes de caixa

São disponibilidades imediatas em caixa e em contas correntes bancárias e aplicações financeiras com vencimento de até 90 dias, cuja posição nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013, se encontra a seguir descrita:

	2014	2013
Contas bancárias (a)	66	97
Aplicações financeiras (b)	<u>11.767</u>	<u>5.050</u>
	<u>11.833</u>	<u>5.147</u>

- (a) São disponibilidades imediatas em caixa e em contas-correntes bancárias, cujas posições, em 31 de dezembro de 2014 e 2013, se encontram a seguir descritas:

Instituição	2014	2013
Banco do Brasil S.A.	62	72
Caixa Econômica Federal	4	5
Banco da Amazônia S.A.	-	20
	<u>66</u>	<u>97</u>

- (b) Representadas por recursos mantidos nos fundos relacionados abaixo, com taxa de remuneração média de 0,76% a 0,95% ao mês. Tais recursos são destinados à manutenção operacional e administrativa da Entidade:

Instituição financeira	Descrição	2014	2013
Caixa Econômica Federal	CDB/RDB	-	15
Caixa Econômica Federal	Fundo Investimento	9.604	2.973
Banco do Brasil S.A.	BB CP 50 Mil	2.163	190
Banco da Amazônia S.A.	CDB	-	1.872
		<hr/>	<hr/>
		11.767	5.050

Os recursos vinculados a convênios foram segregados da rubrica “Caixa e equivalentes de caixa”, por não representarem recursos de livre movimentação, conforme descrito na nota explicativa nº 7.

O rendimento no exercício findo em 31 de dezembro de 2014 no montante de R\$ 1.183 (R\$ 654 em 2013) está apresentado em receitas financeiras no resultado.

5 Créditos a receber

		2014	2013
Duplicatas a receber		-	19
Cheques		18	143
Cartões de crédito		27	66
		<hr/>	<hr/>
		45	228

O saldo de clientes refere-se a valores a receber de cursos, feiras, elaboração de projetos, consultorias, locação de imóvel.

6 Recursos vinculados a convênios e contratos

Formado pelos saldos de aplicações financeiras destinadas a programas e projetos com empresas parceiras.

Instituição	Descrição	2014	2013
Banco do Brasil	BB CP 50 mil	-	395
Banco do Brasil	BB CP Automático	107	244
		<hr/>	<hr/>
		107	639

Correspondem a recursos vinculados aos programas, projetos e convênios sob execução da Entidade, apresentados separadamente da rubrica “caixa e equivalentes de caixa” pois não constituem disponibilidade para a manutenção dos processos administrativos e operacionais, conforme Pronunciamento Técnico CPC 03.

Os saldos das contas vinculadas compreendem a soma dos aportes financeiros de parceiros e a contrapartida do próprio SEBRAE/RO. A utilização de conta única para movimentação e aporte financeiro é prevista nos contratos dos convênios. As obrigações com parceiros, em face dos depósitos recebidos, são registradas nas rubricas obrigações com convênios e contratos e obrigações com o sistema SEBRAE, detalhadas nas notas explicativas nº 12 e 16.

7 Outros créditos

	2014	2013
Adiantamentos a funcionários (a)	197	596
Outros valores a receber (b)	<u>4</u>	<u>19</u>
	<u>201</u>	<u>615</u>

(a) A rubrica é composta, basicamente, por adiantamento de férias. Sua variação dar-se-á de acordo com a quantidade dos pedidos de férias efetuados pelos funcionários no período.

(b) A redução refere-se à cessão de pessoal com ônus para a entidade requisitante e a recebimentos de empréstimos a funcionários descontados em folha de pagamento.

8 Aplicações financeiras

Instituição financeira	Descrição	2014	2013
Banco do Brasil S.A.	BB RF LP Corp. 3 milhões	<u>5.028</u>	-
		<u>5.028</u>	<u>-</u>

Referem-se à aplicação financeira de longo prazo com recursos ordinários que busca proporcionar uma maior rentabilidade de suas cotas em títulos de renda fixa públicos pós-fixados, que apresentem em sua composição títulos e operações com prazo médio de carteira superior a 365 (trezentos e sessenta e cinco) dias.

