



**SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

**SEBRAEMATO GROSSO**

**RELATÓRIO DE GESTÃO 2014**

Cuiabá-MT / 2015



## Sumário

1. Identificação e Atributos.....	05
1.1. Introdução.....	05
1.2. Cenário de Atuação.....	05
1.2.1 Finalidade, competência institucional.....	04
1.2.2 Cenário Econômico.....	05
1.3 Organograma.....	07
2. Planejamento e Resultados Alcançados.....	13
2.1. Estratégia de Atuação.....	13
2.2. Objetivos Estratégicos.....	14
2.3. Prioridades.....	17
2.4. Medidas de Gestão do Plano.....	18
2.5. Metas.....	19
2.5.1. Indicadores Institucionais.....	19
2.5.2. Metas Mobilizadoras.....	20
2.5.3. Metas de Atendimento.....	21
2.6. Programas Nacionais.....	22
2.6.1. ALI.....	24
2.6.2. Educação Empreendedora.....	24
2.6.3. Negócio a Negócio.....	25
2.6.4. Encadeamento Produtivo.....	25
2.6.5. Sebrae Mais.....	26
2.6.6. SebraeTec.....	26
2.6.7. Sebrae 2014.....	27
2.6.8. Território da Cidadania.....	31
2.7. Carteiras de Projetos.....	32
2.7.1. Projetos de Atendimento.....	32
2.7.1.1. Agronegócio.....	32
2.7.1.2. Comércio.....	35
2.7.1.3. Indústria.....	36
2.7.1.4. Serviços.....	43
2.7.1.5. Atendimento Territorial.....	50
2.7.1.6. Projetos de Desenvolvimento de Produtos e Serviços.....	55
2.7.2. Projetos de Articulação Institucional.....	57
3. Atividade.....	59
4. Análise Crítica.....	60
5. Programação e Execução Contábil e Financeira.....	61
5.1 Programação Orçamentária das Receitas e Despesas.....	61
5.2 Execução Orçamentária das Receitas e Despesas.....	64
5.3 Maiores Contratos e Favorecidos.....	65
5.4 Maiores Contratos para Obras e Engenharias.....	66
5.5 Informações sobre Transferências.....	68
5.6 Desoneração da Folha.....	68
6. Estrutura de Governança e de Auto Controle e Gestão.....	69
6.1 Atuação da Auditoria.....	69



6.2 Sistema de Correição.....	69
6.3 Avaliação Controles Internos.....	70
6.4 Dirigentes e Membros de Conselhos.....	72
6.5 Remuneração de Dirigentes.....	74
7. Gestão Administrativa.....	75
7.1 Gestão de Pessoas, terceirização de mão de obra e Custos Relacionados.....	75
7.1.1 Estrutura de Pessoal.....	75
7.1.2 Mão de obra terceirizada.....	77
7.1.3 Estagiários.....	81
7.2 Gestão do Patrimônio Mobiliário e Imobiliários.....	81
7.2.1 Veículos próprios ou Locados de terceiros.....	82
7.2.2 Patrimônio imobiliário próprio ou Locados de terceiros.....	82
7.2.2.1 Imóveis Próprios.....	82
7.2.2.2 Imóveis Locados.....	82
7.2.2.3 Imóveis Cedidos a título de comodato para o SEBRAE/MT.....	83
7.3 Gestão da Tecnologia da Informação.....	83
8. Sustentabilidade.....	91
9. Atendimento de demandas de Órgãos de Controles.....	92
9.1 Tratamento das deliberações exaradas em acórdão do TCU.....	92
10. Informações contábeis.....	95

## Lista de Tabelas, Ilustrações, Abreviaturas, Siglas e Símbolos

Tabela	Nome	Página
1	Objetivos Estratégicos	16
2	Execução Financeira das prioridades locais	18
3	Indicadores Institucionais	19
4	Metas Mobilizadoras	20
5	Atendimento Previsto X Atendimento Realizado	21
6	Metas de Atendimento	21
7	Programas Nacionais	23
8	Carteira Agronegócios	33
9	Carteira de Comércio	36
10	Carteira de Indústria	39

# RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2014



11	Carteira de Serviços	45
12	Carteira Territorial	51
13	Desenvolvimento de Produtos e Serviços	55
14	Projetos de Articulação Institucional	56
15	Centro de Eventos do Pantanal	58
16	Balanço Orçamentário	61
17	Execução Orçamentária das Receitas e Despesas	64
18	Limites Orçamentários	65

Figura	Nome	Página
1	Organograma	06
2	Mapa Estratégico	15



## 1. Identificação e Atributos

Identificação da Unidade Jurisdicionada	
<b>Denominação completa:</b> Serviço de Apoio às Micro e Pequenas do Estado de Mato Grosso	
<b>Denominação abreviada:</b> SEBRAE/MT	
<b>Vinculação Ministerial:</b> Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior	
<b>CNPJ:</b> 03.534.450/0001-00	
<b>Situação:</b> Ativa	
<b>Natureza Jurídica:</b> Serviço Social Autônomo	
<b>Principal Atividade:</b> Entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos, instituída sob a forma de serviço social autônomo.	<b>Código CNAE:</b> 7020-4/00
<b>Telefones/Fax de contato</b> (65) 3648-1222 – Fax (65)3644-1268	
<b>Endereço Eletrônico:</b> <a href="mailto:ouvidoria@Sebrae.com.br">ouvidoria@Sebrae.com.br</a>	
<b>Página na Internet:</b> <a href="http://www.mt.Sebrae.com.br">www.mt.Sebrae.com.br</a>	
<b>Endereço Postal:</b> Av. Historiador Rubens de Mendonça, 3999-Bairro CPA-CEP -78.050-904 – Cuiabá- MT	
Normas relacionadas à Unidade Jurisdicionada	
Lei Nº 8.029 de 12/04/1990-Criação da entidade civil sem fins lucrativos, regulamentada pelo Decreto Número 99.570, de 09 de outubro de 1990, posteriormente alterada, pela Lei Nº8.154, de 28 de dezembro de 1990, tendo o seu estatuto publicado no Diário Oficial do Estado de Mato Grosso no dia 27de dezembro de 1990.	

### 1.1. Introdução

O relatório de gestão 2014 foi elaborado e estruturado conforme manual de orientação sugerido pelo Sebrae/NA, contemplando os resultados alcançados no exercício, apresentando os objetivos estratégicos, estrutura organizacional para a execução dos projetos e atividades, a programação e execução contábil e financeira.

As principais ações foram para atender os objetivos dos projetos de atendimento quanto a: gestão, inovação, mercado e sustentabilidade.

Outro fator importante foi a implementação da Lei Geral em todos os municípios como estratégia para a criação de um ambiente favorável aos pequenos negócios.

### 1.2. Cenário de Atuação

#### 1.2.1. Finalidade, competência institucional

O Sebrae/MT, trata-se de uma entidade civil sem fins lucrativos, criada pela Lei Nº 8.029, de 12 de abril de 1990, regulamentada pelo Decreto Nº 99.570, de 9 de outubro de 1990, posteriormente, alterada, pela Lei Nº 8.154, de 28 de dezembro de 1990. Tendo o seu estatuto publicado no Diário Oficial do Estado de Mato Grosso no dia 27 de dezembro de 1990.



### 1.2.2. Cenário Econômico

A baixa taxa de investimentos públicos, o aumento da carga tributária sobre o setor privado, a insegurança jurídica, os desvios da administração pública, as políticas monetária e fiscal desconexa, aumento da inflação, a queda do PIB e a valorização da taxa de câmbio para controlar a inflação, foram os fatores responsáveis pela estagnação da economia brasileira em 2014.

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) subiu 0,78 por cento em dezembro e encerrou 2014 com alta acumulada de 6,41%, cumprindo a meta oficial do governo. (IBGE)

Em Mato Grosso a economia continua sendo impulsionada pelo agronegócio e a previsão é de colher 49,7 milhões de toneladas de grãos na safra 2014/2015, aumento de 4,4% com relação à safra passada. Mato Grosso segue como maior produtor de grãos, com participação de 24,3% na produção nacional. (CONAB)

A balança comercial do estado fechou 2014 com recuo de 7,66% em comparação a 2013. O saldo negativo é decorrente ao recuo de 6,44% das exportações totais, sendo a maior parte produtos do agronegócio e do aumento de 3,70% das importações. (MDIC)

As exportações de carne bovina de Mato Grosso, em termos de valor, já são as maiores de toda a história. Segundo dados da SECEX, o montante pago pela carne mato-grossense até o mês de novembro/14 foi de US\$ 1,089 bilhão, 1% a mais em relação aos US\$ 1,077 bilhão de todo o ano passado. (MDIC)

Outro segmento que tem se destacado no agronegócio de Mato Grosso, é a piscicultura que desponta como primeiro produtor de Peixes Nativos no Brasil, segundo a Pesquisa de Produção Pecuária Municipal do IBGE, com produção de 75.000 toneladas/ano. Seu crescimento se dá em função da entrada de novos empreendedores na atividade e aplicação de técnicas de manejo adequadas que visam à melhoria da produtividade.

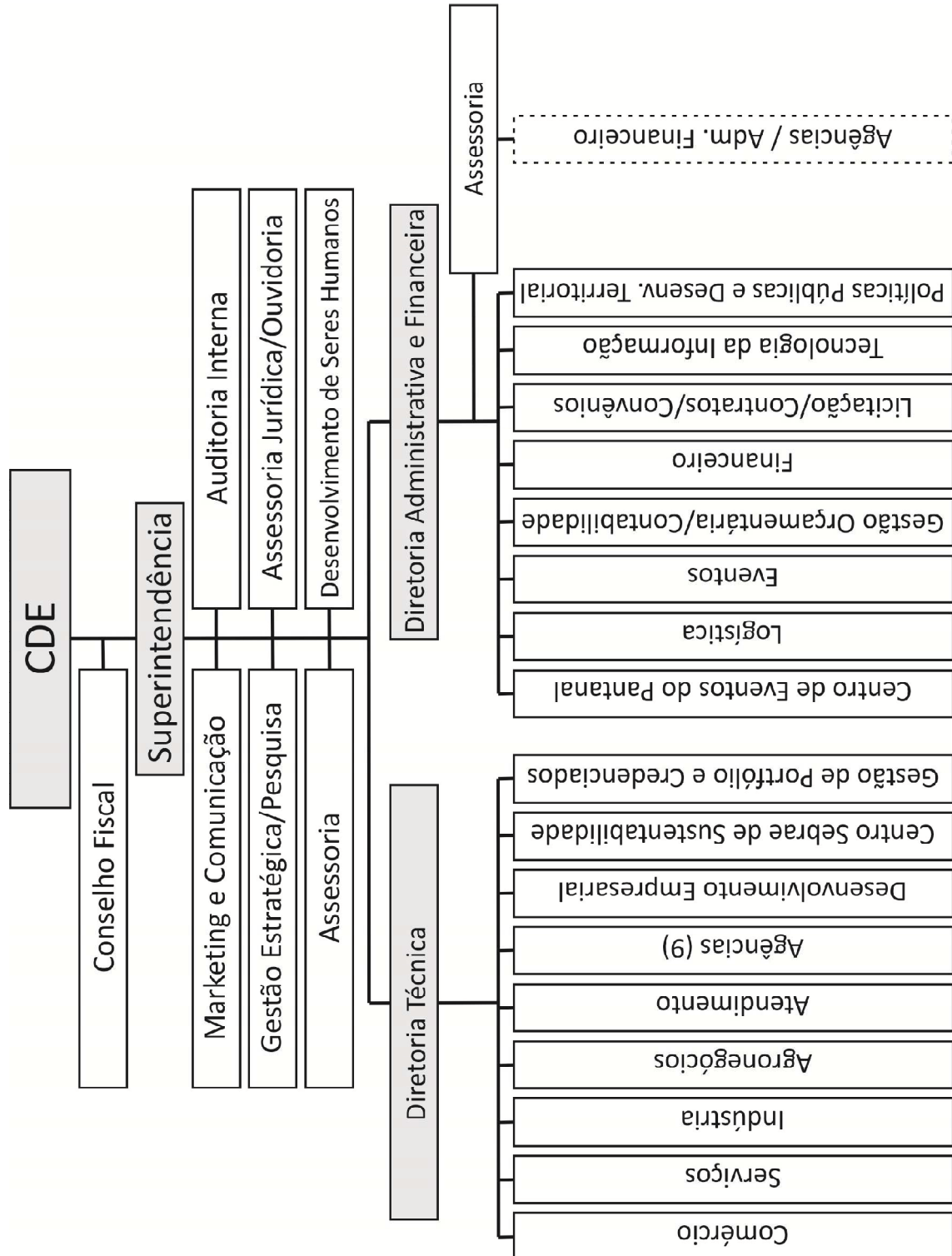
Impulsionados pelos investimentos públicos e privados, construção de hidrelétricas e rodovias algumas regiões do estado apresentaram crescimento populacional, como as regiões de Lucas do Rio Verde (14%), Sinop (12%), Juína e Confresa (9%, respectivamente).

Do universo empresarial o setor do comércio representa 48% das empresas existentes no estado com 84.965 empresas, seguidas de serviços com 42% e a indústria com 9%, conforme Cadastro Sebrae de Empresas.

A política pública estadual por sua vez, passou por um ano muito conturbado, com uma série de investimentos, compromissos assumidos, além de uma série de denúncias em um ano eleitoral com perspectivas de mudança de governo.



### 1.3. Organograma (Figura 1)



### **UNIDADES VINCULADAS À SUPERINTENDÊNCIA**

Áreas/Subunidades Estratégicas	Titular	Cargo	Período de Atuação(*)	Competências (**)
<b>Marketing e Comunicação</b>	Tharley de Barros Teixeira	Gerente	Agosto/14 a dezembro/14	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Gestão Estratégica e Pesquisa</b>	Mariam Fujica Adachi Oliveira	Gerente	Agosto/14 a dezembro/14	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Assessoria</b>	André Luiz Spinelli Schelini	Assessor	Agosto/14 a dezembro/14	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade e Relacionamento interpessoal.
<b>Auditoria</b>	Arley Carlos Silva	Gerente	Agosto/14 a dezembro/14	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Assessoria Jurídica/Ouvidoria</b>	Roque Zacarias Licciardi	Assessor	Agosto/14 a dezembro/14	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Desenvolvimento de Seres Humanos</b>	Suleima Metelo Coelho	Gerente	Agosto/14 a dezembro/14	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.

(\*) De acordo com a Portaria Nº 22, de 01/08/2014 – Apartir do mês de agosto passou a existir a figura de gerentes no Sebrae/MT.

(\*\*) Competências descritas no Manual SGP 7.0.



**UNIDADES VINCULADAS À DIRETORIA TÉCNICA**

Áreas/Subunidades Estratégicas	Titular	Cargo	Período de Atuação (*)	Competências (**)
<b>Comércio</b>	Erika Cunha Monteiro A. Vieira	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Serviços</b>	Carlos Alberto Wolff Junior	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Indústria</b>	José Valdir Santiago Junior	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agronegócios</b>	Ricardo Willian Santiago Junior	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Atendimento</b>	Elson Tenório Cardoso	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Gestão de Portfólio e Credenciados</b>	Vera Lucia Silva de Carvalho	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.

<b>Desenvolvimento Empresarial</b>	Eliane Ribeiro Chaves	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Centro SEBRAE de Sustentabilidade</b>	Suenia Maria Cordeiro de Sousa	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Alta Floresta</b>	Roberto Henrique Dahmer	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Barra do Garças</b>	Douglas Martins Rezende	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Cáceres</b>	Diego Vaz de Almeida	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Confresa</b>	João Batista Matos C. Santana	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Lucas do Rio Verde</b>	Rubens de Pinho Filho	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.

<b>Agência Rondonópolis</b>	Erika dos Santos Silva	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Tangará da Serra</b>	Sandro Rossi de Carvalho	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Sinop</b>	Volmir José Contreira	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Agência Juína</b>	Wladimir Alves Silva	Gerente	Novembro a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.

(\*) De acordo com a Portaria Nº 22, de 01/08/2014 – A partir do mês de agosto passou a existir a figura de gerentes no Sebrae/MT.

(\*\*) Competências descritas no Manual SGP 7.0

**UNIDADES VINCULADAS À DIRETORIA ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA**

Áreas/Subunidades Estratégicas	Titular	Cargo	Período de Atuação (*)	Competências (**)
<b>Assessoria</b>	Ilma Alves de Castro	Assessora	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade e Relacionamento interpessoal.
<b>Centro de Eventos do Pantanal</b>	Charles Marques Padilha	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas; Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Logística</b>	Marcelo Gomes Silva Santana	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade ; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Eventos</b>	Marta Regina Torezam	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Gestão Orçamentária/ Contabilidade</b>	Claudiney Benedito de Aquino	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Financeiro</b>	Edecy Capistrano de Alencar Davanço	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.

<b>Licitação/ Contratos/ Convênios</b>	Manoel Vieira da Silva Junior	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.
<b>Tecnologia da Informação</b>	Carlos Henrique Daltro Silva	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultado.
<b>Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial</b>	Zaira de Melo Pereira	Gerente	Agosto a Dezembro/2014	Qualidade do Trabalho; Atuação sistêmica; Orientação para o cliente; Inovação; Sustentabilidade; Análise e interpretação da realidade; Pro atividade; Autogestão e Flexibilidade; Relacionamento interpessoal; Gestão de Pessoas e Gestão de Estratégias e Resultados.

(\*) De acordo com a Portaria Nº 22, 01/08/2014 – Apartir do mês de agosto passou a existir a figura de gerentes no Sebrae/MT.

(\*\*) Competências descritas no Manual SGP 7.0.



## **2. Planejamento e Resultados Alcançados**

### **2.1. Estratégia de Atuação**

Apoiado nas diretrizes e nas orientações do Sebrae/NAe, ainda pela análise do cenário econômico político e social, são elencados o conjunto de desafios, que se configuram nos objetivos estratégicos da instituição representados no mapa estratégico. Definidas as prioridades locais que indicam o foco de atuação e a forma de melhor atender as demandas, os resultados institucionais e as metas mobilizadoras, fecham o escopo de atuação do Sebrae/MT. Esta atuação é materializada por meio da execução da carteira de projetos e atividades.

O processo de elaboração das estratégias operacionais é estruturado por meio de oficinas de trabalhos e reuniões técnicas com a participação de analistas, gerentes e diretores. As decisões são tomadas de forma participativa na implementação das prioridades estratégicas, indicadores institucionais, metas mobilizadoras, bem como na reformulação dos projetos e atividades. Os gestores de projetos e gerentes juntamente com o diretor da área colocam em prática a estratégia de atuação junto ao público alvo do Sebrae/MT, segundo a sua segmentação e distribuição geográfica.

O horizonte do planejamento tem uma perspectiva de atuação de quatro anos. A abordagem ao cliente de forma segmentada vem consolidando a atuação do sistema junto aos pequenos negócios com o propósito de oferecer as soluções adequadas ao porte e suas necessidades, bem como o nível de maturidade das empresas.

Dessa forma, no ano foi dada continuidade ao atendimento dos setores do agronegócio, comércio, serviços e indústria, além do atendimento territorial que nos permitiu uma capilaridade em diversos municípios do estado.

Com a estratégia de aumentar a competitividade dos pequenos negócios, durante o ano buscou-se programar as mais diversas soluções principalmente nas áreas de tecnologia, inovação e sustentabilidade. Além das soluções de gestão na forma de consultoria e cursos, e a utilização de palestras e orientações técnicas com objetivo de sensibilizar o público alvo.

E ainda, a aplicação dos programas nacionais para aprofundar e aperfeiçoar o processo de relacionamento com os clientes por meio dos instrumentos de atendimento do Sebrae.



Foi dada continuidade na parceria com órgãos de controle, Tribunal de Contas do Estado de Mato Grosso e Controladoria Geral da União – Unidade Estadual de Mato Grosso, para a implementação da Lei Geral nos 141 municípios.

O Centro Sebrae de Sustentabilidade expandiu a disseminação do conhecimento a colaboradores do Sistema Sebrae em 27 estados e aos empresários além de países da África, Europa e América do Norte. O encontro entre a Associação de Correspondentes da Imprensa Estrangeira (ACIE) realizado no Marina Hotel, localizado na cidade do Rio de Janeiro (RJ), cumprindo totalmente seu objetivo de divulgar internacionalmente o Centro Sebrae de Sustentabilidade (CSS). No evento reuniram-se oito correspondentes dos países de Portugal, China, Sérvia, Reino Unido e México.

Para o empreendedor individual foi veiculada a série “O Negócio é o Seguinte – O Sebrae em Sintonia com o Microempreendedor Individual”, em quarenta rádios comerciais de trinta municípios, alcançando assim todos os 141 municípios do estado de Mato Grosso.

## 2.2. Objetivos Estratégicos

O Mapa Estratégico do Sebrae/MT está em consonância com o Direcionamento Estratégico do Sebrae/NA, traduz os objetivos estratégicos, materializando a visão e a estratégia a ser adotada, norteada pela missão e pelos valores. Comunica de forma clara e transparente a todos os níveis da organização o foco e a estratégia de atuação escolhidos como as ações impactam no alcance dos resultados desejados.



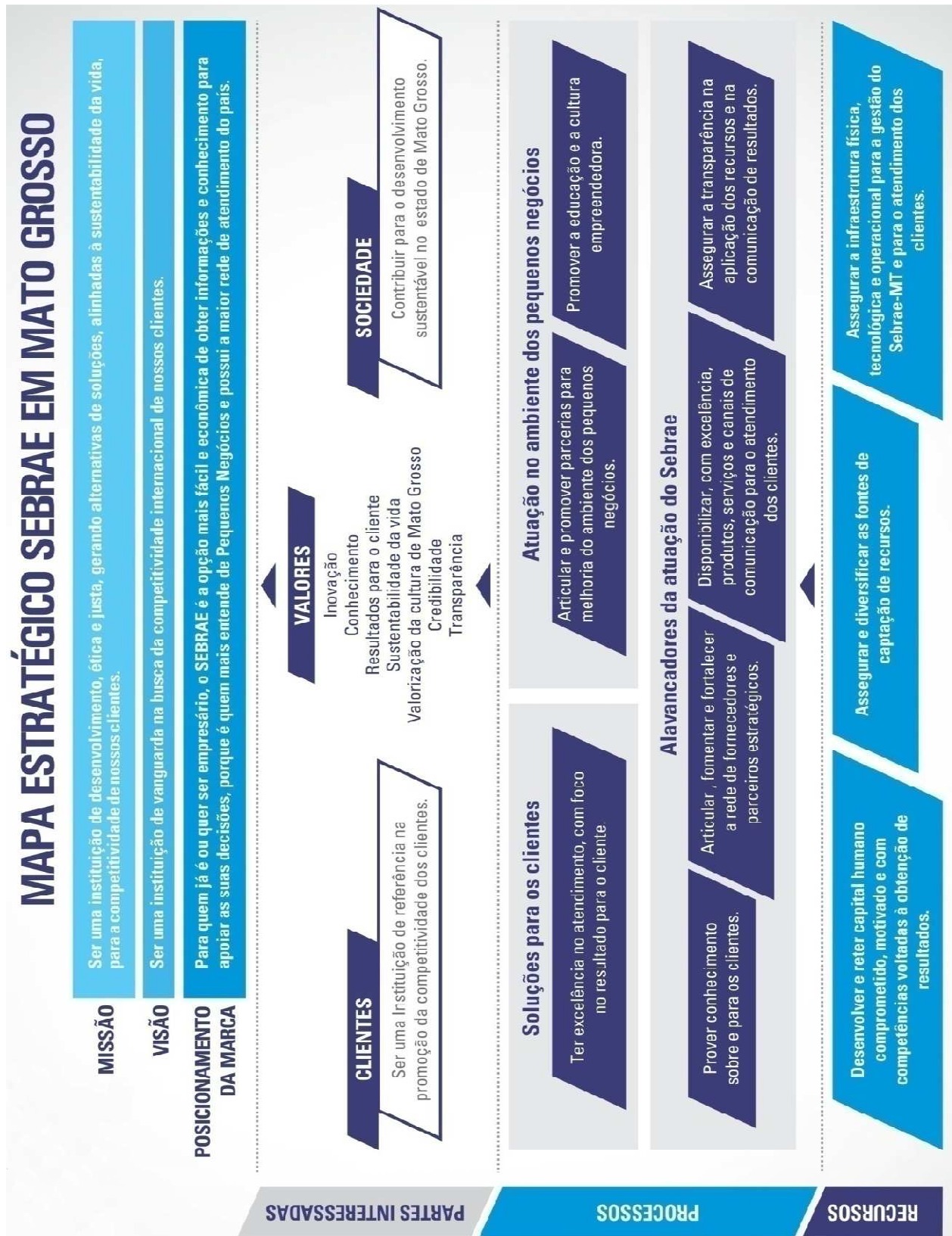


Figura 2: Mapa Estratégico





## Objetivos Estratégicos

Estratégia Atuação	Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Total Executado R\$1,00	% Executada	% Participação
P1 Ter excelência no atendimento, com foco no resultado para o cliente.	28.301.928	33.568.285	30.289.303	90,23%	69,23%
P2 Articular e promover parcerias para melhoria do ambiente dos pequenos negócios	1.836.054	2.554.590	2.546.739	99,69%	5,82%
P3 Promover a educação e a cultura empreendedora	300.000	249.163	158.669	63,68%	0,36%
P4 Prover conhecimento sobre e para os clientes	3.650.000	3.945.000	3.139.988	79,59%	7,18%
P5 Articular, fomentar e fortalecer a rede de fornecedores e parceiros estratégicos	577.500	577.500	551.406	95,48%	1,26%
P6 Disponibilizar, produtos, serviços e canais de comunicação para o atendimento e o relacionamento com os clientes	2.932.982	2.949.837	2.906.449	98,53%	6,64%
P7 Assegurar a transparência na aplicação dos recursos e na comunicação de resultados	6.348.449	1.518.792	496.364	32,68%	1,13%
R3 Assegurar infraestrutura física, tecnológica e operacional.	3.452.000	5.104.000	3.664.149	71,79%	8,37%

Tabela 1-Objetivos estratégicos Fonte:SME

O objetivo P3 teve a execução em 63,68%, pelo fato do projeto Educação Empreendedora estar vinculado a esse objetivo, o mesmo teve atraso na entrega dos materiais didáticos, comprometendo assim a execução dos cursos planejados. Seu recurso foi transferido para o ano seguinte.

O objetivo P4 com 79,59% de execução, tem vinculado o projeto Centro de Referência de Sustentabilidade que contempla a implantação do espaço expositivo nas dependências do Sebrae/MT, a baixa execução deve-se a não conclusão da licitação, sendo necessário a realização de um novo processo licitatório. Desta forma seus recursos foram transferidos para o ano seguinte.

O objetivo P7 com 32,68% de execução tem vinculado a construção da Agência de Cáceres, sua execução baixa deve-se a paralisação da obra por necessidade de readequação do projeto. O cronograma do certame licitatório sofreu alterações, e com isso houve a postergação da execução da obra para o exercício de 2015.

O objetivo R3 com 71,79% de execução, tem vinculado o projeto Piloto de Eficiência Energética e Energia Renovável do Sebrae/MT, nesse caso ressalta-se que ocorreu o primeiro certame licitatório,



cujas empresas foram inabilitadas, concedido então um novo prazo para apresentação das exigências documentais, desta forma o período de execução do projeto teve que ser alterado e o prazo de conclusão postergado para julho de 2015.

