



SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SEBRAE MATO GROSSO

RELATÓRIO DE GESTÃO 2015

Cuiabá-MT, Fevereiro de 2016.



SUMÁRIO

1	APRESENTAÇÃO	5
1.1.	Identificação e Atributos.....	6
2.	VISÃO GERAL DA UNIDADE.....	6
2.1.	Finalidade e competências.....	6
2.2.	Mapa Estratégico	6
2.3.	Organograma	8
2.4.	Ambiente de Atuação.....	9
2.4.1.	Brasil e Mundo.....	9
2.4.2.	Mato Grosso	10
3.	PLANEJAMENTO ORGANIZACIONAL E DESEMPENHO ORÇAMENTÁRIO E OPERACIONAL	13
3.1.	Planejamento Organizacional	13
3.2.	Objetivos Estratégicos	15
3.3.	Prioridades Estratégicas.....	16
3.4.	Resultado Institucional.....	19
3.5.	Indicador de Desempenho	20
3.6.	Metas Mobilizadoras	21
3.7.	Metas de Atendimento	22
3.8.	Programas Nacionais.....	23
3.8.1	ALI-Agente Local de Inovação.....	25
3.8.2	Educação Empreendedora.....	25
3.8.3	Negócio a Negócio	28
3.8.4	Encadeamento Produtivo	29
3.8.5	Sebrae Mais:.....	30
3.8.6	SebraeTec.....	32
3.9.	Projetos de Atendimento	33
3.9.1	Abordagem Setorial.....	33
3.9.2	Abordagem Territorial.....	50
3.10.	Projetos Internos.....	57
3.10.1	Projetos de Desenvolvimento de Produtos e Serviços.....	59
3.10.2	Projetos de Articulação Institucional.....	63



3.11. Projetos Transferidores.....	67
3.12. Atividades.....	68
3.12.1. Centro de Eventos do Pantanal.....	69



ÍNDICE DE TABELAS

<i>Tabela 1 - Identificação da Unidade Jurisdicionada.....</i>	<i>6</i>
<i>Tabela 2 - Objetivos Estratégicos - Fonte SME.....</i>	<i>15</i>
<i>Tabela 3 - Prioridades Locais - Fonte SME.....</i>	<i>18</i>
<i>Tabela 4 - Resultado Institucional.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabela 5 – Indicador de Desempenho</i>	<i>20</i>
<i>Tabela 6 - Metas Mobilizadoras Fonte SME</i>	<i>21</i>
<i>Tabela 7 - Metas de Atendimento - Fonte SME.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabela 8 - Aplicação de Recursos por Programa Fonte SME.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabela 9 - Projetos Agronegócios.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabela 10 - Projetos Comércio.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabela 11 - Projetos Indústria.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabela 12 - Projetos de Encadeamento Produtivo.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabela 13 - Projetos Serviços.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabela 14 - Abordagem Territorial.....</i>	<i>51</i>
<i>Tabela 15 - Projetos Internos Fonte: SME</i>	<i>57</i>
<i>Tabela 16 - Projeto Centro Sebrae de Sustentabilidade. Fonte: SME.....</i>	<i>59</i>
<i>Tabela 17- Projeto de Articulação Institucional.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabela 18 - Projetos Transferidores. Fonte: SME.....</i>	<i>67</i>
<i>Tabela 19 – Projeto Educação Empreendedora. Fonte: SME</i>	<i>67</i>
<i>Tabela 20 - Atividades. Fonte: SME.....</i>	<i>68</i>
<i>Tabela 21 - Atividade: Centro de Eventos do Pantanal. Fonte: SME</i>	<i>69</i>
<i>Tabela 22 - Distribuição dos Tipos de Eventos - em Quantidade e Percentual</i>	<i>69</i>
<i>Tabela 23 - Aumento de Receita por Tipo de Evento.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabela 24 - Balanço Orçamentário - Fonte SME.....</i>	<i>71</i>
<i>Tabela 25 - Comparativo da Execução Orçamentária 2014 - 2015</i>	<i>74</i>
<i>Tabela 26 - Limites Orçamentários.....</i>	<i>75</i>



1 APRESENTAÇÃO

O relatório foi estruturado de forma a relatar a atuação do Sebrae em Mato Grosso no exercício de 2015, com os resultados alcançados bem como a descrição das ações desenvolvidas pelos projetos. Apresentação dos indicadores de desempenho estabelecidos durante o PPA - Planejamento Plurianual e o Balanço Orçamentário.

O ano foi diferenciado em relação à economia e política, gerando na sociedade uma expectativa negativa e até insegurança por parte dos empresários frente ao cenário instituído no país. Nesse sentido, foi realizada uma análise sucinta de como se apresentou o ambiente de atuação em termos de Brasil e de Mato Grosso.

Apesar das dificuldades a nossa atuação junto ao público alvo foi muito positiva e percebeu-se o interesse dos empresários em investirem em conhecimento e soluções práticas de melhoria de gestão para se tornarem competitivas e sobreviverem no mercado.

Foram realizados investimentos no Programa Nacional de Educação Empreendedora para o ensino médio e fundamental para que seja despertado o espírito empreendedor nos jovens, que é o futuro do estado e fundamental para o desenvolvimento econômico.

As ações realizadas na área de sustentabilidade e com o lançamento do espaço Interativo no Centro Sebrae de Sustentabilidade foram fundamentais para consolidar a visibilidade e imagem do Sebrae como um órgão de vanguarda em soluções de sustentabilidade para pequenos negócios, e a contribuição destes para a sobrevivência do planeta e da vida.

Na esfera de ambiente favorável para os pequenos negócios as ações de políticas públicas geraram sensibilização junto às principais entidades e órgãos do poder público municipal e estadual em prol da simplificação de processos de registro de abertura e fechamento de empresas com a necessidade de implantação da Rede SIM. As ações do Projeto Fomenta também sensibilizaram o poder público municipal e estadual para a priorização de compras dos pequenos negócio e estes em vender para esse público potencial.



1.1. Identificação e Atributos

IDENTIFICAÇÃO DA UNIDADE JURISDICIONADA	
Denominação completa: Serviço de Apoio às Micro e Pequenas do Estado de Mato Grosso	
Denominação abreviada: SEBRAE/MT	
Vinculação Ministerial: Presidência da República	
CNPJ: 03.534.450/0001-52	
Situação: Ativa	
Natureza Jurídica: Serviço Social Autônomo	
Principal Atividade: Entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos, instituída sob a forma de serviço social autônomo.	Código CNAE: 7020-4/00
Telefones/Fax de contato (65) 3648-1256	
Endereço Eletrônico: ouvidoria@sebrae.com.br	
Página na Internet: www.mt.sebrae.com.br	
Endereço Postal: Av. Historiador Rubens de Mendonça, 3999 - Bairro CPA – CEP:78.050-904 – Cuiabá- MT	

Tabela 1 Identificação da Unidade Jurisdicionada

2. VISÃO GERAL DA UNIDADE

2.1. Finalidade e Competências

O Sebrae/MT é 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.

2.2. Mapa Estratégico

Explicita de forma clara a visão, a missão e os objetivos estratégicos estabelecidos.



MISSÃO

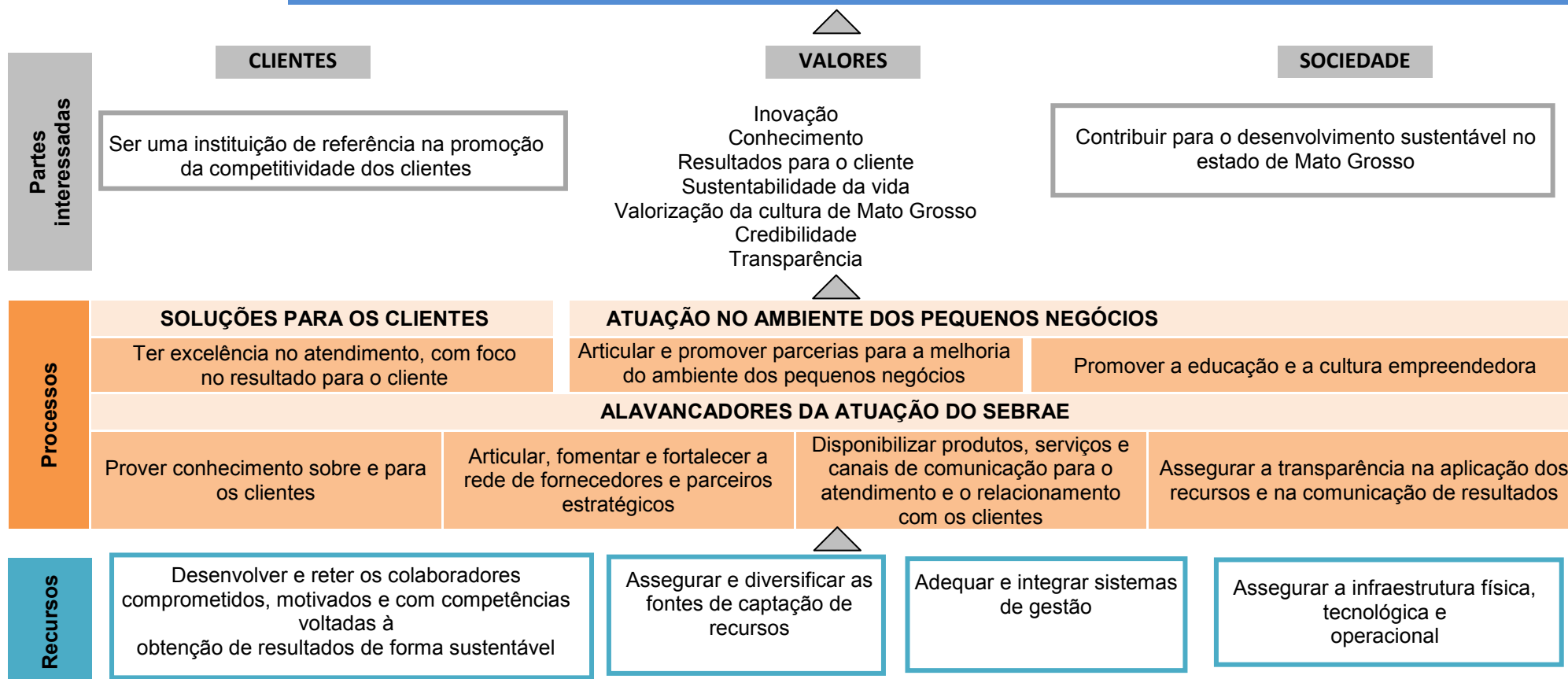
Ser uma instituição de desenvolvimento, ética e justa, gerando alternativas de soluções, alinhadas à sustentabilidade da vida, para a competitividade de nossos clientes.

VISÃO

Ser uma instituição de vanguarda na busca da competitividade internacional de nossos clientes.

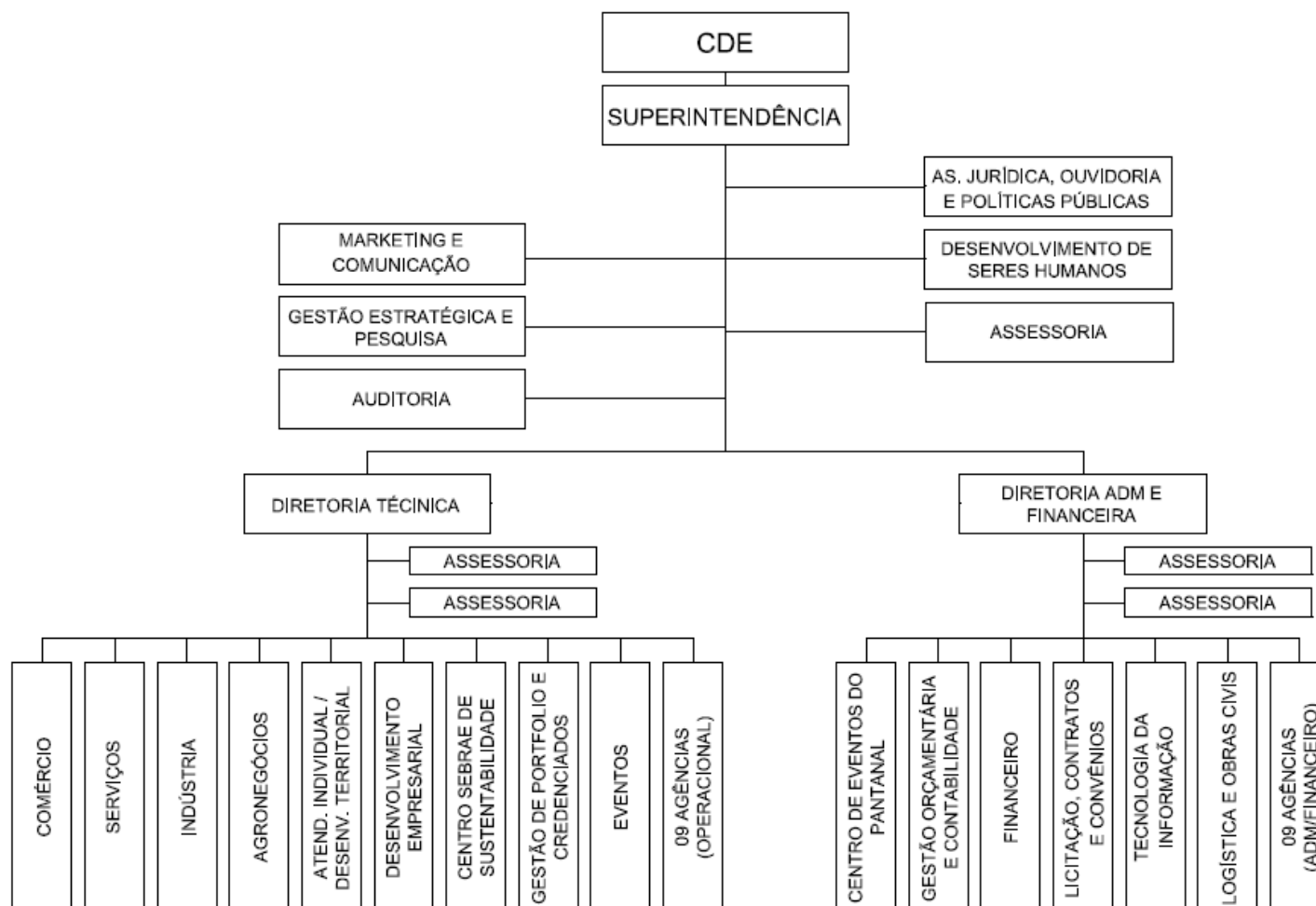
POSICIONAMENTO DA MARCA

Para quem já é ou quer ser empresário, o SEBRAE é a opção mais fácil e econômica de obter informações e conhecimento para apoiar as suas decisões, porque é quem mais entende de Pequenos Negócios e possui a maior rede de atendimento do país.





