

LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RN
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

**Parcerias Empreendedoras com as Micro e Pequenas Empresas da Grande
Natal: Um Estudo de Múltiplos Casos**

Lucas Cardoso de Medeiros Guerra

Natal
Dezembro/2004

Lucas Cardoso de Medeiros Guerra

**Estudo de Caso Sobre as Parcerias Empreendedoras
com as MPE's na Grande Natal**

**Monografia apresentado a
Faculdade Natalense para Desenvolvimento
de Rio Grande do Norte, como parte dos
requisitos para a obtenção do título de
Bacharel em administração de Empresas.
Orientadora: Rosa Cavalcante da Costa M.Sc.**

**Natal
Dezembro/2004**

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Guerra, Lucas Cardoso de Medeiros

Parcerias Empreendedoras com as Micro e Pequenas Empresas da Grande Natal: Um Estudo de Múltiplos Casos/Lucas Cardoso de Medeiros Guerra – Natal : FARN, 2004.

26 p.

-

-

Orientadora: Rosa Cavalcante da Costa (M.Sc.)

Monografia (Graduação em Administração) – Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

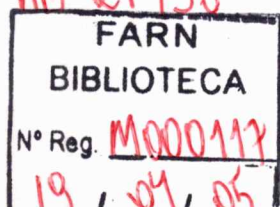
-

-

1. Administração de Empresas – Monografia 2. Empreendedorismo – monografia 3. Micro e Pequenas Empresas – parcerias – monografia I. Título

RN/FARN/BC

CDU 658



M
658
G 963 p
2004
21

LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RN
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

**PARCERIAS EMPREENDEDORAS COM AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
DA GRANDE NATAL: UM ESTUDO DE MULTIPLOS CASOS**

Lucas Cardoso de Medeiros Guerra

Monografia apresentada em 16 de Dezembro de 2004 à banca examinadora
composta pelos seguintes membros



Rosa Cavalcante da Costa, MSc.
Membro da Banca

Membro da Banca

Membro da Banca

NATAL/RN
Dezembro/2004

AGRADECIMENTOS

Para que esse trabalho fosse elaborado e concluído, muitos foram os envolvidos. À eles, os meus agradecimentos:

A Deus, por sempre me guiar.

Ao meu irmão e a minha mãe, razão da minha vida, por todo amor, compreensão e incentivo.

Ao meu Pai, por tantas lições, para que eu pudesse ser um homem melhor.

As minhas tias, "mãe Didi" e "titia", por tudo, para que eu alcançasse meus objetivos.

A minha avó, por tantos aprendizados e pelo exemplo de vida.

Ao meu avô (in memoriam), por sempre cuidar de mim.

A minha orientadora, pela ajuda decisiva.

A minha namorada, Lorena, por todo incentivo e companheirismo.

Ao meu amigo, Bruno Gustavo, por toda ajuda.

DEDICATÓRIA

A minha mãe, Judite, pelo mais sublime amor, pelo orgulho de tê-la como mãe.

Ao meu irmão, por tanto carinho, atenção e amizade.

As minhas “mães” de Acari, por me ensinarem a caminhar.

Ao meu avô (in memoriam) por ser meu pai, que sempre cuidou e cuidará de mim.

RESUMO

O fenômeno da globalização trouxe a competição, e o empreendedorismo como a arte de fazer diferente, desponta como um diferencial, diferencial este que se torna uma das portas de saída para a crise. Sendo assim, o empreendedorismo torna-se o combustível para o motor da economia, que tem as MPE's como grande propulsoras do desenvolvimento econômico. Para fomentar o empreendedorismo nas MPE's, existem órgãos que promovem "parcerias empreendedoras". Sendo este o objeto de estudo do presente trabalho. Os resultados obtidos são apresentados, de forma distinta com relação aos órgãos promotores e as MPE's pesquisadas. A seguir apresenta-se conclusões e recomendações, baseadas nos resultados obtidos.

Palavra Chave: Empreendedorismo, Parcerias Empreendedoras e Incentivo a MPE

ABSTRACT

The globalization phenomenon brought the competition and the interprising, like the innovation of doing things different, makes the difference necessary to open the exit door for the crisis, the interprising become the fuel for the economy's motor, that has the MPE's as big propeller of economic development. To make the interprising grow on MPE's, there is organizations which promote "interprising association". Begin this the objective of this research paper. The final results showd, in different way in relation to the promoter organizations and the MPE's researched. Later it presents conclusions and recommendations based on final results.

SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO	08
1.1- Caracterização do Tema	08
1.2- Contextualização do Problema	08
1.3- OBJETIVOS	08
1.3.1 - Objetivo Geral	08
1.3.2- Objetivos Específicos	08
1.4- Justificativa	09
2.0- REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1- Definição de Empreendedorismo	10
2.2- Características Empreendedoras	11
2.3- Crescimento do Empreendedorismo	12
2.3.1- Crescimento do Empreendedorismo Panorama Mundial	12
2.3.2- Crescimento do Empreendedorismo no Brasil	13
2.4- Incubadoras de Empresas	14
3.0- METODOLOGIA	16
3.1- Tipo de Pesquisa	16
3.2- Etapas de Desenvolvimento do Trabalho	16
3.3- Universo	16
3.4- Amostra	16
4.0- Análise e Interpretação dos Resultados	18
4.1- Identificação dos Órgãos Promotores de Parcerias	18

4.2- As Empresas Parceiras Estudadas	20
4.2.1- Classificação das Empresas Estudadas	20
4.2.2- Ramo de Atuação das Empresas Estudadas	20
4.2.3- Frequência de Utilização das Parcerias pelas MPE's Estudadas	21
4.2.4- Resultados Considerados Satisfatórios pelas MPE's Estudadas	22
4.2.5- As "Parcerias Empreendedoras" Como Fator Um dos Fatores Determinantes ao Sucesso das MPE's.....	22
5.0- CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	24
5.1- Conclusões sobre os Órgãos Promotores	24
5.2- Conclusões sobre as MPE's	24
5.3- Recomendações	25
6.0- REFERÊNCIAS	26
7.0- ANEXO(S)	
Anexo I – Questionário	
Anexo II - Parcerias SEBRAE	
Anexo III - Parcerias FUNPEC	
Anexo IV - Parcerias AGN	
Anexo V - Parcerias SEDEC	
Anexo VI - Estatuto das MPE's	
Anexo VII - Lei 9.317/96 – SIMPLES	
Anexo VIII - Programas e Incentivos ao Movimento de Incubação	
Anexo IX – Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial do Rio Grande do Norte - PROADI	
Anexo X - O Programa de Apoio ao Desenvolvimento Das Atividades do Pólo Gás-Sal Prógás	

1.0- INTRODUÇÃO

1.1- CARACTERIZAÇÃO DO TEMA

O empreendedorismo é a arte de criar novos negócios. O desenvolvimento desta atividade é comprovadamente, através de pesquisas, uma fonte auto-realização. Ele estimula o desenvolvimento local e regional, é uma arma contra o desemprego e desta forma pode se torna uma das portas de saída para a crise que se vive atualmente.

Dentro deste tema, o presente trabalho de monografia apresenta e busca se aprofundar em um tipo específico de parceria que é a “parceria empreendedora”:

1.2- CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA

Em todo o Brasil, as Micro e Pequenas Empresas - MPE tem um alto índice de mortalidade, conforme estudos. Especificamente o Rio Grande do Norte está entre os Estados que mais abrem empresas e é o que mais fecha. Ciente que uma saída para todas estas dificuldades é a parceria, uma vez que estas fazem as empresas crescerem no mercado em que atuam, contribuindo sensivelmente no desenvolvimento social.

Diante dos argumentos acima coloca-se a seguinte questão: As parcerias podem minimizar o índice de mortalidade das Micro e Pequenas Empresas?

1.3- OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Identificar as parcerias empreendedoras que promovem o crescimento das Micro e Pequenas Empresas na Grande Natal.

1.3.2- Objetivos Específicos

- Identificar órgãos promotores de parcerias empreendedoras;
- Identificar tipos de parcerias;
- Eleger alguns tipos de parcerias para um estudo mais aprofundado;

- Identificar parcerias empreendedoras através da publicação de casos de sucesso;

1.4- JUSTIFICATIVA

Tendo a consciência da importância do empreendedorismo como uma das saídas para a crise na qual nosso País e, por consequência, o Rio Grande do Norte se encontram e, considerando ainda, a falta de recursos características desta fase que passamos, é que nos leva ao indicativo de que as parcerias se mostram como uma grande alternativa de suporte e incentivo ao empreendedorismo.

Existem entidades que apóiam o empreendedorismo, incentivam as parcerias, podem ser citadas como exemplo destas organizações a Fundação Norte-rio-grandense de Pesquisa e Cultura - FUNPEC, o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, a Agência de Fomento do Rio Grande do Norte - AGN e a Secretaria Estadual de Indústria e Comércio do RN - SEDEC.

Ciente que existe na grande Natal, exemplos de parcerias que deram certo e que hoje os respectivos empreendedores colhem ótimos frutos. E que a exposição das mesmas seria de grande valia para dar suporte a outras ações empreendedoras. Desta forma contribuiria bastante para a sustentabilidade dos negócios no Estado e por consequência um fortalecimento da economia. Além do desenvolvimento sustentável local, resultando num crescimento socioeconômico de forma geral.

De acordo com a realidade citada, se constatada que é imprescindível um estudo sobre este suporte do empreendedorismo que são estas parcerias empreendedoras.

2.0-REFERENCIAL TEÓRICO

2.1- DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDORISMO

Apesar de popularizado através da importação do inglês, a palavra empreendedorismo vem de *entrepreneur*, palavra francesa que era usada no século 12 para designar aquele que incentivava brigas. No final do século 18, passou a indicar a pessoa que criava e conduzia projetos e empreendimentos.

Segundo Dolabela (1999, p 43), "A palavra empreendedor, de emprego amplo, é utilizada para designar principalmente as atividades de quem se dedica a geração de riquezas, seja na transformação de conhecimento em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas como marketing, produção, organização etc".

Para Domelas (2001, p 27), "Um primeiro exemplo de definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Pólo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente. Como empreendedor, Marco Pólo assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro (hoje mais conhecido como capitalista) para vender as mercadorias deste. Enquanto o capitalista era alguém que assumia riscos de forma passiva, o aventureiro empreendedor assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais."

De acordo com Dolabela (1999, p 45), "O empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a sociedade. Por estar constantemente diante do novo, o empreendedor evolui através de um processo iterativo de tentativa e erro; avança em virtude das descobertas que faz, as quais podem se referir a uma infinidade de elementos, como novas oportunidades, novas formas de comercialização, vendas, tecnologia, gestão etc"

"O empreendedorismo é visto também como um campo intensamente relacionado com o processo de entendimento e construção da liberdade humana", Peter Lorange.

Para Joseph Schumpeter apud Domelas(2001, p 37), " O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais."

Conforme Kirzner apud Dornelas(2001, p 37), “ O empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identificam oportunidades na ordem presente.”

Para Dornelas(2001, p 37), “ O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negocio para capitalizar sobre ela.”

Desta forma podemos concluir que o empreendedorismo é a arte de fazer “diferente”.

2.2- CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Segundo Dornelas (2001, p 30), “ O empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa. De uma idéia, surge uma inovação e desta, uma empresa.”

Para Longenecker, Moore e Petty (1997, p 9), “ um estereotipo comum do empreendedor enfatiza características como uma enorme necessidade de realização, uma disposição para assumir riscos moderados e uma forte autoconfiança.”

Estas características empreendedoras citadas acima iremos descrever no quadro 1, abaixo:

Quadro 01- Características do Empreendedor

Estabelecimento de metas	No estabelecimento e cumprimento metas é indispensável ver claramente a curto médio e longo prazo.
Busca de oportunidades e iniciativa	Um empreendedor identifica uma boa oportunidade e faz acontecer. O mercado muda o tempo todo. Por isso o empreendedor está sempre atento às transformações, identificado as oportunidades.
Correr riscos calculados	O empreendedor corre risco de forma ousada ao irresponsável, ou seja, analisa o mercado.
Busca informações	O empreendedor está sempre somando alguma nova informação. É uma pessoa curiosa que insiste em conhecer tudo que se está envolvido. Está sempre atualizado, participa de palestras, faz cursos, pesquisa assuntos ligados a sua área de atividades.

Planejamento e monitoramento sistemático	Esta característica é pouco encontrada no empreendedor brasileiro, a mesma é de fundamental importância na solução de problemas e batimento de metas, sendo assim, quase que, imprescindível para o sucesso da empresa.
Exigência de qualidade e eficiência	A qualidade e a eficiência é um importante diferencial competitivo em qualquer tipo de negócio, tendo como consequência o atendimento das necessidades dos clientes.
Persistência	O caminho de uma empresa é cheio de obstáculos. Ser persistente é enfrentar as dificuldades; é insistir nos planos e procurar soluções alternativas; é buscar incansavelmente resolver os problemas de percurso.
Comprometimento	Estar comprometido, exige do empreendedor a capacidade de fazer sacrifícios pessoais, para garantir o crescimento de sua empresa. Todo esforço é necessário para cumprir um compromisso e deixar o cliente satisfeito. Muitas vezes, isso pode significar assumir tarefas de outras pessoas ou até abrir mão do lucro imediato.
Persuasão e redes de contatos	O empreendedor busca novos e cultiva antigos contatos. O relacionamento com pessoas e capacidade de convencimento podem, e muitas vezes determinam o sucesso de um negócio.
Independência e autoconfiança	Um empreendedor é sempre autodeterminado, sabe tomar decisões com agilidade e segurança. Acredita em si e na capacidade de realizar sonhos. Todo empreendimento é um desejo concretizado por alguém que confiou no próprio potencial.

Fonte SEBRAE – aprender a empreender.

2.3.- CRESCIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

De acordo com Dornelas (2001, p 44), “O empreendedorismo está influenciando o desenvolvimento econômico dos países.”

Sendo assim, são apresentados abaixo alguns pontos do panorama mundial e brasileiro do empreendedorismo.

2.3.1- Crescimento do Empreendedorismo, Panorama mundial

O crescimento do empreendedorismo mundial vem acontecendo de forma exorbitante, tendo assim um grande impacto econômico, tentamos identificar abaixo o patamar alcançado por este fenômeno.

Conforme Dolabela (1999, p 53), "O primeiro congresso internacional foi realizado em 1973 em Toronto, Canadá. O Babson College, de Boston, instituiu em 1978 a Academy of Distinguished Entrepreneurs para premiar empreendedores de "classe mundial", que se tornou o protótipo de outros prêmios, como o Entrepreneur of the Year Awards da Ernst & Young, hoje com uma versão brasileira."

Ainda de acordo com Dolabela (1999, p 53), "Em Baylor, 1980, na realização do primeiro congresso sobre o "estado da arte", foi solicitado a alguns pesquisadores que resumissem o que era conhecido e o que não se sabia em determinados tópicos. Surgiu em decorrência a Encyclopedia of Entrepreneurship, editada por Karl Vesper e outros, que hoje tem quatro volumes.

Nos Estados Unidos, o número de universidades que oferecem cursos na área passou de dez em 1967 para 1.064 em 1998."

O empreendedorismo está atravessando crescimento inesperado que teve como consequência o seguinte prognóstico:

"O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20." TIMMONS (1994)

2.3.2- Crescimento do Empreendedorismo no Brasil

Conforme Dolabela (1999, p 55), "O primeiro curso de que se tem notícia na área surgiu em 1981, na Escola de Administração de Empresas da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, por iniciativa do professor Ronald Degen e se chamava-se "Novos Negócios". Era uma disciplina do CEAG -Curso de Especialização em Administração para Graduados."

O movimento empreendedor no Brasil começou a alavancar na década de 1990, quando entidades como o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas, quando as mesmas iniciaram a disseminação da cultura empreendedora.

Segundo o relatório executivo de 2000 do Global Entrepreneurship Monitor (GEM 200) o Brasil aparece como país que possui a melhor relação entre o número de habitantes adultos que começam um novo negócio e o total dessa população: 1 em cada 8 adultos. Nos Estados Unidos esta relação é de 1 em cada 10; no Reino Unido, 1 em cada 33; no Japão 1 em cada 100.

Portanto, o Brasil é o país com maior potencial empreendedor e o Rio Grande do Norte é o terceiro estado que mais abre empresa, porém é o que têm o maior índice de mortalidade entre todos os estados da federação.(fonte: SEBRAE)

Para Dornelas (2001, p 26) “Isso mostra que apesar de ocorrer de forma não tão organizada como em países mais desenvolvidos, o empreendedorismo no Brasil exerce papel fundamental na economia. No entanto, ainda faltam políticas duradouras dirigidas a consolidação do empreendedorismo no país, como alternativa à falta de emprego.”

O empreendedorismo é o “combustível” para que o “motor” da economia não venha a parar por isso deve ser tratado de forma altamente responsável pois tem grande impacto econômico e, por consequência, social.