### **2.3. Prioridades**

#### Prioridades Estratégicas Locais

1 - Estimular o aumento da competitividade nas micros e pequenas empresas de forma sustentável a partir das oportunidades de negócios decorrentes de grandes investimentos públicos e privados existentes e previstos.

2- Promover a competitividade dos pequenos negócios nas regiões de maior densidade empresarial, conforme estudo de distribuição das empresas no estado, priorizando os setores representativos, com ênfase em gestão, mercado, inovação e sustentabilidade.

3- Implementar canal e modelo de atendimento remoto de forma segmentada.

4- Articular e estabelecer parceria com o poder público municipal para viabilizar a implantação efetiva da Lei Geral.

5- Buscar a excelência em gestão por meios de práticas empresariais sustentáveis, com a modernização de processos internos.



Prioridade Local	Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Total Executado R\$1,00	% Executada	% Participação
Estimular o aumento da competitividade nas micro e pequenas empresas de forma sustentável a partir das oportunidades de negócios decorrentes de grandes investimentos públicos e privados existentes e previstos.	11.455.599	14.018.608	11.851.824	84,54%	33,41%
Promover a competitividade dos pequenos negócios, nas regiões de maior densidade empresarial, conforme estudo de distribuição das empresas no estado, priorizando os setores representativos, com ênfase em gestão, mercado, inovação e sustentabilidade	16.759.929	18.525.277	17.670.576	95,39%	49,82%
Implementar canais e modelos de atendimento remoto e de relacionamento, de forma segmentada.	2.932.982	2.949.837	2.906.449	98,53%	8,19%
Articular e estabelecer parcerias com poder público municipal para viabilizar a implantação efetiva da Lei Geral	1.836.054	2.554.590	2.546.739	99,69%	7,18%
Buscar e implementar a excelência em gestão, por meio de práticas empresariais sustentáveis, com a modernização de processos internos.	6.348.449	1.518.792	496.364	32,68%	1,40%

Tabela 2-Execução Financeira das Prioridades Locais – Fonte:SME

Obs.: A prioridade “Buscar e implementar a excelência em gestão, por meio de práticas empresariais sustentáveis, com a modernização de processos internos” tem vinculado a construção da agência de Cáceres que sofreu processo de paralisação da obra em função de necessidade de readequação do projeto.

## 2.4. Medidas de Gestão do Plano

- Formação de consultores e multiplicadores das soluções para serem disponibilizados no portfólio de produtos;
- Sistematização de reuniões mensais de monitoramento e acompanhamento das estratégias realizações físicas e financeiras com a participação da diretoria e todos os gerentes;
- Sensibilização da equipe técnica quanto a necessidade de revisão das estratégias de abordagem junto ao público alvo e de identificação das necessidades do setor e do porte das empresas;
- Formação e capacitação dos colaboradores para o atendimento das necessidades dos clientes;



- Melhoria de processos e modernização de sistemas para atender as necessidades de gestão e controle.

## 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.

Resultado Institucional	Objetivo estratégico relacionado	Escala	Planejado para 2014	Realizado em 2014
Taxa de pequenos negócios atendidos	Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios	%	24,5	26,6
Índice de imagem junto aos pequenos negócios.	Ser a instituição de referência na promoção da competitividade dos pequenos negócios	0–10	8,4	8,03
Índice de imagem junto à sociedade	Contribuir para o desenvolvimento nacional por meio do fortalecimento dos pequenos	0–10	8,40	9,13
Taxa de contribuição para abertura de pequenos negócios	Fomentar o Empreendedorismo	%	25	N/D

Tabela 3 – Indicadores Institucionais – Fonte: Pesquisa UGE/NA

N/D: As informações não foram disponibilizadas pelo Sebrae/NA até o fechamento deste relatório.



## 2.5.2 Metas Mobilizadoras

Meta Mobilizadora	Realizado em 2012	Realizado em 2013	Planejado para 2014	Realizado em 2014	% Realizado em 2014
Número de pequenos negócios atendidos	35.665	38.730	38.850	40.563	104,4
Número de pequenos negócios atendidos com soluções específicas de inovação	4.772	5.530	4.000	4.358	109,0
Número de microempreendedores individuais atendidos	N/A	21.793	21.800	21.823	100,1
Número de microempresas atendidas	N/A	14.161	14.200	15.816	111,4
Número de empresas de pequeno porte atendidas	1.800	2.825	2.850	2.924	102,6
Número de municípios com a Lei Geral implementada	41	91	141	141	100

Tabela 4 - Metas Mobilizadoras – Fonte: SME

Para o exercício de 2014 a estimativa de atendimento aos pequenos negócios foi em mantera média de atendimento em relação ao ano anterior, com o propósito de aprimorar o atendimento realizado gerando maior qualidade ao público alvo definido. No ano de 2012 o indicador “Número de Microempreendedores Atendidos” não era aplicado, sendo o indicador aplicado “Número de Microempreendedor Individual Formalizado”, assim como a meta de Microempresa que começou a vigorar a partir do ano de 2013.



### 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 atendimento desses públicos.

Indicador de desempenho	Planejado para 2014	Realizado em 2012	Realizado em 2013	Realizado em 2014	% Realizado
Número de potenciais empresários atendidos	23.758	23.752	26.815	22.592	95%
Número de empresas atendidas	48.061	35.665	38.730	40.563	84%

Tabela 5 - Atendimento Previsto x Atendimento Realizado – Fonte: SME

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

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	N/A	10	10	N/A	N/A
	Número de missões/ caravanas	34	38	46	38	111,8
	Número de rodadas	N/A	8	1	N/A	N/A
Consultoria	Número de horas	114.685	72.615	113.068	131.207	114,4
Curso	Número de cursos	721	644	724	773	107,2
Orientação técnica	Número de orientações	90.359	109.393	116.085	104.931	116,1
Palestra, oficina, seminário	Número de palestras, oficinas, seminários	1.187	977	1.305	1.299	109,4
Promoção de eventos	Número de feiras	17	26	15	17	100
	Número de empresas	109	282	205	238	218,3
	Número de missões/ caravanas	26	12	73	35	134,6
	Número de rodadas	12	2	17	13	108,3

Tabela 6 - Metas de Atendimento Fonte: SME



As metas foram estabelecidas em conformidade com as estratégias de não aumento nas métricas, mas sim gerar o atendimento com maior qualidade e efetividade. O atendimento superior na métrica “Número de empresas participante em feiras” se deu em função de maior demanda e interesse dos empresários.

## **2.6. Programas Nacionais**

Os Programas Nacionais são uma estratégia de atendimento segmentada por clientes e padronizadas pelo Sistema Sebrae, cujos recursos para sua execução são transferidos pelo Sebrae Nacional às UF's.

A execução dos Programas Nacionais totalizou um montante de R\$10.113.876,00, representando 93,8% de aplicação, conforme tabela seguinte:

## Execução Programas Nacionais 2014

Programa	Sebrae Na (CSN)			SEBRAE/MT												
				CSN			Contrapartida				Total			Nº de Empresas Atendidas		
	Prevista R\$1,00	Transferida R\$1,00	%	Previsto R\$1,00	Executado R\$1,00	%	CSO Previsto R\$1,00	Outras Receitas R\$1,00	Executado R\$1,00	%	Previsto R\$1,00	Executado R\$1,00	%	Previsto	Executado	%
<u>ALI - Agentes Locais de Inovação</u>	665.990	665.990	100,0 %	665.979	583.792	87,7%	2.177	0	1.803	82,8 %	668.156	585.595	87,6 %	600	604	100,7%
<u>Educação Empreendedora</u>	249.163	249.163	100,0 %	249.163	158.669	63,7%	0	0	0	0,0%	249.163	158.669	63,7 %	2.500	2.716	108,6%
<u>Negócio a Negócio</u>	1.528.687	1.528.687	100,0 %	1.528.687	1.528.549	100,0%	0	0	0	0,0%	1.528.687	1.528.549	100,0 %	6.052	6.698	110,7%
<u>Programa Nacional de Encadeamento Produtivo</u>	175.000	175.000	100,0 %	174.980	154.971	88,6%	0	43.000	43.020	100,0 %	217.980	197.991	90,8 %	0	110	0,0%
<u>Programa Sebrae Mais</u>	864.827	864.827	100,0 %	864.446	860.520	99,5%	321.813	487.400	789.686	97,6 %	1.673.659	1.650.206	98,6 %	620	841	135,6%
<u>Programa SebraeTec - Serviços em Inovação e Tecnologia</u>	5.014.200	5.014.200	100,0 %	5.013.232	4.551.818	90,8%	0	1.082.540	905.073	83,6 %	6.095.772	5.456.891	89,5 %	1.950	2.004	102,8%
<u>Sebrae 2014</u>	1.157.460	1.157.460	100,0 %	1.157.311	1.146.343	99,1%	0	43.240	41.126	95,1 %	1.200.551	1.187.469	98,9 %	510	874	171,4%
<u>Territórios da Cidadania</u>	1.129.622	1.129.622	100,0 %	1.129.349	1.129.213	100,0%	232.307	2	232.086	99,9 %	1.361.658	1.361.299	100,0 %	4.618	5.449	118,0%
<b>Total</b>	<b>10.784.949</b>	<b>10.784.949</b>	<b>100,0 %</b>	<b>10.783.146</b>	<b>10.113.876</b>	<b>93,8%</b>	<b>556.297</b>	<b>1.656.182</b>	<b>2.012.794</b>	<b>91,0 %</b>	<b>12.995.625</b>	<b>12.126.671</b>	<b>93,3 %</b>	<b>16.850</b>	<b>19.296</b>	<b>114,5%</b>

Tabela 7- Programas Nacionais – Fonte: SME

A execução do Programa Educação Empreendedora ficou em 63,7% em função de um comprometimento de pagamento a fornecedor transferido para o exercício de 2015.





### 2.6.1. ALI:

**Objetivo: Promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte, por meio de orientação proativa e personalizada.**

A região de atuação do Programa Agente Local de Inovação – ALI, compreendeu em 2014 as regionais de Rondonópolis, Sinop, Cuiabá e Várzea Grande que estão em franca expansão e desenvolvimento econômico por serem polos populacionais, com maior densidade empresarial de pequenas empresas. O Programa foi utilizado pelos projetos finalísticos que atendem os seguintes segmentos: automotivo, construção civil, alimentos e bebidas, comércio varejista da moda, minimercados, materiais para construção, turismo (hotéis, bares e restaurantes) e agronegócios. Ao todo foram atendidas 604 empresas. Os recursos foram aplicados em 87,4%, em função do processo licitatório da empresa de recrutamento e seleção da turma “ALI 3” que originalmente estava previsto para ocorrer em agosto, sendo possíveis agentes capacitados iniciarem os trabalhos somente em outubro de 2014.

O resultado muito positivo do programa em 2014 foi a definição e a aplicação do sistema para gestão operacional ALI, para o primeiro ciclo, o qual pôde ser realizado as operações e ações com os clientes com maior efetividade.

### 2.6.2. Educação Empreendedora

**Objetivo: Ampliar, promover e disseminar a Educação Empreendedora nas instituições de ensino por meio da oferta de conteúdos de empreendedorismo nos currículos, objetivando a consolidação da cultura empreendedora na educação.**

O projeto teve início em maio a partir daí foram realizadas as visitas de divulgação junto às escolas. Houve um descompasso do início das atividades do projeto com o calendário das atividades das escolas, essa foi a justificativa da maioria das escolas visitadas, para a impossibilidade de sua participação tendo o calendário das atividades já fechado para o ano do projeto pedagógico.

Assim, 06 escolas fizeram a adesão, sendo 03 escolas em Cuiabá (02 públicas e 01 privada) e 03 no interior do estado (02 públicas e 01 privada). Para essas escolas as ações realizadas foram:

- Ensino Fundamental: Jovens Empreendedores Primeiros Passos - JEPP e capacitação de 115 professores para aplicação da metodologia.



- Ensino Médio: Crescendo e Empreendendo para os alunos do 1º, 2º e 3º anos, nas escolas de Cuiabá e Ponte e Lacerda.

### 2.6.3. Negócio a Negócio:

**Objetivo: Promover melhorias no empreendimento por meio de orientação presencial, continuada, gratuita e customizada, bem como iniciar o relacionamento com novos clientes para o Sebrae.**

Foram atendidas 6.698 empresas, contribuindo em 16% para o alcance da meta mobilizadora de atendimento a empresas (meta 01) e com 19% para o atendimento a meta de Microempreendedor Individual (meta 03) e com 14% para a meta de Microempresa (meta 04), os números revelam a importância do programa além de sua capilaridade de atuação em todas as regiões de Mato Grosso por meio das Agências do Sebrae.

Para atuação do programa foram adotadas diversas estratégias, sendo uma delas a distribuição dos Agentes de Orientação por bairros, entrevistas, palestras dos benefícios em se tornar MEI e participação na 6ª edição da Semana do Microempreendedor Individual.

### 2.6.4. Encadeamento Produtivo

**Objetivo: Incrementar a competitividade dos pequenos negócios dos setores da indústria, comércio, serviços e agronegócios pela inserção competitiva e sustentável destes negócios nas cadeias de valor de grandes e médias corporações.**

Articulação, negociação e execução do Projeto de Encadeamento Produtivo na cadeia de mineração em parceria com as mineradoras Yamana Gold e Aipoena e a Prefeitura de Pontes e Lacerda. O projeto atende 37 empresas fornecedoras dos setores de indústria, comércio e serviços. O plano de desenvolvimento empresarial acordado entre os parceiros estabeleceu um conjunto de ações nas áreas de gestão financeira, gestão de pessoas e gestão da qualidade. Focando ainda, o desenvolvimento de ações de acesso a mercado, políticas corporativas e inteligência competitiva.

Abaixo, um dos casos do projeto:

A empresa de materiais de construção Matec norte espera um bom desempenho para o ano de 2015. Com mais de 20 anos de experiência no setor, o empresário Pedro de Queiróz diz que ainda lhe faltava algo. “Estou tirando muito proveito, aplicando na prática o que já nos foi passado, a empresa está ficando mais organizada e isso gera melhor controle e gestão



eficaz. “As atividades estão nos ensinando a pensar grande e, conseqüentemente, a crescer”, diz.

#### **2.6.5. Sebrae Mais:**

**Objetivo: Aumentar a lucratividade das pequenas empresas atendidas pelo programa, com vistas ao seu crescimento, ganho de competitividade e ampliação de mercados.**

Conforme pesquisa realizada em 2014 pelo Sebrae Nacional, 97,1% dos clientes participantes das soluções do Sebrae Mais, o recomendariam para outras pessoas. Dos entrevistados 89,7% já realizou alguma mudança na empresa como consequência dos conhecimentos adquiridos. Todas as soluções disponibilizadas pelo programa foram aplicadas em Mato Grosso, com exceção de palestras técnicas. As soluções foram: Empretec, Encontros Empresariais, FGA-Ferramenta de Gestão Avançada, Gestão da Inovação, Gestão da Qualidade, Gestão Financeira do Controle a Decisão, Plano de Marketing Avançado, Seminários Desafios do Crescimento, Oficinas sobre Modelo Excelência em Gestão-MEG.

O Programa contribui com 29,5% para o atendimento da meta mobilizadora de empresas de pequeno porte (meta 5). Importante estratégia para o atendimento desse porte, são as ações de consultoria e cursos, que foram aplicadas nos setores empresariais Comércio, Indústria e Serviços, localizados nos municípios de Cuiabá, Cáceres, Sorriso, Lucas do Rio Verde, Barra do Garças, Sinop, Campo Verde, Tangará da Serra, Colíder, Rondonópolis, Primavera do Leste, Querência, Nova Mutum, Mirassol do Oeste, Tapurah, Alta Floresta, Juína e Confresa, ou seja os municípios que apresentam maior densidade nesse porte de empresas e que atendem as especificações do programa.

#### **2.6.6. SebraeTec:**

**Objetivo: Incorporar ações inovadoras nos pequenos negócios, para ganho de competitividade no mercado.**

O Programa tem um papel preponderante no desenvolvimento e competitividade das empresas, com ações que visam melhorias incrementais em qualidade e inovação, fato esse justificado pelo crescente número de empresas interessadas em certificação e melhoria de processos.



No ano de 2014, uma parceria importante foi com o SENAI/MT, para a implantação do Quali-MT, ferramenta fundamental para o desenvolvimento da cultura de qualidade, competitividade, inovação e sustentabilidade junto as empresas.

As soluções tecnológicas mais demandadas foram as relacionadas com as temáticas de sustentabilidade, qualidade, produtividade e design, demonstrando o interesse e o avanço das empresas para estarem alinhados frente à concorrência e as exigências do mercado. Os portes de empresas atendidas com as soluções foram as microempresas e pequenas empresas dos setores de agroindústrias, comércio, indústria e serviços.

No setor de indústria, ações de adequação para certificação no Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat-PBQPH, serviços de alimentação -requisitos de Boas Práticas Higiênicas Sanitárias, controles operacionais essenciais para ABNT NBR 15635:2008 e requisitos para um sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001.

No setor de Comércio, os atendimentos foram demandados para visual de loja, eficiência energética, mapeamento de processos, comércio eletrônico, auditoria de manutenção e certificação para 4 empresas com o intuito de atender os requisitos da NBR ISO 9001.

No setor de serviços foram atendidos 542 empreendimentos nos segmentos de beleza e estética, saúde e automotivo. No segmento automotivo foram implementadas ações de sustentabilidade e qualidade, apoiadas as certificações de 07 empresas pelo IQA-Instituto Qualidade Automotivo.

No setor de turismo foram atendidas empresas com soluções de Boas Práticas de Fabricação e Manipulação de Alimentos -BPF em todo o estado, além do grupo de pousadas no Pantanal que estão em processo de adequação da Norma Técnica 15.401- Sustentabilidade em Meios de Hospedagem. Foi realizado ainda auditoria de manutenção em 6 empresas na ABNT NBR 1.533 Sistema de Gestão de Segurança –SGS, Ecoturismo e Turismo de aventuras.

#### **2.6.7. SEBRAE 2014:**

**Objetivo:** Identificar, disseminar e fomentar as oportunidades de negócios a partir do evento Copa do Mundo 2014, antes, durante e pós-evento, e apoiar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas nos setores priorizados a partir de requisitos de competitividade.



Segundo pesquisa do Governo do Estado de Mato Grosso passaram por Cuiabá mais de 108 mil turistas estrangeiros durante o período de realização da Copa do Mundo. Estima-se que o impacto na economia tenha sido superior a R\$ 311 milhões. O segmento hoteleiro de Cuiabá e arredores, até um raio de até 200 km, desde o início do mês de realização dos jogos esteve operando com a sua capacidade máxima, com 21.000 leitos existentes. O segmento de bares e restaurantes comemorou aumentos inéditos nas vendas, em alguns o incremento chegou a 200%.

No comércio, a movimentação de turistas foi intensa, segundo o presidente da Associação de Lojistas do Centro Histórico de Cuiabá. O aumento das vendas superou em 40%. O mesmo ocorreu com os Shopping Centers de Cuiabá. Segundo a gerente de Marketing Cintia Tristão o incremento no faturamento das lojas e da praça de alimentação foram superiores a 20%.

Pesquisa do Ministério do Turismo em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) demonstrou que o item segurança pública foi um dos serviços que recebeu o maior índice de aprovação (90,3%) pelo turista estrangeiro que visitou Cuiabá durante a Copa do Mundo. Aparece com percentuais equivalentes a hospitalidade, diversão, os restaurantes e a gastronomia, todos com índices acima de 90%.

O Sebrae/MT contribuiu com os setores empresariais de turismo, comércio, indústria e agronegócios para alcance de resultados altamente positivos. Abaixo estão descritas as principais realizações e resultados junto às empresas.

## **Turismo**

Foram atendidas 435 empresas, das quais 243 foram monitoradas pela matriz de competitividade, dessas 45% realizaram negócios e 50% melhoraram o nível de competitividade. As empresas do segmento de alimentos e bebidas conquistaram a Certificação NBR15335 Segurança Alimentar (15 empresas), no segmento de turismo e aventura conquistou a Certificação NBR15635- Sistema de Gestão da Segurança (05 empresas), uma delas conquistando o prêmio ABNT de Excelência em Normalização 2014 disputado com mais de 400 empresas em nível Brasil.



Realização de 03 encontros de negócios com os segmentos de agroindústrias, bares, restaurantes e cozinhas industriais, cotando com a participação de 60 empresas, totalizando a geração de negócios em torno de R\$700.000,00 com as consultorias da ferramenta

Comércio Brasil. Possibilitando a prospecção de negócios na ordem de R\$1.864.800,00 entre ofertantes e demandantes.

Durante o período de realização dos jogos foi realizado o evento “Arena Cultural de Cuiabá” em parceria com a Prefeitura Municipal de Cuiabá, cujo objetivo foi difundir a cultura e a gastronomia mato-grossense.

Exposição “Grande Olhar” de arte contemporânea, com obras de grande escala, além de um espaço pedagógico (com ateliê de desenho e pintura) e uma ala interativa, contando com monitores bilíngües em todos os ambientes. O evento aconteceu no período de 04 de junho a 31 de julho no Pavilhão das Artes, localizado no Palácio da Instrução em Cuiabá, com nomes expressivos das artes visuais de Mato Grosso, a exemplo de Regina Pena, Dalva de Barros, Benedito Nunes, Jonas Barros, Gervane de Paula, Vitória Basaia, Wander Mello e Valcides Arantes. A ideia é valorizar os artistas regionais agregando valor cultural aos turistas que visitarem a exposição. O espaço recebeu mais de 4.200 visitantes turistas de todo o Brasil, de 15 países dos 5 continentes, incluindo delegações oficiais.

Foi produzido o vídeo Cuiabá PráSempre, visando exaltar as belezas locais e a cultura regional, sobretudo a hospitalidade cuiabana. O material foi distribuído para mais de 500 empreendimentos (bares, restaurantes, hotéis, agências de viagens) tendo como público na no evento Arena Cultural mais de 50.000 pessoas e mais de 37 mil acessos no Youtube.

## **Indústria**

- Aumento de 35% do nível de competitividade das empresas, sendo a meta de alcançar 30% até dezembro de 2014;
- Realização de 120 diagnósticos da “Matriz de Competitividade” nas empresas participantes do projeto, com intuito de avaliar as oportunidades de melhoria e negócios;
- Foram cadastradas 86 empresas na Central de Oportunidades;
- Preparação de 5 indústrias do segmento de uniformes para a busca da certificação de produtos do vestuário masculino segundo a ABNT NBR 1060:2012;
- Consultorias do Comércio Brasil em 89 empresas.



## **Comércio**

A estratégia foi trabalhar com segmentos do comércio representando maior expressividade e capilaridade como: materiais de construção, minimercados e lojas de confecção.

Aplicação das soluções: Encontros Empresariais, Gestão da Inovação, 5 menos que são mais, Gestão da Qualidade, consultorias e mapeamento de processos.

Aplicação do diagnóstico “Comércio Brasil” e do diagnóstico Matriz de Competitividade, que pôde ser avaliado o nível de gestão das empresas, a necessidade de investimentos nas áreas de tecnologia e inovação, ações essas que serão realizadas pela carteira de comércio nos próximos anos.

## **Agronegócios**

- Encontros de Negócios;
- Cursos e consultorias para melhorar a comercialização, precificação e apresentação dos produtos;
- Cadastramento e acesso a Central de Oportunidades, foram atendidas 257 empresas dos quais 97% realizaram negócios.

### **Empresas que utilizam a prática e procedimentos de sustentabilidade:**

Doces e Cocadas Tentação – descarte de resíduos (casca do coco).

Mandioca Aricá - Plantio ecologicamente correto, com respeito ao meio ambiente.

Comunidade Imbe – plantio orgânico, controle de descarte e valorização de seus colaboradores.

Vovó Anita – adoção de Boas Práticas de Fabricação e procedimentos operacionais padrão, controle de processos produtivos e rastreabilidade dos produtos.

Hidropônico Cristalino – Práticas sustentáveis de produção e distribuição.





#### 2.6.8. Território da Cidadania:

**Objetivo: Ampliar o atendimento aos micro e pequenos negócios nas áreas urbanas e rurais atuando nos diversos segmentos econômicos existentes (agronegócios, indústria, comércio e serviços) e implementar a Lei Geral das MPE nos municípios que compõem os Territórios da Cidadania.**

As atividades deste programa encerraram em dezembro de 2014. Foram quatro regiões atendidas (Baixo Araguaia, Baixada Cuiabana, Portal da Amazônia e Noroeste).

O programa contribuiu para que todos os municípios que compõem esses territórios fossem atendidos com o Programa Negócio a Negócio. A parceria com a Unidade de Políticas Públicas contribuiu para que todos os municípios implementassem a Lei Geral, bem como a consolidação das atividades da sala do empreendedor, instaladas nos 15 municípios do Portal da Amazônia, 04 na Baixada Cuiabana e 03 no Noroeste. Neste programa todos os agentes de desenvolvimento foram capacitados.

Na área rural foi implementada a solução Balde Cheio para o incremento da produção do leite, e realização de missões técnicas e encontros de negócios com intuito de aproximar produtores rurais com potenciais produtores.

Na região da Baixada Cuiabana, 30 produtores receberam orientações e consultorias nos conceitos de agroecologia e certificação. Desses, 13 propriedades receberam o Selo de Produto Orgânico pela certificadora Ecocert (nível Nacional).

No Noroeste, a participação de empresários no livro de Casos de Sucesso do Território da Cidadania, editado pelo Sebrae Nacional, o desenvolvimento da cadeia produtiva do leite na área rural e a melhoria dos visual de lojas por meio de projetos realizados nos municípios de Juína e Castanheira, fizeram a diferença na região, aumentando assim a imagem positiva do Sebrae na região.

No portal da Amazônia, citamos alguns dos casos de sucesso obtidos:

O Sr. Ezequiel Garcia da Silva, pensava em vender a sua propriedade e ir com toda a família trabalhar na cidade, ele de guarda noturno e sua esposa de empregada doméstica quando resolveu procurar o Sebrae. Aderiu ao projeto e recebeu as consultorias de gestão e





planejamento na sua propriedade rural. Hoje a família ficou no campo com uma renda mensal bruta de R\$13.000,00.

ASraMírianPetrenko, participou de cursos, consultorias e rodadas de negócios. Hoje não consegue atender a toda demanda por falta de produtos na sua propriedade, foi realizada

uma consultoria para viabilizar o aumento de produção de sua agroindústria, com análise da capacidade produtiva sem perder a qualidade.

O Sr Jonas Pilgernão sabia calcular seus custos de produção, após participação em cursos e consultorias na área financeira começou a ver o lucro na sua propriedade e hoje já tem até um faturamento extra. O resultado disso é a entrega da sua produção a escolas para merenda escolar.

## **2.7. Carteiras de Projetos:**

### **2.7.1 Projetos de Atendimento:**

#### **2.7.1.1 Agronegócio**

Produtor Rural— Para fins de atendimento do Sebrae, são considerados produtores rurais as pessoas físicas que explorem atividades agrícolas, aquícolas e/ou pecuárias nas quais não sejam alteradas a composição e as características do produto in natura que faturem até 3,6 milhões por ano e que possuam inscrição estadual de produtor rural, Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP), CNPJ ou Registro Geral de Pesca (RGP) do Ministério da Aquicultura e Pesca.

2014 foi o Ano Internacional da Agricultura Familiar e com isso foi planejado pela Unidade de Agronegócios ampliar a visibilidade da agricultura familiar e dos pequenos produtores, destacando o importante papel destes na provisão de alimentos, uma vez que representam mais de 140.000 produtores no estado de Mato Grosso.