2.3. Organograma





2.4. Ambiente de Atuação

2.4.1. Brasil e Mundo

No Brasil e no mundo, a crise econômica impactou os ânimos e gerou incertezas em 2015. A crise política e intermináveis impasses deram combustível a um cenário externo que já impunha seus desafios, como oscilação no preço das commodities -- grãos, petróleo, gás e minérios. A situação da Petrobras, o desdobramento da Operação Lava Jato, entre outros fatores, ajudaram a transformar 2015 em um ano turbulento. Economistas concordam que mesmo que 2016 vá mal, não conseguirá repetir os feitos do antecessor.

Ao longo do ano, o mercado aceitou que o preço do petróleo não voltaria ao patamar de antes, em torno dos US\$ 100, e começou a direcionar seus planejamentos de acordo com esta nova realidade. A alta volatilidade de preços vista a cada semana ainda deve, inclusive, durar pelos próximos anos, mesmo que girando, talvez, em torno de patamares um pouco mais altos. No dia 5 de janeiro de 2015, o barril de petróleo registrava, pela primeira vez desde abril de 2009, valor abaixo de US\$ 50.

Foram muitos os fatores que influenciaram a alta volatilidade. O que chamou mais atenção foi a redução da expectativa de crescimento na China. Em agosto, a queda de 8,46% na bolsa de Xangai -- a maior queda percentual diária desde 2007 - afetou bolsas de valores em todo o mundo e mostrou que o quadro era inequívoco: o mundo enfrentava uma crise tão aguda ou talvez mais grave do que a de 2008.

A necessidade de ajustar as contas públicas acabou gerando efeitos recessivos no Brasil, com forte impacto na expectativa empresarial, na maioria dos ramos de atividade econômica. A projeção para a queda do PIB brasileiro passou para 3,70% no final do ano, de acordo com o boletim Focus divulgado no dia 21 de dezembro. No dia 5 de janeiro, a projeção era de crescimento, de 0,5%.

A inflação para este ano, no dia 5 de janeiro, era estimada por investidores e analistas do mercado financeiro em 6,56%, pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) -- número que já ultrapassava o teto da meta, que é de 6,5%; o centro da meta é 4,5%. Em meados de dezembro, a projeção saltou para 10,70%. A taxa básica de juros (Selic) passou de 12,5% para 14,25% ao ano.



Até meados de dezembro, o dólar já tinha avançado 48%. No mesmo período, a bolsa brasileira acumulou perdas de 11,9%. Em dezembro, a agência de classificação de risco Fitch Ratings anunciou a retirada do grau de investimento do país. Em setembro, a Standard & Poor's já havia feito a redução da nota do Brasil para grau especulativo.

A crise econômica, abastecida pela crise política, afetou a geração e manutenção de empregos. Em março, Marcelo Weishaupt Proni, professor e diretor associado do Instituto de Economia da Unicamp, alertava que, ao contrário do que vinha acontecendo até então, a crise econômica afetaria o mercado de trabalho brasileiro de forma clara em 2015. O que ficaria visível não apenas com a queda no número de empregos, mas principalmente na qualidade dos postos que resistissem.

2.4.2. Mato Grosso

O ano de 2015 mostrou-se bastante turbulento para o setor agropecuário no que se diz respeito ao crédito rural. O cenário econômico ruim iniciado ao final de 2014 refletiu diretamente na restrição de crédito por parte dos bancos para a safra 2015/16, afetando assim no andamento da comercialização e nos preços dos insumos agropecuários. A alta do dólar e a taxa de juros mais elevada também foram fatores que colaboraram para que o produtor rural tivesse um dos custos mais caros dos últimos anos. Contudo, mesmo com os custos mais elevados, o dólar alto também contribuiu para o aumento dos preços das commodities e deu competitividade no mercado internacional. Diante disso, o VBP- Valor Bruto da Produção de Mato Grosso para 2015 foi estimado em R\$ 47,04 bilhões, um acréscimo de 7% com relação a 2014. Os principais participantes deste aumento foram a soja e o milho com elevação de 9,6% e 26%, respectivamente. Já o VBP- Valor Bruto da Produção do algodão teve uma queda de 5,1% se comparado a 2014, tendo em vista a revisão das estimativas de produção. No caso da pecuária, o panorama foi mais retraído, apesar dos bons preços praticados na bovinocultura de corte devido à oferta restrita de animais, o menor abate no setor proporcionou uma queda de 0,6% no VBP do boi¹.

¹ Fonte: Instituto Mato-grossense de Economia Aplicada - IMEA/MT



Segundo o Relatório Focus, em 2015, o dólar sofreu valorização de 53,9%, se comparado ao ano anterior. Já a Selic valorizou 23,4% com a tentativa de controlar a inflação, contudo, ainda assim, o IPCA superou o teto da meta e chegou a 10,67% no acumulado dos últimos 12 meses. Mesmo com as commodities mais competitivas no mercado internacional devido à desvalorização da moeda, o saldo da balança comercial de MT registrou queda de 13,1% no acumulado de janeiro a novembro de 2015. Enquanto as exportações caíram 14,5%, as importações reduziram 25,3%. Nas três primeiras semanas de dezembro, a cesta básica foi fixada em R\$ 391,25, variação de 21,2% frente a 2014.

As vendas no comércio varejista apresentaram redução superior a 15%, recuando a patamares de 2010. As vendas de veículos caíram em mais de 27% em relação a 2014. Vendas de caminhões de carga e máquinas agrícolas também apresentaram queda em relação ao ano anterior. Vendas de passagens aéreas sofreram redução de 12% em 2015. Vendas de pacotes turísticos caíram mais de 40%. Houve aumento de 202% nos pedidos de recuperação judicial de empresas (142) ao longo de 2015. Forte redução de postos de trabalho, da massa salarial e da renda, em razão do aumento do desemprego. O fluxo de passageiros no aeroporto Marechal Rondon sofreu redução de 11,84% até novembro. Os bancos reduziram consideravelmente a oferta de crédito e ficaram mais exigentes na concessão de crédito para consumo e investimentos. Os mesmo bancos informam em seus balanços trimestrais elevação da inadimplência em Mato Grosso, como em todo o Brasil.

Segundo o CAGED-Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, em 2015, considerando a Série Ajustada, que incorpora as informações declaradas fora do prazo, foram perdidos 14.570 empregos celetistas, o que representou um decréscimo anual de 2,19%. Os setores de atividade econômica que mais contribuíram para esta retração foram a Indústria de Transformação (-8.716 postos), da Construção Civil (-6.742 postos) e o Comércio (-4.078 postos), cujos saldos negativos superaram a expansão dos Serviços (+3.293 postos) e da Agropecuária (+1.552 postos).



Apesar de todas essas variáveis negativas, Mato Grosso apresenta pela sua extensão territorial, uma dinâmica de desenvolvimento diferenciada em suas regiões, de um lado temos as regiões do médio Norte e do Norte do Estado com aumento de empresas e crescimento populacional impulsionado pela construção das Usinas Hidrelétricas como a UHE Teles Pires já concluída, mas que continua promovendo o desenvolvimento na região com a construção de condomínios, shopping centers, abertura de empresas e a construção de novas UHE no Rio Apiacás que tem proporcionado essa movimentação na região.

Temos ainda a hidrelétrica de Manso e outras nove em operação espalhadas pelo estado. Juntas, podem produzir quase 1.200 megawatts, energia suficiente para abastecer quatro cidades como Cuiabá. E não são apenas as usinas que suprem a demanda da região. As Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs) e as Centrais Geradoras Hidráulicas também cumprem papel importante no fornecimento de energia. As hidrelétricas do estado respondem por 41% da produção de eletricidade em relação às PCHs que são em torno de 30% e outros 30% são devido às termelétricas. Então, não há como as hidrelétricas saírem deste cenário.

Segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), ao todo os 168 empreendimentos de diferentes tamanhos instalados em Mato Grosso permitem a produção de aproximadamente 2.800 megawatts. Dá pra atender com sobra a demanda do estado.

Na corrida para aproveitar o potencial energético dos rios do estado, projetos se multiplicam. Sete usinas estão em implantação. Os rios de Mato Grosso garantem este potencial hidrelétrico, que daria para alimentar 100 cidades do tamanho de Cuiabá. São novas oportunidades que surgem em torno destas usinas que podem minimizar o impacto negativo apresentado pela atual economia nacional.

O ano de 2016 será muito desafiador e testará a capacidade de superação da economia de Mato Grosso em ambiente de recessão econômica. Mato Grosso crescerá mais que o país, mas em nível inferior à sua média histórica. Para um estado acostumado com crescimento idêntico ao da China, será um grande desafio mantê-lo nestes níveis de prosperidade.



3. PLANEJAMENTO ORGANIZACIONAL E DESEMPENHO ORÇAMENTÁRIO E OPERACIONAL

O Planejamento direciona a atuação no período de quatro anos e o orçamento de 2015. A estratégia é definida a partir de uma leitura do cenário econômico social do país dos pequenos negócios, o ambiente estadual, e da análise do desempenho e projeções da evolução da instituição no período. São considerados ainda a capacidade operacional, a previsão de recursos de contribuição social, possibilidade de CSN-Contribuição Social Nacional, recursos tecnológicos e a força de trabalho composta por colaboradores e prestadores de serviços.

3.1. Planejamento Organizacional

A estratégia é definida a partir da revisão e análise do mapa estratégico, diretrizes do planejamento plurianual emanadas do Nacional consideradas o público alvo a ser atendido, número de empresas existentes no estado e por região.

Definidas as prioridades locais que indicam o foco de atuação no estado, nas regiões, setores que serão atendidos e a segmentação dos clientes.

As Metas do PPA são compostas pelas metas dos Indicadores de Resultados Institucionais.

Os indicadores de desempenho são desdobrados nas Metas Mobilizadoras que possibilitam a indução e o monitoramento contínuo do esforço do Sebrae para o alcance dos objetivos

Os programas e projetos e atividades gerenciadas segundo a metodologia GEOR-Gestão Orientada para Resultados, operacionalizam a estratégia de atuação e viabilizam o alcance dos resultados.

Para o alcance dos resultados previstos e a atuação no estado são 09 agências que atendem as regiões, que foram delimitadas conforme a localização, acessibilidade, e ainda 04 postos de atendimento e a sede, conforme demonstrado no mapa a seguir.