2.4- INCUBADORAS DE EMPRESAS

Segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) as incubadoras surgiram inicialmente na Europa e nos Estados Unidos na década de 50, hoje há, cerca de, 3000 incubadoras de empresas espalhadas pelo mundo, sendo que 800 delas estão instaladas só nos Estados Unidos. No Brasil, as incubadoras começaram a ser criadas em meados da década de 80, alcançando um crescimento substancial nos últimos anos da década de 90. Atualmente, existem mais de 180 incubadoras no país, abrigando mais de 1000 empresas nascentes e gerando mais de 10000 empregos. Conforme Dolabela (1999, P 57) “O movimento de incubadoras, liderado pela Anprotec, apesar de recente, mostra espantosos índices de crescimento. De duas incubadoras, no Brasil, em 1988, atingimos 74 em 1998, que abrigam hoje 614 empresas incubadas, gerando 2.765 empregos. É relevante o grau de integração com centros de pesquisas: 83% das incubadoras mantêm vínculos com universidades.”

As Incubadoras, costumam localizar-se junto a uma universidade ou a um instituto de pesquisas, para que as empresas se beneficiem da proximidade dos laboratórios e dos recursos humanos destas instituições. As incubadoras oferecem às empresas infra-estrutura de uso compartilhado, assistência permanente, treinamento na área de negócios e acesso facilitado aos grupos de pesquisa e ao mercado.

De acordo com a ANPROTEC, ver anexo 7.8, “ As INCUBADORAS DE EMPRESAS são ambientes que estimulam a criação e protegem o desenvolvimento de novas empresas. Abrigam novos negócios por um período de tempo limitado e se destacam entre os vários mecanismos criados para estimular a transformação de resultados de pesquisas em produtos e serviços. Assim, reverterem em atividade econômica os investimentos em pesquisa realizados pela sociedade.”

As Incubadoras de empresas promovem inovação, que Drucker apud Leite (2000, p 112) define como “Um agente dinâmico, capaz de a partir das limitações da existência e das capacidades humanas, adicionar uma nova dimensão, ao esforço produtivo, com um esquema de organização fundado em uma visão mais esclarecida da realidade, a qual também precisa ser articulada com recursos e potenciais oferecidos pela natureza, para permitir passar além dos resultados da reforma ou da revolução, como programa de mudança da sociedade humana é introduzida no debate sobre as questões sobre a gestão empresarial.”

No Rio Grande do Norte, a Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN, na primeira metade da década de 1990, promoveu um seminário internacional, sobre o referido tema, tendo através deste, o ponto de partida para o crescimento de iniciativas nessa área.

O SEBRAE e o Centro Tecnológico Federal - CEFET, atualmente através de parceria entre ambos mantém com sucesso a melhor incubadora Potiguar.

3.0- METODOLOGIA

Segundo Nogueira (1987, p 73) , “ O método científico é a sucessão de passos pelos quais se descobrem novas relações entre fenômenos que interessam a um determinado ramo científico, ou aspectos ainda não revelados, de um determinado fenômeno. Observa-se que o método é a forma ordenada de proceder ao longo de um caminho”

3.1- TIPO DE PESQUISA

A pesquisa é do tipo qualitativa, o trabalho de campo foi realizado por meio de entrevistas através de visitação ao público-alvo, contemplando assim uma pesquisa descritiva e exploratória.

3.2- ETAPAS DE DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO

- Identificar órgãos promotores de parcerias;
- Pesquisar junto aos órgãos os tipos de parcerias;
- Eleger as melhores parcerias;
- Entrevistar empreendedores;
- Tabular e analisar resultados;
- Elaborar conclusão;

3.3- UNIVERSO

O universo da pesquisa é o conjunto formado pelos órgãos que atendem as MPE's e estas, localizadas na Grande Natal.

3.4- AMOSTRA

A seleção dos casos estudados, foi fundamentada pelos resultados obtidos pelas empresas e a possibilidade de reaproveitamento pelos micro e

pequenos empresários, das experiências positivas com parcerias empreendedoras, feitas entre estas MPE's e órgãos promotores de desenvolvimento.

4.0- ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

Como foi visto anteriormente, o índice de mortalidade das empresas no Rio Grande do Norte, é muito alto, o Estado brasileiro que mais fecha empresa, numa proporção por número de habitante é o RN, segundo dados do SEBRAE.

O mercado instável causa inúmeras dificuldades para o empreendedor.

Segundo Domelas (2001, p 202) “ O empreendedor não é uma ilha isolada no oceano. Por meio de sua rede de contatos, ele deve identificar os melhores profissionais e entidades para assessorá-los.”

Através de rede de contatos, publicações técnicas e mídia, foram identificados órgãos promotores de parcerias (assessorias), que têm a missão em comum de fomentar e promover o empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas.

4.1- IDENTIFICAÇÃO DOS ÓRGÃOS PROMOTORES DE PARCERIAS

O Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE é um serviço autônomo, instituído sob a forma de sociedade civil, sem fins lucrativos, destinado a induzir e apoiar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

O SEBRAE é organizado sob a forma de Sistema, composto por uma unidade central de coordenação, sediada em Brasília, e por unidades presentes nos 26 estados brasileiros e no Distrito Federal. Constitui-se na maior rede de atendimento às micro e pequenas empresas na América Latina.

Agência de Fomento do Rio Grande do Norte - AGN, é uma sociedade anônima de capital fechado, nos termos da Lei 6.404, 15 de dezembro de 1976, tendo como acionistas, o Governo do Estado do Rio Grande do Norte, as Federações da Agricultura, da Indústria, do comércio, suas filiadas e os sindicatos patronais. Tem como objetivo acelerar o processo de desenvolvimento econômico e social do Estado em estreita articulação operacional com seu plano de desenvolvimento sustentável.

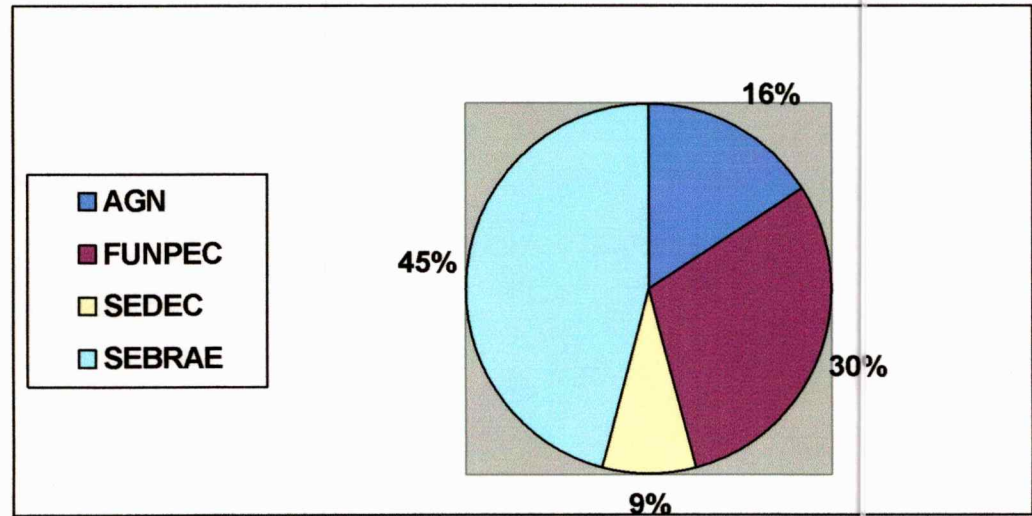
Fundação Norte-rio-grandense de Pesquisa e Cultura (Funpec), é responsável por fazer a ponte entre a UFRN e a comunidade, de forma a promover a disseminação do conhecimento científico como motor do desenvolvimento.

A Funpec vem há cerca de 25 anos apoiando e incentivando as empresas do Rio Grande do Norte, nos últimos anos os recursos administrados pela mesma cresceram mais de 400%, desta forma a Funpec vem estabelecendo novas parcerias e revitalizando as antigas. Contribuindo assim para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico (SEDEC), presta serviços de ordem fiscal e de determinados ramos, sempre buscando um maior desenvolvimento econômico para o RN.

O quadro abaixo mostra a que o Sebrae é o órgão que mais promove diferentes tipos de parcerias, foram captadas 70 tipos de parcerias, entre programas e projetos, nos citados órgãos acima.

Quadro 1. Quantidade de tipos de parcerias oferecidas pelos órgãos estudados.



Fonte: Análise de dados pesquisa Setembro/2004

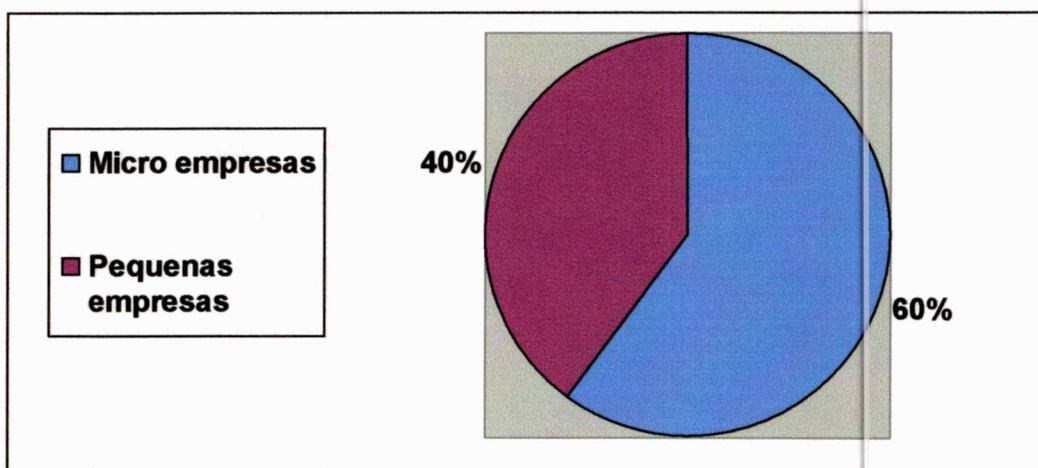
Para cada órgão citado acima constam 1 anexo específico. cada tipo de parceria descritas com maiores detalhes, e quando se faz necessário com a legislação.

4.2- AS EMPRESAS PARCEIRAS ESTUDADAS

Foram estudadas MPE's de diversos ramos, situadas na Grande Natal, que alcançaram sucesso e permanência no mercado fazendo uso de parcerias empreendedoras.

4.2.1- Classificação das Empresas Estudadas

O gráfico 1 a seguir, mostra que foram estudadas mais micro empresas devido a necessidade maior de embasamento que as mesmas necessitam, porém as pequenas empresas também foram estudadas em bom número. Esta classificação foi feita de acordo definição feita pela legislação e apresentado em www.rn.sebrae.com.br.

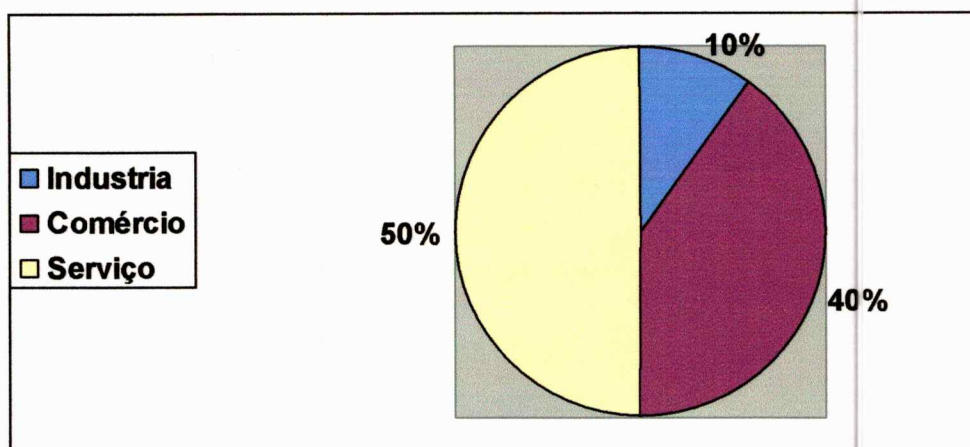


Fonte: Análise de dados pesquisa Outubro/2004

4.2.2- Ramo de Atuação das Empresas Estudadas

No gráfico 2 está descrito o percentual de empresas estudadas referente ao principal ramo de atuação das mesmas podemos perceber que o setor de serviço é o que teve o maior percentual, isto devido ao grande crescimento do ramo. Quanto ao ramo industrial houve o menor número devido as dificuldades de investimento (capital inicial) para a implementação do negócio.

Gráfico 2 Principal ramo de atuação das MPE's:

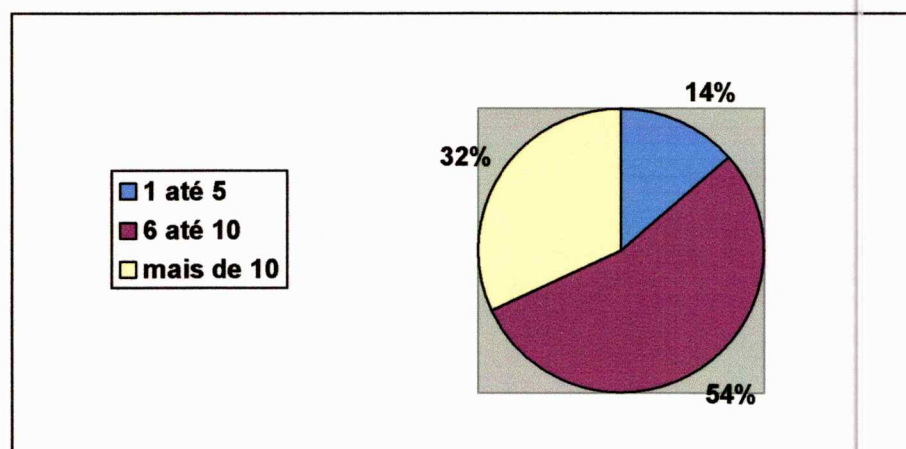


Fonte: Análise de dados pesquisa Outubro/2004

4.2.3- Frequência de Utilização das Parcerias pelas MPE's Estudadas

O gráfico 3, vem mostrar a quantidade de vezes que as MPE's buscaram participar de "parcerias empreendedoras" a análise deste ponto é muito importante pois dá uma idéia do número de tipos de parcerias existentes e como o leque das mesmas podem se adequar e atender as necessidades de diversas empresas de vários ramos e de todos os segmentos.

Gráfico 3 - Quantidade de participação das empresas estudadas em "parcerias empreendedoras".

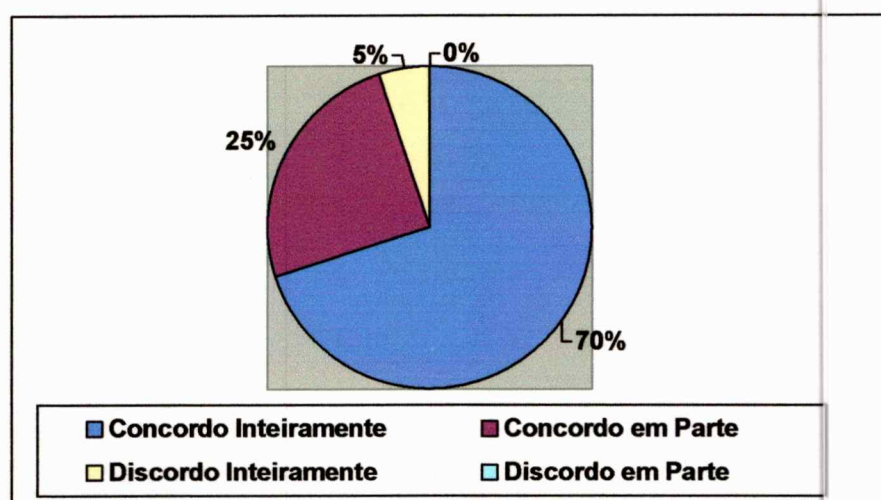


Fonte: Análise de dados pesquisa Outubro/2004

4.2.4- Resultados Considerados Satisfatórios pelas MPE's Estudadas

O gráfico a seguir, demonstra o alto grau de satisfação com as “parcerias empreendedoras” isto mostra que nossos órgãos promotores de parcerias estão desempenhando um excelente papel, e que cada vez mais as MPE's têm que se aproximarem dos mesmos, assim elas poderam cada vez mais contribuir para o desenvolvimento sustentável do RN e do Brasil.