Desta forma ampliou-se a carteira de agronegócios para o ano de 2014, com o propósito de sensibilizar e implementar a gestão integrada da propriedade rural como prioridade para a promoção do atendimento, com ênfase na inovação e tecnologia para o aprimoramento dos processos, melhoria e diferenciação dos produtos, visando o acesso aos mercados e além de

# RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2014



tudo o desenvolvimento de práticas e soluções sustentáveis para o aumento da competitividade dos pequenos negócios apoiados. Foram atendidos produtores rurais e agroindústrias de 49 municípios do estado.

Carteira de Agronegócio/Projetos	Janeiro a Dezembro de 2014	Previsto Ajustado R\$ 1,00	Realizado R\$ 1,00	Saldo R\$ 1,00	% Realizado Previsto Anual
Agronegócios na Região de Rondonópolis	163.000	163.000	158.687	4.313	97,4%
Agronegócios na Região de Sinop	289.300	289.300	288.582	718	99,8%
Agronegócios na Região de Tangará da Serra	205.745	205.745	205.076	669	99,7%
Desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Piscicultura	527.200	534.400	530.081	4.319	99,2%
Desenvolvimento da Cadeia Produtiva do Leite	688.000	700.000	695.994	4.006	99,4%
Feira Nacional de Peixes de Água Doce	0	750.000	750.000	0	100,0%
Gestão Integrada da Propriedade Rural	755.000	1.205.000	1.195.133	9.868	99,2%
Projeto Brasil Central - Agronegócios	301.325	301.325	300.872	453	99,8%
Sebrae 2014/MT - Agronegócios	164.500	260.000	255.939	4.061	98,4%
<b>Total</b>	<b>3.094.070</b>	<b>4.408.770</b>	<b>4.380.364</b>	<b>28.406</b>	<b>99,4%</b>

Tabela 8 – Carteira Agronegócios – Fonte: SME

## Principais realizações:

Aplicação da metodologia Negócio Certo Rural em parceria com o SENAR, convênio 010/2013 e programa de capacitação de curta duração, em planejamento e administração de pequenos negócios para produtores rurais. Nas aplicações do Programa Negócio Certo Rural foram desenvolvidos trabalhos que fizeram com que o produtor elaborasse um plano de negócio, permitindo ao mesmo identificar não apenas a sua vocação produtiva, mas também trabalhar de forma planejada as ações a serem desenvolvidas na propriedade. Isso proporcionou que as ações fossem direcionadas, resultando na eficiência da aplicação dos recursos, impactando positivamente na produtividade e rentabilidade da propriedade.



### Projeto Brasil Central – Agronegócios.

- Atuação conjunta com os Sebrae's da região Centro Oeste tendofoco na comercialização,ênfase na criação de identidade e modelos para apresentação de produtos em gôndolas, material impresso para divulgação dos produtos para o cliente final e consultorias para adequação dos produtos para apresentação no varejo;
- Implantação da trilha da sustentabilidade rural com os eixos sociais (logística e comercialização), resíduos, energia (recuperação energética) ambiental (área utilizada, recuperação de área degradada e água), legislação (licenciamento sanitário e CAR); Gestão (fluxo de caixa, demonstrativo de resultado e produtividade);
- Criação de infográficos com objetivo de demonstrar como uma propriedade tradicional pode inserir praticas responsáveis em sua produção para os segmentos de agroindústria do leite, hortifrutigranjeiros, piscicultura e suínocultura;
- Criação de relatórios de inteligência (Sistema de Inteligência Territorial) <http://sis.Sebrae-sc.com.br/> e a publicação dos seguintes setores: apicultura, produção orgânica de alimentos, lácteos, piscicultura, com objetivo de estudar o mercado, monitorar e repassar ao produtor informações estratégicas necessárias para que ele qualifique sua atividade e aumente a produtividade do seu negócio.

### Piscicultura

- A atividade recebe o apoio desde o ano de 2005;
- Nesse período a produção de peixes era de aproximadamente 15.000 toneladas. Em 2013, totalizaram 48.000 toneladas e para o ano de 2014 a previsão era de 75.000 toneladas conforme pesquisa do IBGE;
- Ainda em 2005, existiam 04 fábricas de ração em Mato Grosso,atualmente são 08 fábricas instaladas;
- O número de produtores passou de 200 para pelo menos 1.000 produtores no estado. Esta produção ascendente e o aumento de empresas mostram o aquecimento do segmento frente às oportunidades encontradas na região, como dimensão territorial, oferta de grãos – principal fonte de matéria prima das rações; água com boa qualidade, clima e volume de chuvas e justificou a criação do projeto para o desenvolvimento do segmento.

As principais ações foram voltadas para capacitações, por meio de palestras, cursos, seminários e oficinas. Além de consultorias focadas em análise da viabilidade econômica,



financeira e técnica da atividade, licenciamento ambiental, desenvolvimento de marcas para os produtos, acompanhamento da produção e outras.

As missões foram realizadas em busca da transferência de tecnologia, com participação em grandes eventos da atividade, como por exemplo:

- 2014 – Missão Técnica – Itajaí/Santa Catarina;
- 2014 – Missão Internacional – FeiraSeafood Expo Global Bruxelas/Bélgica.

Outro foco importante são as ações direcionadas à tecnologia e inovação, para aumento e melhoria da produção, aplicação de técnicas de manejo sustentável na piscicultura, adequação de processos na manipulação dos produtos, e adequação das propriedades rurais às normas ambientais.

No período de 16 a 18 de outubro de 2014, foi realizada em Cuiabá/MT a Feira Nacional de Peixes Nativos de Água Doce e o Seminário técnico de peixes Nativos de Água Doce, evento que reuniu os principais atores da cadeia produtiva da Piscicultura Nacional, empresas de ração, frigoríficos, máquinas e equipamentos, produtores de alevinos e peixes, empresas de consultorias e prestação de serviços de assessoria técnica, associações, cooperativas, universidades e institutos de pesquisa e ensino, instituições de classe, profissionais qualificados e público interessado na atividade.

### **Cadeia Produtiva do Leite**

A produção de leite no estado no ano de 2013 foi 722 milhões de litros/ano e para o ano de 2014 a previsão era que ultrapassasse os 800 milhões de litros/ano. Com 2,2% da produção nacional, ocupando o 8º lugar no ranking dos estados.

A vocação para produção de leite no estado é grande tendo em vista a abundante disponibilidade de pastagens tropicais e as boas condições para sua produção. As principais ações do projeto são direcionadas à tecnologia e inovação, para aumento e melhoria da produção preconizando aumento de produtividade por animal e produtividade por área, aplicação de técnicas de manejo sustentável na atividade leiteira, adequação de processos na manipulação dos produtos, e adequação das propriedades rurais às normas ambientais.

Mato Grosso se destaca também na busca e aplicação de tecnologias inovadoras, visando à melhoria da produtividade. São vários os sistemas utilizados para produção de leite, desde



os mais simples, denominados de extensivos, intermediários até os mais produtivos, conhecidos como superintensivos.

Temos hoje na região de atendimento do projeto 07 propriedades, sendo trabalhadas como uma sala de aula prática para capacitações de técnicos e produtores, demonstrando que é

possível mudar sim uma propriedade, uma região e até mesmo um município, com esta atividade gerando renda, qualidade de vida e a fixação do produtor no meio rural.

### 2.7.1.2 Comércio

As vendas no comércio varejista em Mato Grosso apresentaram, em novembro, crescimento de apenas 2,5% no comparativo com o mesmo mês no ano passado. Constantes aumentos de preços, como do combustível, além das taxas de juros e inflação são alguns dos principais motivos para tal desempenho no estado. Segundo a CNC (Confederação Nacional do Comércio), a confiança dos empresários do comércio é bastante sensível ao desempenho das vendas e 2014 registrou o menor crescimento nos últimos 11 anos.

No Mato Grosso o setor obteve saldo positivo (admissão – demissão) de 2.634 pessoas contratadas no exercício. Entretanto, no mês de dezembro, quando normalmente ocorre aumento na contratação da mão de obra pelo incremento das vendas de final de ano, o setor obteve saldo negativo de 1.277 pessoas. (CAGED – Cadastro Geral de Empregado e Desempregado)

O setor, entre janeiro a agosto de 2014, representou 65,2% do recolhimento do ICMS do Estado. (SEFAZ/MT)

Carteira de Comércio/Projetos	Janeiro a Dezembro de 2014				
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	Saldo R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Comércio na Região de Alta Floresta	195.991	208.491	207.984	507	99,8%
Comércio na Região de Lucas do Rio Verde	323.280	323.280	318.572	4.708	98,5%
Comércio na Região de Rondonópolis	400.000	400.000	392.239	7.761	98,1%
Comércio na Região de Sinop	263.840	263.840	260.248	3.592	98,6%
Comércio na Região de Tangará	568.490	568.490	555.772	12.718	97,8%

# RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2014



da Serra					
Comércio no Vale do Rio Cuiabá	488.410	738.410	718.545	19.865	97,3%
Sebrae 2014/MT - Comércio	214.000	280.000	280.000	0	100,0%
<b>Total</b>	<b>2.454.011</b>	<b>2.782.511</b>	<b>2.733.361</b>	<b>49.150</b>	<b>98,2%</b>

Tabela 9 –Carteira de Comércio Fonte: SME

Os segmentos do setor com maior capilaridade de empresas no Estado são: comércio varejista de vestuários e acessórios; mercadorias em geral – mini mercados; materiais de construção em geral, também foram os segmentos priorizados para o atendimento desta carteira nos municípios da Agencia de Alta Floresta, Cuiabá, Lucas do Rio Verde, Rondonópolis, Sinop e Tangará da Serra, que apresentam maior densidade empresarial.

Na análise dos resultados do Radar de Inovação, que vai de 0 a 5, a média global do setor ficou em 2,7, indicando a baixa performance do setor em inovação, visual e gestão. Confirma a necessidade do setor em se modernizar, adotar novos modelos de gestão e inovação, em função das tendências de novas tecnologias. Com objetivo de levar esse conhecimento as empresas, foi realizada a missão de Prospecção a Feira NRF, maior feira e mais importante evento do varejo em Nova York e realização de seminários de inovação e tecnologia.

O setor necessita de melhorias na sua gestão, sendo assim priorizadas ações de capacitações e consultorias com as soluções na medida para o público de microempresas além de técnicas de vendas, gestão financeira e formação do preço de venda.

As soluções do Programa Sebrae Mais (aplicação do MEG - Modelo de Excelência em Gestão, Empretec, Gestão da Inovação, FGA-Ferramentas de Gestão Avançada, Gestão da Qualidade e Estratégias Empresariais) para as empresas de pequeno porte.

Com recursos do Sebrae Tec foram aplicadas diversas soluções com o propósito de elevar a competitividade e inovação nas empresas, realizando consultorias, tais como: adequação de normas técnicas, visual merchandising e automação comercial.

## 2.7.1.3 Indústria

A perda do dinamismo da industrialização brasileira tem provocado o fenômeno chamado de “desindustrialização”, em função da falta de capacidade de investir ou de se modernizar pelos altos custos de produção, que deixa o produto brasileiro 30% mais caro que os concorrentes internacionais.



Segundo dados das Contas Nacionais Trimestrais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a economia brasileira apresentou declínio de 0,6% no segundo trimestre de 2014, em relação ao trimestre anterior, considerando a série com ajuste sazonal. O setor industrial, por sua vez, registrou uma retração mais expressiva, de 1,5%, no trimestre. Na comparação com o mesmo período de 2013, a variação do PIB foi negativa em 0,9%, ao passo que o PIB industrial observou queda de 3,4% puxada principalmente pelos resultados

negativos verificados na indústria de transformação (-5,5%), setor de importância central para a Sondagem de Inovação e na construção civil (-8,7%).

Os esforços do setor produtivo brasileiro em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) têm se mantido constantes ao longo de 2014, mesmo diante do atual cenário econômico que aponta para um desaquecimento. De acordo com a pesquisa Sondagem de Inovação, realizada trimestralmente pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), o número de empresas que possuem atividades inovadoras cresceu. No último trimestre de 2013, 50,2% das companhias entrevistadas declaravam possuir atividades na área. Já nos primeiros três meses de 2014 esse número passou para 54%. No segundo trimestre, o índice ficou em 52,9%.

No estado de Mato Grosso, segundo a RAIS/2013, está em operação 11.398 unidades fabris que geram 166.966 empregos diretos. A indústria de transformação de alimentos e bebidas, seguida pela indústria da construção civil, tem puxado o crescimento desse setor, em função da base econômica do estado ser formada pelo agronegócio e pelos grandes investimentos fixados nos últimos 04 anos, principalmente para implantação de novas plantas industriais e pelo crescimento do mercado imobiliário.

Estes dois segmentos (alimentos e construção civil) têm uma grande contribuição de pequenos negócios na sua composição de atividades econômicas, destacando os segmentos de panificação, sorveteria, massa, alimentos semi-industrializados, derivados de carnes, leite e frutas; cerâmica vermelha, mármore, granitos, artefatos e blocos de concreto e construtoras.

O caminho para o desenvolvimento industrial está na busca da produtividade e da sustentabilidade e para isso as empresas deverão investir recursos físicos, humanos e financeiros para enfrentar a competição global.

Nesse sentido, o Sistema Sebrae estabeleceu uma agenda positiva para tratar desse tema e desenvolveu vários programas e instrumentos que visam ampliar o apoio à inovação e o acesso a tecnologia nas micro e pequenas empresas e buscar constantemente o



# RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2014



envolvimento dos empresários para a importância da inovação na gestão estratégica de suas organizações.

Carteira de Indústria/Projetos	Janeiro a Dezembro de 2014				
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	Saldo R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Apoena S.A e Yamana Gold - SEBRAE/MT Cadeia Produtiva de Mineração	0	218.000	197.991	20.009	90,8%
Desenvolvimento de Fornecedores na Região de Lucas do Rio Verde	242.000	242.000	202.799	39.201	83,8%
Encadeamento Produtivo da Região de Rondonópolis	215.760	215.760	211.836	3.924	98,2%
Fortalecimento do Encadeamento Produtivo - Projeto Serralheiros	68.885	68.885	65.626	3.259	95,3%
Indústria da Construção Civil na Região Metropolitana de Cuiabá	1.688.360	1.830.360	495.053	1.335.307	27,0%
Indústria de Alimentos e Bebidas de Cuiabá e Várzea Grande	0	763.000	633.684	129.316	83,1%
Indústria na Região de Rondonópolis	447.450	447.450	423.828	23.622	94,7%
Indústria na Região Metropolitana de Cuiabá	1.259.920	1.459.920	1.456.799	3.121	99,8%
Indústria no Eixo da BR 163	759.560	789.557	788.482	1.075	99,9%
Sebrae 2014/MT - Indústria	134.000	185.000	184.716	284	99,8%
<b>Total</b>	<b>4.815.935</b>	<b>6.219.932</b>	<b>4.660.815</b>	<b>1.559.117</b>	<b>74,93%</b>

Tabela 10- Carteira de Indústria – Fonte:SME

Os setores priorizados foram: móveis, confecções (uniforme e moda), panificação, sorveteria, massas, construtoras, cerâmica vermelha, artefatos e blocos de cimento, mármore e metal mecânico.

Como estratégia para fortalecer os segmentos alvos, de ampliar e fidelizar o atendimento, a unidade estabeleceu parcerias com instituições setoriais e tecnológicas, das quais citamos o SENAI/MT, que teve uma forte atuação no Programa SebraeTec e os sindicatos patronais: SINDIMOVEIS (Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de Mato Grosso), SINVEST (Sindicato da Indústria do Vestuário no Estado de Mato Grosso), SINDIPAN (Sindicato da





Indústria de Panificação e Confeitaria do Estado de Mato Grosso), SIAR/SUL (Sindicato das Indústrias da Alimentação de Rondonópolis e Região Sul de Mato Grosso), SINDIMEC/SUL (Sindicato Intermunicipal das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico da Região Sul de Mato Grosso) e SINGEGRAN/MT (Sindicato das Industrias do Gesso, Mármore e Granito no Estado de Mato Grosso).

Para atender o Microempreendedor Individual foram realizadas orientações técnicas por meio do Programa Negócio a Negócio. O Programa SebraeMais atendeu as pequenas

empresas por meio das soluções de Gestão da Qualidade e Estratégias Empresariais. No caso das Microempresas, além do Programa Negócio a Negócio, foram realizadas capacitação e consultorias com as soluções do CIG (Consultoria de Gestão Avançada) e Na Medida (planejamento, finanças, pessoas e marketing).

Como estratégia de atuação, o Sebrae tem buscado inovar o processo de abordagem e comercialização dos produtos e serviços junto aos clientes da indústria. Destacamos duas estratégias:

- a) **Chamada Pública de Projetos/Edital:** realização de editais setoriais para atender um nicho de clientes que buscam capacitação e consultoria especializada e continuada. O Sebrae disponibiliza um conjunto de soluções de gestão empresarial com duração de 12 meses para atender o público de micro e pequenas indústrias, com no mínimo dois anos de funcionamento. Estas empresas receberam capacitação e consultoria do MEG (Modelo de Excelência em Gestão), Gestão Financeira, Gestão da Qualidade e participaram do Prêmio MPE Brasil. Também, as empresas tiveram oportunidade de participarem de missões técnicas de acordo com cada segmento industrial.
- b) **Plano de Desenvolvimento Empresarial:** Estratégia de abordagem setor/segmento em atendimento as empresas de alimentos, móveis, confecções e construtoras. Cada segmento foi atendido com um conjunto de soluções de gestão e de tecnologia. O objetivo é assegurar a continuidade das ações, fidelizar os clientes e fortalecer o setor.

Por meio de consultorias especializadas viabilizadas pelo SebraeTec, as empresas foram atendidas com soluções em inovação e tecnologia, dentre elas: Programa Cinco Menos que São Mais, Consultorias de Eficiência Energética, Programa de Melhoria no Chão de Fábrica para os segmentos de móveis e confecções, implantação de normas de Sistema de Gestão Qualidade ISO 9001, Norma de Padronização de Uniformes Profissionais, Normas de



Segurança Alimentar, dentre outras. A Implantação do plano de gerenciamento de resíduos sólidos, também teve grande demanda este ano, principalmente dos segmentos de cerâmica vermelha e construção civil.

Realizadas consultorias na área de metrologia (ensaios e testes laboratoriais) para atender as empresas dos segmentos de cerâmica vermelha e blocos de cimento. Com o objetivo de adequá-las às exigências de mercado, ajustando produtos de acordo com normas específicas de certificação de materiais.

Realizados seminários e palestras com o objetivo de disseminar e difundir conhecimentos tecnológicos, dentre os quais destacamos:

- XXI Seminário de Inovação e Design.
- Encontro Estadual do Setor de artefatos e blocos de cimento.
- Seminário Estadual de Alimentos e Bebidas.
- Palestra sobre plano de gerenciamento de resíduos sólidos na construção civil.
- Seminário de Sustentabilidade.

#### **As principais feiras visitadas pelos clientes:**

**6ª FORMÓBILE** - Feira Internacional de Fornecedores da Indústria de Madeiras e Móveis realizada em São Paulo/SP no Parque Anhembi, no período de 29/07 a 01/08/2014.

**FEBRATEx** – Feira Brasileira da Indústria Têxtil realizada em Blumenau – SC, no período de 12 a 15/08/2014.

**17ª EXPOANICER** - Exposição Internacional de Máquinas e Equipamentos, Automotivos, Serviços e Insumos para a Indústria de Cerâmica Vermelha, no período de 30/07 a 02/08/2014.

**Vitoria Stone Fair/Marmomac Latin America** – Vitória/ES, no período de 18 a 21/02/2014.

**CONCRETE SHOW 2014** - Missão Empresarial do Setor de Blocos de Cimento, em São Paulo/SP, no período de 27 a 29/08/2014.

**FEICON BATIMAT** - Salão internacional da Construção - Setor da Construção Civil em São Paulo/SP, no período de 18 a 22/03/2014.



### Principais Missões Técnicas

- Missão Empresarial do Setor MetalMecânico/São Paulo, no período de 21 e 24 de maio de 2014;
- Missão Técnica FIPAN 2014(Feira Nacional da Indústria de Panificação e Confeitaria);
- Missão Empresarial do Setor de Panificação e Confeitaria/SP, no período de 15 a 18 de julho de 2014;
- A SIAL Paris– *Salão Internacional da Alimentação* – Missão Empresarial do Setor de Alimentos/França, no período de 19 a 23 de outubro de 2014;
- Missão FESQUA – Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes, de 10 a 13 de setembro, São Paulo- Missão empresarial para o segmento de serralheiro.

### Encontros de Negócios

Realizações de 04 encontros de negócios através de painéis, exposições e reuniões de negócios, onde as empresas ofertantes e demandantes (âncoras) de produtos e serviços, em um mesmo ambiente de negócios, fomentam o intercâmbio comercial, a prospecção e geração de novos negócios. Dentre elas citamos o resultado alcançado no Encontro de Negócios do Setor de Alimentos e Bebidas, em Cuiabá, com expectativa de geração de negócios com valores declarados pelas empresas ofertantes no valor de R\$ 1.162.090,00 e das empresas demandantes R\$ 190.000,00.

### Parcerias realizadas

- Firmada parceria com a FIEMT, por meio do convênio Sebrae/CNI, para o desenvolvimento do projeto PROCOMPI (Programa de Competitividade Indústrias), para atendimento a 25 indústrias gráficas na região norte, compreendendo os municípios de Sinop, Sorriso, Nova Mutum e Lucas do Rio Verde;
- Convênio de cooperação técnica com a ABEAÇO (Associação Brasileira das Empresas Fabricantes de Embalagens de Aço) para o desenvolvimento de ações de logística reversa de embalagens de aço;
- Parceria com o instituto INFOSOLAR, Alemanha, por meio de convênio de cooperação técnica nas áreas de eficiência energética e energias renováveis;
- Parceria com o GIZ (DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT) que tem como objetivo a cooperação técnica que venham a ser desenvolvidas pelas partes, nas áreas de “Projeto Piloto de Implantação de Unidade de Demonstração de Energia Renovável e Eficiência Energética na Sede do SEBRAE em Mato Grosso”.



#### Caso de sucesso do empresário participante do projeto:

O empresário Francisco Pereira produz pias, lavatórios e soleiras de mármore e granito desde 2002, aproveita o bom momento do mercado para fazer até 30 projetos de cozinha por mês, além de pequenos serviços. Em 2009, Sr. Francisco procurou apoio do Sebrae passando a participar do “Projeto de Desenvolvimento das Indústrias da Construção Civil na

Região de Cuiabá”, a ação já atendeu cerca de 150 empresas como marmorarias, pequenas construtoras e fábricas de blocos. Com o apoio, a marmoraria melhorou o layout da área de produção, reduziu o desperdício de material e cresceu 30%. Hoje, a empresa fatura R\$ 60 mil reais por mês.

#### **Estudos Técnicos “Boas Práticas Sustentáveis para o Setor da Panificação e Confeitaria”**

Este estudo buscou diagnosticar as boas práticas sustentáveis e os impactos ambientais negativos gerados pelo segmento de padarias e confeitarias em Cuiabá e Várzea Grande. Foram identificados, classificados e quantificados os resíduos gerados em 30 empresas. Foram abordados os temas de Eficiência Energética, Boas Práticas de fabricação, descarte de resíduos sólidos, higiene e limpeza, dentre outros. O estudo é a base para a elaboração do guia de procedimentos para licenciamento ambiental e gestão de resíduos sólidos, que será elaborado e impresso em 2015.

#### **2.7.1.4. Serviços**

O setor de serviços contribui com 55% do PIB do estado de Mato Grosso. O crescimento do setor em Mato Grosso está diretamente relacionado à expansão do agronegócio, que impulsiona a economia do estado. Apenas neste ano, o indicador acumula uma alta de 6,6% e, em 12 meses, de 5,9%, segundo dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

De janeiro a agosto de 2014, o setor de serviço representou 19,5% no recolhimento do ICMS do Estado. (SEFAZ/MT)

A estratégia de atendimento adotada a esse setor foi baseada na apresentação de trilhas de soluções baseadas em levantamento prévio de necessidades das empresas dos segmentos atendidos, complementadas por ações de promoção de negócios, tais como missões técnicas/comerciais, rodadas de negócios e seminários.



Os segmentos atendidos nesta carteira são as de economia criativa, saúde, beleza e estética, automotivo e turismo.

A economia criativa contribui para a reorganização de setores de produção de prestação de serviços, que congregam atividades tradicionais e contemporâneas, integradas por criatividade, tecnologia e conhecimento, os quais carecem de precisão conceitual e de ferramentas adequadas de análise. É considerado um setor em crescimento mundial e

nacional, pois engloba um conjunto de segmentos de produção que passam a fazer parte das estratégias nacionais e internacionais de desenvolvimento. No mundo, os setores criativos respondem por 10% do Produto Interno Bruto (PIB). No Brasil, entre 7% e 8% do PIB, sendo predominantemente representada pelos micro e pequenos empreendimentos.

O setor de beleza está apresentando um crescimento contínuo. É a única atividade econômica que cresce a dois dígitos percentuais ao ano. O Brasil é o terceiro maior consumidor de produtos de beleza no mundo.

O setor automotivo de Mato Grosso vem apresentando crescimento no decorrer dos anos, isto como reflexo do aumento da frota de veículos no estado que cresceu 37% nos últimos 04 anos. Conforme dados do DETRAN-MT, a frota do estado é de 1.648.875 veículos. A maior concentração destes veículos está em automóveis (578.108), seguidos de motos (515.230); motonetas (167.230) e caminhonetes (164.025), que representam 86% do total da frota existente no estado. Segundo números do SINDIPEÇAS, a idade média da frota brasileira passou de 8 anos e 7 meses em 2012 para 8 anos e 5 meses em 2013, o que caracteriza uma renovação lenta. Cerca de 43% do montante é composto por veículo com até 5 anos de idade e outros 39% entre 6 e 15 anos. Veículos com mais de 20 anos representam 4%. Estes dados, de uma renovação lenta, são favoráveis ao setor de reparação de veículos para os próximos anos, pois os carros novos são garantidos pelas concessionárias.

O baixo investimento do sistema público na saúde, as defasadas tabelas de remuneração de procedimentos praticadas pelo sistema de saúde suplementar, o crescimento da população e o seu envelhecimento, a mudança do perfil epidemiológico, a pressão dos avanços científicos e tecnológicos e das relações sociais e outros desafios próprios do mercado competitivo vem exigindo dos empreendimentos do segmento de saúde uma gestão mais controlada para garantir a competitividade nos negócios.

# RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2014



Carteira de Serviços/Projetos	Janeiro a Dezembro de 2014				
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	Saldo R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Desenvolvimento do Segmento Saúde no Vale do Rio Cuiabá	826.200	844.000	800.688	43.312	94,9%
Economia Criativa na Região do Vale do Rio Cuiabá	586.577	586.580	534.726	51.854	91,2%
Sebrae 2014/MT - Serviços	523.060	735.700	712.858	22.842	96,9%
Serviços de Beleza e Estética de Cuiabá	491.140	561.139	484.148	76.991	86,3%
Serviços de Beleza e Estética de Rondonópolis	132.000	132.000	127.627	4.373	96,7%
Serviços de Beleza e Estética em Sinop	131.300	131.300	127.815	3.485	97,3%
Setor Automotivo Alta Floresta	174.570	174.570	174.164	406	99,8%
Setor Automotivo Barra do Garças	149.750	149.750	148.218	1.532	99,0%
Setor Automotivo Cáceres	199.550	201.829	201.243	586	99,7%
Setor Automotivo Cuiabá	504.370	564.490	543.975	20.515	96,4%
Setor Automotivo de Rondonópolis	337.740	337.740	306.529	31.211	90,8%
Setor Automotivo Lucas do Rio Verde	141.000	145.610	141.433	4.177	97,1%
Setor Automotivo Sinop	326.840	326.840	323.727	3.113	99,0%
Setor Automotivo Tangará da Serra	224.950	224.950	211.856	13.094	94,2%
Turismo no Parque em Chapada dos Guimarães	748.660	698.580	666.194	32.386	95,4%
Turismo no Parque Pantanal	411.790	431.790	388.670	43.120	90,0%
Turismo no Polo Araguaia - MT	227.850	238.530	234.683	3.847	98,4%
<b>Total</b>	<b>6.137.347</b>	<b>6.485.398</b>	<b>6.128.556</b>	<b>356.842</b>	<b>94,4%</b>

Tabela 11- Carteira de Serviços Fonte:SME

## Saúde



Para a realização das ações neste segmento foram criadas as trilhas de desenvolvimento composto de três fases:

- Fase1: realização de um diagnóstico situacional e plano de desenvolvimento com consultoria e capacitação nas áreas de gestão e marketing.
- Fase2: trilha composta por consultoria na área estratégica, gestão de pessoas, mapeamento de TI, marketing avançado para inovação e gestão financeira;
- Fase3: o trabalho é focado em processos, qualidade e redução de custos através da sustentabilidade.

Além das trilhas, são realizadas atividades paralelas como encontros empresariais com objetivo de sensibilizar e promover o engajamento dos profissionais no projeto e a troca de experiências, tais como:

- 2º Jornada Empresarial da Saúde;
- Missão técnica em São Paulo com visitas técnicas ao Hospital Infantil Sabará, Laboratório Fleury ao CCMI- Centro de Cirurgia Minimamente Invasiva, Centro de Diagnósticos Salomão Zopi;
- Caravana a Feira Hospitalar 2014;
- Realização de 04 Infográficos com dicas de prática de gestão;
- Oficina Descomplicando os Tributos na Saúde.

No seu segundo ano de execução, o projeto vem colhendo frutos como pode ser avaliado com os depoimentos de empresários que participam do projeto e que tem alcançado mudanças em seus empreendimentos:

Leonardo Pires do INAC - Instituto de Análises Clínicas, relata que aprendeu administração a partir de 2009 com a ajuda do Sebrae “eu não tinha idéia do que era capital de giro, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, nem DRE (Demonstrativo de Resultados)”, revela.

O ortodontista Laurence Prado tem a clínica desde 2003 diz que o Sebrae foi um divisor de águas “a partir do momento que entramos no projeto e passamos a aferir todos os resultados vimos que a odontologia era muito bom e voltamos a investir novamente nele”.

Com 12 salas e 09 dentistas atendendo, a clínica tem um volume de clientes que justificou parcerias para implantação de máquina de café, refrigerante, revistas e TV a cabo. Registrou um aumento de 30% no faturamento até o mês de junho de 2014, índice esse para ser cumprido até dezembro de 2017.





O médico Edgar Wilson Gripp, da Gastrocenter, reconhece sua inexperiência no setor administrativo. “Na nossa profissão não temos muito tempo para cuidar da parte administrativa e além disso, não aprendemos nada sobre administração. Procuramos o Sebrae e mexemos em todo o espaço clínico da firma, firmamos parceria com o INAC e obtivemos um aumento de produtividade de 30 % nos últimos 12 meses e uma lucratividade 5% maior no mesmo período”, diz.

### **Economia Criativa**

O Sebrae/MT atua com o Projeto Economia Criativa no Vale do Rio Cuiabá, com o objetivo de aumentar a competitividade dos empreendimentos da economia criativa de Cuiabá, por meio do desenvolvimento da cultura empreendedora e possibilitando a geração de negócios.

Após estudo e análise de dados primários e secundários relacionados às atividades de economia criativa desta capital, optou-se por atender os segmentos de negócios digitais, fotografia e artes plásticas, bem como com alguns territórios criativos e ações transversais, por meio de orientação, informação, consultorias, palestras, oficinas, cursos, encontros de negócios e missões.

Principais realizações:

- Capacitação em Economia Criativa para clientes internos, lideranças de segmentos da economia criativa local e parceiros públicos;
- Apoio ao evento Startup Dojo, direcionado a aproximadamente 150 programadores e empreendedores de negócios digitais;
- Participação no evento Yolab, por meio de palestra e mentoria aos desenvolvedores de Startups;
- Missão Técnica de Benchmarking em Recife, cidade brasileira referência em economia criativa;
- Missão Técnica de Benchmarking em Portugal e Espanha, para análise de boas práticas internacionais em economia criativa;
- Além da realização de cursos e oficinas com objetivo de sensibilizar o público alvo definido.

### **Beleza e Estética**





O projeto foi estruturado para atender os Municípios de Cuiabá, Rondonópolis e Sinop, municípios com maior densidade representativa do setor. A característica desse segmento no estado é de pouca organização associativa e baixa qualificação em gestão de negócio. Com o intuito de mudar esse cenário e melhorar o padrão de gestão dos salões de beleza, as ações foram previstas com o foco em gestão, tecnologia, inovação e consultorias individualizadas para atender as necessidades do setor.

#### Ações realizadas:

Palestras de sensibilização para os gestores do setor, missões técnicas nas feiras nacionais e visitas técnicas a salão de renome nacional e internacional, com objetivo de conhecerem novas tecnologias, tendências e inovação do setor.

#### Participação em eventos:

- Beauty Fair, maior feira de beleza da América Latina;
- Visita técnica em empresas do ramo com reconhecimento nacional e internacional como: BuddhaSpa, ElementsSpa, Salão Celso Kamura, Marcos Proença, Leandro Pires e Circus;
- Hair Brasil, feira Internacional em São Paulo;
- Realização da 1ª Feira da Beleza em Cuiabá - Beauty Show - Beleza & Estética.

Implantação da técnica Hairsize nos salões de beleza visando a redução do desperdício.

Segundo o empresário João Bueno, há 26 anos no ramo, cita: “Nós temos uma preocupação com as instalações elétricas e hidráulicas para evitar desperdício, mas mesmo assim, ainda temos gastos desnecessários por isso acredito que esta nova metodologia Hairsize vai nos trazer benefícios, menos gastos profissionais e clientes mais satisfeitos e ainda contribuiremos com a preservação do meio ambiente.”

Através das ações do Sebrae (cursos, consultorias, palestras, oficinas, etc.) os empresários que atuam no projeto passaram a realizar, mesmo que de forma modesta, tarefas de controles gerenciais que até então não existiam nos estabelecimentos como: cadastros dos clientes, agenda de serviços, controles de caixa (entradas e saídas), contas a pagar e receber, cartão fidelidade, entre outros. Com a adoção destas pequenas ações, os ambientes das



empresas tornaram-se mais harmoniosos, com trabalhos de liderança e gestão de equipes aos empresários dos salões.

### **Setor Automotivo**

As empresas de reparação de veículos, chamado de mercado de reposição independente, garante aos consumidores liberdade de escolher onde reparar e fazer a manutenção preventiva de seus veículos. A decisão pode ser tomada levando-se em consideração a confiança, o preço e a qualidade do serviço prestado. Sem essa alternativa, os proprietários se tornariam reféns das concessionárias.

E com o objetivo de fortalecer e melhorar a qualidade do atendimento e a competitividade do segmento de reparação de veículos o projeto está nos municípios que apresentam a maior concentração de frota de veículos. E, as ações estão sendo desenvolvidas para melhorar a competitividade e a qualidade das empresas participantes.

- **Consultoria de Gestão Ambiental**

Receberam Licença ambiental: 10 empresas de Alta Floresta e 25, de Rondonópolis. Em fase de preparação: 13 empresas de Cáceres; 04, em Sinop e 15, em Lucas do Rio Verde.

- **Certificação do IQA – Instituto de Qualidade Automobilística**

Empresas certificadas: em Cuiabá (05 empresas);  
Pré-auditoria do IQA: 10 empresas em Sinop e 05 em Sorriso.

- **Outras ações importantes:**

- A implantação do curso e consultoria D'Olho na Qualidade tem sensibilizado os empresários e funcionários para a realização de mudanças;
- Implantação do 5 Menos que São Mais;
- Palestras e oficinas em gestão e sustentabilidade;
- Missões Técnicas;
- Missão Internacional para Frankfurt-Alemanha;
- O 5º Encontro Estadual de Reparadores realizado em Cuiabá, que proporcionou resultados positivos como a divulgação do projeto, aproximação entre os empresários, troca de experiências, com a participação de 260 empresários do setor.

- **IVG - Inspeção Veicular Gratuita**



Um evento de fundamental importância para o setor gera uma mídia espontânea em todos os meios de comunicação, gera uma motivação entre as equipes de trabalho, eleva a auto estima dos funcionários realizado em Cuiabá, Tangará da Serra, Rondonópolis, Alta Floresta, Lucas do Rio Verde e Sinop.

## **Turismo**

A estratégia de atuação foi para a continuidade das ações desenvolvidas com foco na competitividade das empresas sendo que os atendimentos foram para o setor da gastronomia e meios de hospedagem.

### **Ações realizadas:**

- Festival de Gastronomia em Cáceres;
- Festival Gastronômico II Chapada Gourmet;

### **Missões Técnicas:**

- A Recife para conhecimento da gastronomia;
- Ao Centro Sebraede Sustentabilidade de Cuiabá/MT;
- EQUIPOTEL 2014, em São Paulo;
- Realização de curso e consultorias na área de segurança alimentar;
- Parceria com Programa Cozinha Brasil – SESI, onde as ações foram realizadas durante a programação do evento gastronômico Chapada Gourmet;

### **Realização de cursos e consultorias:**

- Curso de Cult Líder para os empresários dos segmentos de bares, restaurantes e hotéis;
- Consultoria personalizada via Programa SebraeTec, com o objetivo de trabalhar ações de gestão da qualidade e processos;
- Consultorias para certificação em Sustentabilidade em Meios de Hospedagem em Poconé/MT.

Em Barra do Garças, um total de 12 empresas do setor de turismo participaram do Prêmio MPE Brasil. Destas, 06 empresas obtiveram um percentual de pontuação superior a 50% e 03 empresas ficaram acima dos 80%, demonstrando a evolução das empresas participantes no projeto. Destaque para as empresas: Império Motel (80,23%), CVC Turismo (86,41%), Sorvetes Heytto (85,91%) e Roncador Expedições (71,03%).



### 2.7.1.5. Atendimento Territorial

Atende a um conjunto de clientes em um determinado território com foco na aplicação de soluções individuais ou coletivas, direcionados para o atendimento às necessidades dos clientes.

Carteira Territorial/Projetos	Janeiro a Dezembro de 2014				
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	Saldo R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Alta Floresta	819.952	836.952	815.324	21.628	97,4%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Barra do Garças	470.990	470.990	465.584	5.406	98,9%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Cáceres	387.900	387.900	385.639	2.261	99,4%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Confresa	230.060	235.315	235.130	185	99,9%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Cuiabá	2.298.011	3.486.708	3.231.493	255.215	92,7%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Lucas do Rio Verde	335.670	335.670	332.959	2.711	99,2%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Rondonópolis	538.240	538.240	534.146	4.094	99,2%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Sinop	489.180	489.180	485.607	3.573	99,3%
Atendimento e Sustentabilidade das MPE's na Região de Tangará da Serra	131.980	126.580	117.645	8.935	92,9%
Boas Práticas de Cooperativismo de Crédito	66.500	66.500	55.387	11.113	83,3%
Desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito em Mato Grosso	565.230	629.314	599.306	30.008	95,2%
Desenvolvimento Empresarial das MPES na região de Cuiabá	3.036.460	3.036.460	2.989.969	46.491	98,5%
MT - Desenvolvimento Econômico Territorial Médio Oeste de Mato Grosso	0	422.962	390.713	32.249	92,4%
SEBRAE/MT no Território da Cidadania Baixada Cuiabana	300.000	317.120	316.685	435	99,9%
SEBRAE/MT no Território da Cidadania Baixo Araguaia	307.310	334.162	334.072	90	100,0%
SEBRAE/MT no Território da Cidadania Noroeste	200.000	219.960	219.834	126	99,9%

# RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2014



SEBRAE/MT no Território da Cidadania Portal da Amazônia	467.890	490.690	489.726	964	99,8%
<b>Total</b>	<b>10.645.373</b>	<b>12.424.703</b>	<b>11.999.221</b>	<b>425.482</b>	<b>96,5%</b>

Tabela12- Carteira territorial – Fonte: SME

O projeto de **Atendimento e sustentabilidade das MPES** está presente nas 08 Agências do Sebrae, localizadas no interior do Estado e na sede em Cuiabá, com o propósito de atender o público de potencial empresário, microempreendedor individual e microempresa, com forte atuação nos municípios que compõem cada agência. Desta forma é possível ampliar e pulverizar o atendimento em 100% dos municípios do estado.

Para sua atuação conta com parcerias diversas entre prefeituras municipais, associações comerciais e os CAE's (Centro de Atendimento Empresarial). A estratégia de atuação é com a realização da Semana do Microempreendedor Individual, Semana da Ciência e Tecnologia, além da realização de cursos e palestras e soluções do portfólio tais como: oficinas SEI, Na Medida e Programa Próprio.

Em Cuiabá foram realizadas ainda em parceria com o SESI, o Projeto Comida de Rua, a fim de atender microempreendedores individuais na área de alimentação de rua, composto por 30 oficinas e 54 empresas atendidas.

## Desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito em Mato Grosso

Atualmente Mato Grosso é um dos estados com maior participação financeira do cooperativismo de crédito no sistema financeiro, principalmente no interior do estado. Porém, a atuação do setor ainda é concentrada no crédito para pessoas físicas.

Desenvolvido em parceria com o SICREDI (Cooperativa de Crédito), SICOOB (Cooperativa Central de Crédito do Brasil) e MT Fomento, o projeto de Desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito em Mato Grosso tem como principal objetivo ampliar a participação dos pequenos negócios no cooperativismo de crédito. Em 2014 as realizações do projeto ocorreram de forma segmentada, conforme abaixo:

### Microempreendedor Individual:

Para atender ao segmento de microempreendedores individuais iniciou-se o processo de estruturação do microcrédito produtivo orientado em quatro cooperativas do projeto, sendo duas de cada sistema.



A metodologia do microcrédito produtivo orientado foi trazida de Santa Catarina e o piloto da Formação de Agentes de Crédito foi desenvolvido pelo Sebrae em Mato Grosso, com primeira turma aplicada em novembro de 2014.

O programa também contemplou a realização de diagnóstico de microcrédito na MT Fomento para análise da situação atual e perspectivas de atuação do parceiro no projeto.

Objetivando promover o cooperativismo de crédito na grande Cuiabá (região com menor participação das cooperativas de crédito no público de pessoa jurídica), foram realizadas 40 palestras sobre cooperativismo de crédito para microempreendedores individuais na sede do Sebrae em Cuiabá.

#### **Microempresas e Empresas de Pequeno Porte:**

Considerando que as cooperativas já estão estruturadas para atender o público de MPE, os trabalhos se concentraram na divulgação do cooperativismo de crédito.

Realizados 17 Seminários Regionais de Cooperativismo de Crédito nos seguintes municípios: Cuiabá (02), Várzea Grande, Lucas do Rio Verde, Sinop, Sorriso, Alta Floresta, Pontes e Lacerda, Rondonópolis, Tangará da Serra, Barra do Garças, Água Boa, Primavera do Leste, Campo Verde, Cáceres, Juína e Nova Mutum (01 respectivamente). O público médio de 94 participantes e 72 empresas por evento.

Realizado em Cuiabá o Encontro Estadual de Cooperativismo de Crédito para Pequenos Negócios, o primeiro a incluir apenas pessoas jurídicas associadas às cooperativas de crédito. Para tanto, foram organizadas 06 missões do interior para o evento que contou com representantes de todas 15 cooperativas do projeto.

Foram realizadas palestras ligadas ao cooperativismo de crédito, soluções financeiras e controles de inadimplência e palestra magna do economista Ricardo Amorim.

#### **Missões Técnicas:**

- *Brasília(abril de 2014):* Encontro Nacional de Lideranças Cooperativas realizado pelo Sebrae Nacional, que contou com a presença de cases de sucesso de Mato Grosso e das principais lideranças cooperativas do estado;
- *Paraná (setembro de 2014):* Visita à SGC de Toledo/PR para conhecer a experiência em concessão de garantias;



- *Amazonas (setembro de 2014):* Participação no Congresso Brasileiro de Cooperativismo de Crédito.

Visando aproximar institucionalmente os dois parceiros, foram realizadas 13 palestras (sendo 08 de demanda específica do SICREDI) nos temas de Cooperativismo de Crédito; Sociedade de Garantia de Crédito; Sebrae e as MPE's-Cenários e Tendências.

No primeiro semestre de 2014, houve um incremento de 8,75% no número de associados de MPE nas cooperativas de crédito. O saldo da carteira de crédito para este público cresceu 12,06% no mesmo período.

### **Desenvolvimento Empresarial das MPE na Região de Cuiabá**

Atendimento de demandas de consultorias tecnológicas via soluções do Programa SebraeTec (qualidade, produtividade, design, automação, comércio eletrônico e sustentabilidade), que aplicou 12.829 horas/consultorias em 316 empresas. Em 2014, foram realizados 03 cursos tecnológicos nas áreas de sustentabilidade e certificação ABNT, para 39 empresas e 63 concluintes de cursos presenciais.

No projeto, também foram executadas as atividades e ações inerentes ao Prêmio MPE Brasil (com 1.519 inscritos e 767 candidatas e 06 vencedores etapa estadual) e ao Prêmio Mulher de Negócios (recorde de inscrições 139 mulheres).

Buscou-se em 2014, aperfeiçoar o processo de relacionamento com os clientes oriundos de participações em programas nacionais (ALI, Sebrae Mais e SebraeTec) e dos cursos abertos, que em geral, demandam continuidade de atendimento principalmente com consultorias de gestão ou consultorias tecnológicas.





#### 2.7.1.6. Projetos de Desenvolvimento de Produtos e Serviços

Projeto	Janeiro a Dezembro de 2014					
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Previsto até o Período R\$1,00	Realizado R\$1,00	Saldo R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Centro Sebrae de Referência em Sustentabilidade	3.650.000	3.945.000	3.945.000	3.139.988	805.012	79,6%
Centro Sebrae de Sustentabilidade	0	18.792	18.792	16.490	2.302	87,7%
Total	3.650.000	3.963.792	3.963.792	3.156.477	807.315	79,6%

Tabela 13 –Desenvolvimento de Produtos e Serviços Fonte: SME

O excessivo consumo de energia, escassez de água e uso intensivo de recursos naturais ao longo dos anos superou a capacidade de renovação do meio ambiente. Por isso, é necessária a implementação de iniciativas estratégicas para redução do uso de matérias-primas e recursos naturais, assim como o aumento da reutilização de resíduos e da reciclagem de materiais para garantir sobrevivência das empresas e ganhos competitivos no mercado.

Nesse contexto, os pequenos negócios são parte fundamental para conduzir o País a uma economia sustentável. Eles representam 99% da quantidade de empresas no Brasil.

Foram 72 novas publicações; participação em 45 eventos; 8.000 visitas ao CSS – Centro Sebrae de Sustentabilidade; 36.000 minutos assistidos no canal do YouTube e 250 mil acessos ao site. Alguns dados que apontam a representatividade e alcance dos materiais desenvolvidos pelo Centro Sebrae de Sustentabilidade. Destaque em dois prêmios nacionais e um internacional: Prêmio Qualiesco de Eficiência Energética; 4º Prêmio FECOMÉRCIO de Sustentabilidade e ISWA PublicationAward 2014.

Produzidos 11 infográficos que informam aos empresários, dicas que são fáceis de serem colocadas em prática e que tenham impacto imediato na diminuição de custos e atendimento a legislação. Os segmentos produzidos foram: Comércio – mini mercado e materiais de construção, serviços - farmácias de manipulação, pet shop, clínicas, consultórios odontológicos, laboratórios de análises clínicas e patológicas e no segmento de agronegócios foram produzidos os de agroindústria de leite, suinocultura, piscicultura e hortifrutigranjeiros.



Produzidos 05 vídeos empresariais na temática: na região Norte – Bombons Finos (AM), E Ayty (PA), na região Nordeste – Empresa Agroindustrial Extrema (RN), região Sudeste – RS de Paula (SP) e Biofuton (RJ) e no Centro Oeste a empresa Romavil (MT).

Em parceria com o Sebrae Mato Grosso do Sul foi produzido a cartilha Guia Prático para Sustentabilidade nos Pequenos Negócios, uma publicação destinada as prefeituras. Esta que conquistou o 3º lugar no ISWA PublicationAward 2014, entregue pela Associação Internacional de Resíduos Sólidos (InternationalSolidWasteAssociation – ISWA).

Para abrigar a gestão de conhecimento produzida pelo Sistema Sebrae nesta temática foi concebida e realizado o lançamento da plataforma SOL – Sustentabilidade OnLine, que disponibiliza local para informação de ações, produtos e serviços realizados nos estados referente ao tema. O SOL é composto com informações diárias de notícias sobre o tema, informações de pesquisas e estudos, metodologias aplicadas no Sistema Sebrae e grupos de discussão. Este ano a plataforma teve acesso de 26 estados.

Realização do Seminário Internacional de Sustentabilidade em Cuiabá – MT, com a participação de 480 pessoas, sendo 120 pessoas do Sistema Sebrae e 360 empresários. O evento contou com palestrantes renomados no tema de resíduos, eficiência energética, cidades sustentáveis e compras sustentáveis.

## 2.7.2. Projetos de Articulação Institucional

Projetos de Articulação Institucional	Janeiro a Dezembro de 2014				
	Valor Previsto Original R\$ 1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	Saldo R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Fomenta Mato Grosso 2014	0	480.000	478.004	1.996	99,6%
Implementação da Lei Geral em todos os Municípios de Mato Grosso	490.854	642.658	642.326	332	99,9%
Fomenta MT 2013 – Edições Regionais Confresa e Rondonópolis	70.000	70.000	66.906	3.094	95,0
<b>Total</b>	<b>560.854</b>	<b>1.192.658</b>	<b>1.187.236</b>	<b>5.422</b>	<b>99,5%</b>

Tabela14 -Projetos de Articulação Institucional Fonte:SME



A prefeitura é praticamente o maior comprador em todos os municípios. Este projeto tem como estratégia a consolidação das compras governamentais em Mato Grosso, através da aplicação dos “Benefícios aos Pequenos Negócios”, previsto no capítulo V – Acesso a Mercados da Lei Geral 123/2003 e atualização através da Lei 147/2014. Desta forma em 2014 foram sensibilizados um grande volume de comissões de licitações e prefeituras.

As principais ações realizadas foram:

- Visita pessoal nos municípios do estado para apresentação da Lei Geral 123/06 e sensibilização para as compras públicas de pequenos negócios;
- Manutenção da parceria com TCE/MT – Tribunal de Contas do Mato Grosso, MP – Ministério Público, MPC/MT – Ministério Público de Contas de Mato Grosso e CGU – Controladoria Geral da União, para maior credibilidade do assunto;
- Oficinas: Como Vender Para o Governo, voltada para os empresários;
- 04 Encontros de Negócios (compradores e vendedores para órgãos públicos).

No projeto Fomenta 2014 as ações programadas foram:

Realização de 02 workshops de Merenda Escolar e as pesquisas junto aos participantes, nos municípios de Cuiabá e Rondonópolis.

### **Implementação da Lei Geral**

Para 2014 o projeto previu a implementação da Lei Geral das Micros e Pequenas Empresas em 50 municípios, de forma a atingir 100% em Mato Grosso.

As principais realizações foram:

Participação em 02 grandes eventos com os Agentes de Desenvolvimento Local das Prefeituras sendo:

- Encontro Regional dos Agentes de Desenvolvimento – Região Centro Oeste em Campo Grande – MS com participação de 29 Agentes de Desenvolvimento do Estado;
- Encontro Nacional dos Agentes de Desenvolvimento - participação de 28 Agentes de Desenvolvimento do estado;



- Durante a realização do III ENAD, aconteceu a fase presencial e final da Maratona de Negócios Públicos, com participação de 24 agentes de desenvolvimento de 13 estados, destes finalistas, 2 agentes são de Mato Grosso, sendo 1 do município de Paranaíta e 1 do município de Campo Novo do Parecis;
- Fortalecimento da Rede de Articulação dos Agentes de Desenvolvimento Local, com representantes das diversas regiões do estado, com manutenção dos veículos de comunicação: Fanpage e Blog;
- Atualização do site da Lei Geral MT, com intuito de manter informações de caráter técnico e eventos a disposição dos parceiros, prefeituras e empresários;
- Realização de 03 Workshops no estado (Alta Floresta, Cuiabá e Canarana) para os Agentes de Desenvolvimento Local;
- Visita Técnica de esclarecimento e orientações sobre a implementação da Lei Geral em 50 municípios (02 visitas em cada município);
- Realização do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor;

#### Resultados alcançados:

- 100% dos municípios com a Lei Geral implementada.
- 48 Salas do Empreendedor.
- 90 Agentes de Desenvolvimento nomeados.

### 3. Atividade

#### Centro de Eventos do Pantanal

Projeto	Janeiro a Dezembro de 2014 (R\$ 1,00)					
	Valor Previsto Original	Previsto Ajustado	Previsto até o Período	Realizado	Saldo	% Realizado Previsto Anual
Centro de Eventos do Pantanal	2.986.042	3.146.646	3.146.646	3.083.583	63.063	98,0%

Tabela 15: Centro de Eventos do Pantanal Fonte:SME



Cuiabá, uma capital que em franco crescimento, no segmento de turismo de negócios, com aumento da rede hoteleira, espaços para eventos, profissionalização dos fornecedores, maior estrutura para a realização de eventos da região, tornou-se um ambiente propício para a realização de eventos. Em 2014 ocorreram 511 eventos no Centro de Eventos do Pantanal com mais de 240.000 mil pessoas circundo no local. No exercício o centro de Eventos adotou uma política comercial agressiva no mercado local, com um trabalho forte de captação de eventos nacionais e visitas a diversos segmentos locais.

<b>Tipos de Eventos</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>
Reuniões / Cursos / Palestras	239	47%
Exposições/Rodadas	18	18%
Convenções / Congresso	33	33%
Socioculturais	191	37%
Feiras Comerciais	12	2%
Mistos (congressos e feiras)	18	4%
<b>Total de Eventos</b>	<b>511</b>	<b>100</b>

#### 4. Análise Crítica

A continuidade do atendimento de forma segmentada tem proporcionado um crescimento da equipe técnica para o entendimento do setor, nível de maturidade de gestão em que se encontra a empresa, para o atendimento de suas necessidades e deixar de ser simplesmente ofertista de produtos e serviços.

Foi decisivo para o cumprimento das metas mobilizadoras o aporte pelo Sebrae/NA de 100% dos recursos de CSN para aplicação dos programas nacionais. O que ocasionou certa dificuldade foi a demora na liberação de informações do programa Sebrae Mais.

O programa Educação Empreendedora foi priorizado para o ano e as atividades foram iniciadas a partir de maio. Percebeu-se que houve um descompasso de compatibilização de calendário escolar com o projeto, visto que muitas das escolas visitadas já estavam com seu calendário de atividades fechado para o ano letivo. Sendo assim o Sebrae/MT teve que transferir parte da sua programação para 2015.

Uma janela de oportunidades que pôde ser vislumbrada no Estado é o programa encadeamento produtivo que pode ser ampliado para o setor de agronegócio e comércio. Neste ano foi atuado com o setorial de indústria.