9 Imobilizado

A movimentação do custo no exercício findo em 31 de dezembro de 2014 está assim demonstrada:

	Saldo em 01/01/2014	Adições	Baixas	Saldo em 31/12/2014
Custo				
Terrenos	9.964	-	-	9.964
Edificações	4.028	-	-	4.028
Móveis e utensílios	929	-	-	929
Veículos e assessorios	1.278	540	-	1.818
Máquinas e equipamentos	757	14	-	771
Equipamentos de informática	1.611	-	(9)	1.602
	18.567	554	(9)	19.112
Depreciação acumulada				
Edificações	(1.736)	(161)	-	(1.897)
Móveis e utensílios	(723)	(51)	-	(774)
Veículos e assessorios	(992)	(157)	-	(1.149)
Máquinas e equipamentos	(524)	(36)	-	(560)
Equipamentos de informática	(976)	(222)	9	(1.189)
	(4.951)	(627)	(9)	(5.569)
Imobilizado líquido	<u>13.616</u>	<u>(73)</u>	<u>-</u>	<u>13.543</u>

	Saldo em 01/01/2013	Adições	Baixas	Saldo em 31/12/2013
Custo				
Terrenos	9.964	-	-	9.964
Edificações	4.028	-	-	4.028
Móveis e utensílios	903	31	(5)	929
Veículos e assessorios	1.295	992	(1.010)	1.277
Máquinas e equipamentos	757	45	(39)	757
Equipamentos de informática	<u>1.620</u>	<u>152</u>	<u>(160)</u>	<u>1.612</u>
 Depreciação acumulada				
Edificações	(1.575)	(161)	-	(1.736)
Móveis e utensílios	(675)	(52)	5	(722)
Veículos e assessorios	(992)	(219)	17	(992)
Máquinas e equipamentos	(524)	(38)	38	(524)
Equipamentos de informática	<u>(858)</u>	<u>(237)</u>	<u>118</u>	<u>(977)</u>
	<u>(4.624)</u>	<u>(707)</u>	<u>178</u>	<u>(4.951)</u>
 Imobilizado líquido	<u>13.943</u>	<u>513</u>	<u>(1.036)</u>	<u>13.616</u>

As adições na rubrica de “Veículos e assessorios” no valor de R\$ 540 referem-se aquisição de duas vans para atender as demandas do programa SEBRAE Itinerante.

A Entidade tem três imóveis oferecidos em caução, onde funcionam suas sedes nos municípios de Ariquemes, Cacoal e Vilhena, avaliados no montante de R\$ 1.530, para tutela antecipada com fim de obter Certidão Negativa de Débitos no âmbito federal, em função do processo referido na nota explicativa nº 14.

10 Fornecedores e outras obrigações

Os saldos em 31 de dezembro de 2014 e 2013 referem-se, substancialmente, a obrigações contratadas junto a fornecedores de materiais e serviços para manutenção das atividades da Entidade.

11 Obrigações sociais e fiscais

	2014	2013
Encargos sociais a recolher	253	221
Obrigações fiscais a recolher	165	303
Outras	<u>10</u>	<u>-</u>
	<u>428</u>	<u>524</u>

12 Obrigações com convênios e contratos

Refere-se a saldos de recursos resultantes de convênios, ainda não utilizados, conforme demonstrado abaixo:

	2014	2013
Convênio Prefeitura Porto Velho - Mandiocultura	-	6
Convênio Tempo de Empreendimento - Abacaxicultor	-	179
Convênio Tempo de Empreendimento - Bananicultor	-	178
Convênio GERO SEAGRI - Diagnóstico	14	143
Convênio Sedes - FIAM	<hr/>	<hr/>
	14	539

Referem-se a recursos recebidos de parceiros nos respectivos convênios, que serão utilizados na execução de projetos. Após a execução e comprovação dos gastos efetuados, esses montantes serão apropriados ao resultado como receitas de convênios, subvenções e auxílios.

13 Provisões trabalhistas

	2014	2013
Férias (a)	1.058	1.490
Remuneração variável (b)	<hr/>	<hr/>
	1.315	1.745

- (a) Corresponde às provisões de férias e os respectivos encargos sociais pertinentes e foram constituídas em função dos direitos adquiridos pelo quadro de pessoal até a data do balanço.
- (b) A provisão para remuneração variável (produtividade) representa a participação de empregados e administradores a título de gratificações de desempenho, das metas de resultados institucionais, cumprimento dos limites orçamentários e os resultados por equipes. A provisão não está atrelada ao superávit ou déficit, mas sim aos cumprimentos das metas. Desta forma, a remuneração variável está sendo provisionada mensalmente.