Gráfico 4 - Resultados alcançados com as parcerias empreendedoras

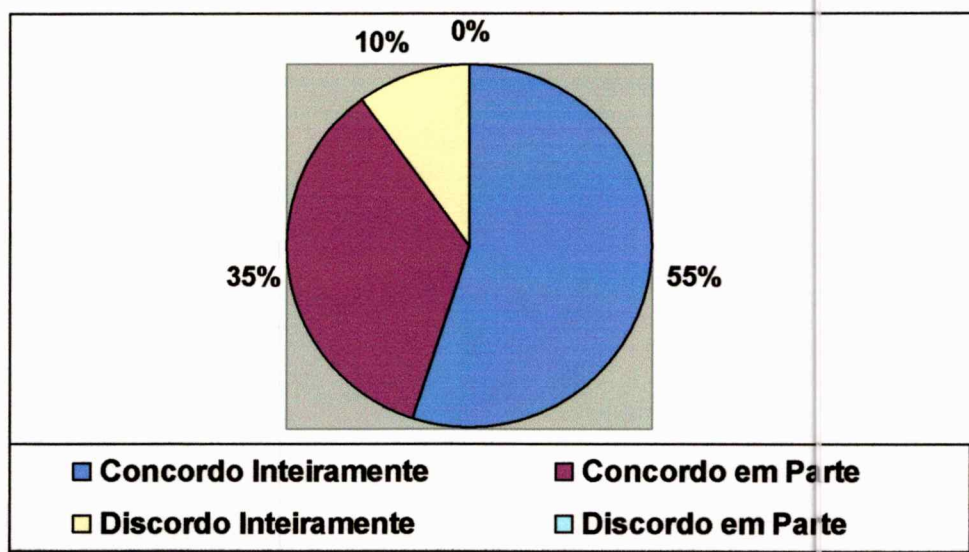


Fonte: Análise de dados pesquisa Outubro/2004

4.2.5 - As “Parcerias Empreendedoras” como um dos Fatores Determinantes ao Sucesso das MPE's:

O resultado alcançado e demonstrado no Gráfico 5 abaixo, coloca as “parcerias empreendedoras” como fator determinante para a maioria das MPE's estudadas. Neste ponto pode-se observar que é preciso um bom diagnóstico da empresa para analisar o real ponto de deficiência ou de oportunidade de evolução da empresa para escolher a parceria mais adequada para a MPE e desta forma alcançar um excelente resultado e desta forma as “parcerias empreendedoras” serem uma real possibilidade de alavancagem da empresa e que a mesma seja cada vez maior contribuindo cada vez mais para o desenvolvimento sustentável do Rio Grande do Norte e por consequência do nosso país.

Gráfico 5 - Consequência das “parcerias empreendedora” como embasamento para as MPE's, em confronto com o mercado.



Fonte: Análise de dados pesquisa Outubro/2004

5.0- CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.1- CONCLUSÕES SOBRE OS ÓRGÃOS PROMOTORES

Foi constatado, que os órgãos promotores atuam em 3 áreas, Fiscal, financeiro e técnico.

Na área fiscal com a promoção do PROADI, PROGÁS e o SIMPLES, por exemplo, promovido basicamente pela SEDEC.

Em relação a área financeira destaca-se a AGN, atuando diretamente com financiamento e dispondo de várias linhas de crédito. Ressalta-se ainda o SEBRAE, que encaminha ao crédito, embasando o empresário para alcançar os pré requisitos exigidos pelos bancos oficiais.

Finalmente, na área de apoio técnico, se destacam o SEBRAE e a FUNPEC se destacam com vários programas e projetos voltados para diversos segmentos da economia – ver anexos I e III

O SEBRAE é responsável por 45% das parcerias empreendedoras, oferecidas pelo conjunto dos órgãos estudados. Sendo desta forma, o órgão maior promotor de parcerias empreendedoras na Grande Natal.

5.2- CONCLUSÕES SOBRE AS MPE's

Em relação às MPE's, 60% das empresas estudadas são micro empresas. Desta forma conclui-se que a maior procura por parcerias empreendedoras, são das empresas que teoricamente teriam maior fragilidade, ou seja, as micro empresas .

As MPE's do ramo da prestação de serviços, tendo em vista o grande crescimento do setor e tendo menor necessidade de capital inicial, se colocam como maioria das MPE's que procuram apoio nos órgãos promotores de parcerias estudados, conforme gráfico 2.

Foi identificado que 54% das MPE's estudadas, já participaram de 6 à 10 tipos de parcerias empreendedoras. Os resultados alcançados com as referidas parcerias obtiveram um excelente grau de satisfação, demonstrando assim a grande valia das mesmas.

Finalmente, pode-se constatar que as "parcerias empreendedoras" é um dos fatores determinantes de grande importância para o sucesso das MPE's. Portanto,

deve haver uma maior interação entre órgãos promotores de tais parcerias e todo o empresariado. Desta forma o índice tão alto de mortalidade das MPE's tenderão a cair e assim conseguiremos mudar nossa cidade, nosso Estado e porque não nosso grandioso País, conforme avaliação dos entrevistados.

5.3- RECOMENDAÇÕES

Recomenda-se aos órgãos promotores, uma maior divulgação dos seus programas e projetos e até mesmo de suas missões. E também constante atualização nas tendências do mercado visando sempre atender e manter a satisfação, encontrada pelo presente trabalho, dos seus clientes, as MPE's.

Quanto às MPE's, recomenda-se a busca de parcerias empreendedoras, e uma atenção redobradas com as informações provenientes de órgãos promotores de parcerias empreendedoras. A busca de tais parcerias, embasado nos resultados publicados deste presente trabalho, necessita de um contínuo aprimoramento exigido pelo atual mercado mutável. Quanto à atenção as informações, que é um elemento essencial para o sucesso de qualquer empresa, uma vez que leva o empresário definir qual o problema ou oportunidade de sua empresa, e onde buscar a solução para tal.

6.0- REFERENCIAS

- 1- RUTTER, Marina & ABREU, Sertório Augusto de. Pesquisa de Mercado. Editora Ática, São Paulo 2002.
- 2- SMITH, Adam, RICARDO, David & MALTHUS, Robert. A Economia Clássica Textos. Editora Forense-Universitaria, 1982.
- 3- DOLABELA, F. Oficina do Empreendedor. Editora Cultura, 1999.
- 4- ROOS, Johan & LORANGE, Peter. Alianças Estratégicas. Editora Atlas, 1996.
- 5- VERGARA, Sylvia Constat,. Gestão de Pessoas. 2ed. São Paulo: Atlas 2000.
- 6- DRUCKER, Peter Ferdinand. Peter Drucker na Prática. Editora Elsevier, 2004.
- 7- NOGUEIRA, Oracy. Pesquisa Social: Int. às suas Técnicas. 4 ed. São Paulo: Nacional, 1987.
- 8- LEITE, Emanuel. O Fenômeno do Empreendedorismo. 2 ed. Recife: Bagaço, 2000.
- 9- MAXIMIANO, Antonio César Amaru. Teoria Geral da Administração. 2 ed. São Paulo, 2000.
- 10- FARIAS, José Carlos. Administração Teorias e Aplicações. 1 ed. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.
- 11- DORNELAS, Jose Carlos de Assis. Empreendedorismo Transformando Idéias em Negócios. 5 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- 12-LONGENECKER, Justin G, MOORE, Carlos W, PETTY, J. Willian. Administração de Pequenas Empresas. 1 ed. São Paulo: Makron Books, 1998.
- 13-Site: <http://www.m.sebrae.com.br>, acessado em 20 de outubro de 2004.
- 14-Site: <http://www.anprotec.org.br>, acessado em 22 de outubro de 2004.
- 15-Site <http://www.sebrae.com.br>, acessado em 20 de outubro de 2004.
- 16-Relatório de atividades, junho de 1999 à maio de 2003 – FUNPEC. 2003
- 17-Orientação ao Investidor, Agência de Fomento do RN e Governo do Estado do RN. 2003.

ANEXOS

ANEXO I

Questionário MPE

1- Qual a Classificação da sua Empresa

- ☐ Micro ☐ Pequena

2- Ramo de Atuação da sua empresa?

- ☐ Industria ☐ Comércio ☐ Serviço

3- De quantas parcerias a sua empresa já participou?

- ☐ de 1 até 5
☐ de 6 até 10
☐ mais de 10

4- Os resultados obtidos com estas parcerias foram satisfatórios.

- ☐ Concordo Inteiramente
☐ Concordo em Parte
☐ Discordo em Parte
☐ Discordo Inteiramente

5- Considera as parcerias empreendedoras como um dos fatores determinantes para o sucesso da sua empresa?

- ☐ Concordo Inteiramente
☐ Concordo em Parte
☐ Discordo em Parte
☐ Discordo Inteiramente

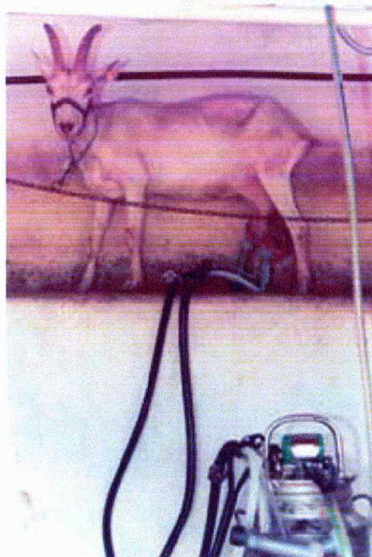
ANEXO II

Parceria Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Tema(s): Agronegócios

BODE

POTIGUAR CONQUISTA O NORDESTE
(1999 - 2002 : RIO GRANDE DO NORTE)



Ordenha mecânica de cabra

Aumentar a renda na região, gerar novos postos de trabalho nas áreas das frentes de emergência e disputar mercado com os produtores de leite bovino, que já atendiam ao PROGRAMA DO LEITE¹ do governo do estado. Esses seriam alguns dos motivos que levaram os pequenos produtores da região de Angicos e Lajes, municípios do Rio Grande do Norte, a formar a Associação de Criadores de Caprinos e Ovinos do Sertão Central Cabugi – ACCSC como para lutar pelo desenvolvimento do setor rural de grande importância na região do semi-árido nordestino.

Os produtores se reuniram para cobrar do governo a inclusão do leite de cabra no PROGRAMA DO LEITE e conseguiram a garantia da compra da produção. Mas, com ela veio o dilema: como atender ao pedido do governo de 1.000 litros por dia se a produção, em 1999, era de apenas de 200 litros por dia? Naquele momento, os animais não tinham raça definida, a alimentação era obtida pelo que a natureza oferecia e não existiam calendários de vacinação nem controle de reprodução. Havia a necessidade de melhoramento genético e adoção de práticas zootécnicas.

Com todos os problemas para solucionar, os produtores buscaram, no Sebrae,

o parceiro para organizar o setor, recuperando o tempo perdido na busca de novos mercados.

¹ Programa de distribuição gratuita de leite para crianças carentes, gestantes e idosos.



Escola de Hotelaria e turismo no Hotel Barreira Roxa

Autor
Célia Freire

Programas do Sebrae Envolvidos

Projeto Aprisco ; Programa Caprinocultura ; Projeto Competir ;

Entidades Envolvidas

Associação dos Criadores de Caprinos e Ovinos do Sertão Central Cabugi - ACOSC ; Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA ; Governo do Estado do Rio Grande do Norte ; Conselho Nacional de Pesquisa - CNPq ; Escola Superior de Agricultura de Mossoró - ESAM ; Empresa de Pesquisa Agropecuária do Rio Grande do Norte ; Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural - EMATER ; Federação da Agricultura do Estado do Rio

Grande do Norte - FAERN ; Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - SENAR ; Secretaria da Agricultura, Pesca e Pecuária do Rio Grande do Norte ; Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária - INCRA ; Banco do Brasil - BB ; Banco do Nordeste - BNB ; Delegacia Federal da Agricultura ; Serviço Nacional de Aprendizagem Nacional - SENAI ;
Divulgação na Mídia

); **Artesanato**
Comércio Exterior
Desenvolvimento Sustentável

MÃOS QUE TRANÇAM RIQUEZAS
(2000 - 2002 : RIO GRANDE DO NORTE)



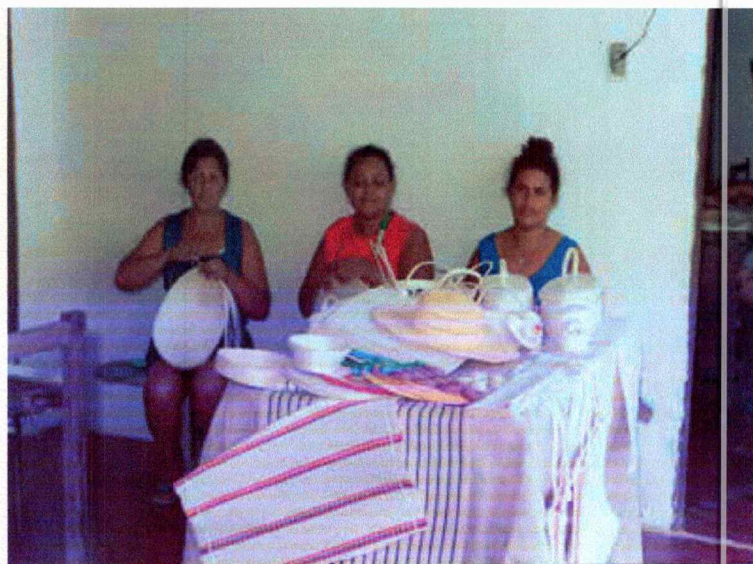
Viver na zona rural de um pequeno e pobre município nordestino sempre foi conviver com grandes desafios, porém o maior deles é extrair da terra o sustento da própria família. Assim também era o viver das mulheres de Lajes Pintadas, no interior do Rio Grande do Norte, que assistiam a luta diária de seus maridos no lavrar a terra, semear, e pouco colher. Vivendo da agricultura de subsistência, sujeita às intempéries e à baixa disponibilidade de água, as pessoas tinham poucos motivos para sonhar com dias melhores.

A forma de colaborar com a renda familiar era produzir pequenos objetos de sisal, matéria-prima que existia em abundância na localidade.

Esses objetos eram repassados para uma cooperativa de artesanato estadual, de forma individualizada e intermitente. O aprendizado da arte se dava com as poucas artesãs que ainda mantinham as tradições do passado.

Com o cessar das demandas por parte da cooperativa no início do ano 2000, as mulheres se viram sem alternativas de geração de renda e cada dia mais carentes, situação essa agravada pelos períodos de estiagem mais prolongados, que interferiam na produção agrícola local.

Diante do quadro de carência premente, duas artesãs, Francisca Gomes do Nascimento e Noêmia Borges, resolveram que estava na hora de mudar a realidade e buscar parceria com outras artesãs locais e com instituições que elas sabiam que trabalhavam com artesanatos, já que sozinhas não conseguiam mais sobreviver.



Autor

Gilvanise Borba Maia

Programas do Sebrae Envolvidos

Programa Sebrae de Artesanato - PSA ; Líder Cidadão ; Empreendedor Artesanal ;

Entidades Envolvidas

Associação de Artesãos de Lajes Pintadas ; Prefeitura Municipal de Lajes Pintadas ; Banco do Brasil - BB ; Banco do Nordeste do Brasil - BNB ; Agência de Promoção e Exportação - APEX ;

**Tema(s): Agronegócios
Associativismo
Desenvolvimento Sustentável
Tecnologia**

**MEL, ADOÇANDO VIDAS E SONHOS POTIGUARES
(1995 - 2002 : RIO GRANDE DO NORTE)**



Era início dos anos 90, meleiros, que são extratores de mel, derrubavam as árvores que abrigavam colméias e queimavam os enxames, matando as abelhas, depredando e pondo em risco a flora e, conseqüentemente, a fauna. O mel era levado para ser vendido na feira, um mel espremido a mão, com impurezas, suor e lágrimas, de quem tinha uma vida sofrida, em busca de dias melhores. No ano de 1995, técnicos do Sebrae do Rio Grande do Norte, lotados no Escritório Regional de Mossoró, puderam observar que havia mais meleiros do que apicultores. Seria possível fazer algo por esse segmento, que se mostrava tão promissor, se fossem reunidos os poucos apicultores do estado, principalmente os organizados em associações. Potencial existia, tanto nos recursos naturais quanto em oportunidades de mercado. Era possível comercializar o mel e seus derivados no próprio estado, em outras regiões do país e até no exterior. Logo, o desafio maior seria o de transformar meleiros em apicultores de verdade.

- Gestão Ambiental

Consultoria:

- Apicultura Básica
- Apicultura Racional
- Comercialização
- Designer (desenvolvimento de rótulos e embalagens)
- Clínica Tecnológica
- Aperfeiçoamento Tecnológico de Colméias (capacitação de serrarias)

Participação em missões:

- Coletivas - estímulo à troca de experiências e ao compartilhamento do conhecimento.

Participação em feiras:

- Nacionais e/ou internacionais.

Onde atua?

As condições edafoclimáticas e a flora silvestre rica e diversificada do Rio Grande do Norte são altamente favoráveis a uma apicultura voltada para uma produção orgânica. Os produtos obtidos da exploração apícola em floradas nativas estão livres de contaminações de pesticidas e medicamentos, comumente observados nas criações de outros países, como a Argentina, um dos maiores exportadores de mel do mundo.

O incentivo à apicultura orgânica, que depende da flora silvestre da Região (principais floradas do Estado: "marmeleiro, catanduva, angico preto, cajueiro, juazeiro, canelinha, jurema, vassourinha de botão, bamburral, fato de piaba, câmara"), é também um atenuante para a redução da degradação das áreas de caatinga, que hoje vivem o risco da desertificação em alguns pontos do Estado e desperta a preocupação de autoridades e entidades ambientalistas com o futuro destas áreas. As abelhas, além de disponibilizarem seus produtos para os apicultores, realizam o inestimado trabalho de polinização de muitas espécies nativas, sem o qual, a reprodução destas estaria comprometida.