Por sua vez o Centro Sebrae de Sustentabilidade teve um avanço significativo com articulação e parcerias, um exemplo é a parceria realizada com a Universidade Corporativa para ampliar o atendimento aos colaboradores e consultores do Sistema Sebrae. As parcerias com instituições especializadas e os estados resultaram na procura do CSS como contêdista deste tema no ambiente dos pequenos negócios, com demanda expressiva na participação de eventos, publicações, reuniões técnicas entre outras atividades.

A realização de atingir 100% dos municípios do estado de Mato Grosso com a implementação da Lei Geral, foi uma grande conquista.

## **5. Programação e Execução Contábil e Financeira**

### **5.1. Programação Orçamentária das Receitas e Despesas**

Demonstração da receita e despesa por natureza, destacando os recursos oriundos de arrecadação direta conforme o balanço orçamentário apresentado na tabela seguinte:

Balço Orçamentário –Sebrae-MT    Valores em R\$mil													
Receitas	Previsão			Execução			Despesas	Previsão			Execução		
	Original (a)	Ajustada (b)	% Variação (b/a)	(c)	% (c/a)	% (c/b)		Original (a)	Ajustado (b)	% Variação (b/a)	(c)	% (c/a)	% (c/b)
Receitas Correntes	73.646	89.468	21,5%	88.498	120,2%	98,9%	Despesas Correntes	75.920	87.968	15,9%	81.299	107,1%	92,4%
Contribuição Social Ordinária - CSO	42.251	43.305	2,5%	43.305	102,5%	100,0%	Pessoal, Encargos e Benefícios	21.744	27.193	25,1%	26.319	121,0%	96,8%
Contribuição Social do Sebrae/NA - CSN	20.235	29.309	44,8%	25.467	125,9%	86,9%	Serviços Profissionais e Contratados	38.143	33.432	-12,4%	29.261	76,7%	87,5%
CSO - SALDO de Exercícios Anteriores	1.738	5.564	220,2%	5.564	320,2%	100,0%	Demais Despesas Operacionais	14.917	24.787	66,2%	23.501	157,6%	94,8%
Aplicações Financeiras	800	1.800	125,0%	2.710	338,8%	150,6%	Encargos Diversos	758	1.416	86,9%	1.105	145,9%	78,1%
Convênios com Sebrae/NA	52	52	-	47	91,6%	91,6%	Transferências	359	1.140	217,3%	1.112	309,6%	97,6%
Convênios com Parceiros	154	488	217,3%	445	289,4%	91,2%							
Empresas Beneficiadas	8.417	8.950	6,3%	9.830	116,8%	109,8%							
Outras Receitas	0	0	-	1.130	-	-							
Déficit Corrente				X			Superávit Corrente				7.199		
Receitas de Capital	1.487	872	-41,4%	872	58,6%	100,0%	Despesas de Capital	3.298	4.440	34,6%	2.252	68,3%	50,7%
Alienação de Bens	0	0	-	0	-	-	Investimentos / Outros	3.298	4.403	33,5%	2.216	67,2%	50,3%
Ops. de Crédito / Receb. de Empréstimos	1.487	872	-41,4%	872	58,6%	100,0%	Financ. /Amort. de Empréstimos	0	37	-	37	-	98,8%
Saldo de Exercícios Anteriores	8.500	10.025	17,9%	-	-	-	Fundo de Reserva	4.414	7.956	80,2%	-	-	-
Receitas Totais	83.633	100.365	20,0%	89.370	106,9%	89,0%	Despesas Totais	83.633	100.365	20,0%	83.551	99,9%	83,2%
Resultado - Déficit				X									
Total Geral	83.633	100.365	20,0%	89.370	106,9%	89,0%	Resultado Superávit				5.818		
Tabela16 - Balço Orçamentário - Fonte:SME							Total Geral	83.633	100.365	20,0%	89.370	106,9%	89,0%

Tabela16 - Balanco Orçamentário - Fonte:SME



Justificativa das variações ocorridas referente a coluna execução (c/a):

#### **RECEITAS – Balanço Orçamentário**

**Aplicações Financeiras:**A variação refere-se a manutenção dos recursos em contas de aplicação não previstos no PPA, como por exemplo: Saldo de Exercícios anteriores e incorporação do excesso de arrecadação do CSO do 1º trimestre de 2014.

**Convênios com Parceiros:** A variação nos convênios com parceiros refere-se à parcerias para realização de eventos não previstos inicialmente no PPA.

**Empresas Beneficiadas:**A variação na Receita de Empresas Beneficiadas foi ocasionada pelo esforço de vendas das equipes que aproveitaram a oportunidade de mercado.

**Outras Receitas:**A variação positiva ocorrida refere-se ao recebimento de doações de terrenos para as construções de agências (nos municípios de Alta Floresta e Lucas do Rio Verde), títulos vencidos em exercícios anteriores, recuperações e restituições diversas.

**Oper. de Crédito / Receb. de Empréstimos:**A variação ocorrida em Operações de Crédito refere-se ao recebimento da 1ª parcela de recursos do empréstimo firmado através da Decisão CDN 377/2013, prevista inicialmente para o ano de 2013, para construção da Agência do Sebrae/MT em Cáceres.

#### **DESPESAS – Balanço Orçamentário**

**Pessoal, Encargos e Benefícios:**A variação de despesas com pessoal, encargos e benefícios sociais, refere-se ao reajuste salarial anual; readequação salarial conforme avaliação de

competência dos funcionários; aumento do quadro funcional do SEBRAE/MT, bem como a adesão e adequação salarial conforme versão SGP 7.0 do Sistema de Gestão de Pessoas.

**Serviços Profissionais e Contratados:**A variação negativa deve-se a otimização de recursos desta rubrica, bem como a execução parcial dos recursos de CSN.

**Demais Despesas Operacionais:**A variação de 57,6% refere-se ao aumento da atuação do Sebrae/MT em todos os municípios do estado, ocasionando a elevação dos custos relacionados a deslocamentos de terceiros e funcionários, bem como a criação da agência do Sebrae/MT na cidade de Juína e uma central de logística e distribuição em Cuiabá.

**Encargos Diversos:**A variação de 45,9% refere-se ao volume de Imposto de Renda sobre aplicação financeira paga, gerada em função do aumento de recursos aplicados no exercício.

**Transferências:**A variação positiva refere-se a execução de recursos de convênios firmados em exercício anterior não prevista na fase do PPA. Exemplo: Convênios com Incubadoras de Empresas e Projeto Negocio Certo Rural.

**Investimentos/Outros:** A variação refere-se principalmente pela paralisação da obra de construção da Sede do Interior, localizada no Município de Cáceres, prevista inicialmente para o exercício de 2014.

**Financ. /Amort. de Empréstimos:**A variação positiva refere-se ao pagamento das parcelas do empréstimo firmado através da Decisão CDN 377/2013, iniciado no mês de setembro do exercício, não prevista no PPA.

## 5.2. Execução Orçamentária das Receitas e Despesas

Execução Orçamentária – Valores em R\$ mil							
Receitas	Execução			Despesas	Execução		
	2.013(a)	2014(b)	Δ% (b/a)		2.013(a)	2014(b)	Δ% (b/a)
Receitas Correntes	73.359	88.498	20,6%	Despesas Correntes	69.088	81.299	17,7%
Contribuição Social Ordinária - CSO	38.005	43.305	13,9%	Pessoal, Encargos e Benefícios	20.453	26.319	28,7%
Contribuição Social do Sebrae/NA - CSN	16.745	25.467	52,1%	Serviços Profissionais e Contratados	28.055	29.261	4,3%
CSO - SALDO de Exercícios Anteriores	6.688	5.564	-16,8%	Demais Despesas Operacionais	19.001	23.501	23,7%
Aplicações Financeiras	1.391	2.710	94,9%	Encargos Diversos	878	1.105	-71,0%

Convênios com Sebrae/NA	23	47	109,4%	Transferências (Parceiros)	700	1.112	58,9%
Convênios com Parceiros	446	445	-0,3%				
Empresas Beneficiadas	9.146	9.830	7,5%				
Outras Receitas	916	1.130	23,3%				
<b>Déficit Corrente</b>	X	X		<b>Superávit Corrente</b>	4.271	7.199	
<b>Receitas de Capital</b>	<b>74</b>	<b>872</b>	<b>1.072,4 %</b>	<b>Despesas de Capital</b>	<b>1.255</b>	<b>2.252</b>	<b>79,4%</b>
Alienação de Bens	74	0	-100,0%	Investimentos / Outros	1.255	2.216	76,5%
Operações de Crédito / Recebimentos de Empréstimos	0	872	0,0%	Financ. / Amortização de Empréstimos	0	37	0,0%
<b>Receitas Totais</b>	<b>73.434</b>	<b>89.370</b>	<b>21,7%</b>	<b>Despesas Totais</b>	<b>70.343</b>	<b>83.551</b>	<b>18,8%</b>
<b>Resultado - Déficit</b>	X	X		<b>Resultado Superávit</b>	3.090	5.818	
<b>Total Geral</b>	<b>73.434</b>	<b>89.370</b>	<b>21,7%</b>	<b>Total Geral</b>	<b>73.434</b>	<b>89.370</b>	<b>21,7%</b>

Tabela17 - Execução Orçamentária das Receitas e Despesas. Fonte:SME

Limites Orçamentários - Mato Grosso				
Limite	Valor Limite	Valor Executado	% Executado	Situação
Inovação e Tecnologia - Mín. 20%	7.168.167	9.637.956	26,90%	OK
Capacitação de Recursos Humanos - Mín. 2% e Máx. 6%	Mín. 526.381 Máx. 1.579.143	1.228.645	4,70%	OK
Pessoal Encargos e Benefícios - Máx. 55%	34.641.066	26.319.050	41,80%	OK
Divulgação, Anúncio, Publicidade e Propaganda – Máx. 3,5%	3.164.669	2.738.873	3,00%	OK
Bens Móveis (Receita de Alienação de Bens + 3% (Receita CSO + Receitas Próprias) – Máx. de 100%	1.874.870	460.220	24,50%	OK
Bens Imóveis - Aprovação prévia do CDN	0	348.413	0,00%	-
Custeio Administrativo (5% Lei 8.154/90 + Receitas Próprias) – Máx. de 100%	18.870.047	9.604.825	50,90%	OK
Contrapartida da Contribuição Social Ordinária - Mín. 10%	4.886.916	10.322.392	21,10%	OK
Tecnologia da Informação e da Comunicação - Mín. 2%	977.383	5.791.506	11,80%	OK
Projetos Setoriais - Min. 50%	15.063.539	16.707.963	55,50%	OK

Fundo de Reserva – Máx. 20%	20.107.964	8.131.372	8,10%	OK
-----------------------------	------------	-----------	-------	----

Tabela18 - Limites Orçamentários Fonte: SME

### 5.3. Maiores Contratos e Favorecidos

Informações sobre os dez maiores favorecidos com despesas liquidadas no exercício, detalhados por modalidade de licitação, por natureza e por elementos de despesa, abrangendo o

Nome Fantasia	Valor do	CNPJ	Modalidade de Licitação	Natureza	Elemento de despesa
QUALLYTRAVEL AG. DE TURISMO LTDA	6.521.104,23	07.768.611/0001-23	Pregão	Ordinária	Passagens
COOP. DE PROF AT. EM CONS., INSTRUT. E EDUC. - COOPERFRENTE	3.121.199,75	03.583.049/0003-74	Pregão	Ordinária	Instrutoria
ISH TECNOLOGIA LTDA	2.112.842,11	01.707.536/0001-04	Pregão	Ordinária	Informática
ZIAD A. FARES PUBLICIDADE - EPP	1.693.331,84	04.870.907/0001-62	Pregão	Ordinária	Publicidade
UNICAMPO- COOP. DE TRABALHO DOS PROF. DE AGRONOMIA LTDA	1.362.924,16	72.042.799/0001-90	Credenciamento	Ordinária	Instrutoria e Consultoria
LUCIO DA COSTA VIANA - EPP	935.302,69	02.250.817/0001-43	Pregão	Ordinária	Sonorização
MERCATTO COMUNICACAO INTEGRADA LTDA - EPP	822.839,67	04.960.718/0001-80	Concorrência	Ordinária	Publicidade
UNIVERSAL SEGURANCA LTDA.	645.339,45	08.830.513/0001-31	Pregão	Ordinária	Segurança
OI. S.A	789.610,27	76.535.764.0329-32	Pregão	Ordinária	Telefonia
CENTRAIS ELETRICAS MATOGROSSENSES S.A. - CEMAT	779.319,73	03.467.321/0001-99	Exclusivo	Ordinária	Energia

nome/razão social, CPF/CNPJ e valor total.

### 5.4. Maiores Contratos para Obras de Engenharia

Dez Maiores Contratos de Obras e Serviços e elaboração de projetos firmados pelo SEBRAE/MT no ano de 2014.

Nome Fantasia	Valor do Contrato	CNPJ	Modalidade de Licitação	Natureza
GAUDI CONSTRUTORA	R\$ 3.299.206,91	09.661.675/0001-56	Concorrência	Ordinária
ZANARDO PROJETOS	R\$ 189.474,00	07.836.617/0001-90	Concorrência	Ordinária
AR FRIO	R\$ 100.688,80	11.125.454/0001-05	Pregão	Ordinária
GERANCE	R\$ 78.776,00	02.401.514/0001-84	Dispensa	Ordinária
ARENA DISTRIBUIDORA	R\$ 45.700,00	04.494.844/0001-97	Pregão	Ordinária
CONAPLAC CONSULTORIA	R\$ 19.987,91	08.061.307/0001-04	Pregão	Ordinária
CASA DOS PROJETOS	R\$ 9.300,00	13.590.209/0001-02	Dispensa	Ordinária
ANEMUS ENGENHARIA	R\$ 5.700,00	03.836.663/0001-39	Concorrência	Ordinária
ANALÍTICA	R\$ 5.152,80	02.319.491/0001-63	Dispensa	Ordinária
JACQUELINE RACHID	R\$ 3.800,00	13.361.238/0001-94	Credenciamento - SGC	Ordinária
ANEMUS ENGENHARIA	R\$ 3.230,95	03.836.663/0001-39	Concorrência	Ordinária

## 5.5. Informações sobre Transferências

### 5.5.1 Convênios

Para alcançar o objetivo estratégico de atender as micro e pequenas empresas do estado de Mato Grosso, o SEBRAE/MT realizou alguns repasses de recursos nos anos de 2014, para atender esta finalidade.

Os instrumentos celebrados são elaborados pela equipe de contratos e convênios, que acompanha juntamente com o gestor do projeto a sua execução, que ao final recebe, analisa e valida a prestação de contas.

Convênios*	Transferidos em 2014	Total de Convênios Vigentes
Quantidade	9	1
Valores	R\$ 896.549,00	

CONVÊNIOS	Valores prestados contas em 2014
Quantidade	9
Valores	991.344,25

\* Convênios firmados em exercício anteriores a 2014, que tiveram valores transferidos durante o exercício de 2014, devem constar da planilha, tanto em valores transferidos quanto em valor total do convênio.

Convênio	Transferidos em 2014	Valores prestados contas em 2014	Devolução	Vigência	Valor total do convênio
CV. 010/2013	292.500,00	423.703,20		31/03/2015	585.000,00
CV. 001/2014	195.200,00	195.000,00	420,82	31/01/2015	195.200,00
CV. 021/2012	80.000,00	83.943,34	3.568,40	31/12/2014	200.000,00
CV. 014/2012	179.949,00	89.430,97		30/11/2014	344.915,00,
CV. 015/2012	20.000,00	21.829,00		31/05/2014	120.000,00
CV. 016/2012	50.000,00	51.050,00		31/08/2014	100.000,00
CV. 017/2012	57.400,00	104.887,74	3.588,27	31/08/2014	114.800,00
CV. 006/2014	1.000,00	1.000,00		30/06/2014	1.000,00
CV. 003/2014	20.500,00	20.500,00		30/07/2014	20.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>896.549,00</b>	<b>991.344,25</b>			<b>1.336.500,00</b>

## **5.6. Desoneração da Folha de pagamento**

As disposições contidas no art. 7º da Lei nº 12.546 de 14 de dezembro de 2011, que institui o Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras (Reintegra) bem como no art. 2º do Decreto nº 7.828 de 16 de outubro de 2012, que regulamenta a incidência de contribuição previdenciária sobre a receita devida pelas empresas de que tratam os arts. 7º a 9º da Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011, **não alcançam** as transações comerciais do Sebrae/MT.

# **6 Estruturas de Governança e de Autocontrole da Gestão**

## **6.1. Atuação da Auditoria**

A Unidade de Auditoria Interna adota metodologia de trabalho em que todas as recomendações realizadas em decorrência de um trabalho de auditoria independente são apresentadas aos gestores, ocasião onde o apontamento é esclarecido e é elaborado um plano de ação para seu atendimento.

A Unidade de Auditoria Interna trabalha para todas as situações que seja adequadamente tratada no relatório de Auditoria independente com os devidos comentários, desta forma contribuindo para diminuir o risco da instituição.

Destaca-se que as oportunidades de melhoria identificadas são apresentadas aos envolvidos nos processos ou atividades auditadas para que elaborem medidas visando mitigar riscos e aperfeiçoar controles. Esses planos de ação podem ser realizados mediante a revisão de procedimentos, implementação de novos controles ou alterações nos já existentes, identificando ação, responsável e data de implementação.

## **6.2. Sistema de Correição**

Com abrangência a nível Nacional e integrando a Assessoria da Presidência do Sebrae Nacional, a Ouvidoria Sebrae atua de forma sistêmica. Conta com uma equipe de três analistas e um assistente técnico na sede nacional e pelo menos um interlocutor da Ouvidoria em cada estado.

Para verificar as soluções e respostas encaminhadas aos clientes e demais partes interessadas, a Ouvidoria Sebrae interage com todos os interlocutores e ouvidores nos estados. Sem exceção, todas as ocorrências são encaminhadas às unidades do Sebrae Nacional e aos Sebrae nos Estados, e são verificadas as soluções e tratamento dado aos assuntos dos clientes e demais partes interessadas.



Em 2014, as manifestações, em sua maioria, se referem a reclamações de clientes, cujas necessidades foram identificadas e tratadas no Sebrae Nacional e nos Estados.

**Em 2014 a Ouvidoria SEBRAE/MT recebeu 156 manifestações de clientes externos e internos. Foram concluídas 156 ocorrências até 31/12/2014.**

A Instrução Normativa INS 49/2012, disciplina as atividades da Ouvidoria Sebrae, com o estabelecimento de normas e procedimentos para o funcionamento da Ouvidoria. A Política de Atuação nas Redes Sociais e a Política de Segurança da Informação e Comunicação, constituem as principais referências normativas da Ouvidoria.

A Ouvidoria Sebrae dispõe de canal, com formulário próprio, no portal [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) e na Intranet para receber e encaminhar as denúncias, reclamações, críticas, sugestões e elogios do público interno, colaboradores, gestores, dirigentes e conselheiros, e proporcionar atendimento à essas manifestações.

É importante destacar que em 2014 não houve denúncia de atos contra o patrimônio do SEBRAE/MT.

### 6.3. Avaliação dos Controles Internos

ELEMENTOS DO SISTEMA DE CONTROLES INTERNOS A SEREM AVALIADOS		VALORES				
Ambiente de Controle		1	2	3	4	5
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.					
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					X

processos estratégicos, bem como a identificação da probabilidade de ocorrência desses riscos e a consequente adoção de medidas para mitigá-los.					
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 ressarcimentos.	X				
18. Há norma ou regulamento para as atividades de guarda, estoque e inventário de bens e valores de responsabilidade da unidade.					X
<b>Procedimentos de Controle</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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
<b>Informação e Comunicação</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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
<b>Monitoramento</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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
<b>Análise crítica e comentários relevantes:</b>					

**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.

**6.4. Dirigentes e Membros de Conselhos****Conselho Deliberativo Estadual****Período da Gestão 01.01.2014 a 31.12.2014**

Nome	Entidade	Função	Termo de Posse	
			Início	Fim
Nélio de Jesus Gusmão Júnior	BASA	Superintendente Regional	23/01/2014	31/12/2014
Éden Sávio Pereira da Silva	BASA	Gerente Geral da Agência de Cuiabá	23/01/2014	31/12/2014
Luís Carlos Moscardi	BANCO DO BRASIL	Superintendente Estadual	13/12/2012	31/12/2014
Ullisses Christian Silva Assis	BANCO DO BRASIL	Superintendente Regional	25/04/2013	31.12.2014
Carlos Roberto Pereira	CEF	Superintendente Regional	11.10.2011	31.12.2014
Margareth Carminatti Seixas	CEF	Gerente Regional	29/08/2013	31.12.2014
Pedro Jamil Nadaf	FECOMÉRCIO	Presidente	14.01.2011	31.12.2014
Paulo Sérgio Ribeiro	FECOMÉRCIO	Tesoureiro	14.01.2011	31.12.2014
Jandir José Milan	FIEMT	Presidente	14.01.2011	31.12.2014
Piero Vincenzo Parini	FIEMT	Vice-Presidente	*	
Hermes Martins da Cunha	FACMAT	Diretor do Conselho Fiscal	14.01.2011	31.12.2014
João Clini	FACMAT	Diretor Setorial	14.12.2011	31.12.2014
Rui Carlos Ottoni Prado	FAMATO	*	18.08.2011	31.12.2014
Normando Corral	FAMATO	Presidente		31.12.2014

Arnaldo Alves de Souza Neto	SEPLAN	Secretário de Estado	27/02/2013	31.12.2014
Regiane Berchieli	SEPLAN	Secretária Adjunta	14.01.2011	31.12.2014
Mirela Luiza Malvestitti	SEBRAE NACIONAL	Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial	25/04/2013	31.12.2014
Dival Pires Schmidt Filho	SEBRAE NACIONAL	Analista Técnico	14.01.2011	31.12.2014
Maria Lúcia Cavalli Neder	UFMT	Reitora	27/02/2013	31.12.2014
João Carlos de Souza Maia	UFMT	Vice-Reitor	16/12/2013	31.12.2014
Lélia Rocha Abadio Brun	FATEC	Presidente do Conselho Superior	16/12/2013	31.12.2014
José Barbosa Batista	FATEC	Diretor Executivo	21/11/2013	31.12.2014

- Não tomou posse

### Conselho Fiscal

**Período da Gestão 01.01.2014 a 31.12.2014**

Nome	Entidade	Função	Termo de Posse	
			Início	Fim
Sebastião Pereira Buquigaré	FECOMÉRCIO	3º Tesoureiro	14.01.2011	31.12.2014
Robério Tarrago Cademartori	FACMAT	Diretor	14.01.2011	31.12.2014
Marcus Paulo Neves Brito	BANCO DO BRASIL	Gerente	13.12.2012	31.12.2014
Jocilda Miranda de França	CEF	Gerente Regional	*	

Adalgiza Daltro de Melo Ribeiro	UFMT	Assistente Administrativo	14.01.2011	31.12.2014
------------------------------------	------	---------------------------	------------	------------

## Diretoria Executiva

**Período da Gestão 01.01.2014 a 31.12.2014**

Nome	Entidade	Função	Termo de Posse	
			Início	Fim
José Guilherme Barbosa Ribeiro	SEBRAE/MT	Diretor Superintendente	14.01.2011	31.12.2014
Leide Garcia Novaes Katayama	SEBRAE/MT	Diretor	14.01.2011	31.12.2014
Eneida Maria de Oliveira	SEBRAE/MT	Diretor	14.01.2011	31.12.2014

## 6.5. Remuneração a Dirigentes

De acordo com o Art.9, VII do Estatuto Social do SEBRAE Nacional é princípio sistêmico a não remuneração dos membros dos Conselhos Deliberativo e Fiscal.

A Remuneração dos seus diretores está demonstrada na tabela abaixo.

Cargo	Remuneração Mínima	Remuneração Máxima
Diretor	14.653,56	25.180,46
Nota informativa: o Sistema Sebrae não está vinculado ao limite de teto remuneratório da administração pública federal conforme Acórdão nº 2.788/2006 - 1º Câmara - TCU.		

## 7. Gestão Administrativa

### 7.1. Gestão de Pessoas, Terceirização de Mão de Obra e Custos Relacionados

### 7.1.1 Estrutura de Pessoal

Descrever a estrutura de pessoal, conforme:

#### a) Demonstração da força de trabalho

Número de empregados Contratos por Tempo Indeterminado e Contratos por Prazo Determinado em 31/12/2014 + indicados sem diretores. Indicar a distribuição entre área meio e área fim.

EMPREGADOS CONTRATADOS	Área Meio	Área Fim	ANO 2014
Tempo Indeterminado	59	128	187
Contrato Prazo determinado	-	-	-

Afastamentos superiores a 15 dias: número de pessoas afastadas em 2014

- Por doença\*
- Licença maternidade
- Outros

\*com exceção dos aposentados por invalidez que serão contemplados no item (d)

AFASTAMENTOS SUPERIOR A 15 DIAS	ANO 2014
Por doença	1
Licença Maternidade	3
Outros	-

#### b) Qualificação da força de trabalho com estrutura de cargos, idade e nível de escolaridade

Apresentar Tabelas:

- Quantidade e Percentual de analistas e assistentes
- Perfil de Escolaridade por faixa (ensino médio incompleto, ensino médio completo...)
- Perfil de Idade (menos de 21 anos, de 22 a 30 anos...).