14 Provisões para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas

Em 31 de dezembro de 2013, a Entidade possuía uma ação de natureza trabalhista, tramitada na 2ª vara do trabalho de Ji-Paraná (RO) sob nº 000452-59.2013.5.14.0092. Em 06 de agosto de 2013 houve sentença parcialmente deferida em condenação de 1º grau no valor de R\$ 8. O risco de perda foi classificado como “provável” pelos consultores jurídicos da Entidade, e a administração decidiu por provisionar o montante.

No âmbito fiscal, a Entidade é pólo passivo em ação tributária de cobrança de débito relativo à COFINS, cujo valor da causa foi estabelecido em R\$ 1.129. Em 31 de dezembro de 2013, o valor atualizado é de R\$ 1.342. O risco de perda foi classificado como “possível” pelos assessores jurídicos da Entidade, portanto não foi constituída a provisão.

15 Patrimônio líquido

a. Superávits acumulados

Composto substancialmente de resultados apurados ao longo dos exercícios. O superávit apurado no exercício foi absorvido aos superávits.

b. Ajustes de avaliações patrimoniais

Em 2010, a Administração aplicou, com base no laudo de empresa especializada, o custo atribuído a terrenos e edificações que possuíam seus valores contábeis substancialmente fora dos valores de mercado. O referido laudo de avaliação, realizado em 31 de dezembro de 2010, determinou como valor justo desses ativos em 1º de janeiro de 2010 o montante de R\$ 10.794, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. O saldo da referida rubrica é realizado com base nas depreciações, baixas ou alienações dos respectivos bens avaliados, sendo transferida para superávit acumulado.

c. Reserva de subvenção

Se refere ao registro de doações recebidas de terrenos, convalidadas por escrituras públicas lavradas em cartórios das comarcas dos municípios de Vilhena, Pimenta Bueno, Ariquemes e Cacoal, nos exercícios de 1987, 1994, 1997 e 2000.

16 Transações com partes relacionadas

São definidos como partes relacionadas os seguintes entes:

- Quaisquer entidades integrantes do Sistema SEBRAE
- Pessoal chave da administração
- Fundo de previdência privada (SEBRAEPREV)

As transações com as partes relacionadas estão resumidas conforme a seguir:

	2014	2013
Transações ativas - Créditos com o sistema SEBRAE		
Recursos CSO a receber	-	2.569
Recursos CSN viagens a receber	-	169
	<hr/>	<hr/>
	-	2.738

Não há aplicação de juros ou quaisquer ônus sobre os recursos a receber.

	2014	2013
Transações passivas - Obrigações com o sistema SEBRAE		
CSN a devolver (a)	-	514
CSO a devolver (b)	<u>9.222</u>	-
	<hr/>	<hr/>
	9.022	514

- (a) Nesta rubrica são registradas as obrigações com o SEBRAE/NA, relativo aos recursos de "contribuições sociais nacionais - CSN", recebidos e ainda não aplicados nos projetos específicos a que se destinam. Por ocasião do encerramento do exercício, conforme prevê a IN 37-16, o valor da CSN não utilizado será devolvido ao SEBRAE/NA. O registro mensal da receita CSN é feito com base nas informações do relatório de transferência do Sistema de Monitoramento Estratégico (SME). Ao final do exercício de 2013 foram realizados os lançamentos contábeis para manter o equilíbrio entre os registros de direitos e obrigações entre o SEBRAE/RO e o SEBRAE/NA. As informações do relatório de transferência de CSN do SME serão utilizadas como única fonte de informação para o acerto final do exercício.

- (b) Valor a devolver ao SEBRAE/NA devido ao baixo índice de execução da CSO em 2014 conforme a IN 37-16, no item 13 - Transferências de contribuição social ordinária.