A atividade apícola, também tem se mostrado uma excelente alternativa na convivência com a seca, gerando emprego e renda, mesmo em anos de baixa pluviometria, assegurando ao homem sua permanência no campo. Os resultados obtidos com apicultura comungam com a interiorização do desenvolvimento do país e evidencia uma complementação com outras ações do governo como "Avança Brasil" e "Brasil Empreendedor".

O Programa atua abrangendo as regiões do Alto Oeste, Oeste, Sertão Central, Agreste e Litoral agreste, do Rio Grande do Norte, envolvendo assim os

seguintes municípios:

Alto Oeste - Pau dos Ferros, São Miguel do Oeste, Francisco Dantas, Portalegre, Lucrecia, Severiano Melo, Apodi, Felipe Guerra, Caraúbas;
Oeste – Mossoró, Baraúna, Tibau, Grossos, Serra do Mel;
Sertão Central – Assú, Carnaubais, São Rafael, Angicos, Lages, Pedro Avelino;
Agreste – São Tomé, Cerro Corá, Tangará, São Paulo do Potengi;
Litoral Agreste – Macaíba, São Gonçalo, Ceará Mirim, São Miguel do Gostoso, São Bento do Norte, Touros.

O número de municípios atendidos vem aumentando a cada dia, pois o programa poderá atender grupos de apicultores em todo o Estado, desde que haja demanda e parceiros envolvidos.

Público alvo

Faz parte do Projeto grupos de produtores, associações, cooperativas, empresas formais e informais, além de empresas voltadas para comércio, serviço e demais interessados na área.

Resultados alcançados

O projeto está em fase de implantação, porém, várias ações já foram desenvolvidas, destacando-se:

- Capacitação: Cursos de Capacitação Rural, Associativismo e Cooperativismo, D-Olho Rural, Gestão Ambiental, Saber Empreender, Formação de preços para exportação;
- Tecnologia: Clínicas Tecnológicas; Consultorias de Design; APPCC e Boas Práticas Apícolas;
- Mercado: Acesso a FISPAL Alimentos em São Paulo e Recife (2003 e 2004); participação da EXPOFRUIT 2003, em Mossoró; Festa do Boi, em Pamamirim; Feira do Sem-Árido Nordeste, Monteiro/PB; Na FISPAL Alimentos 2004 foram realizados contatos com empresas exportadoras de mel, com perspectiva de negociação;
- Outros: Articulação com agentes financeiros para o acesso ao crédito; Governo do Estado, Governo municipal, ONG's, Cooperativas; EMATER, EMPARN, SENAR, SENAI;
- Realização do XV Congresso Brasileiro de Apicultura, I Congresso Brasileiro de Meliponicultura e I Feira Internacional do Mel;
- Contribuição para o desenvolvimento de uma atividade alternativa de altos valores econômicos e nutritivos;
- Caráter ecológico, e que possui o potencial de melhorar a qualidade de vida da população sem comprometer os recursos naturais da região;
- Aumento do número de apicultores envolvidos no projeto;
- Melhoria da produtividade, qualidade e diversidade dos produtos apícolas explorados;
- Conquista de novos mercados;
- Aumento a renda e padrão alimentar das famílias diretamente envolvidas com a apicultura e a oferta de empregos na região;
- Agregação de valor ao produto;

- Produção de mel com qualidade para competir e garantir espaço no mercado globalizado;
- Confeção de colméias, envolvendo outro setor da cadeia e reduzindo o custo de produção;
- Agregação de jovens ao trabalho, evitando assim o êxodo rural;
- A médio prazo, alcance do crescimento de uma atividade rentável, auto-sustentável, que não agride o meio ambiente e que venha a contribuir decisivamente para a conscientização da população local da necessidade de preservar as matas nativas da região;
- Organização dos Apicultores em Entidades de classe para capacitações, produção e acesso ao mercado.

Como participar?

Buscando o SEBRAE/RN: Empreendimentos coletivos envolvidos na atividade apícola, grupos de produtores, e demais interessados, desde que organizados em grupos e que busquem trabalhar a cadeia apícola de forma racional.

Aprisco

O que é o projeto?

A Sigla do Projeto, por si só, informa sobre seu significado – “Apoio a Programas Regionais Integrados e Sustentáveis da Cadeia da Ovinocaprinocultura”.

Como funciona?

Desenvolve ações de prestação de Consultorias e de Capacitação de Ovinocaprinocultores, de forma grupal, através da ação de uma dupla Técnica (um Médico Veterinário e um Zootecnista ou Agrônomo), que atua junto a pequenos produtores – um total variável entre 50 e 100 pessoas de uma ou mais comunidades rurais.

Onde atua?

O Projeto está presente em todas regiões do Estado, com uma maior concentração de Técnicos no semi-árido, sobretudo na Chapada do Apodi, onde se localizam os maiores rebanhos caprinos e ovinos.

Público alvo

Pequenos e micro produtores rurais de caprinos e ovinos distribuídos, sobretudo, em Assentamentos Rurais e outros Aglomerados Rurais.

Resultados alcançados/esperados

O Projeto busca a melhoria dos índices de produção e de produtividade dos rebanhos caprinos e ovinos dos Produtores atendidos. Assim como, a melhoria de sua qualidade, tendo em mente a agregação de valor à produção e o fortalecimento da cadeia, como um todo.

Como participar do projeto?

A adesão ao Projeto é espontânea, desde que exista vaga nos Grupos de

Produtores. A grande exigência é que sejam pequenos e micros produtores que participem efetivamente das atividades educativa, de forma coletiva, e não individualmente.

Artesanato

O que é?

Na qualidade de entidade com objetivo de desenvolver as micro e pequenas empresas no Rio Grande do Norte e neste caso prioritariamente o artesanato, o SEBRAE/RN tem sua participação importante na ascensão do setor artesanal no nosso Estado, através de ações delineadas por este projeto, buscando o desenvolvimento do artesanato potiguar, como fonte propulsora da geração de ocupação e renda, melhoria no nível de vida e resgate da cultura local.

Como Funciona?

O SEBRAE/RN atua como:

- Órgão capacitador na área gerencial, com metodologia desenvolvida para o público do artesanato;
- Órgão capacitador na área técnica com desenvolvimento de novos produtos e processos de artesanato;
- Órgão incentivador a aplicação do design no artesanato potiguar;
- Órgão fomentador para a divulgação e comercialização do artesanato do nosso Estado;
- Indutor da capacitação tecnológica e gerencial dos grupos de artesãos;
- Consolidador de informações sócio-econômicas sobre o artesanato em parcerias com entidades governamentais e privadas
- Mobilizador das comunidades em torno das questões do empreendedorismo artesanal visando o seu desenvolvimento local sustentável e a sua inserção no contexto regional, nacional e global.

Onde Atua?

O projeto de Artesanato está presente em todas as regiões do Estado do Rio Grande do Norte.

Público Alvo

Artesãos, grupos de artesãos, associações e cooperativas de artesanato, Ong's e ou entidades ligadas ao artesanato do Estado do Rio Grande do Norte.

Resultados atingidos

Instalação do Fórum Permanente do Artesanato Potiguar;

- Implantação das Oficinas de Design, nas seguintes tipologias: Artesanato em Bordado Artesanato em Madeira, Artesanato em Cerâmica, Artesanato em Palha de Carnaúba, Artesanato em Sisal, Artesanato em Pedra Sabão;
- Capitação na área gerencial e técnica de aproximadamente 5000 artesãos no período de 2000 a 2004;
- Participação em feiras nacionais e internacionais;

Como Participar?

Interessados em participar do nosso Projeto de Artesanato, procurar o SEBRAE/RN através do fone: 0800842020 ou e-mail: artesanato@sebraern.com.br

Projeto Bairro Empreendedor

O que é o projeto?

Uma estratégia do Sebrae voltada para a competitividade dos micro e pequenos empreendimentos num recorte espacial urbano, buscando a inclusão social pela via do empreendedorismo, através do protagonismo dos atores locais.

Como funciona?

Através da diagnose, organização e integração do empresariado e comunidade do bairro, e de parcerias com instituições públicas, privadas e do terceiro setor onde estes atores constroem coletivamente e com a assessoria do SEBRAE propostas de desenvolvimento sustentável, envolvendo o acompanhamento e capacitação de grupos visando o fortalecimento das micro e pequenas empresas do bairro.

Onde atua?

Desde janeiro de 2004 nos bairros de Quintas e Redinha em Natal e Parque Dourado em Currais Novos.

Público alvo

O empresariado local, seja ele do setor industrial, comercial ou de serviços organizados formal ou informalmente e a comunidade residente no bairro.

Resultados

- Popularização dos produtos e serviços do SEBRAE no âmbito dos bairros;
- Acessibilidade de empresários que não conheciam o SEBRAE aos seus produtos e serviços;
- Organização de setores do empresariado dos bairros para a participação comunitária;
- Melhoria de produtos e serviços dos grupos capacitados;
- Criação de grupos produtivos onde antes não havia trabalho ou renda.

Como participar?

Ingressando nos grupos trabalhados pelo SEBRAE e outros parceiros no âmbito dos bairros, através de consulta a equipe da instituição que trabalha no bairro ou procurando a Sede do SEBRAE.

Projeto Comércio e Serviços

O que é o projeto?

O número de empresas existentes no setor de Comércio e Serviços representa a enorme maioria do universo empresarial no Estado do Rio Grande do Norte, tornando-o o mais representativo, tendo essas empresas uma grande significatividade para a economia estadual, um exemplo é que os setores do comércio e serviços juntos, em Natal representam 94,83%. Nos 167 municípios do Estado, as atividades comerciais e de serviços são bastante representativas, apesar de em alguns dessas atividades se encontrarem muitas vezes declinantes, em função de diversos fatores, principalmente, os conjunturais. Mesmo diante desses percalços essas empresas exercem uma forte influência nas comunidades das quais fazem parte. Inclusive as empresas que se revelam viáveis tendem a atravessar momentos de turbulência e necessitam de suporte gerencial e respaldo financeiro para evoluírem.

Segundo pesquisa recente no setor comercial local, com relação ao item Qualidade no Atendimento, muitos aspectos constatados comprometem o desempenho das empresas do setor (10% dos funcionários não são registrados, 50% da mão de obra não recebe qualificação como necessita), prevalecendo a cultura de que o setor comercial é o menos exigente em qualificação, existindo, portanto, um baixo grau de profissionalização no meio varejista. Ao mesmo tempo, há uma expectativa e características diferenciadas no comportamento do cliente. Para manter-se como empresa de sucesso o empresário necessita investir maciçamente na gestão e na profissionalização da sua empresa, expandir mercado, investir em processos de inovação, entre outros, através de ações como as que estão contempladas no presente projeto.

Como funciona o projeto?

Através das ações procuramos consolidar a força empreendedora do setor de Comércio e Serviços no Rio Grande do Norte, através da utilização intensiva e estruturada das modernas técnicas gerenciais, dos instrumentos e produtos do SEBRAE e do desenvolvimento do potencial humano das empresas.

Neste Projeto foram realizadas parcerias com as entidades que representam as empresas dos setores, como:

FCDL – Federação das Câmaras Dirigentes Lojista
CDLs – Câmaras Dirigentes Lojistas
FACERN – Federação das Associações Comerciais
ACEs – Associações Comerciais e Empresarias
FECOMÉRCIO – Federação do Comércio

Onde o projeto atua?

O projeto atende todos os segmentos do comércio e serviços na Capital e no interior do Estado, num total de 31 (trinta e um) municípios, priorizando-se a realização de algumas ações em cidades pólos, como, Natal, Mossoró, Assú, Pau dos Ferros, Caicó e Currais Novos. Além destes, serão atendidos os municípios de Apodi, Acari, Alto do Rodrigues, Areia Branca, Bahia Formosa, Canguaretama, Caraubas, Camaubais, Ceará Mirim, Jardim de Piranhas, Jucurutu, Lagoa Nova, Macaíba, Martins, Nova Cruz, Pamamirim, Patú, Parelhas, Santa Cruz, São Miguel, São Paulo Potengi, São Rafael, São José

do Campestre e São Vicente.

Qual o público-alvo?

Temos como participantes deste projeto empresários de micro e pequenas empresas e seus colaboradores.

Quais são os resultados esperados?

Os empresários tem a oportunidade de participar do comércio eletrônico através do www.todaloja.com.br, diversificando e incrementando suas vendas e estando atualizado com a tendência do mercado.

Tem tido o reconhecimento da eficiência e eficácia da sua gestão através do Prêmio SEBRAE de Excelência Empresarial.

Temos realizado consultorias, palestras, cursos, seminários e oficinas nas áreas financeiras, de vendas, de marketing, de gestão empresarial e Recursos Humanos. Temos proporcionado o acesso dos empresários a feiras e visitas técnicas.

Os resultados tem sido expressivos, as empresas participantes têm aumentado seu faturamento em média de 20%, conseqüentemente tem aumentado sua lucratividade, e gerado mais empregos.

Como participar?

Através dos escritórios do SEBRAE/RN, ou das entidades parceiras.

Projeto de Apoio ao Setorial da Construção Civil

O que é o projeto?

O projeto visa a melhoria da competitividade via desenvolvimento de ações em segmentos da cadeia produtiva visando o fortalecimento destes.

Como funciona?

Através das seguintes ações:

Consultoria:

- Gestão Integrada;
- Tecnologia;
- Planejamento Estratégico.

Capacitação:

- Cursos Gerenciais;
- Cursos de Qualificação;
- Palestras;
- Seminários.

Participação em missões:

- Coletivas - estímulo ao intercâmbio, conhecimento de novos produtos/tecnologias.

Participação em feiras/ eventos:

- Nacionais

Onde atua?

O projeto atua em territórios onde tem importância significativa os segmentos da cal, empresas construtoras e pedras ornamentais

Público alvo

Micro e pequenas empresas, profissionais liberais e colaboradores dos segmentos da cal, empresas construtoras e pedras ornamentais nos municípios de Governador Dix-Sept Rosado, Felipe Guerra, Baraúna, Mossoró, Caicó, Santa Cruz, Natal, Almino Afonso, Currais Novos, Parelhas, Patu e Messias Targino.

Resultados alcançados

O projeto encontra-se em fase de implantação, porém, ações para o setor já foram desenvolvidas e destacamos:

- Capacitação: Foram realizadas as palestras Plano Diretor Municipal, Legislação Urbanística, Alvenaria Estrutural, Planejamento e Execução- Racionalizando Custos, Argamassa Industrial-Solução em Suas Mãos, Excelência de Construções-Resgatando a Engenharia, Uso do Policarbonato na Construção Civil;
- Realização do Seminário "Uma Política para o Setor Mineral" (abril 2004);
- Outras atividades programadas: Cursos de Qualificação, através do SENAI – Construção Civil Rosário Carriço, em Mestre de Obras, Orçamentista de Obra, Almoxarife e Operador de Torre de Guincho;
- Consultoria: Encontram-se programadas, além de Diagnóstico Empresarial, as consultorias em Planejamento Estratégico, Produtividade Sistêmica e Sistema Integrado;
- Mercado: Acesso a FEICON - Feira Internacional da Indústria da Construção Civil (abril- 2004).

Como participar?

De forma individual/ grupo via adesão/ seleção, quando for o caso, através de contato direto com os escritórios do SEBRAE/ RN.

Projeto de Desenvolvimento da Fruticultura

O que é o Projeto?

É uma proposta de desenvolvimento da fruticultura de forma racional e tecnicizada no Estado do Rio Grande do Norte, principalmente, no Pólo Agroindustrial Assu/Mossoró, atendendo às necessidades do mercado consumidor, através da utilização de novas tecnologias, da organização dos produtores, do gerenciamento dos empreendimentos e do amplo acesso ao mercado interno e externo, gerando agregação de valores aos produtos, com repercussão na renda, na criação e manutenção de empregos e na melhoria das condições sociais e respeito ao meio-ambiente.

Como funciona o projeto?

Com base em estudo prévio e diagnóstico da atividade no Estado, delinearam-se ações com objetivo de beneficiar os micro e pequenos negócios rurais, através de:

Eventos de Capacitação: palestras, cursos e seminários cujo objetivo é criar ambiência para que o empreendedor desenvolva competências e habilidades, constituindo-se numa ferramenta para superar suas dificuldades naturais na qualidade, produtividade e competitividade.

Consultorias Individuais e Coletivas: objetiva o acompanhamento da implantação das ações nas empresas rurais e suporte no desenvolvimento de novas tecnologias na melhoria da qualidade e aumento da produtividade e competitividade, gerenciamento das empresas e fortalecimento da cadeia produtiva, no sentido de obtenção de produtos adequados às exigências do mercado.

Acesso a Mercado: visa promover o acesso dos empresários rurais às Feiras nacionais e internacionais para a promoção dos seus produtos e abertura a novos mercados, com reflexo no desenvolvimento e geração de outros negócios.

Acesso a Crédito: o SEBRAE/RN está em permanente articulação com instituições financeiras buscando viabilizar propostas de financiamento dirigidas aos pequenos empreendimentos rurais.