FORÇA DE TRABALHO	ANO 2014	%
-------------------	----------	---

Analista	119	63,64%
Assistente	68	36,36%
Total	187	100%

FORÇA DE TRABALHO	Ensino Médio Incompleto	Ensino Médio Completo	Ensino superior Incompleto	Ensino superior Completo
Perfil de Escolaridade	-	8	36	143

FORÇA DE TRABALHO	Até 21 Anos	De 22 a 30	De 31 a 40	De 41 a 50	De 51 a 60	Acima de 60
Perfil de Idade	04	63	64	27	24	5

c) Custos associados a 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
- Benefícios
- Encargos trabalhistas

CUSTOS ASSOCIADOS A MANUTENÇÃO DE RECURSOS HUMANOS	ANO 2014
Salários e gratificações	15.753.927,94
Benefícios	5.076.573,47
Encargos trabalhistas	5.488.548,28

#### 7.1.2 Mão de Obra Terceirizada



Contratos de prestação de serviços de limpeza e higiene e vigilância ostensiva

Unidade Contratante								
Nome: SEBRAE/ MT – SEBRAE/MT - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Mato Grosso								
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
2012	L	O	651/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/05/2015	R\$ 100.737,23	A
2012	L	O	648/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/10/2014	R\$ 221.940,49	E
2012	L	O	650/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/05/2015	R\$ 88.424,76	A
2012	L	O	1342/2012	NC DA SILVA (09.432.202/0001-87)	04/09/2012	04/09/2015	R\$ 96.857,44	A
2010	L	O	065/2010	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001-03)	01/02/2010	31/01/2015	R\$ 212.676,90	A
2013	L	O	467/2013	SUPORTE SERVICE 09.393.728/0001-03	18/03/2013	16/03/2015	R\$ 69.420,16	A
2013	L	O	466/2013	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001)	12/03/2013	01/04/2015	R\$ 72.260,80	A
2013	L	O	464/2013	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001)	07/05/2013	07/05/2015	R\$ 62.490,51	A
2012	L	O	465/2013	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001)	12/03/2013	12/03/2015	R\$ 64.744,38	A
2012	V	O	1365/2012	TRANSAMERICA VIGILANCIA	10/09/2012	10/09/2015	R\$ 96.463,77	A

				(07293694/0001-41)				
2010	V	O	2287/2010	TOP VIP 10.553.257/0001-24	01/01/2011	31/12/2015	R\$ 1.432.006,58	A
2013	V	O	2053/2013	UNIVERSAL SEGURANÇA nº 08.830.513/0001-31	28/08/2013	28/02/2015	R\$ 65.765,00	A
2013	V	O	657/2013	UNIVERSAL SEGURANÇA nº 08.830.513/0001-31	01/04/2013	30/09/2014	R\$ 281.269,39	E
2009	V	O	466/2009	UNIVERSAL SEGURANÇA nº 08.830.513/0001-31	01/06/2009	31/05/2014	R\$ 8.770,17	E
2010	L	O	2286/2010	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001-03)	23/12/2010	23/09/2014	R\$ 1.130.115,19	E
2014	V	O	788/2014	TOP VIP 10.553.257/0001-24	24/03/2014	24/03/2015	R\$ 15.930,00	A
2014	V	O	2442/2014	MAX NET nº 03.441.830/0001-42	07/03/2014	07/06/2014	591.405,78	E
2014	L	O	2421/2014	LUPPA (00.081.160/0001-02)	01/10/2014	30/09/2015	21.600,00	A
2014	V	O	2656/2014	MAX NET nº 03.441.830/0001-42	26/09/2014	26/12/2014	121.888,41	E

**Observações:**

#### **LEGENDA**

**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: Unidade de Contratos e convênios

#### CONTRATOS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COM LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA

Unidade Contratante							
Nome:							
Informações sobre os contratos							
Ano do contrat	Área	Natureza	Número do Contrato	Empresa Contratada	Período contratual de execução das atividades	Despesa executada no	Situação do Contrato

o				(CNPJ)	contratadas		contrato	
					Início	Fim		
2013	Recepção	O	326/2013	CAMPOS E VASCONCELOS 15.952.971/0001-09	25/02/2013	25/02/2015	256.018,60	A
2010	Limpeza	O	2278/2010	LUPPA (00.081.160/0001-02)	16/12/2010	16/06/2014	922.746,72	E
2013	Jardina gem	O	559/2013	MOISES SILVA GARCIA - GARCIA JARDINS nº 13.099.504/0001-52	01/04/2013	01/04/2015	3.708,55	A
2012	Copeiragem	O	649/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/05/2015	97.062,46	A
2009	Jardina gem	O	105/2009	O JARDINEIRO 08.291.912/0001-71	04/03/2009	06/03/2015	256.619,32	A
2009	Recepção	O	1779/2009	REALIZA SEDE 10.919.956/0001-45	22/11/2009	22/10/2014	417.186,15	E
2014	Jardina gem	E	788/2014	O JARDINEIRO 08.291.912/0001-71,	07/03/2014	07/06/2014	15.930,00	E
2014	Aux. Adm	O	882/2014	SUPORTE SERVICE 09.393.728/0001-03	17/04/2014	17/04/2015	33.493,24	A
2014	Jardina gem	O	2533/2014	O JARDINEIRO 08.291.912/0001-71,	06/10/2014	06/10/2015	43.708,35	A
2015	Jardina gem	E	026/2015	TROPICAL PLANTAS 10.774.612/0001-95	09/01/2015	09/04/2015	11.600,00	A
2014	Aux. Adm.	O	2728/2014	SUPORTE SERVICE 09.393.728/0001-03	01/11/2014	31/10/2015	29.118,02	A
2012	Limpeza	O	651/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/05/2015	R\$ 100.737,23	A
2012	Limpeza	O	648/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/10/2014	R\$ 221.940,49	E
2012	Limpeza	O	650/2012	LUPPA (00.081.160/0001-02)	22/05/2012	22/05/2015	R\$ 88.424,76	A
2012	Limpeza	O	1342/2012	NC DA SILVA (09.432.202/0001-87	04/09/2012	04/09/2015	R\$ 96.857,44	A
2010	Limpeza	O	065/2010	SUPORTE SERVICE	01/02/2010	31/01/2015	R\$ 212.676,90	A

	a			(09.393.728/0001-03)				
2013	Limpeza	O	467/2013	SUPORTE SERVICE 09.393.728/0001-03	18/03/2013	16/03/2015	R\$ 69.420,16	A
2013	Limpeza	O	466/2013	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001	12/03/2013	01/04/2015	R\$ 72.260,80	A
2013	Limpeza	O	464/2013	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001	07/05/2013	07/05/2015	R\$ 62.490,51	A
2012	Limpeza	O	465/2013	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001	12/03/2013	12/03/2015	R\$ 64.744,38	A
2012	Segurança	O	1365/2012	TRANSAMERICA VIGILANCIA (07293694/0001-41	10/09/2012	10/09/2015	R\$ 96.463,77	A
2010	Segurança	O	2287/2010	TOP VIP 10.553.257/0001-24	01/01/2011	31/12/2015	R\$ 1.432.006,58	A
2013	Segurança	O	2053/2013	UNIVERSAL SEGURANÇA nº 08.830.513/0001-31	28/08/2013	28/02/2015	R\$ 65.765,00	A
2013	Segurança	O	657/2013	UNIVERSAL SEGURANÇA nº 08.830.513/0001-31	01/04/2013	30/09/2014	R\$ 281.269,39	E
2009	Segurança	O	466/2009	UNIVERSAL SEGURANÇA nº 08.830.513/0001-31	01/06/2009	31/05/2014	R\$ 8.770,17	E
2010	Limpeza	O	2286/2010	SUPORTE SERVICE (09.393.728/0001-03)	23/12/2010	23/09/2014	R\$ 1.130.115,19	E
2014	Segurança	O	788/2014	TOP VIP 10.553.257/0001-24	24/03/2014	24/03/2015	R\$ 15.930,00	A
2014	Segurança	O	2442/2014	MAX NET nº 03.441.830/0001-42	07/03/2014	07/06/2014	591.405,78	E
2014	Limpeza	O	2421/2014	LUPPA (00.081.160/0001-02)	01/10/2014	30/09/2015	21.600,00	A
2014	Segurança	O	2656/2014	MAX NET nº 03.441.830/0001-42	26/09/2014	26/12/2014	121.888,41	E

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 Aprendizizes
12. Outras

**Natureza:** (O) Ordinária; (E) Emergencial.

**Situação do Contrato:** (A) Ativo Normal; (P) Ativo Prorrogado; (E) Encerrado.

Fonte:

### 7.1.3. Estagiários

Nível de escolaridade	Quantitativo de contratos de estágio vigentes				Despesa no exercício
	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	(em R\$ mil)
<b>1. Nível superior</b>					
1.1 Área Fim	45	42	35	25	R\$ 132.300,00
1.2 Área Meio	25	18	11	10	R\$ 57.600,00
<b>2. Nível Médio</b>					
2.1 Área Fim	-	-	-	-	-
2.2 Área Meio	-	-	3	3	R\$ 2.960,00
<b>3. Total (1+2)</b>	70	60	49	38	R\$ 192.860,00
<b>Análise Crítica</b>					

## 7.2. Gestão do Patrimônio Mobiliário e Imobiliário

### 7.2.1. Veículos Próprios ou Locados de Terceiros

A frota de veículos do SEBRAE/MT é composta de 33 veículos, sendo que 19 são veículos próprios e 14 são veículos locados.

O gerenciamento eficaz da frota do SEBRAE/MT tem como princípio básico o controle e a redução dos custos operacionais dos veículos, diminuindo assim os custos com a

manutenção, todos esses procedimentos estão regulamentados em Instrução Normativa.

**Destacamos os controles realizados pela equipe responsável pela frota do SEBRAE/MT:**

- **Manutenção Preventiva;**
- **Manutenção Corretiva;**
- **Manutenção própria x terceirizada;**
- **Controle dos Serviços de Manutenção;**

Frota de veículos próprios e locados de terceiros, inclusive sobre as normas que regulamentam o uso da frota e os custos envolvidos (citar os contratos de locação de veículos vigentes em 2014).

#### **7.2.2 Patrimônio Imobiliário Próprio ou Locados de Terceiros**

O patrimônio imobiliário do SEBRAE/MT é composto de 04 prédios próprios e 04 prédios locados e 05 imóveis cedidos a título de comodato. O SEBRAE/MT promove manutenção contínua das redes elétricas, hidráulica, sistema de combate a incêndio, de dispositivos elétricos, em equipamentos e instalações, dos prédios próprios, locados e cedidos a título de comodato.

##### **7.2.2.1 Imóveis Próprios**

- Sede do SEBRAE/MT,
- Centro de Eventos Do Pantanal,
- Agência Rondonópolis,
- Agência Tangará da Serra.

##### **7.2.2.2 Imóveis Locados**

- Agência Sinop,
- Agência Alta Floresta,
- Agência Cáceres,
- Agência de Barra do Garças.

##### **7.2.2.3 Imóveis Cedidos a título de comodato para o SEBRAE/MT**

- Agência Lucas do Rio Verde;
- Agência de Confresa;
- Posto de atendimento de Colíder;
- Posto de atendimento de Nova Mutum;
- Posto de atendimento de Primavera do Leste.

### 7.3 Gestão da Tecnologia da Informação

Informações sobre sistemas computacionais que estejam diretamente relacionados aos macroprocessos finalísticos e objetivos estratégicos da unidade jurisdicionada, contemplando:

- a) Relação dos sistemas e a função de cada um deles;

Sistema	Função
SIACWEB	Sistema de CRM e cadastro de Clientes
Corpore RM	Sistema de ERP - Administrativo Financeiro
Intranet	Integração e informação para usuários internos
AGILES	BPMS - Automação de Processos
ManagePlus	ServiceDesk TI
Alpha	SIG - Sistema de Informações Gerenciais

- b) Relação dos contratos que vigoram no exercício de referencia do relatório de gestão, incluindo a descrição de seus objetos, demonstração dos custos relacionados a cada contrato, dados dos fornecedores e vigência.

Nr Contrato	Objeto	Vigencia	CNPJ	Fornecedor	Valor Contrato	Total Pago
CT.1757.10	LOCAÇÃO DE NO-BREAKS TRIFÁSICOS DE 20KVA PARA ATENDIMENTO A SEDE DO SEBRAE/MT	23/12/15	05.092.800/0001-01	ENERGIA ININTERRUPTA E INFORMATICA LTDA - EPP	R\$ 315.000,00	R\$ 266.100,00
CT.0174.12	FORNECIMENTO DE LICENÇAS DE USO PARA FERRAMENTA INTEGRADA DE GEOPROCESSAMENTO, SMS E E-MAIL MARKETING E RELATÓRIOS GERENCIAIS.	30/06/15	12.423.787/0001-83	GEOI2 TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA - ME	R\$ 269.050,00	R\$ 244.450,00
CT.0909.12	RENOVAÇÃO DE GARANTIA E SERVIÇOS DA SOLUÇÃO DE INFRAESTRUTURA DE REDE E SEGURANÇA, JA EXISTENTE EM OPERAÇÃO NO SEBRAE/MT.	31/10/15	01.707.536/0001-04	ISH TECNOLOGIA LTDA	R\$ 817.181,83	R\$ 729.682,40



CT.0750.12	SERVIÇOS DE SUPORTE E MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTO: DIAGNÓSTICO DE PROBLEMAS E SUPORTES REMOTOS. ATENDIMENTO TELEFONICO DIRETO POR ESPECIALISTAS DA AREA TECNICA. SUPORTE DE HARDWARE NAS INSTALAÇÕES DO SEBRAE/MT. PEÇAS E MÃO-DE-OBRA INCLUSAS. ATENDIMENTO REAL	31/08/15	61.797.924/0001-55	HEWLETT-PACKARD BRASIL LTDA	R\$ 19.673,75	R\$ 16.884,60
CT.1515.12	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS TECNICOS DE MANUTENÇÃO PREVENTIVA DOS SISTEMAS E SUBSISTEMAS QUE COMPÕE A SOLUÇÃO DO DATA CENTER E O NOC DO SEBRAE/MT	31/01/15	00.017.332/0001-89	BLACK BOX DO BRASIL IND. E COMERCIO LTDA.	R\$ 239.760,00	R\$ 229.769,89
CT.0610.13	SERVIÇOS DE COMUNICAÇÃO MULTIMÍDIA DA PORTA DE ACESSO À INTERNET BANDA LARGA, EM ATENDIMENTO AO POSTO SEBRAE PRIMAVERA DO LESTE/MT	30/06/15	10.628.596/0001-22	BIAZI TELECOMUNICACOES LTDA - ME	R\$ 33.600,00	R\$ 32.200,00
CT.0476.13	SERVIÇO TELEFÔNICO MÓVEL PESSOAL (SMP), NAS MODALIDADES LOCAL E LONGA DISTÂNCIA MÓVEL/MÓVEL E MÓVEL/FIXO	30/06/15	02.449.992/0351-11	VIVO S.A.	R\$ 392.253,60	R\$ 296.190,75

CT.0432.13	PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE MANUTENÇÃO PREVENTIVA, PREDITIVA E PROATIVA NO GRUPO GERADOR DO SERBAE/MT	30/06/15	14.218.017/0001-24	KLEBERSON DE LIMA BENITES - ME	R\$ 12.720,00	R\$ 11.660,00
CT.1699.13	SERVIÇOS DE TELECOMUNICAÇÕES PARA TRÁFEGO DOS DADOS, NA MODALIDADE TERRESTRE COM SERVIÇOS DE INTRANET E INTERNET, PARA AS UNIDADES DO SEBRAE	26/10/15	76.535.764/0001-43	OI S/A	R\$ 1.337.202,16	R\$ 728.691,76
CT.1896.13	REALIZAR SERVIÇO DE MANUTENÇÃO E SUPORTE AOS SISTEMAS ALPHA, DAI, IMPORTADOR, ALI, INTEGRAÇÃO E IMPORTAÇÃO DOS DADOS DO SISTEMA SIACWEB, E DEMAIS APLICAÇÕES NECESSÁRIAS AO BOM FUNCIONAMENTO DO AMBIENTE EM QUESTÃO E EM USO PELO SEBRAE/MT.	15/11/15	81.236.770/0001-30	ESFERA INFORMATICA LTDA	R\$ 246.000,00	R\$ 55.909,02
CT.2056.13	FORNECIMENTO E RENOVAÇÃO DE LICENÇAS DE SOFTWARES E SUPORTE TÉCNICO.	29/11/15	05.059.711/0001-55	RL2 COM. E SERV. DE INFORMÁTICA LTDA	R\$ 102.000,00	R\$ 102.000,00
CT.1947.13	REALIZAR MANUTENÇÃO E SUPORTE DO SOFTWARE BPMS ÁGILES	14/12/15	01.409.987/0001-65	IMAGE TECHNOLOGY S.A.	R\$ 139.268,91	R\$ 139.268,91

CT.2675.13	FORNECIMENTO DE LICENÇA DE SOFTWARES E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS CORRELATOS DE INTERESSE DO SEBRAE/MT.	01/02/15	00.710.799/0001-00	ALLEN RIO SERVICOS E COMERCIO DE PRODUTOS DE INF LTDA	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
CT.2674.13	FORNECIMENTO DE LICENÇAS DE SOFTWARES E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS CORRELATOS DE INTERESSE DO SEBRAE/MT.	01/02/16	01.707.536/0001-04	ISH TECNOLOGIA LTDA	R\$ 88.200,00	R\$ 88.200,00
CT.2880.13	AQUISIÇÃO DE 10 (DEZ) LICENÇAS DE USO DO SOFTWARE SISTEMA CORPORE RM - TOTVS COM SERVIÇO DE MANUTENÇÃO.	28/02/16	53.113.791/0012-85	TOTVS S.A.	R\$ 162.134,40	R\$ 120.600,00
CT.0787.14	CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE SUPORTE, SOB DEMANDA, AO PORTAL DO CENTRO SEBRAE DE SUSTENTABILIDADE BASEADO NA FERRAMENTA OPENTEXT.	27/06/15	02.441.790/0001-76	DBMASTER INFORMATICA LTDA	R\$ 200.000,00	R\$ 132.033,49
CT.0790.14	UPGRADE E FORNECIMENTO DE LICENÇAS E HARDWARE SYMANTEC NETBACKUP APPLIANCE/ENTERPRIS E VAULT E SERVIÇOS DE IMPLANTAÇÃO, COM REPASSE DE CONHECIMENTO DE ADMINISTRAÇÃO DA SOLUÇÃO - LOTE 02	27/06/15	00.710.799/0001-00	ALLEN RIO SERVICOS E COMERCIO DE PRODUTOS DE INF LTDA	R\$ 390.000,00	R\$ 390.000,00

CT.1236.14	AQUISIÇÃO E ATUALIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE CORE DA REDE E ATUALIZAÇÃO DE REDE DE SERVIDORES DO SEBRAE/MT, CONFORME ESPECIFICAÇÕES DO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO E SEUS ANEXOS, CONFORME PREGÃO Nº 025/2014 - LOTE 03.	04/09/15	13.979.479/0001-00	VIVIANE REGINA CLAUDINO - ME	R\$ 18.999,96	R\$ 18.999,96
CT.1054.14	SERVIÇOS DE CONSULTORIA PARA SISTEMATIZAÇÃO, HOMOLOGAÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS	30/09/15	97.381.735/0001-44	CENTRO DE TECNOLOGIA DE SOFTWARE DE BRASILIA	R\$ 610.030,32	R\$ 330.386,48
CT.1235.14	AQUISIÇÃO E ATUALIZAÇÃO DE CORE DA REDE E ATUALIZAÇÃO DE REDE DE SERVIDORES DO SEBRAE/MT, CONFORME PREGÃO PRESENCIAL Nº 025/2014.	04/09/15	01.707.536/0001-04	ISH TECNOLOGIA LTDA	R\$ 198.800,00	R\$ 198.800,00
CT.1052.14	REALIZAR SERVIÇO DE EXTENSÃO DE GARANTIA PARA SOLUÇÃO RADWARE LINKPROOF.	25/07/15	00.085.885/0001-79	ACTAR CONNECTIVIT Y ENGENHARIA DE TELECOMUNICACOES LTDA	R\$ 25.536,32	R\$ 25.536,32

CT.1332.14	CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NO SEGMENTO DE INFRAESTRUTURA DE REDES DE COMPUTADORES PARA O FORNECIEMNTO DE SOLUÇÃO DE ACELERADORES E OTIMIZADORES WAN, INCLUINDO SUPORTE TÉCNICO E TREINAMENTO, CONFORME PREGÃO PRESENCIAL Nº 020/2014	04/09/15	01.707.536/0001-04	ISH TECNOLOGIA LTDA	R\$ 322.090,00	R\$ 322.090,00
CT.2369.14	AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS AUXILIARES AO PROJETO DE SOLUÇÃO DE COMUNICAÇÃO PONTO A PONTO E MULTIPONTO - VIDEOCONFERÊNCIA, COM OS SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO, CONFIGURAÇÃO, REPASSE TECNOLÓGICO E SUPORTE TÉCNICO EM ATENDIMENTO ÀS DEMANDAS DO SEBRAE/MT	30/01/15	13.979.479/0001-00	VIVIANE REGINA CLAUDINO - ME	R\$ 88.008,00	R\$ 88.008,00
CT.2195.14	AQUISIÇÃO DE SOLUÇÃO DE COMUNICAÇÃO PONTO A PONTO E MULTIPONTO - VIDEOCONFERÊNCIA, COM OS SERVIÇOS DE INSTAÇÃO, CONFIGURAÇÃO, REPASSE TECNOLÓGICO E SUPORTE TÉCNICO EM ATENDIMENTO ÀS DEMANDAS DO SEBRAE/MT.	25/11/15	01.707.536/0001-04	ISH TECNOLOGIA LTDA	R\$ 1.165.000,00	R\$ 1.165.000,00

CT.2538.14	FORNECIMENTO, INSTALAÇÃO, MANUTENÇÃO E ADEQUAÇÃO DAS REDES LÓGICA, ELÉTRICA, LUMINÁRIAS E EQUIPAMENTOS AUDIOVISUAIS PARA ATENDIMENTO AGÊNCIA JUÍNA/MT.	31/01/16	00.551.775/0001-55	D.I. COMERCIO E SERVICOS LTDA - ME	R\$ 56.000,00	R\$ 56.000,00
CT.3020.14	FORNECIMENTO DE ATIVOS DE REDE VISANDO ATENDER AS NECESSIDADES DO SEBRAE/MT - CONFORME PREGÃO PRESENCIAL 063/2014.	24/02/16	01.707.536/0001-04	ISH TECNOLOGIA LTDA	R\$ 120.916,50	R\$ 120.916,50
CT.2697.14	AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS PABX IP PARA ATUALIZAÇÃO TECNOLÓGICA DA REDE DE TELEFONIA DO SEBRAE MT.	30/04/15	00.551.775/0001-55	D.I. COMERCIO E SERVICOS LTDA - ME	R\$ 485.000,00	R\$ 53.383,00
CT.2724.14	REALIZAR CONSULTORIA REFERENTES AO PROJETOS DE MODERNIZAÇÃO DOS PROCESSOS INTERNOS DO SEBRAE/MT	03/03/15	037.462.851-35	GUSTAVO MARTIN DA SILVA	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
CT.2941.14	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE DIAGNÓSTICO, PROPOSIÇÃO DE MELHORIAS, CAPACITAÇÃO E APOIO À IMPLEMENTAÇÃO DE GERENCIAMENTO DE SERVIÇOS DE TIC	15/03/16	14.510.406/0001-29	ALLEN MT COMERCIO E SERVICOS DE INFORMATICA LTDA	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00

CT.2935.14	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE READEQUAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE DISPOSITIVOS DE ALTA DISPONIBILIDADE PARA PROVIMENTO DE INFRAESTRUTURA DE REDE E CONECTIVIDADE DE TECNOLOGIA, COM MATERIAL INCLUSO	09/06/15	00.017.332/0001-89	BLACK BOX DO BRASIL IND. E COMERCIO LTDA.	R\$ 440.000,00	R\$ 81.631,18
------------	--	----------	--------------------	---	-------------------	------------------

## **8. Sustentabilidade**

O SEBRAE/MT tem a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte, também atua com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios.

O papel do SEBRAE-MT é mostrar aos micros e pequenos empresários do Mato Grosso as vantagens de se ter um negócio formal, apontando caminhos e soluções, com o objetivo de facilitar o acesso aos serviços financeiros, à tecnologia e ao mercado, sempre com foco na competitividade empresarial.

Atualmente, um dos principais diferenciais de competitividade no meio empresarial é o conceito de sustentabilidade, a sua incorporação nas estratégias empresariais e a aplicação de suas práticas no dia a dia.

As estratégias e práticas de redução e compensação das emissões de gases de efeito estufa (CO<sub>2</sub>, CH<sub>4</sub>, N<sub>2</sub>O, PFC's) como forma de reverter o aquecimento global é um dos componentes importante dentro do conceito de sustentabilidade. As práticas têm sido adotadas em todo o mundo, países, empresas e pessoas têm aderido a esta causa se comprometendo com a redução das emissões, mudando modelos de negócios, promovendo ações de compensação, mudando estilos de vida.

O SEBRAE-MT, mantendo o seu foco na competitividade empresarial, auxilia empresas em eventos para se tornar mais sustentável do ponto de vista econômico, social e ambiental, através do Programa de Compensação Futura das Emissões (ECO2EVENTO) alinhado com o compromisso global para a redução das emissões de CO<sub>2</sub>, metodologia desenvolvida internamente.

O SEBRAE/MT desde o ano de 2011 escreve o seu relatório de sustentabilidade como forma de medir o seu desempenho, estabelecer objetivos e monitorar mudanças operacionais.

### **– Gestão ambiental interna**

Informações sobre medidas adotadas pela entidade para redução de consumo próprio de papel, energia elétrica e água, contemplando:

Detalhamento da política adotada pela unidade para estimular o uso racional desses recursos;

#### **a) Eficiência Energética**

O objetivo é a redução do consumo de energia elétrica onde é monitorado o desligamento dos monitores, condicionadores de ar, luminárias no horário de almoço e ao final do expediente;

#### **Redução da geração e encaminhamento correto dos resíduos;**

Objetiva garantir que todas as atividades compreendidas na gestão sustentável sejam executadas corretamente pelos colaboradores. Esse processo permite uma



avaliação sistemática de cada equipe de acordo com o seu desempenho perante a gestão.

**Monitoramento de resíduos sólidos e eficiência Energética**

O monitoramento consiste no desligamento das luminárias, no desligamento dos monitores, no desligamento do condicionador de ar, e na destinação correta dos resíduos (lixeiros).

## 9. Atendimento de Demandas de Órgãos de Controle

### 9.1 Tratamento das deliberações exaradas em acórdãos do TCU

Deliberações do TCU Atendidas					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
1					
Descrição da Deliberação:					
Providências Adotadas					
Setor responsável pela implementação					
Síntese da Providência adotada					

Deliberações do TCU Pendentes de Atendimento					
Ordem	Processo	Acórdão	Item	Tipo	Comunicação Expedida
1					
Descrição da Deliberação:					
Justificativa para o não atendimento					
Setor responsável pela implementação					

## 9.2 Tratamento das recomendações feitas pela CGU

Recomendações da CGU atendidas			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
Descrição da Recomendação			
Providências Adotadas			
Síntese da Providência Adotada			
Síntese dos Resultados Obtidos			

Recomendações da CGU pendentes de atendimento			
Ordem	Identificação do Relatório de Auditoria	Item do RA	Comunicação Expedida
Descrição da Recomendação			
Justificativa para o não atendimento			
Setor responsável pela implementação			

## 9.3 Medidas Administrativas para apuração de dano ao Erário

Não se aplica ao SEBRAE/MT

## **10. Informações Contábeis do SERAE/MT**

**SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E  
PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE  
MATO GROSSO – SEBRAE/MT**

**DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS REFERENTES AO  
EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2014.**

# **SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE MATO GROSSO SEBRAE/MT**

## **DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS**

**REFERENTES AO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2014**

### **ÍNDICE**

Quadro 1 - Demonstração dos balanços patrimoniais

Quadro 2 - Demonstração dos resultados

Quadro 3 - Demonstração dos fluxos de caixa

Quadro 4 - Demonstração das mutações do patrimônio líquido e resultado abrangente

Quadro 5 – Demonstração dos resultados abrangentes

Notas explicativas que integram as demonstrações contábeis

## Quadro 1

### SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MATO GROSSO - SEBRAE/MT

#### Balanço patrimonial

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013.