	2014	2013
Transações no resultado		
Contribuição social ordinária (CSO)	18.314	29.017
Contribuição social nacional (CSN)	311	8.048
	<u>18.625</u>	<u>37.065</u>

As transações que afetam o resultado correspondem às contribuições sociais ordinárias, conforme distribuição definida pelo SEBRAE/NA, com base na arrecadação do ano anterior acrescido da expectativa de aumento previsto para o exercício atual.

Remuneração de pessoal-chave da administração

Contemplam os membros dos Conselhos Deliberativo e Fiscal e Diretoria Executiva. De acordo com o art.º9º, inciso VII do Estatuto Social do SEBRAE/NA e Art. 6º do Estatuto Social do SEBRAE/RO, é princípio sistêmico a não remuneração dos membros dos Conselhos Deliberativo e Fiscal. É competência dos Conselhos Deliberativo Nacional - CDN e Estadual - CDE a definição de remuneração e benefícios da Diretoria Executiva.

A seguir, quadro demonstrativo com valores acumulados de remuneração do pessoal-chave da administração:

	2014	2013
Remuneração	-	608
Benefícios	-	165
	<u>-</u>	<u>773</u>

Os valores envolvendo a entidade de previdência complementar SEBRAEPREV estão descritos na nota explicativa nº 25.

17 Receita de empresas beneficiadas

	2014	2013
Treinamento	86	530
Consultoria	19	716
Feiras	188	581
Palestras	1	313
EMPRETEC	79	134
Receita pedagógicas	-	1
Outras receitas de empresas beneficiadas	<u>3</u>	<u>9</u>
	<u>376</u>	<u>2.284</u>

As receitas de empresas beneficiadas são oriundas das vendas de serviços por parte do SEBRAE/RO que estão alocadas no orçamento anual da instituição com valores e metas a serem alcançadas.

18 Receita de convênios, subvenções e auxílios financeiros

Nessa rubrica são registradas as receitas oriundas da utilização dos recursos de convênios firmados com o SEBRAE/NA e outras entidades, referente à execução de projetos pela Entidade.

	2014	2013
Convênio Tempo de Empreendimento - Abacaxicultor	-	553
Convênio Tempo de Empreendimento - Bananicultor	-	554
Convênio GERO Rodada de Negocio - SEDES	-	7
Convênio PMPB FICOP	-	60
Convênio SENAR PER - 2013 - c/c 24.290-X	65	34
Convênio GERO Incubadora - SEDES	-	1
Convênio Pref. Brasilândia - Agronegócio	-	25
Convênio GERO SEAGRI - Diagnóstico	139	75
Convênio Prefeitura Cacoal I FICC	-	30
Convênio Prefeitura Colorado do Oeste	-	10
Convênio Prefeitura Pimenta Bueno EXPOPIB	-	100
Convênio Prefeitura Ariquemes	-	2
Convênio Prefeitura Cacoal OSE	-	8
Convênio Prefeitura Porto Velho - Mandiocultura	-	31
Convênio Sedes - FIAM	-	140
	<hr/> 204	<hr/> 1.630

19 Despesa com pessoal, encargos e benefícios sociais

	2014	2013
Salários e proventos	5.916	7.154
13º salário	578	699
Férias	735	956
Outros gastos com pessoal	110	133
Encargos trabalhistas	2.289	2.964
Benefícios sociais	2.051	2.254
	<hr/> 11.679	<hr/> 14.160

Nesta rubrica são registradas as despesas com salários, rescisões, horas extras, adicionais e outros proventos, bem como encargos e benefícios relacionados à folha de pagamento.

Em 2014 foi concedido o aumento de 8% referente dissídio anual, ensejando um incremento nos demais gastos com funcionários, além dos reajustes de gratificações e com benefícios sociais. Houve também a avaliação de competências conforme o acordo coletivo vigente. No entanto, a despesa com pessoal reduziu desde a intervenção, quando diretores foram destituídos.

20 Serviços profissionais e contratados

	2014	2013
Instruções e consultoria	634	8.962
Serviços técnicos especializados	548	1.776
Manutenção segurança e limpeza	912	1.261
Serviços contratados	447	2.343
Encargos sociais serviços terceiros	13	120
	<hr/> 2.554	<hr/> 14.462

Nesta rubrica são registradas as despesas de serviços de terceiros (pessoa jurídica e física) que compreendem a contratação de consultoria, instrutores e serviços técnicos especializados diversos para atender os projetos coletivos e individuais, apresentando variações normais de acordo com a demanda dos projetos. São considerados na rubrica os serviços de manutenção, segurança e limpeza e os encargos sociais sobre serviços prestados.