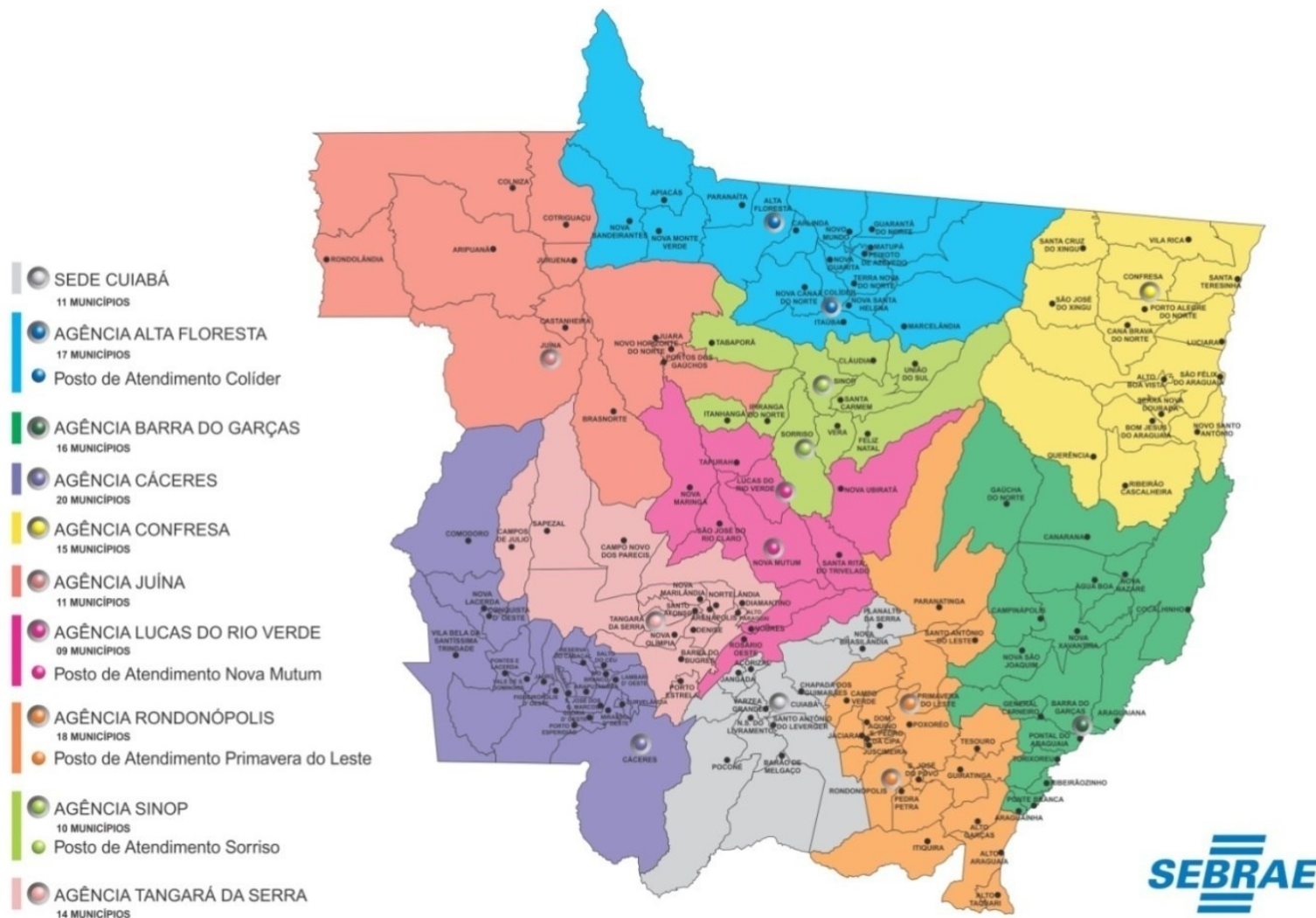


Figura 1 - Mapa de Mato Grosso - Localização Agências Sebrae



3.2. Objetivos Estratégicos

ESTRATÉGIA ATUAÇÃO	PREVISTO ORIGINAL R\$1,00	PREVISTO AJUSTADO R\$1,00	TOTAL EXECUTADO R\$1,00	% EXECUTADO	% PARTICIPAÇÃO
P1- Ter excelência no atendimento, com foco no resultado para o cliente.	31.105.291	35.923.936	31.633.987	88,06	68,62
P2- Articular e promover parcerias para melhoria do ambiente dos pequenos negócios	2.245.420	3.132.330	2.450.010	78,22	5,31
P3- Promover a educação e a cultura empreendedora	572.958	924.752	808.203	87,40	1,75
P4- Prover conhecimento sobre e para os clientes	4.697.766	5.758.486	5.060.163	88,06	68,62
P6- Disponibilizar, produtos, serviços e canais de comunicação para o atendimento e o relacionamento com os clientes	577.500	761.937	546.018	71,66	1,18
P7- Assegurar a transparência na aplicação dos recursos e na comunicação de resultados	1.033.131	2.336.720	1.078.325	46,15	2,34
R3- Assegurar a infraestrutura física, tecnológica e operacional.	9.819.262	5.456.947	4.520.899	82,85	9,81

Tabela 2 - Objetivos Estratégicos - Fonte SME



O objetivo P2 tem vinculado os projetos Implementação Estratégica da Lei Geral e teve uma execução orçamentária no ano de 78,2% em função da otimização na aplicação de recursos principalmente em diárias e consultorias e o Projeto Redesim que depende de articulações e parcerias teve uma execução de 46,53% as ações previstas não puderam ser implementadas pois dependem de um sistema integrador da Redesim e a integração de todos os órgão regulamentadores.

Objetivo P6 tem vinculado o projeto Inclusão Financeira, que teve sua aprovação em agosto de 2015 foram realizadas as ações preliminares e ampliadas as ações para serem executadas em 2016.

Objetivo P7 tem vinculado o projeto o Projeto Piloto de Eficiência Energética e energia Renovável do Sebrae-MT-fase II – que teve o cronograma de execução dos serviços iniciado em outubro de 2015 em função de um acordo realizado junto a empresa vencedora da licitação que as instalações do canteiro de obras se daria com a garantia de aquisição de equipamento que dependia de importação e essa definição demandou um tempo sendo liberado no início de dezembro.

Objetivo R3 tem vinculado o projeto Construção de Novas Agências nas cidades sede do Sebrae-MT, previsto a construção da Agencia de Cáceres e este projeto não foi executado conforme previsto, devido à necessidade de adequações de um novo cronograma físico-financeiro e projeto arquitetônico.

3.3. Prioridades Estratégicas

1 - Estimular o aumento da competitividade das micro 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 segmentos representativos com ênfase em gestão, mercado, inovação e sustentabilidade.

3 - Implementar canais e modelos de atendimento remoto e de relacionamento, de forma segmentada.



4 – Articular e estabelecer parcerias com o poder público federal, estadual e municipal para viabilizar a implementação efetiva da Lei Geral e o desenvolvimento local.

5 – Buscar e implementar a excelência em gestão, por meio de práticas empresariais sustentáveis, com a otimização de processos internos, com a gestão do conhecimento e com a valorização de seus colaboradores.

6 – Prospectar fontes de captação de recursos e oportunidades de negócios com empresas e instituições nacionais e internacionais visando o desenvolvimento gerencial, tecnológico e econômico dos pequenos negócios e do Sebrae/MT.



PRIORIDADES ESTRATÉGICAS	PREVISTO ORIGINAL R\$1,00	PREVISTO AJUSTADO R\$1,00	TOTAL EXECUTADO R\$1,00	% EXECUTADO	% 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.	8.770.933	10.174.046	8.556.186	84,10	21,95
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.	15.995.193	18.724.864	16.498.361	88,11	42,32
Implementar canais e modelos de atendimento remoto e de relacionamento, de forma segmentada.	6.339.165	7.025.026	6.579.440	93,66	16,88
Articular e estabelecer parcerias com poder público municipal para viabilizar a implantação efetiva da Lei Geral e o desenvolvimento local.	2.245.420	3.132.330	2.450.010	78,22	6,28
Buscar e implementar a excelência em gestão, por meio de práticas empresariais sustentáveis, com a modernização de processos internos.	4.697.766	5.695.536	3.852.051	67,63	9,88
Prospectar fontes de captação de recursos e oportunidades de negócios com empresas e instituições nacionais e internacionais visando o desenvolvimento gerencial, tecnológico e econômico dos pequenos negócios e do Sebrae/MT.	1.033.131	1.074.040	1.047.188	97,50	2,69

Tabela 3 - Prioridades Locais - Fonte SME



3.4. Resultado Institucional

RESULTADO INSTITUCIONAL	DEFINIÇÃO	ESCALA	PLANEJADO 2015	REALIZADO EM 2015
Índice de competitividade dos pequenos negócios atendidos	Nível de competitividade dos pequenos negócios	0 a 100	31	31
Índice de imagem junto aos pequenos negócios.	Nota atribuída pelos empresários de pequenos negócios	0-10	8,40	7,95
Índice de imagem junto à sociedade	Nota atribuída à imagem do Sebrae pela população em geral	0-10	8,80	8,85
Taxa de Resultado Finalístico Alcançado	Percentual de resultados finalísticos alcançados	%	50	N/D
Índice de Efetividade do Atendimento	Nível médio de Atendimento recebido do Sebrae no ano de referência da avaliação	0-10	8	N/D
Taxa de contribuição para abertura de pequenos negócios	Percentual de Pequenos negócios ou no ano anterior em que ao menos um dos sócios declarou ter recebido atendimento do Sebrae no período de constituição da empresa.	%	24%	12,42%

Tabela 4 - Resultado Institucional

N/D – Dados não disponíveis até o fechamento do relatório



3.5. Indicador de Desempenho

INDICADOR DE DESEMPENHO	DEFINIÇÃO	ESCALA	PLANEJADO 2015	REALIZADO EM 2015
Taxa de pequenos negócios atendidos	Cobertura do atendimento do Sebrae com relação ao universo de pequenos negócios (MEI, microempresa e empresas de pequeno porte)	%	24	26,1
Índice de satisfação do cliente.	Nível médio de satisfação dos clientes com o atendimento recebido no ano de referência da avaliação em projetos de atendimento setorial ou territorial	0–10	9	N/D
Índice de aplicabilidade de produtos e serviços	Nível médio de aplicação do produto ou serviço que os clientes receberam do Sebrae no ano de referência da avaliação em projetos de atendimento setorial ou territorial.	0-10	7,6	N/D
Número de potenciais empresários atendidos	É o número de potenciais empresários que tiveram concluído no ano de referência ao menos um atendimento presencial ou à distância.	Potencial empresário	27.600	30.675
Número de potenciais Empreendedores atendidos	É o número de indivíduos que tiveram concluído, no ano de referência ao menos um atendimento realizado pelo Sebrae que objetivou despertá-los para o empreendedorismo e suas capacidades empreendedoras	Potenciais empreendedores	6.500	13.069

Tabela 5 – Indicador de Desempenho

N/D Dados não disponíveis até o fechamento do relatório



3.6. Metas Mobilizadoras

META MOBILIZADORA	PLANEJADO PARA 2015	REALIZADO EM 2015	% REALIZADO EM 2015
Número de pequenos negócios atendidos	43.401	46.043	106,1%
Número de pequenos negócios atendidos com soluções específicas de inovação	4.340	5.577	128,5%
Número de microempreendedores individuais atendidos	24.305	25.940	106,7%
Número de microempresas atendidas	16.058	17.062	106,3%
Número de empresas de pequeno porte atendidas	3.038	3.041	100,1%
Número de municípios com a Lei Geral implementada	141	141	100%
Taxa de Fidelização de Pequenos Negócios	50%	49,1%	-

Tabela 6 - Metas Mobilizadoras Fonte SME



3.7. Metas de Atendimento

INSTRUMENTO DE ATENDIMENTO	INDICADOR DE DESEMPENHO	PLANEJADO PARA 2015	REALIZADO EM 2015	% REALIZADO
Consultoria	Número de horas	100.044	115.533	115,5
Curso	Número de cursos	1.095	1.138	103,9
Feiras	Nº feiras Sebrae	18	17	94,4
	Nº pequenos expositores	319	278	87,1
Informação	Número de Informações	129.872	150.230	115,7
Missão e Caravana	Nº missões/caravanas para eventos de terceiros	17	22	129,4
	Nº Missões /caravanas para eventos do Sebrae	57	77	135,1
Oficina	Nº de Oficinas	520	610	117,3
	Número de Participantes	7.892	10.636	134,8
Orientação técnica	Número de orientações	84.601	104.014	122,9
Palestra	Nº de Palestras	780	853	109,4
	Nº de Participantes	17.189	23.277	135,4
Rodada	Nº de rodada	4	4	100
Seminário	Número de Seminário	18	39	216,7
	Número de Participantes	2.515	6.458	256,8

Tabela 7 - Metas de Atendimento - Fonte SME



3.8. Programas Nacionais

É uma estratégia de atendimento segmentada por porte de clientes e padronizadas pelo Sebrae Nacional, cujos recursos financeiros são transferidos às UF's.

As soluções previstas nesses programas contribuem sobremaneira para o alcance dos resultados transformadores junto às empresas e ainda para o alcance dos resultados das Metas Mobilizadoras.

A aplicação de recursos por programa está demonstrada no quadro a seguir:

RELATÓRIO DE GESTÃO DO EXERCÍCIO 2015



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	%
ALI - Agentes Locais de Inovação	243.620	243.620	100	243.620	242.569	99,6	71.699	0	65.421	91,2	315.319	307.990	97,7	500	507	101,4
Educação Empreendedora	924.752	924.752	100	924.752	808.203	87,4	0	0	0	0	924.752	808.203	87,4	9.350	13.067	139,8
Encadeamento Produtivo	195.009	195.009	100	195.009	195.008	100	21.800	28.200	38.344	76,7	245.009	233.352	95,2	0	43	0
Negócio a Negócio	1.765.448	1.765.448	100	1.765.448	1.763.662	99,9	0	0	0	0	1.765.448	1.763.662	99,9	7.600	8.000	105,3
Programa Sebrae Mais	2.038.133	2.038.133	100	1.704.640	1.456.115	85,4	66.578	1.145.311	704.933	58,2	2.916.529	2.161.048	74,1	1.020	1.199	117,5
Sebraetec	5.699.620	5.398.932	94,7	5.699.620	5.235.332	91,9	28.920	1.127.456	834.164	72,1	6.855.996	6.069.497	88,5	2.125	2.059	96,9
Total	10.866.582	10.565.894	97,2	10.533.089	9.700.890	92,1	188.997	2.300.967	1.642.862	66,0	13.023.05	11.343.752	87,1	20.595	24.875	120,8

Tabela 8 - Aplicação de Recursos por Programa Fonte SME



3.8.1 ALI-Agente Local de Inovação

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

Concluído o primeiro ano do Ciclo 3 ALI foi marcado pela proximidade da atuação do agente e maior envolvimento com os projetos de inovação nas empresas. De modo experimental foi desenvolvido paralelo ao programa ALI um projeto para aceleração da inovação das empresas aderidas. Um grupo de empresas foi selecionado e cujo objetivo foi identificar de que forma podem-se auxiliar as empresas a acelerar o processo de inovação aplicando ferramentas e soluções disponíveis. O projeto conta com atuação de técnicos da casa e consultores terceirizados.

Como resultado obteve-se a oportunidade de realizar protótipos de inovação, e as empresas que não chegaram nessa etapa estão com seu projeto/oportunidade de inovação mais clara e com ações já definidas para esse andamento.

3.8.2 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.

Embora o Estado de Mato Grosso tenha sua economia baseada no agronegócio de commodities, também nos propicia o desafio de potencializar o estímulo ao empreendedorismo, buscando novas alternativas de negócios sustentáveis e inovadores que propiciem mudanças no cenário econômico e social atual.

No ano de 2015 foram atendidos 18 municípios com o ensino fundamental (Cuiabá, Sinop, Ipiranga do Norte, Vera, Pontes e Lacerda, Glória do Oeste, Cáceres, Jauru, Porto Esperidião, Barra do Garças, Paranaíta, Juína, Tangará da Serra, Campo Novo dos Parecis, Rondonópolis, Confresa e Várzea Grande).