Missões Técnicas: constitui-se num valioso instrumento de acesso a novas tecnologias, pois permite a troca de experiências entre os participantes, a oportunidade de vivenciar novas formas de produzir e a possibilidade de adequação da realidade visitada às condições de cada empreendimento rural.

Articulação Institucional: busca-se elevar o número e a abrangência das parcerias com vistas ao desenvolvimento integrado das ações para o setor, visando otimizar recursos humanos e financeiros.

Onde o projeto atua?

Prioritariamente nas regiões produtoras de frutas: Pólo Agroindustrial Assú/

Mossoró, com foco nos municípios de Assú, Mossoró, Baraúna, Ipanguassu, Afonso Bezerra, Alto do Rodrigues e Carnaubais; Região do Alto-oeste Potiguar, no município de Apodi, Severiano Melo, Pau dos Ferros, Portalegre e Martins; Região Litoral, Ceará Mirim, São José de Mipibu, Macaíba, Pamamirim e Touros.

Qual o público-alvo?

O Projeto dirigirá suas ações para todo público envolvido com cadeia produtiva da fruticultura no Rio Grande do Norte.

Envolve empresários rurais, do comércio e indústria de máquinas e equipamentos, do beneficiamento da produção, dirigentes de entidades de classe, cooperativas e associações de produtores, assim discriminados:

- Pequenos empresários rurais que exploram a fruticultura; Empregados ocupados diretamente em atividades da cadeia produtiva, objeto das ações do Projeto;
- Empresas que trabalham nos setores de beneficiamento, distribuição e industrialização de frutas;
- Entidades que prestam serviços de crédito e financiamento;
- Universidades e órgãos de pesquisas, com atividades de produção e geração de tecnologias apropriadas para o setor;
- Público consumidor, através da oferta de produtos de melhor qualidade;
- Técnicos das empresas de prestação de serviços de interesse para o Projeto;
- Empresários da indústria e comércio de máquinas, equipamentos e insumos utilizados nas cadeias produtivas da fruticultura.

Resultados alcançados

- Participação na Feira FRUIT LOGISTICA 2004, em Berlin, no período de 05 a 07 de fevereiro. Participação de 18 empresas, com 28 empresários/ produtores, com negócios realizados na ordem de US\$ 2.187.360,00, frutas e polpas e sucos de frutas tropicais. Propiciou novos negócios com empresas da Inglaterra, Espanha, Austrália, Portugal e da Alemanha. Parceria com a APEX Brasil, COEX, Prefeitura de Mossoró e IBRAF;
- Realização da EXPOFRUIT – Feira Internacional da Fruticultura, com 150 estandes;
- Rodada Internacional de Negócio, na EXPOFRUIT;
- Desenvolvimento do Programa de Rádio Parceiro Rural, em parceria com o COEX e a ESAM;
- Desenvolvimento do Software para a cultura do melão, dentro das normas da Produção Integrada do Melão – PIF Melão;
- Apoio para a elaboração das normas do PIF melão e realização de diagnósticos e de consultorias através do SEBRAETEC para a implantação da Produção Integrada de Melão, em parceria com a EMBRAPA – Agroindústria Tropical, Fundação Guimarães Duque – FGD e o Comitê de Fitossanidade do Rio Grande do Norte – COEX;

- Consultorias para Introdução as Boas Práticas Agrícolas (USA/EUTEPGAP) e Boas Práticas de Manufatura (APPCC), para produtores exportadores de melão de Mossoró/Baraúna;
- Programa de Qualidade Total Rural – Fruticultura Irrigada;
- Realização de cursos de Capacitação Rural; Associativismo e Cooperativismo; D-Olho Rural e Saber Empreender;
- Realização de Clínicas Tecnológicas; consultorias para APPCC e BPF; visitas técnicas a unidades da EMBRAPA; visitas técnicas as unidades produtivas do estado, para troca de experiências entre os produtores;
- Acesso de produtores a FISPAL Alimentos em São Paulo e Recife e da EXPOFRUIT 2003, em Mossoró; Festa do Boi, em Pamamirim; Feira do Sem-Árido Nordeste, Monteiro/PB.

Como participar?

Buscar um dos Escritórios SEBRAE no Estado, através do site www.sebraern.com.br ou pelo telefone 0800 84 2020.

Projeto de floricultura

O que é o projeto?

O projeto tem como objetivo desenvolver a floricultura do estado do rio grande do norte, estruturando a cadeia produtiva de flores, plantas ornamentais e aromáticas, visando a geração de renda e oportunidades de emprego nas áreas rural e urbano.

Quais os objetivos específicos?

- Incentivar ações que promovam o aumento de produção e comércio de flores e folhagem;
- Desenvolver ações de capacitação gerencial, tecnológica e mercadológica para produtores e para atores dos outros elos da cadeia;
- Promover ações de capacitação para técnicos do setor, visando à formação de multiplicadores;
- Promover o intercâmbio de informações a nível local, nacional e internacional;
- Promover ações que estimule a melhoria da competitividade visando preparar produtores para os mercados nacional e internacional;
- Apoiar ações de associativismo e cooperativismo em todos os elos da cadeia produtiva.

Como funciona?

Através de arregimentação de produtores de flores e folhagem, além de pessoas interessadas no segmento.

Quais as etapas do projeto?

- Mobilização nos municípios;
- Diagnóstico;
- Palestras;
- Consultorias;
- Capacitação gerencial;
- Capacitação tecnológica;
- Seminários;
- Missões;
- Acessos a feiras;
- Workshop;
- Publicações;
- Acompanhamento e avaliação (constante).

Onde o projeto atua?

Atualmente nos municípios de Assú, Ceará-mirim, Cerro Corá, Extremoz, Goianinha, Macaíba, Martins, Monte Alegre, Natal, Parnamirim, Portalegre, Pureza, São José de Mipibu, São Gonçalo do Amarante e Touros; havendo possibilidade de expandir para outros municípios do Rio Grande do Norte.

Qual o público alvo?

- Micro e pequenos produtores;
- Decoradores;
- Floriculturas;
- Viveiros;
- Associações e cooperativas.

Quais os resultados esperados?

- Aumentar o nível de renda;
- Geração de empregos diretos e indiretos;
- Habilitação para obtenção de recursos financeiro;
- Atualização técnica e gerencial;
- Melhorar do padrão de qualidade dos produtos;
- Acesso a informações sobre o mercado de flores e folhagem no Brasil e no exterior;
- Obter assistência técnica;
- Divulgação do produto no mercado;
- Acesso a pesquisas.

Como participar?

Procurar o setor de floricultura do Sebrae/RN através do telefone (84) 215-4989 / e-mail: emilia@sebraern.com.br ou através do tele-atendimento 0800 84 2020.

Projeto de revitalização das mini fábrica de castanha de caju

O que é o Projeto?

O Projeto de Revitalização das Mini Fábricas de Castanha de Caju no Rio Grande do Norte, em parceria com o SEBRAE/NA e a Fundação Banco do Brasil, tem como objetivo a inclusão social pela via do empreendedorismo, através da geração de ocupação e renda, fundamentadas na cultura de cooperação e conceitos do associativismo/cooperativismo, com foco em elos da cadeia do caju

Como funciona o projeto?

Apóia as Unidades de Castanha de Caju com Capacitação: Redes Associativas; Iniciando um Pequeno Grande Negócio Agroindustrial – Cadeia do Caju; Qualidade Total Rural e D-Olho Rural; Capacitação Rural. Realização de consultorias nas áreas de associativismo/cooperativismo, tecnologia e comercialização.

Participação em missões coletivas - estímulo à troca de experiências e ao compartilhamento do conhecimento e participação em feiras nacionais e/ou internacionais.

Onde o projeto atua?

A relação preliminar das mini-fábricas escolhidas para integrar o Projeto Revitalização das Mini-Fábricas de Castanha de Caju atua nos municípios:

- Serra do Mel;
- Portalegre;
- Severiano Melo;
- Severiano Melo;
- Apodi;
- Caraúbas;
- Caraúbas;
- Mossoró;
- Mossoró;
- Martins;
- Touros;
- Tenente Laurentino Cruz;
- Coronel Ezequiel;
- Passagem;
- Caraúbas.

Qual o público-alvo?

O Projeto será desenvolvido em 12 (doze) municípios do Rio Grande do Norte. Farão parte do Projeto pequenas unidades de beneficiamento de castanha e pedúnculo de caju, já instaladas ou a instalar, localizadas nos municípios selecionados pelo Grupo Gestor do Projeto, que é composto pelo SEBRAE/RN, Banco do Brasil S/A, EMPARN – Empresas de Pesquisa Agropecuária do Rio

Grande do Norte, EMATER – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural e INCRA – Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária.

O público-alvo serão pequenos produtores que beneficiam a castanha e o pedúnculo do caju e que estejam organizados em torno de associações ou cooperativas.

Quais os resultados alcançados?

O projeto está em fase de implantação, porém, várias ações para o setor da cajucultura já foram desenvolvidas e destacamos:

Capacitação: Cursos de Capacitação Rural, Associativismo e Cooperativismo, D-Olho Rural e Saber Empreender;

Tecnologia: Clínicas Tecnológicas; Consultorias de Design; APPCC e BPF; visitas técnicas a unidade da EMBRAPA/Agroindústria Tropical; visitas técnicas as unidades do estado, para troca de experiências entre os produtores;

Mercado: Acesso a FISPAL Alimentos em São Paulo e Recife (2003 e 2004); participação da EXPOFRUIT 2003, em Mossoró; Festa do Boi, em Parnamirim; Feira do Sem-Árido Nordeste, Monteiro/PB;

Na FISPAL Alimentos 2004 participaram 05 unidades de beneficiamento de castanha de caju. Foram realizados contatos com empresas distribuidoras, exportadoras de castanha de caju de países americanos, europeus e asiáticos, com perspectiva de negociação de 435 t/ano de amêndoas;

Outros: Articulação com agentes financeiros para o acesso ao crédito.

Participação no Arranjo Produtivo do Caju. Articulação com a EMBRAPA/Agroindústria Tropical para as consultorias da Produção Integrada do Caju (PIF Caju).

Como participar?

Empreendimentos coletivos envolvidos em processos agroindustriais do caju, tais como: Mini-fábricas de castanha de caju já existentes; Centrais de seleção e classificação de amêndoas; Módulos agroindustriais de beneficiamento do pedúnculo e Novas unidades, localizados na região de atuação do projeto, que seja selecionada pelo Grupo Gestor do Projeto.

Projeto Leite e derivados

O que é o projeto?

O Projeto Leite e Derivados, é uma iniciativa do SEBRAE que desenvolve ações de difusão de conhecimento, capacitação e consultorias tecnológicas e gerenciais junto aos produtores rurais e micro e pequenas indústrias de laticínios, promovendo o fortalecimento da cadeia de lácteos.

Como funciona o projeto?

O SEBRAE promove fóruns de difusão de conhecimento, cursos de capacitação e consultoria tecnológica e gerencial para produtores rurais. Promove difusão de tecnologia para o setor de laticínios, de modo a adequar

as empresas, micro e pequenos fabricantes de queijos nas normas adequadas para a fabricação de alimentos, atentando para a higiene, limpeza e organização; controle de processos, e principalmente qualidade de produtos, serviços e processos.

Com isso, recursos técnicos devidamente direcionados para cada caso em particular, com treinamento e capacitação de empresários, funcionários e vendedores, viabilizam economicamente a atividade, gerando renda, emprego e sustentabilidade regional.

Onde o projeto atua?

Atua em todos os municípios do Rio Grande do Norte, desenvolvendo ações que possibilite o desenvolvimento do setor de laticínio.

Qual o público-alvo?

Produtores rurais, fabricantes artesanais e informais de queijos (queijeiras), micro empresários, empreendedores, micro, pequenas e médias fábricas de queijos ou laticínios.

Quais os resultados esperados?

Consultorias tecnológicas para aproximadamente 2.000 produtores rurais através de clínicas tecnológicas, dia-de-campo e consultorias grupais.

Atualmente, encontra-se em funcionamento/implantação 05 unidades de laticínios atendidas pelo projeto leite e derivados.

Como participar?

Contactar o SEBRAE - Escritório de Caicó
Pedro Alexandro Azevedo de Medeiros
Tel.: (84) 421 – 2255 / (84) 9962 – 3022
E-mail: pedro@sebraem.com.br

Projeto Petróleo e Gás

O que é o projeto?

O projeto da Cadeia Produtiva do Petróleo e Gás nasceu de uma parceria entre SEBRAE e ONIP – Organização Nacional da Indústria do Petróleo, e visa a capacitação de fornecedores da indústria do petróleo e gás.

Quais são os objetivos do projeto?

- Desenvolver uma rede qualificada de empresas fornecedoras para a cadeia produtiva do petróleo e gás;
- Promover o fortalecimento da relação entre grandes empresas compradoras e pequenas empresas fornecedoras;
- Promover suporte para as pequenas empresas ingressarem no cadastro da ONIP (Organização Nacional da Indústria do Petróleo) e no cadastro de grandes empresas da cadeia;

- Articular o tecido produtivo do petróleo local, através de redes inter-institucionais e empresariais, contribuindo para a dinamização do arranjo produtivo.

Qual a abrangência do projeto?

Está sendo realizado em 12 Estados que possuem alguma atividade ligada ao segmento petrolífero (exploração, produção, refino): AM, AL, BA, CE, SE, RN, MG, SP, RJ, PR, ES e RS.

Programa de Capacitação de empresas: em Gestão da Qualidade (ISO 9000), SMS (Saúde, Meio Ambiente e Segurança do Trabalho), e Gestão Empresarial (Marketing, Administração e Finanças)

Onde o projeto atua no RN?

Em nosso Estado, está sendo desenvolvido na região Oeste do Estado, nos municípios de Mossoró e Alto do Rodrigues, e ainda Natal.

Qual o público-alvo?

Micro e pequenas empresas, produtoras de bens e/ou serviços, fornecedoras ou potenciais fornecedoras da cadeia produtiva do petróleo e gás, no RN.

Como participar?

Efetuar o cadastro junto ao SEBRAE/RN, Av. Lima e Silva, 76 – Setor de Tecnologia. Fone: (084) 215-4922.

Programa SEBRAE de Turismo

O que é o programa?

O Programa SEBRAE de Turismo visa ao desenvolvimento sustentado de um determinado território vocacionado para o turismo, trabalhando com as micro e pequenas unidades produtivas e, conseqüentemente, lutando para promover a inclusão social e a democratização dos meios de produção. Prioriza os adensamentos de negócios por meio dos APL – Arranjos Produtivos Locais, preparando e integrando as micro empresas na cadeia produtiva do turismo.

No programa de turismo os vários projetos são desenvolvidos a partir de uma necessidade, seja dos empresários, seja de uma comunidade, seja de uma região ou até do Estado como um todo.

Onde o programa atua?

O sebrae desenvolve no turismo em várias atividades, dentre elas:

- Capacitação gerencial e operacional em hotéis, pousadas, bares e restaurantes;
- realização de eventos como: seminários, palestras, rodadas de negócio;
- consultoria empresarial;
- Missões e caravanas empresariais;

- planejamento e desenvolvimento da atividade turística nos municípios e regiões;
- Empreendedorismo Cultural;
- Criação e realização de eventos culturais.

Atualmente o programa de turismo está atuando nas regiões da Zona da Mata (litoral), Grande Natal e Região do Seridó, sempre em parceria com instituições de ensino, órgãos governamentais, entidades públicas e privadas.

Qual o público-alvo?

Empresários, empreendedores, estudantes, comunidades, prestadores de serviço, artistas e produtores culturais.

Quais os resultados atingidos?

O programa de turismo em sua atuação já alcançou alguns resultados, dos quais podemos destacar:

- Dados estatísticos do setor / Inventário dos Equipamentos Turísticos;
- Estudo de formatação de Roteiros Turísticos do RN;
- Criação do Programa Turismo Melhor;
- Melhoria da capacitação profissional e qualidade nos serviços;
- Criação da Agência Cultural;
- Criação de material de divulgação do potencial turístico de Natal e região.

Como participar?

Para participar do programa de turismo, preferencialmente tem que ser empresário ou empreendedor, participar de eventos realizados pelo Sebrae e estar localizado nas áreas de atuação prioritárias.

Projeto SEBRAE Zona da Mata

O que é o projeto?

Visa apoiar, de forma compartilhada, a dinamização da economia da Zona da Mata do Nordeste do Brasil, caracterizada pela atividade sucroalcooleira. A cana-de-açúcar é uma atividade que demanda grande quantidade de mão-de-obra não qualificada, de forma sazonal. Durante os períodos de crise no setor há grande aumento nas taxas de desemprego, causando impacto negativo nas condições de vida da população.

Como o projeto funciona?

A diversificação agrícola e rural não agrícola, complementar à cana-de-açúcar, vem surgindo em várias localidades e contribuindo para uma economia mais sustentável. Para os pequenos produtores, os jovens e as mulheres, as vantagens são muitas, com destaque para o incremento da renda familiar, principalmente na entressafra. Explorar a diversificação e o potencial das

atividades rurais não-agrícolas é estratégico para esse grupo.