A redução deve-se à intervenção na Entidade iniciada em fevereiro de 2014, e ao processo de reorganização da estrutura organizacional decorrente dela afetou o planejamento elaborado para execução dos projetos de atendimento, em virtude da revisão de procedimentos, normativos e processos como os de contratação de credenciados do SGC e SEBRAETEC.

21 Custos e despesas de operacionalização

	2014	2013
Diárias e hospedagens	1.102	2.786
Passagens, transportes	878	2.385
Aluguel e encargos	207	953
Divulgação e publicidade	24	545
Serviços gráficos	38	806
Serviços de comunicação	526	565
Material de consumo	293	1.118
Demais custos e despesas	497	873
	<hr/> 3.565	<hr/> 10.031

Nesse grupo são registrados todos os gastos com aluguéis de equipamentos, veículos, imóveis, publicidade, espaços para feiras, serviços gráficos, materiais de consumo, passagens e transportes, diárias e hospedagem, referente aos diversos projetos da Entidade.

A redução deve-se ao mesmo motivo informado na nota anterior, mediante a intervenção do SEBRAE Nacional.

22 Despesas com programas e convênios

	2014	2013
Convênio nº 010/11 - EMATER	-	43
Convênio nº 001/12 e 001/13 - Centro Despertar	-	50
Convênio nº 001/14 - SEBRAE/AM	50	-
	<hr/> 50	<hr/> 93

Refere-se aos valores transferidos do cenário do sistema SEBRAE (CSO e CSN), às entidades parceiras na forma de convênios para a realização de ações previstas em seu programa de trabalho para o período. As transferências de recursos realizadas no exercício.

23 Receitas e despesas financeiras

	2014	2013
Receitas financeiras		
Rendimentos de recursos ordinários	1.064	525
Rendimentos de recursos próprios	119	129
	<hr/> 1.183	<hr/> 654
Despesas financeiras		
Tarifas bancárias	(30)	(65)
	<hr/> (30)	<hr/> (65)

24 Instrumentos financeiros

Da mesma forma que em todos os outros negócios, a Entidade poderá estar exposta aos riscos que decorrem da utilização de instrumentos financeiros. Esta nota descreve os objetivos, políticas e processos da Entidade para a gestão desses riscos e os métodos utilizados para mensurá-los. Mais informações quantitativas em relação a esses riscos são apresentadas ao longo dessas demonstrações financeiras.

A Entidade poderá estar exposta, em virtude de suas atividades, aos seguintes riscos financeiros:

- Risco de crédito;
- Risco de liquidez; e
- Risco de mercado

Não houve qualquer alteração substancial na exposição aos riscos de instrumentos financeiros da Entidade, seus objetivos, políticas e processos para a gestão desses riscos ou os métodos utilizados para mensurá-los a partir de períodos anteriores, a menos que especificado o contrário nesta nota.

Principais instrumentos financeiros

Os principais instrumentos financeiros utilizados pela Entidade, dos quais surgem os riscos de instrumentos financeiros, são os seguintes:

- Caixa e equivalentes de caixa (inclui: caixa, contas bancárias e aplicações em fundos de investimento).
- Contas a receber;
- Contas bancárias e aplicações vinculadas a programas especiais.
- Contas a pagar a fornecedores e outras

Risco de crédito

O risco de crédito para a Entidade surge preponderantemente de disponibilidades decorrentes de depósitos em bancos e aplicações financeiras em fundos de Investimentos financeiros.

A Entidade aplica recursos apenas em fundos de investimentos administrados pelo Banco do Brasil S.A ou Caixa Econômica Federal.

A Entidade não contrata derivativos para gerenciar o risco de crédito.

Exposição a risco de crédito

O valor contábil dos ativos financeiros representa a exposição máxima do crédito. A exposição máxima do risco do crédito na data das demonstrações financeiras foi:

Abaixo seguem divulgações quantitativas da exposição ao risco de crédito em relação aos ativos financeiros, pelos valores contábeis.