No ensino médio, atuamos com o Crescendo e Empreendendo e o Despertar, nos seguintes municípios: Poxoréu, Sinop, Alta Floresta, Barra do Bugres, Acorizal, Campo Novo dos Parecis, Rondonópolis, Tangará da Serra, Várzea Grande, Cuiabá e Juína, através de parcerias firmadas com o SENAI MT, SECITECI (Secretaria de Estado de Ciência, tecnologia e inovação).

Foram realizados 527 cursos e atendimento 13.067 alunos considerados como potencial empreendedor.



Foto 1 - Aplicação do JEEP na escola



Foto 2 - Aplicação do JEEP na escola



Foto 3 - Aplicação do JEEP na escola



Foto 4 - Aplicação do JEEP na escola



Foto 5 - Aplicação do JEEP na escola



3.8.3 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.

O programa Negócio a Negócio em 2015 contribuiu para a meta mobilizadora 1,18% para a 3,20% e para a 4,18%, tais dados demonstram a importância e a capilaridade que o programa apresenta, foram atendidos 4.981 Microempreendedores Individuais e 3.019 Microempresas nas regiões de: Cuiabá, Várzea Grande, Sinop, Confresa, Alta Floresta, Cáceres, Barra do Garças, Rondonópolis, Tangará da Serra e Lucas do Rio Verde, contemplando todas as nossas agências e 66 municípios que compõem a região geográfica das agências.

As soluções mais aplicadas pelos microempreendedores individuais e microempresas, são: na área financeira, controles de estoques e cadastro de clientes, demonstrando a dificuldade dos empreendedores em fazer gestão nessas áreas.

O programa Negócio a Negócio não só conseguiu trazer bons resultados as 8.000 empresas atendidas durante ao ano de 2015 em nosso estado, como também o Sebrae em Mato Grosso atingiu no termômetro de excelência, instrumento que o Sebrae Nacional utiliza para acompanhar o desempenho das gestões estaduais.

Avaliado em quatro pilares: Projeto, Gestão, AOE e Tutores, sendo apenas reconhecidas como “**Excelentes**” as UF’s que atingirem no mínimo 80% de um conjunto de critérios elaborados por eles e visitas presenciais para coletar evidências nos quatro assuntos e assim MT atingiu pela 1º vez o resultado de excelência em gestão do programa este ano com 85,71% ficando no grupo de apenas 10 estados dos 23 que conseguiram esse resultado.

Depoimento Juliana Carvalho Milhomen (Empresa Milmem Store):

“No começo eu me preocupava com a aceitação dos meus produtos, se eu ia conseguir clientes e vender, o planejamento me ajudou muito nessa parte, porque consegui atingir esse objetivo. Mas percebi que o controle financeiro e o estoque pesaram muito pela minha falta de experiência, então coloquei em prática um



exemplo de controle financeiro que o Sebrae me apresentou e adaptei ao meu estilo no Excel, dá um pouco de trabalho, mas o resultado é exato. Acho que consigo dormir tranquila em relação a minha empresa porque desde o início eu procurei fazer as coisas certas e sempre que tive dúvidas tive apoio do Sebrae, estou amando a minha empresa e espero logo aumentar o meu pró-labore”.

Três meses depois a empresária Já estava com o pré-labore acima do planejado.

3.8.4 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.

As ações desenvolvidas nas empresas participantes ocorreram em conformidade com o plano de desenvolvimento acordado entre os parceiros, nas áreas de gestão financeira, gestão de pessoas e gestão da qualidade.

Citamos alguns indicadores de resultados alcançados em um dos projetos, no caso da mineradora Apoena as empresas obtiveram os seguintes resultados:

- **Grau de aplicabilidade** de produtos e serviços, meta 60% até abril de 2016. Em 2014 alcance de 53%,no ano de 2015 foi 75% portanto já alcançamos a meta.
- **Grau de Satisfação** dos produtos e serviços, meta 85% até abril de 2016; em 2014 alcançamos 89,5%. Em 2015, 90% .
- **Valor Adicionado** a meta era atingir R\$ 18.782.341 até abril de 2016. Em 2014 atingimos R\$ 20.953.733. Em 2015 o valor foi de R\$27.418.250,00.
- **Índice de Competitividade** do MEG é atingir 55,27 pontos até abril de 2016; em 2014 estava em 47,06, esse resultado será mensurado no início ano de 2016 com o término do projeto.



3.8.5 Sebrae Mais:

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

As realizações do Programa Sebrae Mais em 2015 contribuíram principalmente para o aperfeiçoamento da gestão. Apesar das dificuldades vivenciadas pelos empresários, as ações aplicadas proporcionaram aos empresários mudanças de sua rotina, como atuar e pensar estrategicamente seus negócios e assim tentar agir de forma diferente para obter resultados diferentes, quiçá sobreviver no mercado altamente competitivo e instável.

Das soluções disponíveis no programa destaque para aquelas que foram mais utilizadas em nossa programação: Oficina MEG, Empretec, Estratégias Empresariais, Gestão da Qualidade, Gestão da Inovação, Seminários Desafios do Crescimento e o FGA (Ferramentas de Gestão Avançada). Foram atendidas 1.199 empresas de pequeno porte, aplicadas 7.021 horas de consultorias e realizado 44 cursos.

Municípios atendidos com as soluções: Cuiabá, Cáceres, Sorriso, Lucas do Rio Verde, Nova Mutum, Barra do Garças, Sinop, Campo Verde, Tangará da Serra, Campo Novo dos Parecis, Colíder, Rondonópolis, Primavera do Leste, Querência, Nova Mutum, Mirassol D'Oeste, Tapurah, Alta Floresta, Guarantã do Norte, Juína, Juara e Confresa.



Foto 6 - Seminário Desafios do Crescimento Cuiabá/MT



Foto 7 - Seminário Empretec



Foto 8 - Seminário Empretec



Foto 9 - Seminário Desafios do Crescimento Rondonópolis/MT



3.8.6 SebraeTec

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

Foram atendidas 2.059 empresas sendo: 306 Microempreendedor individual, 1.076 microempresas, 467pequenas empresas e 210 produtores rurais, esses atendimentos foram na modalidade de orientação e adequação.

As temáticas atendidas foram nas áreas de design, produtividade, qualidade, inovação, sustentabilidade e tecnologia da informação.

Alguns resultados alcançados com a aplicação do Sebraetec:

Implantação dos requisitos da Norma ABNT ISO 9001, foram atendidas cerca de 60 empresas de vários setores, localizadas nas regionais de: Cuiabá, Rondonópolis, Sinop, Alta Floresta, Cáceres, Tangará da Serra e Barra do Garças.

Desenvolvido o **Projeto Brigada de Energia**, onde foram capacitados alunos dos cursos técnicos em Eletrotécnica da Instituição SENAI, em metodologia do Sebrae/MT para visitas técnicas aos empreendedores individuais, orientando-os a usar corretamente a energia elétrica em seu estabelecimento. Pequenas ações como: troca de borracha de refrigerador, troca de lâmpadas, disjuntores, entre outras. Os alunos tinham acompanhamento de um profissional formado na área para auxiliá-los em possíveis dúvidas. Ação de grande ganho para os alunos e mais ainda os empreendedores que puderam ajustar seus gargalos tecnológicos.

Realização de Auditorias de certificação de Sistema de Gestão ABNT ISO 9001, em laboratórios de análise de água e efluentes no município de Cuiabá, Serviços de hotelaria em Primavera do Leste e Indústria de Construção civil em Tangará da Serra.

Atendimento a 60 empresas que estão implantando os processos de gestão para certificação na Norma Técnica ABNT ISO 9001 - requisitos para o Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ).

Projeto de eficiência energética em captação de energia solar através de placas fotovoltaicas para uma farmácia da capital, que contribuirá significativamente para a redução do consumo de energia elétrica.



3.9. Projetos de Atendimento

3.9.1 Abordagem Setorial

3.9.1.1 Agronegócios

PROJETOS	JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$ 1,00	Realizado R\$ 1,00	% Realizado Previsto Anual
Agronegócios na Região de Rondonópolis	230.000	230.000	212.264	92,30
Agronegócios na Região de Sinop	297.500	297.500	290.838	97,80
Agronegócios na Região de Tangará da Serra	250.000	250.000	246.878	98,80
Desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Piscicultura	447.200	495.200	490.316	99,00
Desenvolvimento da Cadeia Produtiva do Leite	500.000	500.000	499.970	100
Gestão Integrada da Propriedade Rural	771.000	850.437	825.199	97,00
Projeto Brasil Central - Agronegócios	230.363	230.363	220.605	95,8
TOTAL	2.726.063	2.853.500	2.786.070	97.65

Tabela 9- Projetos Agronegócios

Em continuidade às ações iniciadas em 2014, a carteira de Agronegócios teve como prioridade em 2015:

- ✓ Promover o atendimento sistêmico com foco no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios rurais frente aos desafios da inclusão produtiva, da inovação tecnológica e da competitividade, bem como melhorar o ambiente de negócios para ampliar as oportunidades de acesso a mercados.
- ✓ Aumentar o número de clientes e de atendimentos no agronegócio com soluções do SEBRAE MT e/ou de parceiros visando a melhoria da



competitividade, da eficiência produtiva, da gestão e do acesso a mercado dos empreendimentos rurais, levando em consideração os aspectos essenciais relacionados à sustentabilidade.

A carteira teve um atendimento de 2.897 produtores rurais representando 11% do universo de produtores existentes nas regiões previstas, atendendo 49 municípios o que demonstra a abrangência e a importância da carteira para o desenvolvimento da agricultura familiar no estado levando consultorias, Cursos, Clínicas Tecnológicas, Dias de Campo, Oficinas, Palestras, Seminários, Missões Técnicas e de Mercado e Encontros de Negócios.

Essas ações têm proporcionado mudanças significativas na mentalidade do produtor que começa a entender sua propriedade como um negócio, implantando as soluções recomendadas seja na área administrativa financeira quanto na produção melhorando sua produtividade e como consequência aumento, principalmente da sua renda, com manejo de forma sustentável e aplicação de tecnologias simples.

Eventos realizados para o fortalecimento e integração dos produtores:

- Encontro de Piscicultores no qual são abordados os temas: gestão, mercado, tecnologia de produção de peixes e sustentabilidade, foram realizados em: Cuiabá, Tangará da Serra, Sorriso, Rondonópolis, Mirassol do Oeste;
- Encontro da Cadeia Produtiva do Leite com ênfase para os seguintes assuntos: disseminação de métodos sustentáveis de produção de leite nos diferentes sistemas, adequação dos processos produtivos, melhoria dos produtos, implantação de práticas sustentáveis, aumento da competitividade da atividade. Foram realizados em: Diamantino, Confresa, Juruena, Tangará da Serra, Alta Floresta, Nossa Senhora do Livramento e São José do Xingú.



MISSÕES TÉCNICAS

Missão Técnica de Piscicultura a Região Oeste do Paraná, considerada exemplo em cadeia produtiva estruturada na industrialização e integração de pequenos produtores, estações de pesquisa, laboratórios de alevinagem, frigoríficos.



Foto 10 e 11 – Visita à fábrica de ração e frigorífico de Tilápia

- **Tecnoleite 2015 (Morrinhos/GO)** - Acesso a informações de mercado, tecnologias, experiências sobre agregação de valor, vivências de Campo, contatos e prospecção de negócios da cadeia produtiva do leite.
- **Experiências de Sucesso Projeto Balde Cheio (Santa Catarina/Paraná)** proporcionar aos técnicos, produtores, Cooperativas, Laticínios e Parceiros, uma visita a seis municípios dos estados do Paraná e Santa Catarina para conhecerem produtores que já estão a mais de seis anos no projeto e que já atingiram as suas metas, possibilitando troca de experiências sobre Tecnologias de produção, dificuldades encontradas e estratégias de comercialização que levaram ao sucesso.

FEIRAS

- Participação na Expoagro – Exposição Agropecuária de Cuiabá, com o Espaço da Piscicultura;
- 9ª Edição da Feira do Empreendedor 2015
- Festival do Japão 4ª Edição/2015



- Participação no SIRHA Rio 2015- participação da Coocrijapan e Cooperfish, produtoras de jacaré e peixes, respectivamente, comercialmente muitos negócios foram prospectados. A empresa Cooperfish fechou o contrato com uma distribuidora local de produtos alimentícios, inicialmente a entrega de 10 ton/mês.

DEPOIMENTOS:

Otarci Rosa - Secretário Municipal de Administração, Finanças e Planejamento do Município de Nossa Senhora do Livramento.

“O legado do Negócio Certo Rural é dos produtores rurais, mas o município é quem mais sai ganhando”. Os pequenos negócios e produtores rurais são os grandes geradores de empregos e renda do município. E quanto mais preparados e produtivos, mais riqueza será gerada e compartilhada na cidade e região.

Gilmar Ferreira Nantes - Pres. da Associação de Chacareiros e Feirantes de Matupá.

“Sobre projeto de redes associativas, já aderimos e, inclusive, solicitamos duas turmas de outros cursos para a nossa região” e com a orientação e consultoria do SEBRAE-MT, conseguimos melhorar muito na gestão, porque, além de produzir, agora também conseguimos gerir bem as propriedades rurais.”



3.9.1.2 Comércio

PROJETOS	PERÍODO JANEIRO A DEZEMBRO 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Comércio na Região de Alta Floresta	165.909	565.664	563.177	99,6
Comércio na Região de Lucas do Rio Verde	272.000	772.115	700.463	90,7
Comércio na Região de Rondonópolis	284.000	694.280	664.907	95,8
Comércio na Região de Sinop	214.000	650.480	637.665	98,0
Comércio na Região de Tangará da Serra	175.125	643.405	637.893	99,1
Desenvolvimento do Comércio na região de Cuiabá	509.598	1.418.020	1.333.873	94,1
TOTAL	1.620.632	4.743.964	4.537.978	96,0

Tabela 10 - Projetos Comércio

A estratégia de atendimento foi a continuidade dos trabalhos com os segmentos que possuem maior capilaridade de empresas do comércio e maior expressividade. São eles: materiais de construção, mini mercados e varejo da moda (que contempla as lojas de confecção, bijuterias, acessórios, óculos etc...).