O Projeto Sebrae Zona da Mata visa fortalecer essas iniciativas, que já são uma tendência, e outras com potencial reconhecido, estimulando os capitais social e humano para o aproveitamento das oportunidades locais em escala regional. Em outras palavras, busca-se o Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável focado na cooperação e na competitividade dos micro e pequenos empreendimentos das sub regiões que compõem o projeto.

Onde o projeto atua?

A região da Zona da Mata Nordestina foi dividida em 06 (seis) sub-regiões:

Sub-região 1: compreende os municípios situados entre o sul do RN e o norte da PB.

Sub-região 2: compreende os municípios situados entre o sul da PB e o norte de PE.

Sub-região 3: compreende os municípios situados entre o sul de PE e o norte da AL.

Sub-região 4: compreende os municípios situados no Vale do Paraíba/AL.

Sub-região 5: compreende os municípios situados entre o sul de AL e o norte da SE.

Sub-região 6: compreende os municípios situados no sul de SE.

Qual o público-alvo?

Os Micro e pequenos empreendimentos e a comunidade de maneira em geral.

Quais os resultados atingidos?

No RN, os municípios compreendidos no projeto são: Arez, Baía Formosa, Canguaretama, Goianinha, Nísia Floresta, Pamamirim, São José de Mipibu, Senador Georgino Avelino Tibau do Sul e Vila Flor.

Em todos os municípios foram realizados: diagnósticos, agendas de negociações, constituídos fóruns de desenvolvimento local, capacitações nas mais diversas áreas, rodadas de negociações, feiras integradas, entre outros, usando como estratégia o desenvolvimento local integrado e sustentável.

Atualmente, o projeto encontra-se em fase de negociação de propostas de desenvolvimento regional, elaboradas durante as reuniões dos fóruns, onde foram identificados cinco eixos temáticos, considerando as potencialidades econômicas locais, a saber: agronegócio, artesanato, aquicultura, gestão ambiental, turismo e cultura.

Também foi lançado o Pacto para o desenvolvimento compartilhado da zona da mata sul do RN, que tem por objetivo elaborar planos de ações e constituídos Grupos Integrados de Trabalho - GIT, os quais serão responsáveis pela gestão e acompanhamento da execução das ações pactuadas.

Como a Zona da Mata do Nordeste compreende também os municípios Potiguares situados ao norte de Natal, até as vizinhanças do Estado do Ceará, onde a mesma se limita, estaremos a partir do 2º. Semestre/2004, estendendo

as atividades do projeto SEBRAE Zona da Mata, também para a região da Zona da Mata Norte, compreendendo os municípios de Extremoz, Ceará Mirim, Pureza, Maxaranguape, Rio do Fogo, Touros, São Miguel do Gostoso, Pedra Grande, São Bento e Caiçara do Norte,

O Projeto se propõe observar totalmente, toda a proposta de execução do Programa de Ação Para o Desenvolvimento da Zona da Mata do Nordeste, dispensando, portanto, repeti-la e bastando seguir os passos já definidos, perseguindo os seus Objetivos Gerais e os Objetivos Específicos, bem como as suas fases:

Fase 1: Implantação do Modelo de Gestão.

Fase 2: Mobilização, Capacitação e Organização dos Setores Produtivos.

Fase 3: Implantação de procedimentos da Metodologia do DLIS em municípios selecionados.

Fase 4: Implantação e Acompanhamento das Agendas e Projetos Prioritários Pactuados.

Como participar?

As instituições/pessoas que se interessarem em fazer parte do desenvolvimento local integrado e sustentável, deverão procurar os fóruns de desenvolvimento local no seu respectivo município, participar das suas reuniões e exercitarem sua cidadania.

RELEASE SETORIAL DE AQUICULTURA

O setorial de aquicultura tem focado as ações para a atividade da carcinicultura nos aspectos organizacionais das unidades produtivas, principalmente na capacitação dos atores envolvidos com a tecnologia, com a produção e com o beneficiamento.

A localidade que vamos visitar foi escolhida em função do sucesso conseguido através de consultorias de modernização tecnológica, objetivando a orientação dos empreendedores sobre o processo de licenciamento ambiental de suas unidades produtivas de camarão, destacando-se por suas características organizacionais: as unidades produtivas estão localizadas dentro de um mesmo imóvel rural; os beneficiários são locatários de unidades produtivas, formando uma espécie de consórcio de produtores de camarão; antes da intervenção do SEBRAE havia conflitos pessoais, comerciais e ambientais. Dos participantes envolvidos no projeto, apenas um ainda não está com seu licenciamento ambiental, em função da não apresentação de documentos exigidos pelo IDEMA. Todos os outros estão exercendo a atividade dentro dos critérios exigidos por lei, inclusive sendo beneficiados com o programa de financiamento do custeio pelos agentes financeiros oficiais.

Este trabalho envolve uma série de parceiros, principalmente o Instituto de Desenvolvimento Econômico e Meio Ambiente - IDEMA, a SECRETARIA DE AGRICULTURA PECUÁRIA E PESCA - SAPE, a Gerencia Regional do Patrimônio da União – GRPU, as prefeituras dos municípios e o IBAMA.

Projeto setorial integrado de promoção às exportações de polpas e sucos tropicais do Rio Grande do Norte

O que é o Projeto?

Projeto Setorial Integrado de Promoção as Exportações do Estado do RN no segmento de Polpa e Suco de Frutas Tropicais é uma parceria entre o SEBRAE/RN e APEX Brasil, tem como objetivo geral Ampliar o volume das exportações de polpas e sucos de frutas tropicais do Rio Grande do Norte, processados pelas micro e pequenas empresas do setor, promovendo a sua inserção competitiva no mercado externo, visando a conquista de novos espaços comerciais e o aumento sustentável das exportações.

Como funciona o projeto?

Apóia o setor de Polpas e Suco de Frutas do Rio Grande do Norte, na organização e adequação tecnológica das indústrias de polpas e sucos de frutas tropicais, com a capacitação gerencial e técnica como: Curso de Capacitação Rural, Qualidade Total na Fruticultura Irrigada, Gestão Ambiental, Redes Associativas, Saber Empreender, Curso de Formação de Preço para Mercado Externo; através do SEBRAETEC de suporte Tecnológico, inclusive com a realização de Clínicas Tecnológicas, oferecendo ainda informações sobre logística. Promoção comercial e marketing internacional, na confecção de amplo material promocional e informativo para o setor, na realização de estudos e prospecções de mercados internacionais, no incentivo à participação de feiras internacionais e nacionais e na realização de Rodadas Internacionais de Negócios.

Onde o projeto atua?

A área de atuação do Projeto é todo Estado. Atualmente as indústrias atendidas estão situadas nos municípios de Natal, Macaíba, Extremoz, Mossoró, Currais Novos, Severiano Melo, Maxaranguape, São José do Mipibu e Pureza.

Qual o público-alvo?

Indústrias de Polpa e Suco de Frutas Tropicais do Rio Grande do Norte.

Quais os resultados alcançados?

- Realização do Diagnóstico das Indústrias de Polpas e Sucos de Frutas do Rio Grande do Norte;
- Foram realizados negócios em 2003 na ordem de US\$ 203.800,00, referentes ao fechamento de negociação, iniciada anteriormente à Feira, para suco de melancia e abacaxi;
- Participação na Feira de ANUGA 2003, em Colônia, Alemanha;
- Participação na Feira de Fruit Logística Berlin, Alemanha;
- Criação da Associação dos Produtores de Polpas, Sucos e Derivados não Alcoólicos do Rio Grande do Norte;
- Realização de Estudos e Prospecção de Mercado na Alemanha e Costa Rica;

- Consultorias para Boas Práticas de Fabricação (BPF) e Análise de Perigo e Pontos Críticos de Controle (APPCC);
- Articulação para acesso a crédito.

Como participar?

Entrar em contato com os escritórios do SEBRAE-RN para solicitar assinatura do Termo de Adesão ao Programa.

Têxtil e Confeções

O projeto da cadeia Têxtil e Confeções do Rio Grande do Norte existe desde 2002, inicialmente com o nome de Setorial de Confeções do Sebrae e atende a empresas de vários segmentos em todo o Estado.

No início foi feito um levantamento das Micro e Pequenas empresas do setor Têxtil de Confeções existentes na base de dados do Senai e da Fiem, e a estas foram aplicados um diagnóstico para levantamento dos gargalos existentes e um possível direcionamento das ações.

Nesse momento foram relacionadas necessidades de capacitação gerencial, capacitação tecnológica, modernização de equipamentos e promoção comercial.

Hoje trabalhamos, dando continuidade às ações, com aproximadamente 100 empresas divididas em segmentos de moda feminina, masculina e infantil, moda praia e moda íntima, além de bonelaria e tecelagem, distribuídos em quatro pólos: pólo da grande Natal, pólo Oeste, pólo Trairi e pólo Seridó. Neste último polo destacamos a existência de um Arranjo Produtivo Local (APL) de bonelaria e outro APL de Tecelagem.

Neste dois anos e meio de projeto, foram realizados mais de 4 mil horas de consultorias tecnológicas, mais de 80 cursos gerenciais, além da participação em missões empresariais e comerciais em feiras e eventos nacionais e internacionais como Feimaco, Fenatec, Fenit, Festival da Moda de Fortaleza, dentre outros no âmbito nacional, e da Semana da Moda de Madri, prêt-à-porter Paris e Lyon Mode City a nível internacional. Vale destacar que a participação como expositores da Fenit foi iniciada no ano de 2002 com 3 empresas, passando para 9 em 2003 e atingindo 18 empresas agora em 2004. Como resultado desta última participação foi avaliado a perspectiva de negócios para os próximos 12 meses, em torno de R\$ 1 milhão.

Podemos também destacar como resultados alcançados durante todo esse período do projeto, o aumento de 500 novos postos de trabalhos diretos, a ampliação física de mais de 10 empresas envolvidas. Tudo isso retrata um aumento médio em torno de 20% do faturamento anual das empresas atendidas pelo programa. No tocante a exportação, convém destacar que em 2002 era insignificante a participação destas empresas no mercado internacional. Hoje temos mais de 15% das empresas trabalhando com clientes fora do Brasil e enviando seus produtos para mais de 10 países distribuídos

pela Europa e América do Sul, América Central e Estados Unidos.

Os interessados em participar devem procurar o setor de Confeções do Sebrae para que seja feita uma visita a empresa para a aplicação de um diagnóstico focado nas necessidades.

ANEXO IIV

Parceria Fundação Norte-rio-grandense de Pesquisa e Cultura - FUNPEC

Tipos de Parcerias:

- Educação e Treinamento;
- Serviços Laboratoriais;
- Agropecuária;
- Agroindústria;
- Indústria Têxtil;
- Telecomunicações;
- Turismo;
- Meio ambiente;
- Saúde;
- Biotecnologia;
- Carcinicultura;
- Logística;
- Eficiência energética;
- Recursos hídricos;
- Mineração;
- Tecnologia;
- Ginástica laboral;
- Esporte e Lazer;
- Consultoria Empresarial;
- Pesquisa em geral;
- Recursos Humanos.

ANEXO IV

Parceria Agência de Fomento do Rio Grande do Norte - AGN

Tipo de Parceria: Acesso a credito, basicamente.

- Instalação do banco de projetos AGN;
- Apoio a de empresas integradoras nacionais e internacionais do agronegócio-fruticultura;
- Operação da central de apoio a comercialização do agronegócio potiguar – AGN+FAERN=CENAGRO;
- Coordenação do cluster da carcinicultura;
- Programa de apoio a carcinicultura do RN – AGN – financiamento ao produtor;
- Programa de apoio ao desenvolvimento dos setores do comércio, industria e serviços do RN – AGN;
- Gestão de créditos de carteiras imobiliárias – FCVS;
- Cartão de credito do servidor publico estadual – cartão AGN;
- PROCAMOL – programa de apoio ao desenvolvimento da aquicultura;
- PROFRUTA – programa de apoio a fruticultura;
- PRODECAP – programa de desenvolvimento da ovinocaprinocultura;
- Programa de turismo – programa de apoio a empreendimento do setor de turismo;
- PROLEITE – programa de incentivo a mecanização, ao resfriamento e ao transporte generalizado da produção de leite;
- PRODAMEL – programa de desenvolvimento a apicultura;
- PROSOLO – programa de incentivo ao uso corretivo de solos;
- PROPASTO – programa nacional de recuperação de pastagens degradadas;
- PROFLORES – programa de desenvolvimento sustentado da floricultura;
- PROCAJU – programa de desenvolvimento da cajucultura;

Linhas de financiamento:

1. BNDES – automático/competitivo/agropecuária
2. BNDES – automático/competitivo/fruticultura irrigada
3. FINAME – agricultura
4. FINAME – Industria
5. Credito à carcinicultura – AGN
6. Programa de Fomento a MPE's – AGN
7. F.G.PC/BNDES – programa de garantia da promoção da competitividade
8. FAMPE/SEBRAE – fundo de aval as MPE's

ANEXO V

Parceria Secretaria Estadual do Desenvolvimento Econômico SEDEC

Tipo de Parceria:

A SEDEC, promove parcerias na área fiscal como o Simples, PROADI e PROGÁS.

ANEXO VI

Estatuto das MPE's

GABINETE DO MINISTRO

PORTARIA Nº 31, DE 26 DE FEVEREIRO DE 2002

o MINISTRO DE ESTADO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, na qualidade de Presidente do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, no uso da atribuição que lhe confere o § 2º do art. 13 do Decreto no 3.474, de 19 de maio de 2000, e tendo em vista o disposto no art. 17 da Lei no 9.841, de 5 de outubro de 1999, resolve:

Art. 1º Os valores constantes dos incisos I, 11, 111 e IV do art. 13 do Decreto no 3.474, de 19 de maio de

2000, passam a ser: R\$ 900.000,00 (novecentos mil reais); R\$ 450.000,00 (quatrocentos e cinquenta mil

reais); R\$ 7.875.000,00 (sete milhões oitocentos e setenta e cinco mil reais); e R\$ 3.375.000,00 (três milhões, trezentos e setenta e cinco mil reais), respectivamente.

Art. 2º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação, revogando-se as disposições em contrário.

SERGIO SILVA DO AMARAL (Of. EI. no 119/2002)

LEI Nº 9.841, DE 5 DE OUTUBRO DE 1999.

Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

ESTATUTO DAS MPEs

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

CAPÍTULO I

DO TRATAMENTO JURÍDICO DIFERENCIADO

Art. 1º Nos termos dos arts. 170 e 179 da Constituição Federal, é assegurado às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, em conformidade com o que dispõe esta Lei e a Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e alterações posteriores.

Parágrafo único. O tratamento jurídico simplificado e favorecido, estabelecido nesta Lei, visa facilitar a constituição e o funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte, de modo a assegurar o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social.

CAPÍTULO II

DA DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Art. 2º Para os efeitos desta Lei, ressalvado o disposto no art. 3º, considera-se:

I - microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

§ 1º No primeiro ano de atividade, os limites da receita bruta de que tratam os incisos I e II serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica ou firma mercantil individual tiver exercido atividade, desconsideradas as frações de mês.

§ 2º O enquadramento de firma mercantil individual ou de pessoa jurídica em microempresa ou empresa de pequeno porte, bem como o seu desenquadramento, não implicarão alteração, denúncia ou qualquer restrição em relação a contratos por elas anteriormente firmados.

§ 3º O Poder Executivo atualizará os valores constantes dos incisos I e II com base na variação acumulada pelo IGP-DI, ou por índice oficial que venha a substituí-lo.

Art. 3º Não se inclui no regime desta Lei a pessoa jurídica em que haja participação:

I - de pessoa física domiciliada no exterior ou de outra pessoa jurídica;

II - de pessoa física que seja titular de firma mercantil individual ou sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado na forma desta Lei, salvo se a participação não for superior a dez por cento do capital social de outra empresa desde que a receita bruta global anual ultrapasse os limites de que tratam os incisos I e II do art. 2º.

Parágrafo único. O disposto no inciso II deste artigo não se aplica à participação de microempresas ou de empresas de pequeno porte em centrais de compras, bolsas de subcontratação, consórcios de exportação e outras formas de associação assemelhadas, inclusive as de que trata o art. 18 desta Lei.

CAPÍTULO III

DO ENQUADRAMENTO

Art. 4º A pessoa jurídica ou firma mercantil individual que, antes da promulgação desta Lei, preenchia os seus requisitos de enquadramento

como microempresa ou empresa de pequeno porte, excetuadas as já enquadradas no regime jurídico anterior, comunicará esta situação, conforme o caso, à Junta Comercial ou ao Registro Civil das Pessoas Jurídicas, para fim de registro, mediante simples comunicação, da qual constarão:

I - a situação de microempresa ou de empresa de pequeno porte;

II - o nome e demais dados de identificação da empresa;

III - a indicação do registro de firma mercantil individual ou do arquivamento dos atos constitutivos da sociedade;

IV - a declaração do titular ou de todos os sócios de que o valor da receita bruta anual da empresa não excedeu, no ano anterior, o limite fixado no inciso I ou II do art. 2º, conforme o caso, e de que a empresa não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no art. 3º.