	2014	2013
Ativos financeiros		
Caixa e equivalentes de caixa	11.833	5.147
Créditos a receber e outros créditos	246	843
	<hr/> <u>12.079</u>	<hr/> <u>5.990</u>

Risco de liquidez

Risco de liquidez é o risco em que a Entidade irá encontrar dificuldades em cumprir com as obrigações associadas com seus passivos financeiros que são liquidados com pagamentos à vista ou com outro ativo financeiro. A abordagem da Entidade na administração de liquidez é de garantir, o máximo possível, que sempre tenha liquidez suficiente para cumprir com suas obrigações ao vencerem, sob condições normais e de estresse, sem causar perdas inaceitáveis ou com risco de prejudicar a reputação da Entidade.

Em 31 de dezembro de 2014, o fluxo de pagamentos para os passivos financeiros da Entidade é apresentado a seguir (valores contábeis):

Passivos financeiros	Valor em 31/12/214	Até 6 meses	1 ano	Mais de 1 ano
Fornecedores e outras obrigações	213	213	-	-
Obrigações sociais e fiscais	428	428	-	-
Obrigações com convênios e contratos	14	-	14	-
Provisões trabalhistas	1.315	-	1.315	-
Obrigações com o Sistema SEBRAE	9.222	9.222	-	-

Em 31 de dezembro de 2014, não há inadimplência de pagamento de obrigações pela Entidade.

Risco de mercado (taxa de juros)

Esse risco é oriundo da possibilidade de a Entidade vir a sofrer perdas (ou ganhos) por conta de flutuações nas taxas de juros que são aplicadas aos seus passivos e ativos captados (aplicados) no mercado. Os instrumentos financeiros sujeitos ao risco de mercado estão representados, relevantemente, pelos papéis aplicados por meio de fundos de investimento administrados pelo Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. Conforme comentado na (Nota Explicativa nº 4), as aplicações por meio dos fundos de investimento são relevantemente efetuadas em títulos públicos federais, cuja volatilidade dos indexadores vinculados é baixa.

Adicionalmente, para a gestão dos investimentos financeiros, o Sistema SEBRAE por meio do SEBRAE/NA possui contrato de prestação de serviços com consultoria técnica externa que efetua acompanhamento periódico do comportamento dos títulos e valores mobiliários constantes nas carteiras dos fundos de investimentos, bem como da rentabilidade auferida mensalmente em comparação com os principais indicadores financeiros de mercado.

Entidade não tem operações atreladas à variação da taxa de câmbio.

25 Benefícios a empregados pós-emprego

Conforme mencionado na nota explicativa nº 3, o plano SEBRAEPREV possui benefícios de risco que podem gerar ganhos ou perdas atuariais. O plano possui as seguintes características:

Os benefícios de contribuição definida assegurados pelo plano SEBRAEPREV são:

- Aposentadoria normal;
- Aposentadoria antecipada;
- Aposentadoria por invalidez;
- Pensão por morte; e
- Institutos de auto-patrocínio, benefício proporcional diferido e portabilidade.

Os benefícios de risco assegurados pelo plano SEBRAEPREV aos seus participantes são:

- Projeção de contribuição em caso de invalidez; e
- Projeção de contribuição em caso de morte.

O referido plano não inclui:

- Benefícios de demissão;
- Benefícios de longo prazo, que não sejam aposentadorias e pensões; e
- Plano de assistência médica para empregados, ou participantes e assistidos.

O plano SEBRAEPREV possui benefícios de risco que podem gerar ganhos ou perdas atuariais. Para se calcular os valores envolvidos o SEBRAE/RO contrata anualmente um atuário qualificado. O balanço patrimonial é resumido conforme a seguir:

	2014	2013
Valor justo dos ativos do plano	76	98
Valor das obrigações atuariais	(37)	(43)
Superávit no plano	39	55

Observada a avaliação atuarial do exercício de 2013, em conformidade com o CPC 33 (R1), e verificada a inexistência de passivo atuarial, bem como benefícios econômicos para o patrocinador.