*(Em milhares de Reais)*

Ativo	Nota	31/12/2014	31/12/2013
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	4	19.458	15.995
Creditos/Valores a receber	5	793	1.052
Numerários vinculados a convênios e programas	6	3.959	438
Outros Créditos	7	169	51
Convênios a executar		295	201
Créditos com o Sistema SEBRAE		7	-
Total do ativo circulante		<u>24.681</u>	<u>17.737</u>
Ativo não circulante			
Realizável a longo prazo			
Depósito realizáveis		9	-
Imobilizado	9	41.531	40.784

Total do ativo não circulante	41.540	40.784
Total do ativo	66.221	58.521

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Diretor Superintendente

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

Claudiney Benedito de Aquino  
Contador CRC-MT 13.949/O

|



## Quadro 2

**SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MATO GROSSO - SEBRAE/MT**

### **Demonstrações de Resultados**

**Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013**

*(Em milhares de Reais)*

	<b>Nota</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
		<hr/>	<hr/>
Receitas			
Receitas com Contribuição Social (CSO)	8	48.965	44.692
Receitas com Contribuição Social do Nacional (CSN)	8	25.540	16.745
Receitas empresas beneficiadas	16	9.830	9.146
Receitas de convênios, subvenções e auxílios financeiros	17	492	469
Outras receitas operacionais		1.415	1.303
		<hr/>	<hr/>
Total das Receitas		86.242	72.355
		<hr/>	<hr/>
Despesas			
Despesas com pessoal, encargos e benefícios sociais	18	(26.319)	(20.453)
Despesas com serviços profissionais e contratados	19	(29.261)	(28.055)
Custos e despesas de operacionalização	20	(23.501)	(19.003)

Encargos diversos		(760)	(763)
Despesas com programas e convênios	21	(814)	(564)
Despesas com provisões		(109)	(86)
Despesas com depreciação e amortização		(1.929)	(1.750)
Outras		(138)	(46)
Total de Despesas		<u>(82.831)</u>	<u>(70.720)</u>
Superávit (déficit) antes do Resultado Financeiro Líquido		<u>3.411</u>	<u>1.635</u>
Receitas financeiras	23	2.710	1.391
Despesas financeiras		(345)	(93)
Variação monetária passiva		-	-
Variação monetária ativa		-	-
Resultado Financeiro Líquido		<u>2.365</u>	<u>1.298</u>
Superávit/(Déficit) do exercício		<u>5.776</u>	<u>2.933</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Diretor Superintendente

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

Claudiney Benedito de Aquino  
Contador CRC-MT 13.949/O

### Quadro 3

#### SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MATO GROSSO - SEBRAE/MT

##### Demonstrações dos fluxos de caixa - Método Indireto

##### Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013

<i>(Em milhares de Reais)</i>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
Resultado do período	5.776	(2.016)
Ajustes para:		
Depreciação e amortização	1.735	1.766
Baixa Imobilizado	49	8
Outros	-	-
	<u>7.560</u>	<u>(242)</u>
Redução (aumento) nos ativos:		
Creditos/Valores a receber	259	(824)
Numerários vinculados a convênios e programas	(3.521)	1.063
Outros Créditos	(118)	1.272
Convênios a executar	(94)	-
Créditos com o Sistema SEBRAE	(7)	(7)
Depósitos realizáveis a Longo Prazo	(9)	-
	<u>(3.490)</u>	<u>1.504</u>
Aumento (redução) nos passivos:		
Benefícios a empregados	(50)	(98)
Obrigações com convênios e contratos	(38)	(363)
Contas a pagar a fornecedores e outras	(2.938)	584

Obrigações sobre a folha de pagamento	586	830
Obrigações com o Sistema SEBRAE	3.577	(27)
Provisões atuariais	18	-
Provisões para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas	29	4
Programa de imobilizações - adiantamento SEBRAE/NA	740	-
	<u>1.924</u>	<u>930</u>
<b>Fluxo de caixa líquido decorrente das atividades operacionais</b>	<u>5.994</u>	<u>2.192</u>
<b>Fluxo de caixa de atividades de investimento</b>		
Adições/Baixas ao ativo imobilizado	(2.531)	(789)
<b>Fluxo de caixa decorrente das atividades de investimento</b>	(2.531)	(789)
<b>Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa</b>	<u>3.463</u>	<u>1.403</u>
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	19.458	9.607
(-) Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	15.995	8.204
<b>Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa</b>	<u>3.463</u>	<u>1.403</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Diretor Superintendente

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

Claudiney Benedito de Aquino  
Contador CRC-MT 13.949/O

#### Quadro 4

**SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MATO GROSSO - SEBRAE/MT**

**Demonstrações das mutações do patrimônio líquido**

**Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013**

(Em milhares de Reais)

	Superávit acumulado	Superávit do período	Ajuste de avaliação patrimonial	Total do Patrimônio Líquido
<b>Saldo em 31 de dezembro de 2012</b>	27.369	- 2.016	22.725	48.078
Incorporação do superávit do exercício anterior	- 2.016	2.016	-	-
Realização do ajuste de avaliação patrimonial	147	-	(147)	-
Superávit/(Déficit) do exercício	-	2.933	-	2.933
Outros	-	-	-	-
<b>Saldo em 31 de dezembro de de 2013</b>	25.500	2.933	22.578	51.011
Incorporação do superávit do exercício anterior	2.933	(2.933)	-	-
Realização do ajuste de avaliação patrimonial	147	-	(147)	-
Superávit/(Déficit) do exercício	-	5.776	-	5.776
<b>Saldo em 31 de dezembro de 2014</b>	28.580	5.776	22.431	56.787

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Diretor Superintendente

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

Claudiney Benedito de Aquino  
Contador CRC-MT 13.949/O

## Quadro 5

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MATO GROSSO - SEBRAE/MT

### Demonstrações dos resultados abrangentes

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e 2013

*(Em milhares de Reais)*

	2014	2013
	<hr/>	<hr/>
Superávit/(Déficit) do período	5.776	2.933
Outros resultados abrangentes	-	-
	<hr/>	<hr/>
Resultado abrangente total	5.776	2.933
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Diretor Superintendente

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

Claudiney Benedito de Aquino  
Contador CRC-MT 13.949/O

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE MATO GROSSO -  
SEBRAE/MT

NOTAS EXPLICATIVAS QUE INTEGRAM ÀS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

REFERENTES AOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2014

(Valores expressos em reais)

ÍNDICE

- [1. Contexto operacional](#)
- [2. Base de apresentação das demonstrações financeiras](#)
- [3. Principais práticas contábeis](#)
- [4. Caixa e equivalente de caixa](#)
- [5. Contas a receber](#)
- [6. Numerários vinculados a convênios e programas](#)
- [7. Outros créditos](#)
- [8. Transações com o Sistema Sebrae](#)
- [9. Imobilizado](#)
- [10. Benefícios a empregados de curto prazo](#)
- [11. Obrigações com convênios e contratos](#)
- [12. Contas e pagar e fornecedores e Outros](#)
- [13. Obrigações sobre a folha de pagamento](#)
- [14. Provisões para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas](#)
- [15. Patrimônio Líquido](#)
- [16. Receitas de empresas beneficiadas](#)
- [17. Receitas de convênios, subvenções e auxílios financeiros](#)
- [18. Despesas com pessoal, encargos e benefícios sociais](#)
- [19. Despesas com serviços profissionais e contratados](#)
- [20. Custos e despesas de operacionalização](#)
- [21. Despesas com projetos e convênios](#)
- [22. Benefícios a empregados pós-emprego](#)
- [23. Resultado líquido financeiro](#)
- [24. Instrumentos financeiros](#)
- [25. Cobertura de Seguros](#)

## Notas explicativas às demonstrações contábeis Em 31 de dezembro de 2014

*(Em milhares de Reais, exceto se de outro modo indicado)*

### Contexto operacional

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Mato Grosso - SEBRAE/MT ("SEBRAE/MT" ou "Entidade") é uma entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos, instituído 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 Avenida Historiador Rubens de Mendonça, 3.999, Centro Político Administrativo – Cuiabá/MT.

O âmbito de atuação do SEBRAE/MT constitui-se no apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Mato Grosso, com vistas à melhoria do seu resultado e ao fortalecimento do seu papel social.

O SEBRAE/MT 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 para fiscal 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. As unidade do Sistema SEBRAE dos Estados e Distrito Federal tem autonomia financeira, administrativa e contábil, sendo constituídos como entidade juridicamente autônoma.

A Entidade tem como associados: Secretaria de Estado de Planejamento e Coordenação Geral; Banco da Amazônia S/A; Banco do Brasil S/A; Caixa Econômica Federal – CEF; Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Mato Grosso; Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Mato Grosso – FECOMÉRCIO/MT; Universidade Federal do Estado de Mato Grosso - UFMT; Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso - FAMATO; Federação das Indústrias no Estado de Mato Grosso - FIEMT; Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE/NA; Faculdade de Tecnologia



SENAI Cuiabá – FATEC.

O SEBRAE/MT é uma entidade isenta de 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).

Estará fora do alcance da tributação somente o resultado relacionado com as finalidades essenciais das entidades sem fins lucrativos. Assim, os rendimentos e os ganhos de capital auferido em aplicações financeiras de renda fixa e variável não são abrangidos pela isenção (Lei nº 9.532/97, artigo 12 § 2º e artigo 15 § 2º).

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 13ª. Vara Federal de Porto Alegre, em resposta a uma ação ordinária impetrada por uma unidade regional integrante do Sistema SEBRAE, expediu despacho/decisão de 1ª. 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.

## **Base de apresentação das demonstrações financeiras**

### **Declaração de conformidade**

Estas demonstrações financeiras foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem os Pronunciamentos Técnicos (coletivamente “CPCs”) emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

As demonstrações financeiras foram preparadas com base no custo histórico como base de valor, exceto certos itens do ativo imobilizado que foi avaliado ao valor justo na data da adoção inicial do Pronunciamento Técnico CPC 27 (Nota Explicativa nº 9), instrumentos financeiros classificados como caixa e equivalentes de caixa (Nota Explicativa nº 24) e o ativo atuarial da parcela de benefício de risco do Plano de Benefícios Pós-Emprego patrocinado pela Entidade (Nota Explicativa nº 22).

Estas demonstrações financeiras são apresentadas em Real, que é a moeda funcional da Entidade. Todas as informações financeiras apresentadas em Real foram arredondadas para a unidade mais próxima, exceto quando indicado de outra forma.

### **Uso de estimativas e julgamentos**

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 9), provisões para perdas em processos judiciais e os passivos e premissas relativos a planos de benefícios pós-emprego (Nota Explicativa nº 22). 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:

#### **2.2.1 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 têm prazos de vencimento próximos aos prazos das respectivas obrigações de planos 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 22).

#### **2.2.2 Valor justo de instrumentos financeiros**

Quando o valor justo de ativos e passivos financeiros apresentados no balanço patrimonial não puder ser obtido de mercados ativos, é determinado utilizando técnicas de avaliação, incluindo o método de fluxo de caixa descontado. Os dados para esses métodos se baseiam naqueles praticados no mercado, quando possível, contudo, quando isso não for viável, um determinado nível de julgamento é requerido para estabelecer o valor justo. O julgamento inclui considerações sobre os dados utilizados como, por exemplo, risco de liquidez, risco de crédito e volatilidade. Mudanças nas premissas sobre esses fatores poderiam afetar o valor justo apresentado dos instrumentos financeiros (Nota Explicativa nº 24).

#### **2.2.3 Provisões para riscos tributários, cíveis 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 de tribunais.

A liquidação das transações envolvendo essas estimativas poderá resultar em valores significativamente divergentes dos registrados nas demonstrações financeiras devido às imprecisões inerentes ao processo de sua determinação. A Entidade revisa suas estimativas e premissas em bases mensais (Informações adicionais estão divulgadas na Nota Explicativa nº 14).

#### **2.2.4 Depreciação de ativos tangíveis**

A depreciação é calculada pelo método linear, a taxas anuais variáveis de 3,33% a 20%, levando em consideração a vida útil estimada dos bens. Terrenos não são depreciados.

Itens do ativo imobilizado são depreciados a partir da data em que são instalados e estão 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 9).

### **Principais políticas contábeis**

As principais políticas contábeis adotadas na elaboração das demonstrações financeiras estão definidas abaixo. As políticas foram aplicadas de forma consistente com todos os exercícios apresentados nestas demonstrações financeiras, a menos quando divulgado de forma diversa.

#### **3.1 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 Nacional 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 8). 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 Nacional, que por sua vez repassa os recursos às Unidades regionais do Sistema SEBRAE.

As receitas de Contribuição do Nacional – CSN é relacionada à execução dos projetos eleitos para o exercício e apropriada a partir da execução dos Projetos. (Nota Explicativa nº 8).

As receitas de convênio com parceiros são apropriadas de acordo com a execução das despesas correlatas aos respectivos convênios de origem (Nota Explicativa nº 17).

As receitas de empresas beneficiadas são reconhecidas quando da efetiva prestação do serviço (Nota Explicativa nº 16).

### **3.2 Instrumentos financeiros**

#### ***3.2.1 Ativos financeiros não derivativos***

A Entidade reconhece os empréstimos e recebíveis e depósitos inicialmente na data em que foram originados.

Todos os outros ativos financeiros (incluindo os ativos designados pelo valor justo por meio do resultado) são reconhecidos inicialmente na data da negociação, que é a data na qual

a Entidade se torna uma das partes das disposições contratuais do instrumento.

A Entidade classifica os ativos financeiros não derivativos nas seguintes categorias: ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado e empréstimos e recebíveis.

##### **3.2.1.1 Ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado**

Um ativo financeiro é classificado como mensurado pelo valor justo por meio do resultado caso seja classificado como mantido para negociação, ou seja, designado como tal no momento do reconhecimento inicial. Os ativos financeiros são designados pelo valor justo por meio do resultado se a Entidade gerencia tais investimentos e toma decisões de compra e venda baseadas em seus valores justos de acordo com a gestão de riscos e estratégia de investimentos documentadas pela Entidade. Os custos da transação são reconhecidos no resultado conforme incorridos. Ativos financeiros registrados pelo valor justo por meio do resultado são mensurados pelo valor justo, e mudanças no valor justo desses ativos, são reconhecidas no resultado do exercício.

### **3.2.1.2 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: créditos a receber, valores a receber do sistema SEBRAE, contas vinculadas e outros créditos.

### **3.2.1.3 Caixa e equivalentes de caixa**

Correspondem aos valores disponíveis em caixa, depósitos bancários e investimentos de curtíssimo prazo, que possuem liquidez imediata e vencimento original em até três meses, os quais são sujeitos a um risco insignificante de alteração no valor. Numerários vinculados a convênios e programas não compõem este grupo contábil. (Nota Explicativa nº 4)

### **3.2.1.4 Valores a receber do sistema SEBRAE**

As transações com o SEBRAE/NA referem-se a valores a receber provenientes dos repasses do sistema, sobre as quais não incidem juros e/ou atualização monetária.

### **3.2.2 *Passivos financeiros não derivativos***

Todos os 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, obrigações com convênios e contratos, valores a pagar ao sistema SEBRAE e outras obrigações.

### **3.3 Fornecedores e outras contas a pagar**

As contas a pagar a fornecedores e outras contas a pagar são obrigações a pagar por bens e serviços que foram adquiridos no curso normal de suas atividades estatutárias, e são classificadas como passivo circulante se o pagamento for devido no curso normal, por até 12 meses. Após esse período, são apresentadas no passivo não circulante. Os montantes são reconhecidos inicialmente pelo valor justo e subsequentemente, se necessário, mensurado pelo custo amortizado com o método de taxa efetiva de juros (Nota Explicativa nº 12).

### **3.4 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.

### **3.5 Classificação entre circulante e não circulante**

Os direitos realizáveis e as obrigações vencíveis após os 12 meses subsequentes à data das demonstrações financeiras são considerados como não circulantes.

### **3.6 Imobilizado**

#### ***3.6.1 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.

#### ***3.6.2 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.

Terrenos e edifícios em uso que apresentaram seus valores substancialmente fora dos valores de mercado na data de transição às novas práticas contábeis adotadas no Brasil (1º de janeiro de 2009) foram ajustados em 2010 ao valor justo, por meio de laudos de avaliação de empresa especializada, decrescidos de depreciação acumulada subsequente, quando aplicável. A contrapartida desse lançamento foi reconhecida no patrimônio social em conta específica denominada “Ajuste de avaliação patrimonial”. Vide detalhes na Nota Explicativa nº 15.

### **3.6.3 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.

Foram aplicadas as seguintes taxas anuais de depreciação:

<b>Descrição</b>	<b>Taxa de depreciação estimada</b>
Edificações	3,33%
Moveis e utensílios	10%
Máquinas e equipamentos	20%
Veículos e acessórios	20%
Equipamentos de informática e software	20%
Benfeitorias em propriedade de terceiros	2,78 a 5,56%

Conforme laudo de avaliação elaborado por empresa especializada.

### **3.7 Benefícios a empregados**

#### **3.7.1 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 10)

#### **3.7.2 Benefícios pós-emprego**

O SEBRAE/MT é um dos patrocinadores solidários 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 quanto 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 o SEBRAE/MT 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, o SEBRAE/MT contrata anualmente um atuário qualificado.

### **3.8 Provisões**

Uma provisão é reconhecida, em função de um evento passado, se a Entidade tem uma obrigação legal ou construtiva que possa ser estimada de maneira confiável, e é provável que um recurso econômico seja exigido para liquidar a obrigação. As provisões são apuradas através dos descontos dos fluxos de caixa futuros esperados a uma taxa antes dos impostos, se aplicável, que reflete as avaliações atuais de mercado quanto ao valor do dinheiro no tempo e riscos específicos para o passivo. Os custos financeiros quando incorridos são reconhecidos no resultado como despesa financeira.

### ***3.8.1 Provisão para perdas em processos judiciais***

O reconhecimento, a mensuração e a divulgação das provisões, contingências ativas e contingências passivas são efetuados de acordo com os critérios definidos no Pronunciamento CPC 25 e consideram premissas definidas pela administração da Entidade e seus assessores jurídicos:

Passivos contingentes decorrem de processos judiciais e administrativos, inerentes ao curso normal das atividades, movidos por terceiros, em ações trabalhistas, cíveis e fiscais. Essas contingências, coerentes com práticas conservadoras adotadas, são avaliadas por assessores jurídicos e levam em consideração a probabilidade de que recursos financeiros sejam exigidos para liquidar obrigações, cujo montante possa ser estimado com suficiente segurança.

As contingências são divulgadas como: prováveis, para as quais são constituídas provisões; possíveis, divulgadas sem que sejam provisionadas; e remotas, que não requerem provisão e divulgação. O total das contingências é quantificado utilizando modelos e critérios que permitam a sua mensuração de forma adequada, apesar da incerteza inerente ao prazo e ao valor.

### ***3.8.2 Provisões trabalhistas***

Decorrem de obrigação legal de registrar os direitos do empregado, sendo que no caso da provisão de férias a Entidade calcula 1/12 acrescido de um terço do salário base do funcionário a cada mês até que este atinja 12 meses consecutivos quando então tem direito ao gozo de férias. No caso do 13º salário a Entidade calcula 1/12 do salário base do funcionário a cada mês de janeiro a dezembro quando então é efetuado o desembolso.

## Caixa e equivalentes de caixa

São disponibilidades imediatas 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.

A de registrar que o montante de R\$ 3.760 excluído do Caixa e equivalente de caixa, à saber da nota “b”, recursos manditos em fundos na conta do Banco do Brasil, refere-se Numerários vinculados a programas e convênios, Nota Explicativa 6, referente a “Transações do Sistema Sebrae”, recursos de Contribuição Social Nacional-CSN, também explicitados na Nota Explicativa 8, item “a”.

	31/12/2014	31/12/2013
Bancos (a)	990	1.186
Aplicações financeiras (b)	18.468	14.809
	<hr/>	<hr/>
	19.458	15.995
	<hr/>	<hr/>

- (a) São disponibilidades imediatas em caixa e em contas-correntes bancárias, cuja posição, no exercício findo em 31 de dezembro de 2013, encontra-se a seguir descrita.

Descrição	31/12/2014	31/12/2013
Banco do Brasil S.A.	769	959
Caixa Econômica Federal	221	227
	<hr/>	<hr/>
Total	990	1.186
	<hr/>	<hr/>

- (b) Os recursos aplicados são destinados à manutenção operacional e administrativa da Entidade, conforme demonstrado a seguir:

Instituição	Descrição	31/12/2014	31/12/2013
Caixa Econômica Federal	FIF Milênio	11.177	11.209

Banco do Brasil S.A.	BB FIF Milênio	7.291	3.600
		<hr/>	<hr/>
		18.468	14.809
		<hr/>	<hr/>

Os recursos mantidos nos fundos são destinados à manutenção operacional e administrativa da Entidade, e são remunerados com taxa média de 0,62% a 0,79% ao mês.

Todas as aplicações financeiras são classificadas como instrumentos financeiros mensurados ao valor justo por meio de resultado. As aplicações em fundos são atualizadas com base na cota divulgada em cada mês. O valor justo dos ativos é igual ao valor contábil registrado.

## Contas a receber

	31/12/2014	31/12/2013
Clientes	976	1.199
(-) Provisão para crédito de liquidação duvidosa	-183	-147
	<hr/>	<hr/>
	793	1.052
	<hr/>	<hr/>

Os valores registrados na conta clientes correspondem a venda de produtos e serviços, que englobam em sua maioria serviços de consultoria, capacitação e locação do espaço do Centro de Eventos do Pantanal à Cliente. Houve uma redução no saldo de clientes, motivada pelo esforço da Unidade do Financeiro juntamente com a Diretoria Administrativa Financeira, na cobrança de títulos vencidos “em aberto”.

## Numerários vinculados a convênios e programas

	31/12/2014	31/12/2013
Contas correntes vinculadas a convênios	18	116

Aplicações financeiras vinculadas a convênios	181	30
Aplicações financeiras vinculadas a convênios	3.760	292
	<hr/>	<hr/>
	3.959	438
	<hr/>	<hr/>

Os valores reservados aos programas e projetos sob execução do SEBRAE/MT são apresentados separadamente da rubrica “Caixa e Equivalentes de Caixa”, pois não constituem disponibilidade para a manutenção dos processos administrativos e operacionais da Entidade, conforme pronunciamento técnico CPC 03 – Demonstração dos fluxos de caixa. Os saldos das contas vinculadas compreendem a soma dos aportes financeiros de parceiros e a contrapartida do próprio SEBRAE/MT. A utilização de conta única para movimentação e aporte financeiro é prevista em contrato. As obrigações com parceiros em face dos depósitos recebidos são registradas nas rubricas “Obrigações com convênios e contratos” e “Transações do sistema SEBRAE”, detalhadas nas Notas Explicativas 8 e 11.

## Outros créditos

	31/12/2014	31/12/2013
Adiantamento a funcionários (i)	48	1
Depósitos/restituições (ii)	117	50
Outros valores a receber (iii)	4	-
	<hr/>	<hr/>
	169	51
	<hr/>	<hr/>

(i) 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.

(ii) Refere-se a cauções, referente ao valor retido nas primeiras parcelas dos contratos do prestação de serviço de nº 086 e 088/2012, firmados com a Companhia Hidrelétrica Teles Pires, a ser liberado quando da conclusão dos serviços.

(iii) Refere-se a Carta de crédito fornecida pela empresa Gazeta Promoções Artísticas Ltda.

## Transações com o Sistema SEBRAE

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:

### Transações com o Sistema SEBRAE

#### *a. Obrigações com o Sistema SEBRAE*

Transações passivas	31/12/2014	31/12/2013
CSN a devolver (i)	3.760	292
Programa de imobilização (ii)	109	-
	<hr/> 3.869	<hr/> 292
Programa de imobilização a longo prazo (ii)	<hr/> 740	<hr/> -
	<hr/> 4.609	<hr/> 292

(i) Nesta rubrica são registradas as obrigações com o SEBRAE/NA, relativo aos recursos de “Contribuições Sociais Nacionais – CSN”, recebidos e não aplicados nos projetos específicos a que se destinam. Por ocasião do encerramento do exercício, conforme prevê a IN 37-15, 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 2014 os acertos contábeis no SEBRAE/MT e no SEBRAE/NA deverão manter o equilíbrio entre os registros de direito e obrigação entre as partes. As informações do relatório de transferência de CSN do SME serão utilizadas como única fonte de informação para o acerto final do exercício.

(i) Os valores referem-se a recursos transferidos pelo SEBRAE/NA para o SEBRAE/MT na forma de adiantamento de Contribuição Social conforme contrato nº 216/2014 com o objetivo de construção da sede no município de Cáceres.

***c. Transações de resultado***

	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Contribuição Social Ordinária (CSO)	48.965	44.692
Contribuição Social Nacional (CSN)	25.540	16.745
	<hr/>	<hr/>
	74.505	61.437
	<hr/>	<hr/>

**Contribuição Social Ordinária (CSO)**

Nesta conta são registradas as contribuições sociais ordinárias, conforme distribuição definida pelo SEBRAE/NA, com base na arrecadação do ano anterior acrescida da expectativa de aumento previsto para o exercício atual.

**Contribuição Social Nacional (CSN)**

Recursos transferidos pelo SEBRAE/NA para os SEBRAE/UF para execução de: chamadas públicas de projetos, projetos especiais, projetos estruturantes e ressarcimentos de despesas com destinação específica do orçamento do SEBRAE/UF ( IN.37.16)

***d. Operações com pessoal-chave da Administração***

**Empréstimos para diretores**

A Entidade não concede empréstimos a diretoria executiva.

**Remuneração de pessoal-chave da Administração:**

Contempla somente os membros da diretoria executiva. Conforme seu Estatuto Social do SEBRAE/MT, é princípio sistêmico a não remuneração dos membros dos Conselhos Deliberativos e Fiscal.

O pessoal-chave da administração é composto por profissionais que possuem autoridade e responsabilidade para planejar, dirigir e controlar as atividades da Entidade, incluindo os diretores e superintendentes. A remuneração de pessoal-chave da administração compreende:

<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
-------------------	-------------------



Salários e proventos	855	783
Gratificação de diretoria	174	164
13º salário	86	79
Férias	114	105
Encargos trabalhistas	347	319
Benefícios	88	86
	<hr/>	<hr/>
	1.664	1.536
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

Os valores envolvendo a entidade de previdência complementar – SEBRAEPREV – estão descritos na Nota Explicativa nº 22.

## Imobilizado

A movimentação do custo no exercício findo em 31 de dezembro de 2014 está assim demonstrada:

Itens	Custo Contábil	Movimentação do Período		Depreciação acumulada	Valor Líquido	
		Adições	Baixas		31/12/2014	31/12/2013
<b>Custo</b>						
Terrenos	16.368	313	-	-	16.681	16.368
Edificações	28.676	-	-	(11.448)	17.228	17.662
Obras em andamento (i)	-	348		-	348	-
Móveis e utensílios	1.693	111	(67)	(908)	829	859
Veículos e acessórios	971	192	-	(544)	619	582
Máquinas e equipamentos	1.829	626	(154)	(847)	1.454	1.026
Equipamentos de informática	3.824	939	(585)	(2.340)	1.838	1.579
Obras de arte	84	2	-	-	86	83

Biblioteca	11	-	-	(10)	1	3
Bens móveis de terceiros	4.499	-	-	(2.052)	2.447	2.622
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<b>Total</b>	57.955	2.531	(806)	(18.149)	41.531	40.784
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>

As adições ocorridas no período, no montante de R\$ 2.531, estão relacionadas às atividades administrativas e operacionais do SEBRAE/MT.

(i) A variação a maior refere-se a obras em andamento, decorrente basicamente dos investimentos para construção da nova sede da Agência SEBRAE no Município de Cáceres/MT, conforme registro da obrigação com pagamento de empréstimo tomado junto ao SEBRAE NACIONAL.

## Benefícios a empregados de curto prazo

	31/12/2014	31/12/2013
Encargos sociais (i)	481	552
Consignações da folha de pagamento	-	12
Obrigações tributárias (ii)	752	719
	<hr/>	<hr/>
	1.233	
	<hr/>	<hr/>
		<b>1.283</b>

(i) Os encargos sociais a recolher são obrigações com a folha de pagamento decorrentes do INSS com vencimento no mês subsequente.

(ii) As obrigações tributárias são decorrentes das retenções de IRRF, ISSQn e INSS retidos nas contratações de terceiros.