Art. 5º Tratando-se de empresa em constituição, deverá o titular ou sócios, conforme o caso, declarar a situação de microempresa ou de empresa de pequeno porte, que a receita bruta anual não excederá, no ano da constituição, o limite fixado no inciso I ou II do art. 2º, conforme o caso, e que a empresa não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no art. 3º desta Lei.

Art. 6º O arquivamento, nos órgãos de registro, dos atos constitutivos de firmas mercantis individuais e de sociedades que se enquadrarem como microempresa ou empresa de pequeno porte, bem como o arquivamento de suas alterações, é dispensado das seguintes exigências:

I - certidão de inexistência de condenação criminal, exigida pelo inciso II do art. 37 da Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994, que será substituída por declaração do titular ou administrador, firmada sob as penas da lei, de não estar impedido de exercer atividade mercantil ou a administração de sociedade mercantil, em virtude de condenação criminal;

II - prova de quitação, regularidade ou inexistência de débito referente a tributo ou contribuição de qualquer natureza, salvo no caso de extinção de firma mercantil individual ou de sociedade.

Parágrafo único. Não se aplica às microempresas e às empresas de pequeno porte o disposto no § 2º do art. 1º da Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994.

Art. 7º Feita a comunicação, e independentemente de alteração do ato constitutivo, a microempresa adotará, em seguida ao seu nome, a expressão "microempresa" ou, abreviadamente, "ME", e a empresa de pequeno porte, a expressão "empresa de pequeno porte" ou "EPP".

Parágrafo único. É privativo de microempresa e de empresa de pequeno porte o uso das expressões de que trata este artigo.

CAPÍTULO IV

DO DESENQUADRAMENTO E REENQUADRAMENTO

Art. 8º O desenquadramento da microempresa e da empresa de pequeno porte dar-se-á quando excedidos ou não alcançados os respectivos limites de receita bruta anual fixados no art. 2º.

§ 1º Desenquadrada a microempresa, passa automaticamente à condição de empresa de pequeno porte, e esta passa à condição de empresa excluída do regime desta Lei ou retorna à condição de microempresa.

§ 2º A perda da condição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, em decorrência do excesso de receita bruta, somente ocorrerá se o fato se verificar durante dois anos consecutivos ou três anos alternados, em um período de cinco anos.

Art. 9º A empresa de pequeno porte reenquadrada como empresa, a microempresa reenquadrada na condição de empresa de pequeno porte e a empresa de pequeno porte reenquadrada como microempresa comunicarão este fato ao órgão de registro, no prazo de trinta dias, a contar da data da ocorrência.

Parágrafo único. Os requerimentos e comunicações previstos neste Capítulo e no Capítulo III poderão ser feitos por via postal, com aviso de recebimento.

CAPÍTULO V

DO REGIME PREVIDENCIÁRIO E TRABALHISTA

Art. 10. O Poder Executivo estabelecerá procedimentos simplificados, além dos previstos neste Capítulo, para o cumprimento da legislação previdenciária e trabalhista por parte das microempresas e das empresas de pequeno porte, bem como para eliminar exigências burocráticas e obrigações acessórias que sejam incompatíveis com o tratamento simplificado e favorecido previsto nesta Lei.

Art. 11. A microempresa e a empresa de pequeno porte são dispensadas do cumprimento das obrigações acessórias a que se referem os arts. 74; 135, § 2º; 360; 429 e 628, § 1º, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

Parágrafo único. O disposto no *caput* deste artigo não dispensa a microempresa e a empresa de pequeno porte dos seguintes procedimentos:

- I - anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS;
- II - apresentação da Relação Anual de Informações Sociais - Rais e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - Caged;
- III - arquivamento dos documentos comprobatórios de cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, enquanto não prescreverem essas obrigações;
- IV - apresentação da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social - Gfip.

Art. 12. Sem prejuízo de sua ação específica, as fiscalizações trabalhista e previdenciária prestarão, prioritariamente, orientação à microempresa e à empresa de pequeno porte.

Parágrafo único. No que se refere à fiscalização trabalhista, será observado o critério da dupla visita para lavratura de autos de infração, salvo quando for constatada infração por falta de registro de empregado, ou anotação da Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS, ou ainda na ocorrência de reincidência, fraude, resistência ou embaraço à fiscalização.

Art. 13. Na homologação de rescisão de contrato de trabalho, o extrato de conta vinculada ao trabalhador relativa ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS poderá ser substituído pela Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social - Gfip pré-impressa no mês anterior, desde que sua quitação venha a ocorrer em data anterior ao dia dez do mês subsequente a sua emissão.

CAPÍTULO VI DO APOIO CREDITÍCIO

Art. 14. O Poder Executivo estabelecerá mecanismos fiscais e financeiros de estímulo às instituições financeiras privadas no sentido de que mantenham linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte.

Art. 15. As instituições financeiras oficiais que operam com crédito para o setor privado manterão linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, devendo o montante disponível e suas condições de acesso ser expressas, nos respectivos documentos de planejamento, e amplamente divulgados.

Parágrafo único. As instituições de que trata este artigo farão publicar, semestralmente, relatório detalhado dos recursos planejados e aqueles efetivamente utilizados na linha de crédito mencionada neste artigo, analisando as justificativas do desempenho alcançado.

Art. 16. As instituições de que trata o art. 15, nas suas operações com as microempresas e com as empresas de pequeno porte, atuarão, em articulação com as entidades de apoio e representação daquelas empresas, no sentido de propiciar mecanismos de treinamento, desenvolvimento gerencial e capacitação tecnológica articulados com as operações de financiamento.

Art. 17. Para fins de apoio creditício à exportação, serão utilizados os parâmetros de enquadramento de empresas, segundo o porte, aprovados pelo Mercado Comum do Sul - Mercosul para as microempresas e para as empresas de pequeno porte.

Art. 18. (VETADO)

CAPÍTULO VII DO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Art. 19. O Poder Executivo estabelecerá mecanismos de incentivos fiscais e financeiros, de forma simplificada e descentralizada, às

microempresas e às empresas de pequeno porte, levando em consideração a sua capacidade de geração e manutenção de ocupação e emprego, potencial de competitividade e de capacitação tecnológica, que lhes garantirão o crescimento e o desenvolvimento.

Art. 20. Dos recursos federais aplicados em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica na área empresarial, no mínimo vinte por cento serão destinados, prioritariamente, para o segmento da microempresa e da empresa de pequeno porte.

Parágrafo único. As organizações federais atuantes em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica deverão destacar suas aplicações voltadas ao apoio às microempresas e às empresas de pequeno porte.

Art. 21. As microempresas e as empresas de pequeno porte terão tratamento diferenciado e favorecido no que diz respeito ao acesso a serviços de metrologia e certificação de conformidade prestados por entidades tecnológicas públicas.

Parágrafo único. As entidades de apoio e de representação das microempresas e das empresas de pequeno porte criarão condições que facilitem o acesso aos serviços de que trata o art. 20.

Art. 22. O Poder Executivo diligenciará para que se garantam às entidades de apoio e de representação das microempresas e das empresas de pequeno porte condições para capacitarem essas empresas para que atuem de forma competitiva no mercado interno e externo, inclusive mediante o associativismo de interesse econômico.

Art. 23. As microempresas e as empresas de pequeno porte terão tratamento diferenciado e favorecido quando atuarem no mercado internacional, seja importando ou exportando produtos e serviços, para o que o Poder Executivo estabelecerá mecanismos de facilitação, desburocratização e capacitação.

Parágrafo único. Os órgãos e entidades da Administração Federal Direta e Indireta, intervenientes nas atividades de controle da exportação e da importação, deverão adotar procedimentos que facilitem as operações que envolvam as microempresas e as empresas de pequeno porte, otimizando prazos e reduzindo custos.

Art. 24. A política de compras governamentais dará prioridade à microempresa e à empresa de pequeno porte, individualmente ou de forma associada, com processo especial e simplificado nos termos da regulamentação desta Lei.

CAPÍTULO VIII

DA SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA

Art. 25. É autorizada a constituição de Sociedade de Garantia Solidária, constituída sob a forma de sociedade anônima, para a concessão de garantia a seus sócios participantes, mediante a celebração de contratos.

Parágrafo único. A sociedade de garantia solidária será constituída de sócios participantes e sócios investidores:

I - os sócios participantes serão, exclusivamente, microempresas e empresas de pequeno porte com, no mínimo, dez participantes e participação máxima individual de dez por cento do capital social;

II - os sócios investidores serão pessoas físicas ou jurídicas, que efetuarão aporte de capital na sociedade, com o objetivo exclusivo de auferir rendimentos, não podendo sua participação, em conjunto, exceder a quarenta e nove por cento do capital social.

Art. 26. O estatuto social da sociedade de garantia solidária deve estabelecer:

I - finalidade social, condições e critérios para admissão de novos sócios participantes e para sua saída e exclusão;

II - privilégio sobre as ações detidas pelo sócio excluído por inadimplência;

III - proibição de que as ações dos sócios participantes sejam oferecidas como garantia de qualquer espécie; e

IV - estrutura, compreendendo a Assembléia-Geral, órgão máximo da sociedade, que elegerá o Conselho Fiscal e o Conselho de Administração, que, por sua vez, indicará a Diretoria Executiva.

Art. 27. A sociedade de garantia solidária é sujeita ainda às seguintes condições:

I - proibição de concessão a um mesmo sócio participante de garantia superior a dez por cento do capital social ou do total garantido pela sociedade, o que for maior;

II - proibição de concessão de crédito a seus sócios ou a terceiros; e

III - dos resultados líquidos, alocação de cinco por cento, para reserva legal, até o limite de vinte por cento do capital social; e de cinquenta por cento da parte correspondente aos sócios participantes para o fundo de risco, que será constituído também por aporte dos sócios investidores e de outras receitas aprovadas pela Assembléia-Geral da sociedade.

Art. 28. O contrato de garantia solidária tem por finalidade regular a concessão da garantia pela sociedade ao sócio participante, mediante o recebimento da taxa de remuneração pelo serviço prestado, devendo fixar as cláusulas necessárias ao cumprimento das obrigações do sócio beneficiário perante a sociedade.

Parágrafo único. Para a concessão da garantia, a sociedade de garantia solidária poderá exigir a contragarantia por parte do sócio participante beneficiário.

Art. 29. As microempresas e as empresas de pequeno porte podem oferecer as suas contas e valores a receber como lastro para a emissão de valores mobiliários a serem colocados junto aos investidores no mercado de capitais.

Art. 30. A sociedade de garantia solidária pode conceder garantia sobre o montante de recebíveis de seus sócios participantes, objeto de securitização, podendo também prestar o serviço de colocação de

recebíveis junto a empresa de securitização especializada na emissão dos títulos e valores mobiliários transacionáveis no mercado de capitais.

Parágrafo único. O agente fiduciário de que trata o *caput* não tem direito de regresso contra as empresas titulares dos valores e contas a receber, objeto de securitização.

Art. 31. A função de registro, acompanhamento e fiscalização das sociedades de garantia solidária, sem prejuízo das autoridades governamentais competentes, poderá ser exercida pelas entidades vinculadas às microempresas e às empresas de pequeno porte, em especial o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, mediante convênio a ser firmado com o Executivo.

CAPÍTULO IX

DAS PENALIDADES

Art. 32. A pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, sem observância dos requisitos desta Lei, pleitear seu enquadramento ou se mantiver enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte estará sujeita às seguintes consequências e penalidades:

I - cancelamento de ofício de seu registro como microempresa ou como empresa de pequeno porte;

II - aplicação automática, em favor da instituição financeira, de multa de vinte por cento sobre o valor monetariamente corrigido dos empréstimos obtidos com base nesta Lei, independentemente do cancelamento do incentivo de que tenha sido beneficiada.

Art. 33. A falsidade de declaração prestada objetivando os benefícios desta Lei caracteriza o crime de que trata o art. 299 do Código Penal, sem prejuízo de enquadramento em outras figuras penais.

CAPÍTULO X

DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 34. Os órgãos fiscalizadores de registro de produtos procederão a análise para inscrição e licenciamento a que estiverem sujeitas as microempresas e as empresas de pequeno porte, no prazo máximo de trinta dias, a contar da data de entrega da documentação ao órgão.

Art. 35. As firmas mercantis individuais e as sociedades mercantis e civis enquadráveis como microempresa ou empresa de pequeno porte que, durante cinco anos, não tenham exercido atividade econômica de qualquer espécie, poderão requerer e obter a baixa no registro competente, independentemente de prova de quitação de tributos e contribuições para com a Fazenda Nacional, bem como para com o Instituto Nacional do Seguro Social - INSS e para com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

Art. 36. A inscrição e alterações da microempresa e da empresa de pequeno porte em órgãos da Administração Federal ocorrerá independentemente da situação fiscal do titular, sócios, administradores ou de empresas de que estes participem.

Art. 37. As microempresas e as empresas de pequeno porte são isentas de pagamento de preços, taxas e emolumentos remuneratórios de registro das declarações referidas nos arts. 4º, 5º e 9º desta Lei.

Art. 38. Aplica-se às microempresas o disposto no § 1º do art. 8º da Lei nº 9.099, de 26 de setembro de 1995, passando essas empresas, assim como as pessoas físicas capazes, a serem admitidas a proporem ação perante o Juizado Especial, excluídos os cessionários de direito de pessoas jurídicas.

Art. 39. O protesto de título, quando o devedor for microempresário ou empresa de pequeno porte, é sujeito às seguintes normas:

I - os emolumentos devidos ao tabelião de protesto não excederão um por cento do valor do título, observado o limite máximo de R\$ 20,00 (vinte reais), incluídos neste limite as despesas de apresentação, protesto, intimação, certidão e quaisquer outras relativas à execução dos serviços;

II - para o pagamento do título em cartório, não poderá ser exigido cheque de emissão de estabelecimento bancário, mas, feito o pagamento por meio de cheque, de emissão de estabelecimento bancário ou não, a quitação dada pelo tabelionato de protesto será condicionada à efetiva liquidação do cheque;

III - o cancelamento do registro de protesto, fundado no pagamento do título, será feito independentemente de declaração de anuência do credor, salvo no caso de impossibilidade de apresentação do original protestado;

IV - para os fins do disposto no *caput* e nos incisos I, II e III, caberá ao devedor provar sua qualidade de microempresa ou de empresa de pequeno porte perante o tabelionato de protestos de títulos, mediante documento expedido pela Junta Comercial ou pelo Registro Civil das Pessoas Jurídicas, conforme o caso.

Art. 40. Os arts. 29 e 31 da Lei nº 9.492, de 10 de setembro de 1997, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 29. Os cartórios fornecerão às entidades representativas da indústria e do comércio ou àquelas vinculadas à proteção do crédito, quando solicitada, certidão diária, em forma de relação, dos protestos tirados e dos cancelamentos efetuados, com a nota de se cuidar de informação reservada, da qual não se poderá dar publicidade pela imprensa, nem mesmo parcialmente."
(NR)

"§ 1º O fornecimento da certidão será suspenso caso se desatenda ao disposto no *caput* ou se forneçam informações de protestos cancelados."
(NR)

"§ 2º Dos cadastros ou bancos de dados das entidades referidas no *caput* somente serão prestadas informações restritivas de crédito oriundas de títulos ou documentos de dívidas regularmente protestados cujos registros não foram cancelados."
(NR)

"§ 3º Revogado."

"Art. 31. Poderão ser fornecidas certidões de protestos, não cancelados, a quaisquer interessados, desde que requeridas por escrito." (NR)

Art. 41. Ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior compete acompanhar e avaliar a implantação efetiva das normas desta Lei, visando seu cumprimento e aperfeiçoamento.

Parágrafo único. Para o cumprimento do disposto neste artigo, o Poder Executivo é autorizado a criar o Fórum Permanente da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, com participação dos órgãos federais competentes e das entidades vinculadas ao setor.

Art. 42. O Poder Executivo regulamentará esta Lei no prazo de noventa dias, a contar da data de sua publicação.

Art. 43. Revogam-se as Leis nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, e nº 8.864, de 28 de março de 1994.

Brasília, 5 de outubro de 1999; 178º da Independência e 111º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Pedro Malan

Francisco Dornelles

Alcides Lopes Tápias

ANEXO VII

SIMPLES

Simples-Normas gerais sobre tributação

- **CONCEITO DE RECEITA BRUTA**
- **MICROEMPRESA (ME) E EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)**
- **CÔMPUTO DAS RECEITAS**
- **IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES ABRANGIDOS PELOS SIMPLES**
- **IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES NÃO ABRANGIDOS PELO SIMPLES**
- **GANHO DE CAPITAL NA ALIENAÇÃO DE ATIVOS**
- **MOMENTO DA OPÇÃO**
- **EXCLUSÃO COMO ME E INSCRIÇÃO COMO EPP**
- **EFEITOS DA OPÇÃO**
- **ATIVIDADES IMPEDIDAS DE OPTAR PELO SIMPLES**
- **CÁLCULO E RECOLHIMENTO DO IMPOSTO UNIFICADO**
- **EXCESSO DE RECEITA BRUTA**
- **PRAZO DE RECOLHIMENTO**
- **OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS**
- **RENDIMENTOS NÃO ISENTOS**
- **RENDIMENTOS ISENTOS**

O SIMPLES consiste em uma forma simplificada e unificada de recolhimento de tributos, por meio da aplicação de percentuais favorecidos e progressivos, incidentes sobre uma única base de cálculo, a receita bruta.