25.1 Reconhecimento das obrigações atuariais e contribuição do plano

Movimentação no valor presente das obrigações do benefício definido

	2014	2013
Movimentação no valor presente da obrigação		
Obrigações do benefício definido em 1º de janeiro	(43)	-
Custos do serviço corrente e juros (veja abaixo)	(10)	(10)
Perdas (ganhos) atuariais em outros resultados abrangentes	16	(34)
 Valor presente da obrigação atuarial em 31 de dezembro	 (37)	 (43)
 Movimentação no valor justo dos ativos do plano	 2014	 2013
Valor justo dos ativos do plano em 1º de janeiro	98	
Contribuições pagas ao plano	8	10
Retorno esperado dos ativos do plano	15	5
Perdas (ganhos) atuariais em outros resultados abrangentes	(45)	83
 Valor justo dos ativos do plano em 31 de dezembro	 76	 98
 Despesa reconhecida no resultado	 2014	 2013
Custo do serviço corrente	(4)	5
 Total da (despesa) receita no exercício	 (4)	 5

25.2 Premissas atuariais adotadas

(i) Considerações gerais sobre as premissas

As premissas foram definidas de forma imparcial e mutuamente compatíveis, com base em expectativas de mercado durante o período de desenvolvimento de cada avaliação atuarial e base de dados cadastrais foram coletados em setembro de 2014.

(ii) Financeiras

	2014
Taxa de juros de desconto atuarial anual	11,22% a.a.
Projeção de aumentos reais salariais médios anual	2,18% a.a.
Projeção de aumentos reais dos benefícios média anual	0,00% a.a.
Taxa de inflação média anual	5,00% a.a.
Expectativa de retorno dos ativos do plano	11,22% a.a.

(iii) Demográficas

	2014
Taxa de rotatividade	4,58%
Tábuas de mortalidade/sobrevivência de ativos	AT - 2000 M e F Desag. 10%
Tábuas de mortalidade/sobrevivência de aposentados	AT - 2000 M e F Desag. 10%
Tábuas de mortalidade/sobrevivência de inválidos	50% UP M + 50% UP F
Tábuas de entrada em invalidez	Tasa 1927 M e F
Tábuas de morbidez	N/A
Idade de Aposentadoria	Primeira elegibilidade



9. Resultados e Conclusões

Em janeiro de 2014 o CDN aprovou a Intervenção no SEBRAE/RO. A prioridade inicial estabelecida era a reorganização da estrutura organizacional e normativa, com a revisão do Regimento Interno, Manual do Sistema de gestão de pessoas e elaboração de 25 Instruções Normativas voltadas a execução de processos internos, a exemplo de regras para formalização de convênios, missões e patrocínio.

Após a implantação das novas rotinas procedimentos o SEBRAE/RO começou sua adaptação aos novos rumos, com sensível melhoria nos processos de entrega, e com gratos depoimentos do seu quadro funcional de segurança jurídica e novos aprendizados que refletirão em um trabalho mais unificado e com focos definidos.

Em julho o SEBRAE/RO realizou uma reprogramação do seu PPA 2014/2017, adequando os projetos, atividades metas institucionais e de atendimento a sua nova capacidade de atender ao público-alvo.

O processo de recadastramento do SGC resultou em um esvaziamento do banco de credenciados habilitados para a prestação de serviços no ano de 2014. Mas na área de capacitação foram realizados 39 cursos com 837 participantes em todo o estado, dentre eles os de Atendimento ao Cliente, Técnicas de Venda e Técnicas de Negociação.

Os programas Nacionais foram executados com recursos de CSO, conseguindo realizar 1.200 atendimentos do Programa Negócio a Negócio, 06 cursos EMPRETEC com 154 participantes do Programa SEBRAE Mais, 118 empresas atendidas por Agentes Locais de Inovação e repasse de recursos do convênio do Programa Educação Empreendedora para 04 Instituições de Ensino Superior buscando a promoção da cultura empreendedora.

Na área de políticas públicas a atuação do SEBRAE se deu em quatro frentes, para a implementação da Lei geral nos municípios do Estado, são elas: a desburocratização do processo de legalização de empresas, o incentivo à participação das micro e pequenas empresas nas licitações municipais, o fortalecimento da atuação



do agente de desenvolvimento local e o estímulo à formalização do Microempreendedor Individual. No ano de 2014 os municípios de São Miguel do Guaporé, Cacoal e Ouro Preto do Oeste implementaram a Lei Geral, com auxílio do SEBRAE, tendo superado as metas estabelecidas no ano.