As ações realizadas tiveram parcerias com: associações comerciais, CDL, Prefeituras Municipais, entidades representativas de classe dos segmentos priorizados.

Conforme a demanda e maior interesse das empresas foram utilizados as consultorias que geram um atendimento mais personalizado e em conformidade com as dificuldades enfrentadas pelas empresas. Os temas de maior interesse são relacionadas a: finanças, visual de lojas, estratégias empresariais e eficiência energética. Foram mais de 14.000 horas de consultoria aplicadas junto às



empresas. Os programas nacionais tiveram significativa importância principalmente o Sebraetec e o ALI.

Foram realizadas ainda palestras e oficinas que é uma forma de sensibilização e de práticas muito aceitas pelos empresários, um dos temas muito disseminado foi relacionado à sustentabilidade (uso eficiente da energia, processos, redução de desperdícios em frutas, verduras e legumes)

Dos cursos realizados os temas mais demandados foram para as áreas de: vitrine, vendas, atendimento ao cliente, estoque, finanças e estratégias.

Também foi realizada a missão internacional a Miami Orlando. O objetivo foi promover o contato com lojas conceitos, operações inovadoras e conhecer as inovações no mercado americano. Além de obter conhecimentos das estratégias e operações de cada um dos negócios visitados houve a oportunidade de conhecer as novas tendências dos negócios mundiais.

3.9.1.3 Indústria

PROJETOS	PERÍODO JANEIRO A DEZEMBRO 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Indústria da Construção Civil na Região Metropolitana de Cuiabá	3.000.021	2.889.800	2.031.664	70,30
Indústria de Alimentos e Bebidas de Cuiabá e Várzea Grande	698.800	711.800	595.775	83,7
Indústria na Região de Alta Floresta	300.417	276.077	266.346	96,5
Indústria na Região de Cuiabá	681.600	930.661	728.429	78,3
Indústria na Região de Lucas do Rio Verde	290.710	290.710	262.864	90,4
Indústria na Região de Rondonópolis	513.300	624.620	552.029	88,4



Indústria na Região de Sinop	410.000	452.545	442.052	97,7
Práticas Sustentáveis nos Pequenos Negócios	0	490.000	442.946	90,4
TOTAL	5.885.848	6.666.613	5.322.105	79,8

Tabela 11 - Projetos Indústria

A carteira da Indústria deu continuidade aos projetos iniciados no ano anterior, o grande diferencial foi a implantação do Projeto Práticas Sustentáveis nos Pequenos Negócios que criou o Programa Sebrae de Eficiência Energética visto que a energia é um fator crítico para as empresas, houve um ajuste de 40% nas tarifas de energia elétrica em Mato Grosso, atualmente é a terceira mais alta do Brasil. Além dessa solução, buscou-se a melhoria da competitividade das empresas levando produtos nas áreas de:

- Inovação e acesso a tecnologia;
- Produção Sustentável de forma a incentivar as práticas sustentáveis;
- Aprimoramento da gestão de negócios;
- Acesso a novos mercados.

Para o segmento da indústria procurou-se atender as demandas de cada segmento previsto com a aplicação das soluções nas áreas de: sistemas construtivos, eficiência energética, licenciamento ambiental, resíduos sólidos, adequação as normas, gestão melhoria do processo produtivo, certificação.

Dentre as diversas atividades realizadas está a aplicação do PDE - Plano de Desenvolvimento Empresarial para pequenas empreiteiras, cujo objetivo é de elevar o nível de gestão das empresas por meio de realização de consultorias associadas a capacitação com a realização de diagnóstico de excelência em gestão, planejamento estratégico, gestão financeira, departamento de pessoal, saúde e segurança no trabalho.



MISSÕES TÉCNICAS

Ação que provoca e gera mobilizações dos empresários para adoção de novas tecnologias e modelos de gestão desta feita foram organizadas as missões abaixo relacionadas:

- **Rota da Sustentabilidade – 21ª Edição do Salão Internacional da Construção - FEICON BATIMAT.** Foi realizada uma parceria com o Centro de Tecnologia de Edificações - CTE, uma empresa de consultoria e gerenciamento, especializada em qualidade, tecnologia, gestão, sustentabilidade e inovação para o segmento da construção. Foram realizadas visitas técnicas aos empreendimentos “Alvino Slavieiro” e “Parque da Cidade – Odebrecht”, em São Paulo. A Rota da Sustentabilidade é um programa orientado de visitas técnicas, para o conhecimento das inovações tecnológicas e do desempenho dos mais importantes empreendimentos sustentáveis e certificados no Brasil
- **Concrete Show 2015** - Paralelo ao evento foi organizado um Workshop técnico na Sede da ABCP-Associação Brasileira de Cimento Portland, com o tema: “Vibroprensados e Artefatos de Concreto com foco na Dosagem de traços, para fabricação de blocos para alvenaria estrutural”.
Foram realizadas visitas técnicas a uma fábrica de blocos e a uma obra executada com processo construtivo de alvenaria estrutural com foco em sustentabilidade, da Construtora CONX em Jundiaí P, além da visita guiada a Feira Concrete Show.
- **Missão Técnica Metal Mecânica** - Visita a Feira INTERMACH e visita técnica a Fábrica da WEG em Jaraguá do Sul, assim como ao pólo industrial metal mecânico de Joinville.
- **Encontro Nacional da Indústria da Cerâmica Vermelha – Expoanicer** - Visita a Expoanicer e visitas técnicas em duas indústrias de Cerâmica vermelha.
- **31ª Feira Internacional de Processos, Embalagens e Logística para as indústrias de alimentos e bebidas (Fispal Tecnologia).**



Foto 12 - Missão Fispal



Foto 13 - Missão e Rota da Sustentabilidade



Foto 14 - Workshop



Foto 15 - Missão Concret Show



AÇÕES DE MERCADO

- **CICLOS** - Durante o evento CICLOS – Congresso Internacional de Sustentabilidade para Pequenos Negócios foi realizado o Encontro de Negócios Sustentáveis, promovendo o intercâmbio comercial entre as empresas expositoras e as demandantes, com interesses comerciais com uma perspectiva de negócios gerada em torno de R\$ 12.940.000,00 (Doze milhões novecentos e quarenta mil reais).
- **Salão da Construção Civil** - O Salão de Negócios da Construção Civil integrou a programação da Feira do Empreendedor 2015 e contou com a Exposição de produtos e serviços, Encontro de negócios e Palestras técnicas para o setor. O Salão contou com expositores de empresas de áreas diversas ligadas a construção civil, como reutilização de água, piso drenante, esquadrias, móveis, sistemas de formas de parede em concreto, etc. E nesse espaço os empresários puderam realizar reuniões de negócios que gerou um volume de negócios em torno R\$ 7.139.000,00.



3.9.1.4 Projetos de Encadeamento Produtivo

A descrição do encadeamento produtivo foi realizada na planilha dos programas nacionais.

PROJETOS	PERÍODO JANEIRO A DEZEMBRO 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Apoena S.A e Yamana Gold-Sebrae/MT Cadeia Produtiva de Mineração	250.000	245.009	233.352	95,2
Desenvolvimento de Fornecedores na Região de Lucas do Rio Verde	117.500	117.500	116.650	99,3
Encadeamento Produtivo na região de Rondonópolis	65.994	65.994	63.977	96,9
Fortalecimento do Encadeamento Produtivo-Projeto Serralheiros	26.887	26.887	26.880	100,0
TOTAL	460.381	455.390	440.859	96,8

Tabela 12 - Projetos de Encadeamento Produtivo



3.9.1.5 Serviços

PROJETOS	JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Desenvolvimento do Segmento Saúde no Vale do Rio Cuiabá	806.000	906.000	815.412	90,0
Economia Criativa na Região do Vale do Rio Cuiabá	648.850	648.850	610.014	94,0
Serviços de Beleza e Estética de Cuiabá	478.700	481.302	466.472	96,9
Serviços de Beleza e Estética de Rondonópolis	145.900	145.900	145.726	99,9
Serviços de Beleza e Estética em Sinop	144.000	144.000	140.866	97,8
Setor Automotivo Alta Floresta	193.057	253.057	247.820	97,9
Setor Automotivo Barra do Garças	168.226	168.226	159.546	94,8
Setor Automotivo Cáceres	204.678	244.678	239.075	97,7
Setor Automotivo Cuiabá	538.392	579.522	544.247	93,9
Setor Automotivo de Rondonópolis	314.630	318.778	314.862	98,8
Setor Automotivo Lucas do Rio Verde	158.100	158.100	157.561	99,7
Setor Automotivo Sinop	265.294	286.858	277.901	96,9
Setor Automotivo Tangará da Serra	247.445	247.445	244.247	98,7
Turismo no Parque em Chapada dos Guimarães	691.370	721.732	720.989	99,9
Turismo no Parque Pantanal	409.900	473.736	452.600	95,5
Turismo no Polo Araguaia - MT	293.580	296.156	283.206	95,6
Projeto Brasil Central Turismo	754.750	754.750	6.369	0,8
TOTAL	6.462.872	6.829.090	5.826.913	85,3

Tabela 13- Projetos Serviços



SAÚDE

Dando continuidade na aplicação do modelo de trilha de desenvolvimento criado para o atendimento às empresas do projeto, os resultados alcançados foram altamente positivos para os participantes e para o Sebrae que conta com um método de atendimento padronizado e testado, que oportuniza a fidelização e condições mínimas para a promoção da transformação nos empreendimentos de saúde. Essa metodologia já pode ser multiplicada a outros Sebraes que tiverem interesse.

Destacam-se os resultados excelentes de 13 empreendimentos que receberam consultoria de forma continuada, e concluíram toda a trilha prevista em 2015. Conquistaram resultados extremamente positivos e, melhorias de seus processos organizacionais, gerenciais e serviços ofertados. A média desse grupo é de 101% de evolução no MEG (Modelo de Excelência em Gestão) considerando o intervalo entre a pesquisa T0 e T2.

Foram realizados ainda:

- Piloto e Repasse da Metodologia da Oficina “Controlando as Finanças na Saúde”
- Repasse da Metodologia da Oficina “Descomplicando os Tributos na Saúde”
- Cartilha “Descomplicando os Tributos na Saúde”
- Manuais de consultoria das Fases 2 e 3 do Programa Saúde e Bem-estar, Trilha da Gestão – Segmento Saúde

E as seguintes ações:

- Curso de Atendimento com foco em Humanização na Saúde, em Parceria com o Sindessmat- Sindicato dos Estabelecimentos de Serviços de Saúde do Estado de Mato Grosso.
- Encontros Empresariais
- Seminário “A Experiência Canadenses na Saúde”
- Missões técnicas (São Paulo – Hospitalar 2015 e Canadá 2015)
- Palestras de Empreendedorismo e Inovação nas universidades Unirondon e Inspirar



- Oficina Processos para consultores saúde “Introdução ao Bizage”
- Encontro do segmento de Laboratórios

DEPOIMENTOS

“Foi registrado aumento na lucratividade, fortalecimento da imagem, personalização no atendimento. Tudo isso a partir da definição das rotinas de atendimento aos médicos, melhora na comunicação interna, nos processos de agendamentos e atendimentos, integração dos atendimentos dos funcionários, que receberam capacitação para o atendimento de qualidade e implantação das ações de gestão de pessoas”. – médico José Silveira Lage, do Biocardios – Centro de Cardiologia Aplicada, em atividade desde 2008, contabiliza muitos ganhos e avanços em função da participação no projeto Saúde e Bem Estar.

A fonoaudióloga Elaina Prado também comemora o desempenho de seu consultório a partir da melhoria na gestão, implementada com a participação no projeto. *“houve um incremento do faturamento e da lucratividade, permitindo a implementação de inovações e melhorias para os clientes”.*

O desempenho gerencial MEG passou de 26,80% para 61,17% e os resultados foram percebidos não só por ela, mas pelos pacientes e também por outros profissionais.

ECONOMIA CRIATIVA

Em 2015 tivemos algumas ações com o governo do estado por meio da Secretaria de Cultura que reconheceu o Sebrae como parceiro para o desenvolvimento da economia criativa foi elaborado um projeto para o desenvolvimento desse segmento tão importante para a economia, e a partir desse trabalho o Governo do Estado realizou o lançamento do Programa da Economia Criativa no estado.

Nas ações de continuidade para o setor buscou-se o fortalecimento dos segmentos priorizados levando palestras, encontros e cursos e principalmente a



participação em eventos locais, para a divulgação e fortalecimento de cada segmento atendido (fotografia, startups, áudio visual)

Destaque ainda para o grupo de bordadeiras de Chapada dos Guimarães que por meio das consultorias e cursos recebidos construíram a identidade cultural do grupo aperfeiçoaram as técnicas de trabalho, desenvolvimento de novos produtos temáticos e participação em eventos locais e nas redes sociais, ações que divulgam o trabalho do grupo.

AUTOMOTIVO

As atividades para o segmento são desenvolvidas para que o setor tenha uma atuação reconhecida no mercado pela importância deste no contexto empresarial, e ainda pelo fato que Mato Grosso pela sua localização estratégica com várias rodovias federais interligando a outros estados do norte, sul e centro oeste. Sendo assim o tráfego de veículos pesados e leves é significativo e o objetivo é que esses usuários percebam a diferença das oficinas existentes em Mato Grosso. Para que alcancemos esse desafio o projeto tem uma abrangência nos principais polos do estado atendendo as oficinas mecânicas para que essas tenham:

Gestão empresarial, inovação e qualidade e principalmente competitividade.