## Obrigações com convênios e contratos

Convênio	31/12/2014	31/12/2013
Conv. 009/13 – Sebrae/NA – Encad. Produtivo Serralheiros	54	54
Conv. 004/13 – Encadeamento Produtivo - Nova Mutum	-	20
Conv. 003/13 – Turismo Tecnológico – Nova Mutum	16	47
Conv. 007/14 – SICOOB/SICREDI/MT FOMENTO	3	-
Conv. 003/14 – Pref. de Pontes e Lacerda - Encad. Produtivo	10	-
	<hr/>	<hr/>
	83	121
	<hr/>	<hr/>

Os valores a comprovar referem-se a verbas recebidas dos parceiros nos respectivos convênios, que serão utilizadas 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.

## Contas a pagar a fornecedores e outras

	31/12/2014	31/12/2013
Fornecedores (i)	1.277	4.183
Outras obrigações (ii)	119	151
	<hr/>	<hr/>
	1.396	4.334
	<hr/>	<hr/>

(i) Referem-se, substancialmente, a obrigações contratadas junto a fornecedores de materiais e serviços para manutenção das atividades da Entidade. Houve uma redução expressiva no saldo da conta contábil de fornecedores ao término do exercício findo em 2014 comparado ao

de 2013, motivada pela decisão de Diretoria e esforço da Unidade do Financeiro em liquidar todos os títulos em aberto até o termino do exercício.

(ii) A rubrica Outras obrigações refere-se a adiantamentos de clientes, decorrente da contratação da futura locação de espaço do Centro de Eventos do Pantanal e de Cauções e depósitos para licitações, decorrente do seguro garantia de prestador de serviço para participar das licitações do SEBRAE/MT.

### Obrigações sobre a folha de pagamento

	31/12/2014	31/12/2013
Provisões sobre férias	1.134	784
Outras provisões sobre folha de pagamento (i)	932	696
	<hr/>	<hr/>
	2.066	<b>1.480</b>
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

(i) Corresponde a provisão do valor à pagar relativo à participação nos resultados (remuneração variável), sendo a provisão a ser liquidada em fevereiro de 2015.

### Provisão para riscos cíveis, fiscais e trabalhistas.

As provisões são constituídas com base no parecer da assessoria jurídica do SEBRAE/MT.

O SEBRAE/MT possui os seguintes valores relativos a processos classificados por nossa assessoria jurídica com probabilidade de perda “possível”, os quais não possuem provisão reconhecida nas demonstrações financeiras.

Em 31 de dezembro de 2014, a Entidade possuía os seguintes processos:

- Ação com risco de perda classificada como “Possível” pelos consultores jurídicos da Entidade. O valor da causa é de R\$ 34, e refere-se ao processo 0001126-77.2012.5.23-0009, de natureza trabalhista relativo a reclamação de funcionário da empresa terceirizada, tendo o valor estimativo atribuído a causa de R\$ 34.
- Ação com risco de perda classificada como “Possível” pelos consultores jurídicos da Entidade. Refere-se a uma ação interposta pelo SEBRAE/MT de cunho rescisório ao processo 0000516-93.2013.5.23.0003, abaixo indicado, não há valor de causa considerando a natureza da ação.

O SEBRAE/MT também possui o seguinte valor relativo a processo classificado por nossa assessoria jurídica com probabilidade de perda “Provável”, os quais possuem provisão reconhecida nas demonstrações financeiras:

Em 31 de dezembro de 2014, a Entidade possuía os seguintes processos:

- Ação com risco de perda classificada como “Provável” pelos consultores jurídicos da Entidade. O valor estimativo atribuído a causa é de R\$ 7, havendo uma penhora judicial no valor de R\$ 9, considerando a correção monetária e refere-se ao processo 0000516-93.2013.5.23.0003 de natureza trabalhista, relativo a reclamação de funcionário da empresa terceirizada.
- Ação com risco de perda classificada como “Provável” pelos consultores jurídicos da Entidade. O valor da causa é de R\$ 20, sendo atribuído o valor estimativo de R\$ 20 e refere-se ao processo 0044641-73.2012.811.0001 de natureza cível, relativo a indenização por danos materiais e morais.

## Patrimônio líquido

	31/12/2014	31/12/2013
Superávit Acumulado	28.580	25.500
Superávit (déficit) do exercício	5.776	2.933
Ajuste Avaliação Patrimonial	22.431	22.578
	<hr/>	<hr/>
	56.787	51.011
	<hr/>	<hr/>

### Composição do patrimônio líquido

O patrimônio líquido é representado pelos superávits acumulados bem como pelo saldo de ajuste de avaliação patrimonial representado pela mais valia do custo atribuído dos bens do ativo imobilizado quando da adoção inicial do Pronunciamento Técnico CPC 27, sendo este realizado de acordo com a depreciação dos bens de origem.

### Superávits acumulados

Refere-se aos resultados apurados em exercícios anteriores.

### Superávit (déficit) do exercício

Representa o resultado auferido no exercício social corrente. Após deliberação pela Administração, esses valores são absorvidos pelo patrimônio social da Entidade.

## Receitas de empresas beneficiadas

Descrição	31/12/2014	31/12/2013
Treinamento (i)	1.409	1.905
Consultoria (i)	4.752	4.113
Feiras / locações de espaço (ii)	3.263	2.853
Elaboração de projetos	45	32
Livros e prospectos	15	15
Empretec	239	216
Outras receitas empresas beneficiadas	107	12
	<hr/>	<hr/>
Total	9.830	9.146
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

Nessa rubrica são registradas as receitas oriundas da prestação de serviços a terceiros, como treinamento, elaboração de projetos, consultoria, palestras, entre outros.

- (i) A variação na rubrica consultoria e treinamento, refere-se basicamente à realização de consultorias às empresas, consultorias tecnológicas e consultorias integradas de gestão, que atuam nas áreas de finanças e mercado das empresas.
- (ii) A variação na rubrica de feiras e locação de espaço, referem-se basicamente a locação de espaço do Centro de Eventos do Pantanal do SEBRAE/MT, a exemplo a locação de espaço ao Tribunal Regional Eleitoral para a realização para utilização do ambiente para apuração das eleições de 2014, através de contrato firmado com a Entidade.

## Receita de convênios, subvenções e auxílios financeiros

Convênios nº	31/12/2014	31/12/2013
Conv. ICC/Sadia	-	70
Conv. Ministério Desenv. Social – PAIS	-	1
Conv. 015/11 – Sicme Confeccões	-	140
Patrocinio Feira do Empreendedor	30	125
Conv. 022/14 - Pref. Rondonopolis - Encad. Produtivo	13	-
Conv. 003/13 – Turismo Tecnológico – Nova Mutum	35	-
Convênios FIEMT - Missões técnicas	172	-
Conv. 000/12 - Siccob/Sicredi - Praticas Cooperativismo	-	9
Conv. 007/14 – SICOOB/SICREDI/MT FOMENTO	140	-
Conv. 004/13 – Encadeamento Produtivo - Nova Mutum	42	2
Conv. 000/00 – SEDTUR	-	100
Conv. 009/13 – Sebrae/NA – Encad. Produtivo Serralheiros	60	22
Total	<u>492</u>	<u>469</u>

Nessas rubricas são registradas as receitas de verbas recebidas dos parceiros nos respectivos convênios, que foram utilizadas na execução de projetos. Após a execução e a comprovação dos gastos efetuados, esses montantes foram apropriados ao resultado como receitas de convênios, subvenções e auxílios.

## Despesa com pessoal, encargos e benefícios sociais

	31/12/2014	31/12/2013
Salários e proventos (i)	(12.699)	(9.921)
13º salário	(1.257)	(974)
Férias	(1.787)	(1.330)
Encargos trabalhistas	(5.489)	(4.171)
Benefícios	(5.077)	(3.855)
Outros gastos com pessoal	(10)	(202)
	<hr/>	<hr/>
Total	(26.319)	(20.453)
	<hr/>	<hr/>

(i) A variação positiva na rubrica de “Salários e Proventos” quando comparados os períodos findos dos exercícios de 2014 e 2013, referem-se ao reajuste salarial anual, readequação salarial conforme avaliação de competência dos funcionários e ao aumento do quadro funcional do SEBRAE/MT, fato este que ocasionou, consequentemente, ao aumento das demais rubricas de despesas com pessoal, encargos e benefícios sociais.

## Serviços profissionais e contratados

	31/12/2014	31/12/2013
Instrutoria e consultoria (i)	(16.314)	(16.285)
Serviços técnicos especializados	(4.808)	(3.449)
Manutenção, segurança e limpeza (ii)	(4.105)	(4.572)
Demais serviços contratados	(3.478)	(3.213)
Encargos sociais sobre serviços de terceiros	(556)	(536)
	<hr/>	<hr/>
Total	(29.261)	(28.055)
	<hr/>	<hr/>



(i) A variação nas despesas com serviços profissionais e contratados foi motivada pelo aumento das ações e metas do SEBRAE/MT, principalmente as ações com recursos da “Contribuição Social do Sebrae/NA - CSN”, referente aos projetos de atendimento específico.

(ii) A redução é representada, principalmente, na rubrica “manutenção”, em virtude da contratação de empresa terceirizada prestadora de serviços de manutenção em geral, o que proporcionou a tal economia.

### **Custos e despesas de operacionalização**

	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Diárias e hospedagens (i)	(6.606)	(5.231)
Passagens e transportes (ii)	(5.419)	(2.759)
Aluguéis e encargos (i)	(4.284)	(4.115)
Divulgação e publicidade	(2.739)	(2.205)
Serviços gráficos e de reprodução	(307)	(919)
Serviços de comunicação em geral	(1.213)	(976)
Material de consumo	(1.412)	(1.122)
Demais custos e despesas	(1.521)	(1.676)
	<hr/>	<hr/>
Total	(23.501)	(19.003)
	<hr/>	<hr/>

Neste grupo são registrados todos os gastos com aluguéis de equipamentos, veículos, imóveis, publicidade, espaços para feiras, serviços gráficos, materiais de consumo, passagens e transporte, diárias e hospedagem, que atendem aos diversos projetos/atividades da Entidade.

(i) Os valores decorrentes dessas contas estão diretamente ligados ao aumento das despesas com “Instrutoria e Consultoria”, consignados na Nota Explicativa nº 19.

(ii) A variação da conta de Passagens e transporte foi motivada em especial com a realização de missões internacionais de prospecção de negócios fornecidas a clientes do SEBRAE, bem como com ações diretamente ligadas as despesas de instrutoria e consultoria.

## Despesas com projetos e convênios

Refere-se aos valores transferidos e efetivamente comprovados 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 foram:

### *Das transferências de recursos:*

Nº Convênio	Nomes	31/12/2014	31/12/2013
015/2012	Inst. Tec. Gestão Estrat. E Org. Sustentável	-	(39)
003/2012	SEBRAE/PA	-	(80)
	Associação Mulheres de Negócios e		
002/2013	Profissionais de Cuiabá	-	(15)
006/2013	Instituto Marca Brasil	-	(130)
	UNISELVA – Fundação de Apoio e		
008/2013	Desenvolvimento da UFMT	-	(59)
010/2013	SENAR-AR/MT	-	(157)
011/2013	CRA – Conselho Regional de Administração	-	(4)
018/2013	I 2 I Eventos Ltda.	-	(80)
Total		-	(564)

### *Das despesas com convênios:*

Nº Convênio	Nomes	31/12/2014	31/12/2013
015/2012	Inst. Tec. Gestão Estrat. E Org. Sustentável	(21)	-
003/2012	SEBRAE/PA	(76)	-
	UNISELVA – Fundação de Apoio e		
008/2013	Desenvolvimento da UFMT	(15)	-
017/2012	Prefeitura Municipal de Campo Verde	(76)	-

	Associação Mulheres de Negócios e Profissionais de Cuiabá	(21)	-
014/2012	ARCA Multincubadora	(92)	-
016/2012	IFMT - Inst. Federal de Mato Grosso	(51)	-
001/2014	Instituto Marca Brasil	(195)	-
010/2013	SENAR-AR/MT	(267)	-
Total		<u>(814)</u>	<u>-</u>

Os valores acima indicados foram representados de forma segregada, considerando a mudança da política contábil por parte do Sebrae Nacional, conforme destacado no item 3.4 dos procedimentos contábeis do manual de contabilidade do Sistema Sebrae.

## Benefícios a empregados pós-emprego

### *Descrição geral das características do plano*

Conforme mencionado na nota explicativa n.º 03, 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.
- Institutos de autopatrocínio, benefício proporcional diferido e portabilidade.

Os benefícios de risco assegurados pelo plano SEBRAEPREV aos seus participantes são:

- Projeção de contribuição em caso de invalidez.
- 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.

Para se calcular os valores envolvidos o SEBRAE – MT contrata anualmente um atuário qualificado. A parcela dos ganhos ou perdas atuariais resultantes desses benefícios de risco que exceder a 10% do maior entre o valor justo dos ativos do plano e o valor presente da obrigação atuarial deverá ser amortizado pelo serviço futuro médio da população de

empregados ativos e reconhecido contra resultado na despesa do exercício seguinte. O balanço patrimonial é resumido conforme a seguir:

<b>Descrição</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Valor justo dos ativos do plano	8	67
Valor das obrigações atuariais	77	(56)
Perdas/(Ganhos) acumulados até 31/12/2013	(67)	-
	<hr/>	<hr/>
<b>(Superávit) déficit no plano</b>	<b>18</b>	<b>11</b>
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

O total de contribuições reconhecidas como despesas nas demonstrações financeiras em 31 de dezembro de 2014 monta a R\$ 1.104, conforme demonstrado a seguir:

<b>Contribuições</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Participantes	574	427
	<hr/>	<hr/>
Básica	516	355
Serviços Passados	32	50
Voluntárias	26	22
Patrocinador	530	364
	<hr/>	<hr/>
Básica	514	364
Benefícios de Risco	16	-
	<hr/>	<hr/>
<b>Total</b>	<b>1.104</b>	<b>791</b>
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

#### **Movimentação no valor presente das obrigações do benefício definido**

<b>Descrição</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Obrigações do benefício definido em 1º de janeiro	(56)	(80)

Benefícios pagos pelo plano	-	-
Custos do serviço corrente e juros (veja abaixo)	(13)	(16)
Ganho de redução	-	-
Perdas (ganhos) atuariais em outros resultados abrangentes (veja abaixo)	(8)	40
Efeito da movimentação nas taxas de câmbio	-	-
	<hr/>	<hr/>
Obrigações do benefício definido em 31 de dezembro	(77)	(56)
	<hr/>	<hr/>
<b>Movimentação no valor justo dos ativos do plano</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Valor justo dos ativos do plano em 1º de janeiro	66	53
Contribuições pagas ao plano	9	4
Benefícios pagos pelo plano	-	-
Retorno esperado dos ativos do plano	-	-
Perdas (ganhos) atuariais em outros resultados abrangentes (veja abaixo)	67	(2)
Efeito da movimentação nas taxas de câmbio	17	11
	<hr/>	<hr/>
Valor justo dos ativos do plano em 31 de dezembro	159	66
	<hr/>	<hr/>
<b>Despesa reconhecida no resultado</b>	<b>31/12/2015</b>	
Custo do serviço corrente	(7)	
Juros sobre obrigação	(9)	
Ganho por reduções	24	
Retorno esperado dos ativos do plano	(15)	
	<hr/>	
	(7)	
	<hr/>	
<b>Total de pagamentos esperados</b>	<b>18</b>	

## Premissas atuariais

### *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 out/2014.

### *ii. Financeiras*

	31/12/2014	31/12/2013
Taxa de juros de desconto atuarial anual	11,22%	11,54%
Projeção de aumentos reais salariais médios anuais	2,18%	2,10%
Projeção de aumentos reais dos benefícios média anual	0,00%	0,00%
Taxa de inflação média anual	5,00%	5,00%
Expectativa de retorno dos ativos do plano*	11,22%	11,54%

### *iii. Demográficas*

Premissas relacionadas à mortalidade são baseadas em tábuas de mortalidade divulgadas a seguir.

Taxa de rotatividade	4,58%
Tábua de mortalidade/sobrevivência de ativos	AT 2000 M e Et F Desag10%
Tábua de mortalidade/sobrevivência de aposentados	AT 2000 M e Et F Desag10%
Tábua de mortalidade/sobrevivência de inválidos	50% UP M + 50% UP F
Tábua de entrada em invalidez	Tasa 1927 MEtF
Tábua de morbidez	N/A
Idade de Aposentadoria	Primeira Elegibilidade

O cálculo da obrigação referente aos benefícios de risco é sensível às premissas de mortalidade e entrada em invalidez descritas acima. Como as estimativas atuariais de mortalidade e invalidez são refinadas ano a ano, o aumento de um ano na expectativa de vida ou entrada em invalidez mostradas anteriormente são consideradas como sendo razoavelmente possíveis no próximo exercício.

## Resultado financeiro líquido

A seguir apresentamos o resultado financeiro líquido referente aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2.014 e 2.013, das receitas e despesas financeiras decorrentes das aplicações dos recursos da Entidade.

	31/12/2014	31/12/2013
Rendimentos de recursos ordinários	1179	931
Rendimentos de recursos próprios	1531	460
Variações monetárias	-	-
Despesas financeiras	(345)	(93)
	<hr/>	<hr/>
Total	2.365	1.298
	<hr/>	<hr/>

A variação positiva nos valores de rendimento de recursos foi motivada pela manutenção dos recursos recebidos em contas de aplicação financeira, referente a recursos percebidos através da CSO – Contribuição Social Ordinária e CSO – Saldo de exercícios anteriores, que permaneceram em conta durante a sua não utilização.

## 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. Essa 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;

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 exercícios anteriores, a menos que especificado o contrário nesta nota.

#### **Principais instrumentos financeiros**

Os principais instrumentos financeiros utilizados pela Entidade, de que surgem os riscos de instrumentos financeiros, são os seguintes:

Caixa e equivalentes de caixa (inclui: caixa, contas bancárias e aplicações em fundos de investimento).

Créditos/valores a receber.

Numerários vinculados a convênios e programas.

Contas a pagar a fornecedores e outras.

#### **Risco de crédito**

Risco de crédito é o risco de a Entidade incorrer em perdas decorrentes de um cliente ou de uma contraparte em um instrumento financeiro, decorrentes da falha destes em cumprir com suas obrigações contratuais. O risco é basicamente proveniente das contas a receber de clientes e de instrumentos financeiros ativos. O risco de crédito para a Entidade surge preponderantemente das disponibilidades decorrentes de depósitos em bancos e aplicações financeiras em fundos de investimentos financeiros administrados pelo Banco do Brasil S.A. ou Caixa Econômica Federal. A Entidade julga que o risco de crédito é mitigado em razão da qualidade das instituições financeiras depositárias e pelo tipo de papel aplicado pelos fundos de investimento que são representados relevantemente por títulos públicos federais. Os valores derivados de recebíveis de terceiros possuem provisão para créditos de liquidação duvidosa (Nota Explicativa nº 5). Outros recebíveis são decorrentes de transação com o próprio Sistema SEBRAE, cujo risco de crédito é praticamente nulo.

A Entidade não contrata instrumentos financeiros 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:



	<b>Nota</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Caixa e equivalentes de caixa	4	19.458	15.995
Créditos/Valores a Receber	5	793	1.052
Numerários vinculados a projetos e convênios	6	3.959	438
Outros créditos	7	169	51
Convênios a Executar	-	295	201

**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):

<b>Passivos financeiros</b>	<b>Valor em 31/12/2014</b>	<b>Até 6 meses</b>	<b>1 ano</b>	<b>Mais de 1 ano</b>
Benefícios a empregados de curto prazo	1.233	1.283	-	-
Obrigações com convênios e contratos	83	-	83	-
Contas a pagar a fornecedores e outros	1.396	1.396	-	-
Obrigações sobre a folha de pagamento	2.066	2.066	-	-
Obrigações com o Sistema SEBRAE	3.869	3.869	-	-

Em 31 de dezembro de 2014 e 2013, 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 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 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 Nacional 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.

### Análise de sensibilidade

Conforme disposto no item 40 do CPC 40 (R1) – Instrumentos Financeiros: Evidenciação, o SEBRAE/NA desenvolveu análise de sensibilidade para os instrumentos financeiros do Grupo que estão sujeitos às oscilações nas taxas SELIC, e disponibilizou relatório as Unidades que possuem recursos aplicados no respectivo fundo do investimento, ao qual a Entidade faz parte e que conforme informações de empresa terceirizara contratada, não estão sujeitos às oscilações de nas taxas de TJLP e IGPM. A Entidade estima que, em um cenário provável em 31 de dezembro de 2015, a taxa CDI será de 12,5% no ano. A Entidade fez uma análise de sensibilidade dos efeitos nos resultados advindos de uma alta nas taxas de 25% e 50% em relação ao cenário provável, considerados como possível e remoto, respectivamente.

Cenários Projetados – Base 31/12/2016				
	Exposição (R\$ mil)	Provável I	Possível - 25%	Remoto - 50%
Alta da Variação da taxa SELIC		11,50%	14,38%	17,25%
	22.228	2.556	3.196	3.834
Efeito da Variação da taxa SELIC		7,67%	9,58%	11,50%

Cenários Projetados – Base 31/12/2015				
	Exposição (R\$ mil)	Provável I	Possível - 25%	Remoto - 50%
Alta da Variação da taxa SELIC		12,50%	15,63%	18,75%
	22.228	2.779	3.474	4.168
Efeito da Variação da taxa SELIC		8,33%	10,42%	12,50%

### Impactos no Resultado

31/12/2016

31/12/2015

Cenário Possível - Cenário Provável

SELIC	639	695
TJLP	NA	NA
IGP-M	NA	NA

**Cenário Remoto - Cenário Provável**

SELIC	1.278	1.389
TJLP	NA	NA
IGP-M	NA	NA



## Cobertura de seguros

Em 31 de dezembro de 2014, os bens móveis e imóveis compostos por equipamentos, máquinas, móveis e utensílios e demais instalações relacionadas aos prédios administrativos, componentes do ativo imobilizado, conforme os critérios de riscos constantes do relatório técnico estão cobertos até 31 de agosto de 2015, por contrato de seguro para riscos nomeados contra incêndio, raio, explosão e danos elétricos, cujo custo do prêmio foi de R\$ 75 e a importância assegurada de R\$ 46.305.

Os veículos componentes do ativo imobilizado, conforme os critérios de riscos operacionais constantes no contrato de seguro, estão cobertos até 23 de maio de 2015, cujo custo do prêmio foi de R\$ 33 e a importância assegurada para os veículos será 100% tabela FIPE - Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas.

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Superintendente

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

Claudiney Benedito de Aquino Diretor  
Contador CRC-MT 13.949/O



## **Opinião da Auditoria Independente**



**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Mato Grosso -  
SEBRAE/MT**

Demonstrações financeiras em  
31 de dezembro de 2014 e 2013



## **Conteúdo**

Relatório dos auditores independentes sobre as demonstrações financeiras 3

Balancos patrimoniais 5

Demonstrações dos resultados 6

Demonstrações dos resultados abrangentes 7

Demonstrações das mutações do patrimônio líquido 8

Demonstrações dos fluxos de caixa - Método indireto 9

Notas explicativas às demonstrações financeiras 10





## **Relatório dos auditores independentes sobre as demonstrações financeiras**

Aos

Administradores e Conselheiros do

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Mato Grosso - SEBRAE/MT  
Cuiabá - MT

### **Introdução**

Examinamos as demonstrações financeiras do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Mato Grosso - SEBRAE/MT (“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, assim como 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.



**KPMG Auditores Independentes**

SBS - Qd. 02 - Bl. Q - Lote 03 - Salas 708 a 711

Edifício João Carlos Saad 70070-120 - Brasília, DF - Brasil

Caixa Postal 8723

70312-970 - Brasília, DF - Brasil

Central Tel 55 (61) 2104-2400

Fax 55 (61) 2104-2406

Internet [www.kpmg.com.br](http://www.kpmg.com.br)

4

Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e apropriada para fundamentar nossa opinião.

**Opinião**

Em nossa opinião, 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 do Estado de Mato Grosso - SEBRAE/MT 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.

Brasília, 10 de fevereiro de 2015

KPMG Auditores Independentes

CRC SP-014428/O-6 F-DF

Alexandre Dias



## Parecer do Conselho Fiscal



## PARECER DO CONSELHO FISCAL

O Conselho Fiscal do Sebrae/MT, com base nas atribuições legais e regulamentares, prevista no item III do artigo 15º de seu Estatuto e no Regimento Interno Capítulo I Artigo 3º Inciso III, em reunião realizada no dia 13/02/2015, as 09:00 horas, procedeu a análise da documentação que compõe a prestação de Contas do Sebrae/MT relativo ao ano de **2014**, a saber:

- 1- Relatório da Auditoria Externa - Outubro a Dezembro/2014;
- 2- Balancete de Verificação consolidado de Janeiro a Dezembro/14.
- 3- Demonstrações Contábeis do Exercício 2014.
- 4- Opinião da Auditoria Independente sobre as contas.

Após a análise da prestação de Contas, o Conselho considerou que os demonstrativos representam adequadamente a posição patrimonial e financeira do Sebrae/MT e recomenda a sua aprovação, sem ressalvas, ao Conselho Deliberativo do Sebrae/MT

Cuiabá-MT, 13 de Fevereiro de 2015

**FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO, BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE  
MATO GROSSO – FECOMÉRCIO**

**SEBASTIÃO PEREIRA BUQUIGARÉ** \_\_\_\_\_

**FACULDADE DE TECNOLOGIA SENAI CUIABÁ**

**RUBENS DE OLIVEIRA** \_\_\_\_\_

**SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO GERAL DO ESTADO DE MT -  
SEPLAN/MT**

**ARNALDO ALVES DE SOUZA NETO** \_\_\_\_\_



## RESOLUÇÃO DO CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/MT



## RESOLUÇÃO DO CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/MT

### RES. CDE Nº 001/2015 - FI. 01/02

O Conselho Deliberativo do Sebrae/MT, no uso de suas atribuições legais e regulamentares, com base no Artigo 13, inciso XI do Estatuto Social,

#### RESOLVE:

Art. 1º - Aprovar a Prestação de Contas do Sebrae de Mato Grosso, referente ao exercício de 2014;

Art. 2º - Esta Resolução entra em vigor a partir desta data.

Cuiabá-MT, 26 de fevereiro de 2015.

HERMES MARTINS DA CUNHA

Presidente do Conselho Deliberativo

Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Mato Grosso



Banco da Amazônia S/A

Banco do Brasil S/A

Federação das Indústrias no Estado de Mato Grosso

## **RESOLUÇÃO DO CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/MT**

### **RES. CDE Nº 001/2015 - FI. 02/02**

Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso

Secretário de Estado de Planejamento e Coordenação Geraldo Estado de Mato Grosso

Sebrae Nacional

Fundação Universidade Federal de Mato Grosso

Faculdade de Tecnologia SENAI Cuiabá



#### **CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Jandir José Milan  
Presidente

#### **DIRETORIA EXECUTIVA**

José Guilherme Barbosa Ribeiro  
Diretor-Superintendente

Leide Garcia Novaes Katayama  
Diretora

Eneida Maria de Oliveira  
Diretora

#### **RESPONSÁVEIS PELO PREENCHIMENTO**

##### **Unidade de Gestão Estratégica**

Mariam Fujica Adachi Oliveira  
Gerente

Marcelo Póvoas Jucá  
Analista Técnico

Ariane C. Dall Pizzolo de Lima  
Analista Técnico

##### **Unidade de Gestão Orçamentária e Contábil**

Claudiney Benedito de Aquino  
Gerente

Renato Ícaro Pereira Magalhães  
Assistente

##### **Unidade de Marketing e Comunicação**

Fernando Pscheidt Pereira  
Assistente

##### **Unidade de Auditoria Interna**

Arley Carlos Silva  
Analista