O SEBRAE/RO realizou patrocínio para diversos eventos de parceiros no estado que tinham como público às Micro e Pequenas Empresas e potenciais empreendedores. A Jornada Científica da ULBRA em Ji-Paraná em outubro, realizada para estudantes universitários, a Feira de Agroindústria e Empreendedorismo de Alta Floresta promovida pela Associação Comercial do Município, a 10ª Edição do Festival Gastronômico Cacoal Sabor, a Feira do Artesão realizada pela Associação Comercial e Industrial de Rolim de Moura – ACIRM, o evento Vitrine Espelho Meu, que a CDL de Ji-Paraná promoveu um concurso para escolher a vitrine mais bonita da cidade e os eventos Domingão na Av. Sete de Setembro, Domingão na Jatuarana e Domingão na José Amador dos Reis promovidos pelo CDL de Porto Velho.

O atendimento foi realizado em grande parte pelos colaboradores, nas ações Itinerantes nos Municípios do Estado, nos balcões dos escritórios do SEBRAE. Bem como na aplicação de Oficinas do Sebrae Empreendedor Individual – SEI ao todo foram realizadas 49 oficinas com 970 participantes.

Realização do Encontro de Oportunidades da Piscicultura 2014 em Ji-Paraná com o apoio Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Regularização Fundiária (SEAGRI), Secretaria de Estado do Desenvolvimento Ambiental (SEDAM), EMATER, Caixa Econômica, Banco do Brasil e Banco da Amazônia e Ministérios de pesca e Aquicultura no dia 30 de outubro. O encontro teve como objetivo de atrair novos investidores para a atividade que se encontra em franca expansão, o evento demonstrou através de palestras e reuniões, as oportunidades de investimento presentes no estado, em particular para o segmento de beneficiamento do pescado e atendeu 110 produtores rurais e microempresas e 55 potenciais empresários.



O SEBRAE/RO em parceria com a EMATER, SEDAM, Banco do Brasil, Prefeituras dos municípios de: São Francisco do Guaporé, São Miguel do Guaporé, Seringueiras e Novo Horizonte, realizaram a Semana Rural. O evento teve por objetivo disseminar conhecimento e informação aos produtores rurais, sobre gestão da propriedade rural, Cadastro Ambiental Rural (CAR), políticas públicas para agricultura familiar e linhas de crédito para o produtor. Foram atendidos de 300 produtores rurais durante as atividades da semana.

Realizou 19 missões empresariais que contaram com 247 empresários com foco no acesso a mercados em diversos setores econômicos.

Dessa forma o SEBRAE/RO atingiu 05 metas mobilizadores, atendendo 10.883 empresas e 6.492 potenciais empresários.

Do recurso previsto para 2014 foram aplicados cerca de 19 milhões de reais cerca de 64% do previsto, muito abaixo da execução ideal.



10.Relacionamento com a Sociedade

No ano de 2014 não foram adotadas medidas relevantes com relação às leis de acessibilidade. Os escritórios regionais e a Sede do SEBRAE/RO possuem acessos satisfatórios, mas não ideais aos portadores de deficiência. Para os anos posteriores está em planejamento a construção de uma nova Sede e a reforma de todos os escritórios regionais onde estarão contempladas as orientações das Leis vigentes.



ANEXO I – Resolução Interventores nº 020/2015



RESOLUÇÃO INTERVENTORES Nº 020/2015

APROVAR RELATÓRIO DE GESTÃO
DO SEBRAE/RO.

OS INTERVENTORES NO SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE RONDÔNIA – SEBRAE/RO, no uso das atribuições conferidas pelas Resoluções CDN nºs. 242/2014 e 258/2014,

R E S O L V E M:

Art.1º Aprovar o Relatório de Gestão do SEBRAE/RO – Exercício 2014.

Art. 2º Encaminhar o documento para o Conselho Deliberativo Nacional, nos termos do artigo 3º da Resolução CDN Nº242/2014.

Art.3º Esta Resolução entra em vigor nesta data.

Porto Velho-RO, 27 de fevereiro de 2015.

Carlos Berti Niemeyer Mário Lucio de Ávila

Interventores no SEBRAE Rondônia