Como o setor tem uma característica forte de operações e visão zero para gestão, as ações na área operacional (técnica) são realizadas em parceria com o Senai e outras entidades representativas, de tal forma que foi possível sensibilizar os empresários a mudarem a sua mentalidade e melhorar a sua competitividade. Para demonstrar que estamos no caminho correto, já temos no estado 29 empresas com a certificação do IQA-Instituto de Qualidade Automotiva, que possui um alto nível de exigência, e visa demonstrar a sociedade e o mercado que a oficina que tem essa certificação não atende apenas as solicitações mínimas de seus clientes mas, que encanta todos os envolvidos com o seu negócio: clientes, parceiros, fornecedores, funcionários e seus proprietários.



As ações realizadas foram: as consultorias, cursos e palestras nos temas relacionados: gestão, finanças, qualidade e na área ambiental.

O evento que tem uma grande mobilização das empresas é a realização do IVG-Inspeção Veicular Gratuita que visa integrar as empresas e seus colaboradores para apresentarem seus serviços a sociedade. Foram realizados nos municípios de Alta Floresta, Cáceres, Cuiabá, Lucas do Rio Verde, Sinop, Rondonópolis e Tangará da Serra.

BELEZA

O segmento é representativo nas regiões estabelecidas para o atendimento, é uma atividade que o empresário tem prioridade para o aperfeiçoamento técnico com uma cultura de profissional da beleza e não de empresário. Dessa forma ao longo desses anos de atendimento buscou-se alternativas de abordagem para melhor sensibilizar essa classe bem como ações que levassem conhecimentos de maneira a provocar mudanças e inquietudes. Assim foram realizadas palestras e oficinas práticas intercalando com temas técnicos, e os temas mais abordados foram relacionados a boas práticas de gestão, gestão de pessoas e finanças.

Dentre as diversas ações a aplicação da metodologia Hair Size foi o grande diferencial de solução para o setor ,visto que garante a redução de desperdício, aumento da lucratividade e uma redução de até 60 % de produtos utilizados, além de não poluir o ambiente, foi bem aceita e aplicada nos municípios previstos.

Participação na Hair Brasil 2015 com empresários de Sinop, Rondonópolis e Cuiabá.

Com as ações realizadas e a persistência em levar as soluções a esse público foi alcançado um índice de satisfação com essa clientela de 87%.



Foto16 – Oficina Hair Size



Foto 17 demonstração da medição do cabelo

TURISMO

Com foco na excelência em gestão dos empreendimentos participantes dos projetos, as ações foram realizadas por meio de cursos, consultorias, com ênfase em gestão financeira, pessoas e processos.

As consultorias para o segmento da alimentação voltadas para as boas práticas, aprimoramento de Cardápio, ficha técnica de produtos, análise financeira dos pratos.

Continuidade no apoio para o segmento de turismo de aventura para a certificação da NBR 15.331 e para os meios de hospedagem do pantanal certificação em sustentabilidade NBR15. 401.

MISSÕES:

- Equipotel 2015 em São Paulo
- Fispal Food Service em São Paulo



Figura 2 - Folder Chapada Gourmet

As ações do projeto Brasil Central Turismo foram de adequação do cronograma físico financeiro e a readequação de proposta de trabalho para cada Sebrae envolvido, as ações serão retomadas no início de 2016.

3.9.2 Abordagem Territorial

Os projetos de abordagem territorial atendem a um público alvo em um determinado território/região, com aplicação de instrumentos de atendimento coletivo ou individual direcionados para atender as necessidades levantadas junto a esse público.

JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015				
PROJETOS	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Alta Floresta	635.527	835.415	827.245	99,0
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na	647.021	551.867	511.253	92,6



Região de Barra do Garças				
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Cáceres	411.129	441.101	422.862	95,9
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Confresa	433.970	397.911	393.634	98,9
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Cuiabá	1.756.324	1.946.093	1.875.280	96,4
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Lucas do Rio Verde	255.035	258.983	236.520	91,3
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Juina	324.781	170.377	157.417	92,4
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Rondonópolis	695.400	907.925	857.237	94,4
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Sinop	674.325	903.898	845.109	93,5
Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPE's na Região de Tangará da Serra	530.752	611.018	579.150	94,8
Desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito em Mato Grosso	572.750	618.650	606.329	98,0
Desenvolvimento Empresarial das MPES na região de Cuiabá	2.453.505	3.085.549	2.743.384	88,9
Central de Relacionamento-0800 Sebrae-MT	820.000	839.450	690.228	82,2
MT - Desenvolvimento Econômico Territorial Médio Oeste de Mato Grosso	682.343	701.478	499.505	71,2
MT- Desenvolvimento Econômico Territorial do Médio Araguaia	258.689	435.396	393.923	90,5
MT- Desenvolvimento Econômico Territorial do Noroeste	422.458	644.816	579.049	89,8
MT- Desenvolvimento Econômico Territorial do Araguaia Xingu	281.930	398.630	398.192	99,9
Feira do Empreendedor	2.000.000	2.216.597	2.182.183	98,4
TOTAL	13.855.939	15.965.154	14.798.500	92,6

Tabela 14 Abordagem Territorial



Empreendedorismo e Sustentabilidade

O projeto é abrangente e com ação massificadora presente em todas as agências e a sede, com propósito de atender potenciais empresários, microempreendedor individual e microempresas.

Para que as ações possam ter uma grande capilaridade no estado conta com parcerias diversas dentre as quais, prefeituras municipais, associações comerciais e o CAE (Centro de Atendimento Empresarial).

Durante o exercício de 2015 o SEBRAE/NA instituiu a ação “Movimento Compre do Pequeno Negócio” e estabeleceu o dia 5 de outubro como data oficial, por se tratar do dia em que foi instituído o Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

Em Mato Grosso, foram realizadas várias ações de mobilização e incentivo e sensibilização da sociedade para a data do dia “05 de Outubro”, para que todos pudessem se sensibilizar da importância do pequeno negócio em nossa economia. Para tanto se buscou parceiros para apoiar e dar maior visibilidade ao Movimento junto a sociedade, como: Associações Comerciais, Prefeituras, Associação dos Jovens Empreendedores, BPW, Federação das Associações Comerciais de Mato Grosso, CDL’s e Associações de Produtores Rurais. Participação em eventos, visitas as empresas, ações de divulgação, entre outras, foram realizadas no período de 01/08/15 a 05/10/2015.



Foto 18 - Lançamento Movimento Compre do Pequeno



Foto 19 - Lançamento Campanha Compre do Pequeno Confresa



Foto 20 - 1º Corrida Sebrae de Empreendedores

Desenvolvimento do Cooperativismo de Crédito

Desde 2012, o Sebrae tem atuado em parceria com Sicredi, Sicoob e MT Fomento no desenvolvimento dos pequenos negócios no estado, a partir de 2014 o projeto se expandiu para todo o estado, com atuação em todas as regiões em que o Sebrae possui unidade de atendimento, que coincidem quase sempre com a mesma região de atuação das cooperativas (09 do Sicredi e 05 do Sicoob).



O ano de 2015, desta forma foi um ano de aproximação entre as agências do Sebrae e as cooperativas singulares com surgimento de parcerias regionais na promoção da competitividade dos pequenos negócios.

O projeto concentrou suas ações em consultorias e capacitações que promovessem a diminuição da assimetria de informações, através da conscientização e capacitação dos diretores e colaboradores das cooperativas e dos pequenos negócios.

O projeto de Desenvolvimento do Cooperativismo de crédito permitiu ao Sebrae aproximar-se das cooperativas de crédito do Sicredi e Sicoob em Mato Grosso, que são em algumas regiões do estado a principal instituição financeira e a que melhor atende os pequenos negócios.

Sua particularidade de estar próxima dos associados e ter como missão investir na capacitação dos mesmos faz das cooperativas de crédito parceiros estratégicos do Sebrae na promoção da competitividade dos pequenos negócios. Some-se a isso a abertura que as mesmas têm dado ao Sebrae e o foco que buscam ter na pulverização de suas carteiras e na ampliação do “crédito qualificado” para pequenas empresas.

Desenvolvimento Econômico Territorial

Foram 04 regiões atendidas: Região de Cáceres (Médio Oeste de Mato Grosso) Região de Confresa (Araguaia - Xingu), Região de Juína (Noroeste de Mato Grosso) e Região de Barra do Garças (Médio Araguaia).

A Região Médio Oeste, primeiro território definido para trabalho em Mato Grosso com o Projeto DET, foi iniciado em 2014 com a implantação de um piloto, MT - Desenvolvimento Econômico Territorial Médio Oeste, atendendo a 08 municípios da região de Cáceres.

O destaque desse território se deve ao trabalho realizado nas áreas de políticas públicas e atendimento empresarial, a partir da formação de agentes de desenvolvimento e da implantação dos CAE's - Centro de Atendimento Empresarial.



Vale ressaltar que em dois anos de projeto o acréscimo no número de empreendedores individuais foi superior a 40%, sendo os municípios com CAE os de maior crescimento ou seja Mirassol do Oeste e São José dos Quatro Marcos.

Outro aspecto interessante de atuação dos CAE é a parceria de alguns com as Secretarias de Agricultura, o que permite aos municípios uma atuação maior junto às comunidades rurais, com incremento aos programas PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) e PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar). Podemos citar o Município de Mirassol do Oeste, onde um grupo de 120 produtores de hortaliças comercializando para o PAA obtém uma renda coletiva de aproximada de R\$500.000,00/ano

Para fomento ao empreendedorismo foi promovido no mês de novembro a 1º Feira do Empreendedor Individual de São José dos Quatro Marcos, levando a população uma mostra das potencialidades locais: artesanato em couro, roupas e acessórios, serviços de decoração de festas, gastronomia e cultura.

Os demais DET tiveram início no segundo trimestre de 2015 com previsão de execução até 2017, foram construídos com uma estrutura organizada em três etapas: Conhecer, Assumir e Agir, estabelecidas a partir de seis eixos norteadores que a fundamentam:

- Conhecimento e informação qualificada do território
- Articulação de uma rede de cooperação público-privada.
- Atendimento e organização de setores empresariais prioritários.
- Criação de um ambiente de negócios favorável a partir da implementação da Lei Geral.
- Criação de uma rede de agentes de desenvolvimento.

Nesse primeiro ano de execução já são vislumbrados algumas ações na região Noroeste de Mato Grosso junto aos pequenos produtores de leite, que a partir da implantação de novas tecnologias e manejos, além de aumentar a produtividade das pequenas propriedades conseguiram diversificar a renda em suas pequenas propriedades. Hoje o programa de melhoria do leite é desenvolvido em parceria com 04 prefeituras.



Além do leite foram desenvolvidos trabalhos junto aos produtores de castanha, que além da valorização de um produto regional contribuiu para a inserção da mão de obra feminina no mercado. Trabalhando nas horas vagas o pequeno grupo de mulheres incorporaram a receita da família uma renda mensal média de R\$ 1.000,00 com a venda dos produtos processados: Castanha do Brasil, Biscoitos de farinha de castanha, macarrão de castanha, pé-de-moleque de castanha, que são comercializados através do PNAE.

FEIRA DO EMPREENDEDOR 2015

A Feira do Empreendedor é um evento nacionalmente conhecido, no ano de 2015 em Cuiabá, realizamos a sua 9ª edição com a participação de mais de 13.185 (treze mil cento e oitenta e cinco) participantes e aqueles que buscaram atualizar o conhecimento, foram 3.907 (três mil novecentos e sete) capacitados, este número retrata que os potenciais empreendedores estão em busca de novas oportunidades, novas perspectivas.

Paralelo à Feira do Empreendedor, o Sebrae realizou campanhas com o movimento Compre do Pequeno.



Foto 21 - Feira do Empreendedor MT 2015



3.10. Projetos Internos

São projetos executados pelo Sebrae para melhoria do ambiente Legal, criação de soluções para os clientes gestão dos recursos necessários a operação

PROJETOS	PERÍODO JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Gestão de Produtos e Credenciados	577.500	577.500	514.901	89,2
Inclusão Financeira de Pequenos Negócios	0	184.437	31.117	16,9
MT-Sebrae Negócios	0	87.500	31.884	36,4
Modernização de Processos Internos	400.850	400.850	397.720	99,2
Gestão de Rede de Tecnologia e Inovação	250.000	300.000	148.224	49,4
Construção de Novas Agências nas cidades sede do Sebrae-MT	7.048.412	1.048.412	190.221	18,1
Projeto piloto de Eficiência Energética e energia Renovável do Sebrae-MT-fase II	0	1.262.680	31.137	2,5
TOTAL	8.276.762	3.861.379	1.345.204	36,4

Tabela 15 Projetos Internos Fonte: SME

Projeto Inclusão Financeira de Pequenos Negócios

O Projeto de Inclusão Financeira de Pequenos Negócios teve sua aprovação em agosto/2015 sendo repassada a primeira parcela e realizada as ações preliminares previstas e solicitada a liberação da segunda parcela somente para o exercício de 2016.



Projeto Sebrae Negócios

O Projeto teve sua aprovação em agosto de 2015 e a ação realizada foi a consultoria para elaboração do termo de referência para a realização das pesquisas, as demais ações foram postergadas para 2016.

Projeto Gestão de Rede de Tecnologia e Inovação

O Projeto de Gestão de Rede de Tecnologia e Inovação não repassou as devidas parcelas conforme previsto em convênios devido a falta do envio das prestações de contas, no qual serão realizadas no exercício de 2016.

Construção de Novas Agências nas cidades sede do Sebrae-MT

O Projeto de Construções de Novas Agências não foi executado conforme previsto devido à necessidade de adequações de novo cronograma físico-financeiro e projeto arquitetônico.

Projeto Piloto de Eficiência Energética e energia Renovável do Sebrae-MT-fase II

O Projeto Piloto de Eficiência Energética sofreu alterações no seu cronograma devido ao período chuvoso no qual dificultou o andamento das obras, e à estratégia de iniciar as instalações do canteiro de obras somente com garantia de aquisição dos equipamentos que foram importados.



3.10.1 Projetos de Desenvolvimento de Produtos e Serviços

PROJETO	PERÍODO JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Centro Sebrae de Referência em Sustentabilidade	4.697.766	4.432.856	3.820.813	86,2
Total	4.697.766	4.432.856	3.820.813	86,2

Tabela 16- Projeto Centro Sebrae de Sustentabilidade. Fonte: SME

Em 2015, grandes marcos consolidaram a atuação do Centro Sebrae de Sustentabilidade (CSS). A inauguração do Espaço Interativo agregou mais experiências e conhecimentos práticos ao prédio do CSS

Foram lançados 126 novos conteúdos, com destaque para as Dimensões da Sustentabilidade nos Pequenos Negócios. 17 vídeos das Dimensões da Sustentabilidade alcançaram um milhão de visualizações.

Realização do primeiro **Congresso Internacional de Sustentabilidade para pequenos negócios - CICLOS**, que reuniu mais de 800 participantes, entre empresários, dirigentes e colaboradores do Sistema SEBRAE das 27 unidades federativas.

Participação na **Expo Milano 2015**, evento que reuniu 145 países em Milão –Itália discutir inovações para um futuro mais sustentável

Países que passaram pelo Centro Sebrae de Sustentabilidade:

 França	 Coréia do Sul	 África do Sul	 EUA	 Portugal	 Alemanha
 Canadá	 Espanha	 Suíça	 Suécia	 Chile	 Nova Zelândia



O Espaço Interativo é um ambiente capaz de promover experiências e conhecimentos práticos e interativos sobre sustentabilidade, aplicado à vida e aos negócios. Localizado no prédio do Centro SEBRAE de Sustentabilidade, em Cuiabá (MT), por meio de jogos, aplicativos, ambientes interativos e vídeos, o visitante percorre uma trilha de informações, práticas sustentáveis, vantagens e oportunidades para incorporar a temática no dia a dia das empresas.



Foto 22 - Centro Sebrae de Sustentabilidade

10 ILHAS DE INTERATIVIDADE

- ✓ Estação 1 – Auditório – Vídeo sensibilização
- ✓ Estação 2 – Captação e uso de águas de Chuva
- ✓ Estação 3 – Biomas de Mato Grosso
 - Estação 3.1 – Floresta Amazônica
 - Estação 3.2 – Cerrado
 - Estação 3.3 – Pantanal
 - Estação 3.4 – Estufa
- ✓ Estação 4 – Painéis Informativos – Compostagem
- ✓ Estação 5 – Módulo para Jogos Interativos
- ✓ Estação 6 – Arquitetura Sustentável – Maquete audiovisual do edifício
- ✓ Estação 7 – Mesa Empresarial com recursos audiovisuais e interativos
- ✓ Estação 8 – Piso Interativo em LED
- ✓ Estação 9 – Videowall – Desafios e oportunidades
- ✓ Estação 10 – Institucional



Espaço itinerante

Com o objetivo de levar os conteúdos e a interatividade do Espaço Interativo do CSS aos quatro cantos do País, foi projetado e construído um Espaço Itinerante para eventos. O público visitante tem acesso a conceitos e práticas de sustentabilidade que refletem sobre o papel e responsabilidade dos indivíduos e das empresas, especialmente dos pequenos negócios.



Foto 23 e 24 - Espaço Interativo CSS

Espaço Itinerante contempla quatro áreas funcionais e integradas:

- Audiovisual: vídeos para reflexão sobre a sustentabilidade da vida e dos negócios.
- Expositiva e de atividades: produtos das comunidades locais e valorização da cultura.
- Interativa: aplicativos, vídeos e outras informações produzidas pelo CSS.



- Relacional: local para interação entre visitantes, empresários e colaboradores do Sistema SEBRAE.

DEPOIMENTOS

Fernando Leitão – Sebrae (RN)

“Nos últimos anos, a pauta da Sustentabilidade é cada dia mais necessária na agenda dos Pequenos Negócios. Nesta perspectiva, o Centro Sebrae de Sustentabilidade tem sido um parceiro essencial na formulação e disseminação de conteúdo, identificação de boas práticas e tecnologias adaptáveis às várias realidades dos nossos clientes. A equipe comprometida e a refinada qualidade das soluções disponibilizadas são inspirações para que superemos desafios e alcancemos resultados relevantes e transformadores para nossa sociedade.”

Pere – Barcelona Media (Espanha)

“Desde Barcelona olho com admiração o trabalho do CSS. Sem dúvida a sua contribuição no desenvolvimento econômico das empresas é destacável, mas além disso o que acho mais digno de ser elogiado é basear esse desenvolvimento, essa competitividade, na sustentabilidade. Sustentáveis somos melhores e somos mais competitivos. O CSS tem contribuído a estender essa dica, a explicar ela, a transformar os pequenos negócios e a transformar a sociedade. Acho que os pequenos negócios de Cuiabá, do Mato Grosso, do Brasil tem que estar felizes com o CSS. E as pessoas que acreditamos em um mundo mais sustentável somente podemos agradecer o seu esforço e o seu trabalho.”

Fritjof Capra (Áustria)

Hoje em dia, é cada vez mais evidente que os grandes problemas do nosso tempo - energia, ambiente, alterações climáticas, desigualdade, violência e guerra - estão todos interconectados e interdependentes. Eles são problemas sistêmicos que exigem soluções sistêmicas correspondentes - soluções que não resolvem qualquer problema de forma isolada, mas lidar com isso dentro do contexto de outros problemas relacionados. Ao longo das últimas décadas, os institutos de pesquisa e centros de aprendizagem da sociedade civil global desenvolveram e



propuseram centenas de tais soluções sistêmicas em todo o mundo. O Sebrae, com a sua publicação "Guia Prático para Sustentabilidade em Pequenos Negócios" está na vanguarda deste movimento

3.10.2 Projetos de Articulação Institucional

ARTICULAÇÃO INSTITUCIONAL	PREVISÃO DE JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015			
	Valor Previsto Original R\$ 1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Fomenta Mato Grosso- Edição 2015	168.650	100.000	99.930	99,9
Sebrae-MT Implementação Estratégica da Lei Geral no Estado de Mato Grosso	344.570	404.860	271.371	67,0
Rede Sim em Mato Grosso	86.780	447.150	208.041	46,5
VII Fomenta Nacional	0	1.238.130	1.207.366	97,5
TOTAL	600.000	2.190.140	1.786.708	81,5

Tabela 17- Projeto de Articulação Institucional

FOMENTA MATO GROSSO

Mato Grosso atua com o Projeto Fomenta desde 2009 e em 2015 realizou uma série de alterações nas oficinas aplicadas, melhorou a aproximação com os agentes de desenvolvimento local e responsáveis pelas compras e contratações das prefeituras com objetivo de potencializar os resultados.

Considerando o atual cenário de crise econômica e política, as ações do projeto Fomenta Mato Grosso 2015 foram voltadas para gerar informações relevantes sobre as compras governamentais aos pequenos negócios e de 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, parceiros fundamentais para o projeto.



Realização de diversas oficinas com o Tema "Como Vender para o Governo para empresários, agentes públicos.

Vale destacar que 08 municípios do estado efetuam compras governamentais acima de 30%, são eles: Água Boa (32,85%), Bom Jesus do Araguaia (100%), Comodoro (33,93%), Cotriguaçu (71,73%), Ipiranga do Norte (55,09%), Novo Horizonte do Norte (70%), São José do Povo (100%) e Jaciara (44,13%).

Realização do Seminário Fomenta no município de Campo Verde e oficinas nos municípios dessa região.

Evento em Campo Verde: Oficina Como vender para o Governo



Foto 25 e 26 - Oficina Como vender para o Governo Campo Verde/MT

FOMENTA NACIONAL

O Fomenta Nacional tem como propósito concentrar esforços em debater e estimular o crescimento interno para os pequenos negócios, por meio das compras governamentais. Nas economias mais desenvolvidas, a participação dos pequenos negócios é em média de 50% do PIB e 40% das compras governamentais. Ou seja: no Brasil, os pequenos negócios podem e devem incrementar sua participação nesse mercado.

Para realização do evento VII Fomenta Nacional, a programação foi baseada nos dois públicos alvos previstos:

- **Compradores/Gestores Públicos:** agentes públicos e gestores de processos de compras da administração federal, estadual e municipal, inclusive aqueles



envolvidos desde a identificação da necessidade a ser atendida até aqueles profissionais que cumprem a função finalística de compras e contratação final. Secretários de estado, Prefeitos, Diretores de órgãos, e gestores diversos.

- **Fornecedores:** empresários de microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais que comercializem/forneçam/ ou tem interesse/ de bens e/ou serviços de interesse da administração pública.

Nesse contexto, a programação foi baseada em 4 pilares: **Ética, Conhecimento, Oportunidades e Apoio**, visando atingir os 4 segmentos de negócios: Comércio, Serviço, Indústria e Agronegócio, e, contemplar os órgãos públicos.

O VII Fomenta Nacional foi realizado no Centro de Eventos do Pantanal com a participação de 1.600 pessoas.



Foto 27 - Afif Domingos - Presidente do Sebrae Nacional



Foto 28 - Pedro Taques - Governador de Mato Grosso



Foto 3 - Auditório Fomenta



REDESIM EM MATO GROSSO

Para implantação da REDESIM é necessário integrar os órgãos licenciadores envolvidos no processo de abertura, alteração e baixa de empresas, sendo JUCEMAT- Junta Comercial do Estado de Mato Grosso, Corpo de Bombeiros, VISA - Vigilância Sanitária Estadual, SEMA - Secretária de Estado de Meio Ambiente, SEFAZ – Secretária de Fazenda do Estado de Mato Grosso e Prefeituras.

Para tanto se fez necessário uma série de ações de sensibilização e conhecimentos de experiências em estados que se encontram num estágio mais avançado:

- Missão com 10 participantes dos órgãos licenciadores para participação no Evento - Brasil Mais Simples e Oficinas temáticas, promovidas pelo Sebrae Nacional em Brasília-DF,
- Visita técnica no Estado do Rio de Janeiro, que é referência na Implantação da REDESIM, com a JUCEMAT;
- Visita Técnica no Corpo de Bombeiros que é referência em legislação simplificada no estado de São Paulo.

REUNIÃO NO CORPO DE BOMBEIROS EM SÃO PAULO

Resultados obtidos:

- O Corpo de bombeiros de Mato Grosso após realização da visita técnica, criou o Processo Técnico Simplificado - PTS, uma iniciativa ousada de simplificação. Criou também a minuta de lei de segurança contra incêndio e pânico em substituição a lei atual.
- Integração em Cuiabá das Instituições: RFB - Receita Federal, SEFAZ – Secretária de Fazenda do Estado de Mato Grosso e Prefeitura Municipal de Cuiabá.



Foto 4 – Reunião com o Corpo de Bombeiros



- Criação do Sub-Comitê Gestor da REDESIMPLES, tal criação se encontra em fase de assinatura do Governador do Estado de Mato Grosso
- Municípios em trâmites processuais (documentação) de integração da REDESIM: Cuiabá; Lucas do Rio Verde, Primavera do Leste e Rondonópolis.

IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL

Este projeto nos anos anteriores tratou-se da Implementação da Lei Geral, o qual alcançou 100% dos municípios em 2014. E no ano de 2015 o trabalho realizado foram as estratégias para melhorias e efetivação da Lei Geral, tendo em vista a Lei Complementar 147/2014.

Agentes de desenvolvimento capacitados e com planos estratégicos elaborados;

45 Centros de Atendimento Empresarial funcionando de acordo com os requisitos do Termo de Referência.

3.10.3 Educação Empreendedora em Mato Grosso

TRANSFERIDORES	Previsto Ano	Realizado	% Realizado Previsto Ano
Educação Empreendedora	924.752	808.203	87%
TOTAL	924.752	808.203	87%

Tabela 18 – Projeto Educação Empreendedora. Fonte: SME

3.11. Projetos Transferidores

TRANSFERIDORES	Previsto Ano	Realizado	% Realizado Previsto Ano
SEBRAE/MT - Programa ALI - Agentes Locais de Inovação	208.790	201.462	96%
SEBRAE/MT - Programa SEBRAE Mais	381.979	0	0%
SEBRAE/MT - Programa SEBRAEtec	1.074.116	637.957	59%
TOTAL	1.664.885	839.419	50%

Tabela 19 - Projetos Transferidores. Fonte: SME



3.12. Atividades

Conjunto de iniciativas permanentes relacionadas à Gestão que contribuem para a melhoria de desempenho da instituição.

ATIVIDADES	PERÍODO JANEIRO A DEZEMBRO DE 2015			
	Valor Previsto Original R\$1,00	Previsto Ajustado R\$1,00	Realizado R\$1,00	% Realizado Previsto Anual
Suporte Operacional relacionado a negócios	4.500.000	4.893.322	4.481.123	91,6
Custeio Administrativo	2.900.000	4.585.000	4.542.465	99,1
Gestão da Administração Financeira	900.000	1.600.000	1.358.520	84,9
Gestão da Administração Patrimonial	800.000	300.000	114.676	38,2
Projeto de Desenvolvimento de Fornecedores	0	151.000	128.628	85,2
Geração de Conhecimento sobre MPE em MT	200.000	200.000	133.805	66,9
Gestão da Tecnologia da Informação sistema e rede interna	3.081.000	3.450.793	2.857.139	82,8
Manutenção do Plano Diretor de tecnologia da Informação e Comunicação	2.370.000	3.856.685	3.804.330	98,6
Remuneração de recursos humanos-custeio Administrativo	7.300.000	9.000.000	8.996.087	100,0
Remuneração de recursos humanos relacionados a negócios	18.000.000	24.400.000	24.377.875	99,9
Ressarcimento de Despesas pelo Sebrae/Nacional	150.000	150.000	40.593	27,1
Valorização de Talentos do Sebrae em Mato Grosso	1.534.000	1.537.131	1.453.773	94,6
TOTAL	41.735.00	54.123.931	52.289.014	96,6

Tabela 20 - Atividades. Fonte: SME



3.12.1. Centro de Eventos do Pantanal

ATIVIDADE	Previsão de Janeiro a dezembro de 2015			
	Valor Previsto Original	Previsto Ajustado	Realizado	% Realizado Previsto Anual
Centro de Eventos do Pantanal	3.186.000	3.186.000	3.161.930	99,2

Tabela 21 - Atividade: Centro de Eventos do Pantanal. Fonte: SME

Verificou-se que as Reuniões, Cursos e Palestras representam 51% dos eventos realizados em 2015, seguidos por eventos socioculturais 38%, entre outros. No total foram realizados 391 eventos em 2015

TIPOS DE EVENTOS	QTDE	%
Reuniões / Cursos / Palestras	198	50%
Exposições/Rodadas	3	1%
Convenções / Congresso	22	6%
Socioculturais	149	38%
Feiras Comerciais	5	1%
Mistos (congressos e feiras)	14	4%
Total de Eventos	391	100

Tabela 22 - Distribuição dos Tipos de Eventos - em Quantidade e Percentual

Em relação a 2014, perceberam-se variações na origem das receitas conforme demonstra quadro abaixo:

TIPO DE EVENTO	VARIAÇÕES
1- Congresso, convenções e feiras	Redução de 17%
2- Cursos, palestras e reuniões	Aumento de 6%
3-Eventos sócio culturais	Aumento de 6%



4- Shows	Aumento de 2%
5- Formatura e Colação de grau	Aumento de 2%
6- Eventos religiosos	Redução de 1%

Tabela 23 - Aumento de Receita por Tipo de Evento

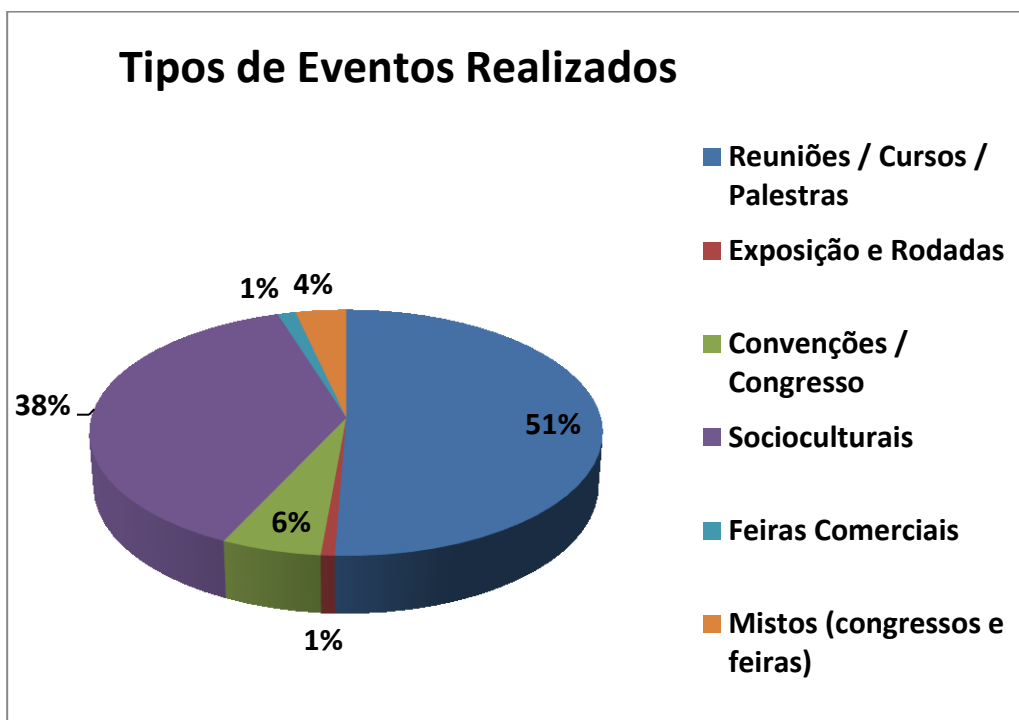


Gráfico 1 - Tipos de Eventos realizados

Em relação a 2014 houve uma queda de 4% nos eventos Reuniões/Cursos/Palestras

O ano de 2015 foi atípico no que se refere a eventos em função da situação econômica e política instável as empresas e promotores de eventos têm cancelado os eventos já confirmados ou então postergado a realização de eventos. Houve ainda um aumento significativo de espaços voltados para eventos de pequeno porte.

Desta forma adotou-se de imediato novas estratégias de comercialização para a superação e enfrentamento desses novos desafios.



Balanco 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	83.810	103.777	23,8	100.655	120,1	97,0	Despesas Correntes	85.052	104.771	23,2	94.378	111	90,1
Contribuição Social Ordinária - CSO	46.990	47.988	2,1	47.988	102,1	100,0	Pessoal, Encargos e Benefícios	22.800	32.732	43,6	32.718	143,5	100
Contribuição Social do Sebrae/NA - CSN	25.151	35.986	43,1	32.058	127,5	89,1	Serviços Profissionais e Contratados	44.380	40.742	-8,2	33.687	75,9	82,7
CSO - SALDO de Exercícios Anteriores	1.606	4.982	210,2	4.982	310,2	100,0	Demais Despesas Operacionais	16.349	28.701	75,6	25.675	157.0	89,5
CSO - Ressarcimentos	150	150	0,0	41	27,3	27,3	Encargos Diversos	1.130	2.071	83,3	1.799	159,2	86,9
Aplicações Financeiras	1.200	4.276	256,3	4.277	356,4	100	Transferências	393	525	33,6	499	127,0	95,0
Convênios com Sebrae/NA	0	0	0	0	0	0							
Convênios com Parceiros	300	1.035	245	1.289	429,7	124,5		0	0	0	0	0	0
Empresas Beneficiadas	8.413	9.360	11,3	8.708	103,5	93,0							
Outras Receitas	0	0	-0	1.312	-0	0-							
Déficit Corrente				0X			Superávit Corrente				6.277		
Receitas de Capital	1.487	370	-75,1	370	24,9	100	Despesas de Capital	7.848	3.126	-60,2	3.387	43,2	108,3
Alienação de Bens	0	0	0	0	0	0	Investimentos / Outros	7.848	2.981	-62,0	3.252	41,4	109,1
Oper. de Crédito / Receb. de Empréstimos	1,487	370	-75,1	370	24,9	100	Financ. /Amort. de Empréstimos	0	145	0-	135	0-	93,1
Receitas Totais	85.297	104.147	22,1	101.025	118,4	97,0	Fundo de Reserva	4.397	1.250	-71,6	-	-	-
Saldo de Exercícios Anteriores	12.000	5.000	-58,3	-	-	-	Despesas Totais	92.900	109.147	16,1	97.765	105,2	90.6
Resultado - Déficit							Resultado Superávit				3.260		
Total Geral	97.297	109.147	12,2	101.025	103,8	92,6	Total Geral	97.297	109.147	12,2	101.025	103,8	92,6

Tabela 244 - Balanco Orçamentário - Fonte SME



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

RECEITAS – BALANÇO ORÇAMENTÁRIO

Receitas Correntes:

- **CSO-Saldo de Exercícios Anteriores:**

Incorporação de Excesso de Arrecadação de CSO do 3º e 4º trimestre de 2014

- **Aplicações Financeiras:**

Registro de aplicações em virtude do montante de recursos financeiros de CSN vinculados aos programas, projetos e convênios sob execução do Sebrae/MT.

- **Convênios com Parceiros**

Registro de parcerias e convênios firmados para execução dos projetos, principalmente para a Feira do Empreendedor 2015.

- **Oper.de Crédito/Receb. de Empréstimos:**

Redução de R\$ 1.487 justificada pela retirada da 2ª parcela programada mediante Contrato de Empréstimo nº 216/14 junto ao Sebrae Nacional, para construção da Agência de Cáceres, e acréscimo em R\$ 370 referente a aquisição de licenças da Microsoft mediante Contrato 538/14.

DESPESAS – BALANÇO ORÇAMENTÁRIO

- **Pessoal, Encargos e Benefícios:**

Aumento refere-se ao reajuste salarial anual e à readequação salarial, conforme avaliação de competência dos funcionários e, também às indenizações trabalhistas pertinentes a verbas indenizatórias ocorridas último trimestre de 2015.

- **Serviços Profissionais e Contratados:**

As tendências econômicas do 2º semestre de 2015 proporcionaram alinhamento das variáveis delimitadas no planejamento das diretrizes



definidas em 2014, circunstâncias que explicam a revisão das metas e, sobretudo da execução orçamentária e financeira.

- **Demais Despesas Operacionais:**

Variação positiva motivada pela realização de ações e eventos relacionados a projetos, a exemplo: Eventos Ciclos, Feira do Empreendedor 2015, Movimento Compre do Pequeno e Fomenta Nacional, ocorridos no exercício.

- **Encargos Diversos:**

Variação positiva motivada pelo aumento das Aplicações Financeiras e consequentemente do imposto incidente sobre elas.



Execução Orçamentária – Valores em R\$ mil							
Receitas	Execução			Despesas	Execução		
	2014 (a)	2015 (b)	Δ% (b/a)		2014 (a)	2015 (b)	Δ% (b/a)
Receitas Correntes	88.593	100.655		Despesas Correntes	81.298	94.378	
Contribuição Social Ordinária - CSO	43.305	47.988	110,8	Pessoal, Encargos e Benefícios.	26.319	32.718	124,3
Contribuição Social do Sebrae/NA - CSN	25.467	32.058	125,8	Serviços Profissionais e Contratados	29.261	33.687	115,1
CSO - SALDO de Exercícios Anteriores	5.564	4.982	-10,4	Demais Despesas Operacionais	23.501	25.675	109,25
CSO - Ressarcimentos	95	41	-56,8	Encargos Diversos	1.105	1.799	162,8
Aplicações Financeiras	2.710	4.277	157,8	Transferências	1.112	499	-55,1
Convênios com Sebrae/NA	47	0	-	Transferências (Sebrae/UF)	-	-	
Convênios com Parceiros	445	1.289	289,6				
Empresas Beneficiadas	9.830	8.708	-11,4				
Outras Receitas	1.130	1.312	116,1				
Déficit Corrente	-	-	-	Superávit Corrente	7.295	6.277	-13,9
Receitas de Capital	872	370	-57,5	Despesas de Capital	2.252	3.387	150,3
Alienação de Bens	0	0	-	Investimentos /Outros	2.215	3.252	146,8
Operações de Crédito / Recebimentos de Empréstimos	872	370	-57,5	Financ./Amort. De Empréstimos	37	135	364,8
Receitas Totais	89.465	101.025	112,9	Despesas Totais	83.550	97.765	117,0
Resultado - Déficit	-	-	-	Resultado Superávit	5.915	3.260	-44,8
Total Geral	89.465	101.025	112,9	Total Geral	89.465	101.025	112,9

Tabela 25 - Comparativo da Execução Orçamentária 2014 - 2015



Limites Orçamentários				
Limite	Valor Limite	Valor Executado	% Executado	Situação
Inovação e Tecnologia - Mín. 20%	8.235.778	10.781.893	26,2	ok
Capacitação de Recursos Humanos - Mín. 2% e Máx. 6%	Min.: 654.359	1.023.402	3,1	ok
	Máx: 1.963.076			
Pessoal Encargos e Benefícios - Máx. 55%	37.706.476	32.717.938	47,7	ok
Divulgação, Anúncio, Publicidade e Propaganda – Máx. 3,5%	3.643.733	3.311.017	3,2	ok
Bens Móveis (Receita de Alienação de Bens + 3% (Receita CSO + Receitas Próprias) – Máx. de 100%	1.995.889	722.754	36,2	ok
Bens Imóveis - Aprovação prévia do CDN	0	49.696	-	-
Custeio Administrativo (5% Lei 8.154/90 + Receitas Próprias) – Máx. de 100%	20.752.109	13.538.552	65,2	ok
Contrapartida da Contribuição Social Ordinária - Mín. 10%	5.297.022	9.997.679	18,9	ok
Tecnologia da Informação e da Comunicação - Mín. 2%	1.059.404	7.059.189	13,3	ok
Projetos Setoriais - Min. 50%	17.913.962	17.645.780	49,3	Abaixo do limite
Fundo de Reserva – Máx. 20%	21.829.449	1.249.889	1,2	ok

Tabela 26 - Limites Orçamentários



O percentual mínimo do limite de Projetos Setoriais ficou abaixo do previsto devido as ocorrências abaixo:

1. Programa Sebrae Mais – Algumas ações previstas tiveram seu encerramento para 2016, o que postergou o pagamento de despesas antes previstas para 2015 (montante de R\$ 381.979);
2. Programa Sebraetec – A demanda para ações de inovação ficou abaixo do previsto devido a retração do mercado (montante R\$ 436.159);
3. A não realização do evento "Confortex" previsto no Projeto Indústria da Construção Civil (montante R\$ 858.236);
4. A não execução do Projeto Brasil Central Turismo por falta do alinhamento das estratégias entre os Sebrae/UF do Centro-Oeste envolvidos e aprovação dos recursos por Resolução no 2º semestre de 2015 (montante R\$ 748.381).

RESPONSÁVEIS PELO ELABORAÇÃO

Unidade de Gestão Estratégica

Unidade de Gestão Orçamentária e Contábil