CONCEITO DE RECEITA BRUTA

Considera-se receita bruta o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia (operações realizadas pela empresa em nome de terceiros), EXCLUÍDAS as vendas canceladas, as devoluções de vendas e os descontos incondicionais concedidos.

MICROEMPRESA (ME) E EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)

Considera-se microempresa (ME) a pessoa jurídica que tiver auferido, no ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 120.000,00, e a empresa de pequeno porte (EPP) aquela que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 120.000,00 e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00. No caso de início de atividades, para fins de opção pelo SIMPLES, a pessoa jurídica deverá observar os limites de receita bruta proporcional ao número de meses de início de suas atividades.

CÔMPUTO DAS RECEITAS

De acordo com a Instrução Normativa 34 SRF/2001, as empresas enquadradas no SIMPLES podem adotar, para fins de determinação da receita bruta auferida:

- a) regime de Caixa: as receitas são computadas somente no mês do efetivo recebimento;
 - b) regime de Competência: as receitas são computadas no mês em que as vendas forem faturadas, independentemente de seu efetivo recebimento.
- O critério escolhido para o recolhimento das receitas deverá ser mantido para todo o ano-calendário.

IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES ABRANGIDOS PELOS SIMPLES

A inscrição no SIMPLES implica no pagamento mensal unificado dos seguintes impostos e contribuições:

- a) Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas – IRPJ;
- b) Contribuição para o PIS/PASEP;
- c) Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL);
- d) Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS); e
- e) a Contribuição para a Seguridade Social a cargo da Pessoa Jurídica.

O SIMPLES poderá incluir o Imposto sobre operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal (ICMS) ou o Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) devida por microempresa e empresa de pequeno porte. No entanto, para isso, é preciso que a Unidade Federada (UF) ou o Município onde a empresa esteja estabelecida venha a aderir ao SIMPLES, mediante convênio. Não poderá pagar o ICMS pelo SIMPLES, ainda que a UF onde esteja estabelecida seja conveniada, a empresa que:

- a) seja estabelecida em mais de uma UF;
- b) exerça, mesmo que parcialmente, atividade de transporte interestadual ou intermunicipal.

IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES NÃO ABRANGIDOS PELO SIMPLES

A opção pelo SIMPLES não exclui a incidência dos seguintes tributos ou contribuições, devidos na qualidade de contribuinte ou responsável, para os quais deverá ser observada a legislação vigente aplicável às demais pessoas jurídicas:

- a) Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou Relativas a Títulos ou Valores Mobiliários – IOF;
- b) Imposto sobre Importação de Produtos Estrangeiros – II;
- c) Imposto sobre Exportação, para o Exterior, de produtos Nacionais ou Nacionalizados – IE;
- d) Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural – ITR;
- e) Contribuição Provisória sobre a Movimentação Financeira – CPMF;

- f) Contribuição para o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço -- FGTS;
- g) Contribuição para a Seguridade Social, relativa ao empregado.

GANHO DE CAPITAL NA ALIENAÇÃO DE ATIVOS

O ganho de capital obtido na alienação de ativos pela microempresa ou empresa de pequeno porte optante pelo SIMPLES está sujeito à incidência do Imposto de Renda à alíquota de 15%. O imposto deverá ser recolhido até o último dia útil do mês subsequente ao da percepção do ganho, através de DARF preenchido com o código 6297.

MOMENTO DA OPÇÃO

A pessoa jurídica, já inscrita no CNPJ, formalizará sua opção para adesão ao SIMPLES através de alteração cadastral, que deverá ser realizada até o último dia útil do mês de janeiro do ano-calendário. A pessoa jurídica em início de atividades pode formalizar sua adesão ao SIMPLES imediatamente, quando de sua inscrição no CNPJ.

EXCLUSÃO COMO ME E INSCRIÇÃO COMO EPP

A ME optante pelo SIMPLES que no decurso do ano-calendário exceder o limite de receita bruta acumulada de R\$ 120.000,00 estará, no ano-calendário subsequente, automaticamente excluída do Sistema, podendo, entretanto, mediante alteração cadastral, inscrever-se na condição de EPP, desde que não tenha ultrapassado o limite de receita bruta anual de R\$ 1.200.000,00. Nesse caso, a microempresa deverá apresentar nova FCPJ, até o último dia útil do mês de JANEIRO do ano-calendário subsequente àquele em que se deu o excesso de receita bruta.

EFEITOS DA OPÇÃO

A opção exercida na forma do item anterior, será definitiva para todo o período a que corresponder e submeterá a pessoa jurídica à sistemática do SIMPLES a partir:

- a) do primeiro dia do ano-calendário da opção, na hipótese de pessoa jurídica já inscrita no CNPJ com adesão efetivada no prazo normal;
- b) do primeiro dia do ano-calendário subsequente, na hipótese de pessoa jurídica já inscrita no CNPJ, com adesão formalizada após o prazo normal;
- c) do início da atividade, na hipótese de empresa nova que formalizou a opção pelo SIMPLES por ocasião da inscrição no CNPJ.

ATIVIDADES IMPEDIDAS DE OPTAR PELO SIMPLES

A Lei 9.317/96 veda a determinadas empresas a adesão ao sistema unificado de pagamento de tributos e contribuições, conforme segue a seguir:

- a) Excesso de Receita Bruta: não poderá optar pelo SIMPLES a pessoa jurídica que na condição de ME tenha auferido receita bruta superior a R\$

120.000,00 no ano-calendário imediatamente anterior; na condição de EPP tenha auferido receita bruta superior a R\$ 1.200.000,00 no ano-calendário imediatamente superior.

b) **Sociedades Anônimas:** as empresas constituídas sob a forma de sociedades por ações de capital aberto ou fechado estão impedidas de se inscrever no SIMPLES.

c) **Participação de Entidade Pública:** a pessoa jurídica constituída sob qualquer forma, de cujo capital participe entidade de administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal, não pode se beneficiar do sistema.

d) **Pessoa Jurídica com Sede no Exterior:** o SIMPLES é vedado à empresa que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior.

e) **Sócio Pessoa Jurídica:** as empresas que tiverem como sócio pessoa jurídica estão impedidas de enquadrar-se no sistema unificado de tributação.

f) **Participação da Empresa em outra Pessoa Jurídica:** a empresa que participar no capital de outra pessoa jurídica.

g) **Participação em outra Empresa pelo Titular ou Sócio:** não pode se enquadrar no SIMPLES a empresa cujo titular ou sócio participe com mais de 10% do capital de outra pessoa jurídica. No entanto, a empresa não perderá o direito ao enquadramento, se a soma da receita bruta anual das empresas interligadas não ultrapassar o limite de R\$ 1.200.000,00, ou limite proporcional, no caso de início de atividades. Da mesma forma, não perde direito ao enquadramento a empresa cujo titular ou sócio participe de várias pessoas jurídicas, com menos de 10% do capital social de cada uma delas, ainda que a soma dos percentuais de participação resulte em mais de 10%.

h) **Sócio Estrangeiro no Exterior:** as pessoas jurídicas que tenham sócio estrangeiro, residente no exterior, participando de seu capital social, não poderão optar pelo SIMPLES. Portanto, se o sócio residente no exterior for brasileiro, ou, ainda, se o sócio estrangeiro for residente no Brasil, não haverá qualquer restrição.

i) **Restrições pela Atividade Explorada:** empresas que exercem as atividades de instituições financeiras e empresas equiparadas; atividades imobiliárias; locação ou administração de imóveis; armazenamento e depósito de produtos de terceiros; propaganda e publicidade, excluídos os veículos de comunicação; factoring; prestação de serviços de vigilância, limpeza, conservação e locação de mão-de-obra; prestação de serviços profissionais e industrialização por conta própria ou por encomenda, de bebidas e cigarros são vedadas à opção pelo regime simplificado.

j) **Empresa com Débito Inscrito:** se a empresa tiver débito inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) ou à Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN), ficará obrigado a providenciar sua regularização junto a esses órgãos.

l) **Sócio ou Titular Inscrito em Dívida Ativa:** a empresa que o titular ou sócio que participe de seu capital com mais de 10%, esteja inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), cuja exigibilidade não esteja suspensa.

m) **Sócio com Bens Incompatíveis:** não poderá beneficiar-se do sistema unificado o seu titular ou sócio com participação em seu capital superior a 10%, adquira bens ou realize gastos em valor incompatível com os rendimentos por ele declarados.

n) Empresa Resultante de Cisão: se a empresa for resultante de cisão ou de qualquer outra forma de desmembramento não poderá aderir ao SIMPLES, exceto no que se referir operações realizadas antes da vigência da Lei 9.317/96.

CÁLCULO E RECOLHIMENTO DO IMPOSTO UNIFICADO

As ME e EPP, inscritas no SIMPLES, determinarão o valor devido mensalmente aplicando, sobre a receita bruta mensal auferida, os percentuais fixados e partilhados de forma mencionadas nos artigos 5º e 23 da Lei 9.317/96, com alterações promovidas pelo artigo 3º da Lei 9.732/98 e pela Lei 10.034/00. Conheça a tabela:

Imposto	PERCENTUAIS POR FAIXA DE RECEITA BRUTA											
	Microempresa			Empresa de Pequeno Porte								
	Até R\$ 60.000,00	de 60.000,01 a 90.000,00	de 90.000,01 a 120.000,00	Até 240.000,00	de 240.000,01 a 360.000,00	de 360.000,01 a 480.000,00	de 480.000,01 a 600.000,00	de 600.000,01 a 720.000,00	de 720.000,01 a 840.000,00	de 840.000,01 a 960.000,00	de 960.000,01 a 1.080.000,00	de 1.080.000,01 a 1.200.000,00
IRPJ	zero	zero	zero	0,13%	0,26%	0,39%	0,52%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
PIS/PAS EP	zero	zero	zero	0,13%	0,26%	0,39%	0,52%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%
CSLL	zero	0,4%	1%	1%								
COFINS	1,8%	2%		2%								
Contribuições Previdenciárias	1,2%	1,6%	2,0%	2,14%	2,28%	2,42%	2,56%	2,7%	3,1%	3,5%	3,9%	4,3%
SUBTOTAL	3%	4%	5%	5,4%	5,8%	6,2%	6,6%	7%	7,4%	7,8%	8,2%	8,6%
IPI	0,5%			0,5%								
TOTAL	3,5%	4,5%	5,5%	5,9%	6,3%	6,7%	7,1%	7,5%	7,9%	8,3%	8,7%	9,1%

O percentual a ser aplicado em cada mês será o correspondente à receita bruta acumulada a partir de 1º de janeiro do ano-calendário, até o mês em que o imposto estiver sendo calculado. As EPP não se aplicam os percentuais estabelecidos para as ME, inclusive em relação à receita bruta até R\$ 120.000,00.

As ME e EPP, inscritas no SIMPLES, que se dediquem às atividades de creches, pré-escolas e estabelecimentos de ensino fundamental, determinarão o valor devido mensalmente aplicando, sobre a receita bruta mensal auferida, os percentuais fixados para as pessoas jurídicas em geral, acrescidos de 50% (ex.: quem recolhe com o percentual de 3% em situações normais, nessa situação recolherá com 4,5%).

EXCESSO DE RECEITA BRUTA

As pessoas jurídicas, cuja receita bruta exceder, no decurso do ano-calendário, os limites mencionados no Anexo deverão proceder do seguinte modo:
a) ME – os valores excedentes ao limite, dentro do próprio ano-calendário, sujeitar-se-ão, a partir, inclusive, do mês em que verificado o excesso, aos

percentuais e normas aplicáveis às empresas de pequeno porte.

b) EPP – os valores excedentes ao limite, dentro do próprio ano-calendário, ficarão sujeitos, a partir, inclusive, do mês em que verificado o excesso, aos percentuais constantes desta tabela, acrescidos de 20%.

PRAZO DE RECOLHIMENTO

As ME e EPP inscritas no SIMPLES deverão efetuar o pagamento unificado de impostos e contribuições, de forma centralizada, ATÉ O DÉCIMO DIA DO MÊS SUBSEQUENTE àquele em que a receita bruta tiver sido auferida.

Na hipótese do último dia do prazo de pagamento recair em dia considerado como não útil (sábado, domingo, feriado ou em que os estabelecimentos bancários não funcionem), o prazo será prorrogado para o primeiro dia útil subsequente, sem qualquer acréscimo.

O pagamento unificado de impostos e contribuições será efetuado, obrigatoriamente, através do DARF-SIMPLES, preenchido com o código 6106.

OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS

A pessoa jurídica submetida ao SIMPLES estará obrigada ao cumprimento das seguintes obrigações acessórias:

a) Placa de Identificação: deverão manter em seus estabelecimentos, em local visível ao público, placa indicativa que esclareça essa condição. A inobservância da obrigatoriedade sujeitará a pessoa jurídica à multa correspondente a 2% do total dos impostos e contribuições devidos em conformidade com o SIMPLES.

b) Declaração Simplificada: apresentação anual até o último dia útil do mês de MAIO do ano-calendário subsequente ao da ocorrência do fato gerador.

c) Escrituração e Livros Obrigatórios: estará dispensada de escrituração comercial e fiscal regular, desde que mantenha em boa ordem e guarda e enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais ações que lhe sejam pertinentes: Livro Caixa, Livro Registro de Inventário e todos os documentos e demais papéis que serviram de base para a escrituração dos livros referidos.

RENDIMENTOS NÃO ISENTOS

Sujeitam-se à incidência do Imposto de Renda, na fonte e na Declaração de Ajuste do beneficiário (de acordo com a tabela progressiva aplicável às pessoas físicas), os rendimentos efetivamente pagos pela pessoa jurídica inscrita no SIMPLES, ao titular ou sócio, a título de: ***pro labore, aluguéis e serviços prestados***.

RENDIMENTOS ISENTOS

São isentos do Imposto de Renda, na fonte e na declaração de ajuste do beneficiário, os demais rendimentos efetivamente pagos ao titular ou sócio da ME ou EPP, distribuídos a qualquer outro

ANEXO IIX

Programas e Incentivos ao Movimento de Incubação

Para conseguir realizar sua missão de agregar, representar e defender os interesses das entidades gestoras de Incubadoras, Parques, Pólos, Tecnópoles e outros mecanismos de promoção de empreendimentos inovadores, a ANPROTEC tem o apoio e a parceria de importantes instituições públicas e privadas para promover a ampliação e o fortalecimento do setor de incubação no país. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Instituto Euvaldo Lodi/ Confederação Nacional da Indústria (CNI/IEL) e o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), por meio de suas agências de fomento (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq e Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP) são os principais parceiros da ANPROTEC nessa empreitada.

Programa Sebrae de Apoio a Incubadoras

Desde 1991, o SEBRAE apóia a implantação, desenvolvimento e consolidação de incubadoras e suas empresas incubadas com a realização de cursos, treinamentos, programas de qualidade, feiras e rodas de negócios. Em 1998, o Serviço implantou o Programa Sebrae de Incubadoras de Empresas e, a partir de então, realiza editais destinados à criação e/ou fortalecimento de incubadoras, por meio de apoio técnico-financeiro.

A proposta do SEBRAE é criar condições para que os empreendimentos residentes nas incubadoras se tornem mais competitivas e tenham condições de serem lançados no mercado de forma a colaborar para o desenvolvimento econômico e social brasileiro.

Até 2003, a coordenação da maioria dos editais de fomento às incubadoras de empresas era de responsabilidade do SEBRAE Nacional. Com a proposta de descentralizar os recursos técnicos e financeiros, a partir de 2004, a elaboração, avaliação e seleção dos editais para incubadoras passaram a ser de responsabilidade de cada uma de suas unidades estaduais.

Além disso, no âmbito desse programa, o SEBRAE contribui para o financiamento de cursos, seminários, workshops, missões técnicas, elaboração de estudos e pesquisas, estratégias de difusão do movimento de incubação via Internet, prêmios, concursos de planos de negócios, entre outras ações.

Programa Nacional de Apoio a Incubadora de Empresas (PNI)

O desenvolvimento de tecnologias inovadoras e competitivas é um dos principais mecanismos para que o Brasil possa ter maior participação no mercado internacional e passe a ser efetivamente reconhecido como nação geradora de produtos, processos e serviços de alto valor agregado. É a

incubação de empresas é uma promissora estratégia para que conhecimento e pesquisa resultem em empreendimentos inovadores.

O Ministério da Ciência e Tecnologia, atento aos importantes resultados que a incubação de empresas pode gerar em termos de inovações tecnológicas, criou o Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas (PNI) para congregiar, articular, aprimorar e divulgar a maioria dos esforços institucionais e financeiros de suporte ao setor, com o intuito de ampliar e otimizar grande parte dos recursos que deverão ser canalizados para gerar e consolidar um maior número de micro e pequenas empresas em incubação.

Participam do PNI:

- Ministério da Ciência e Tecnologia, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico (SETEC) e das agências de fomento: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP).
- Ministério da Indústria, Comércio e Turismo – MICT, por meio da Secretaria de Política Industrial (SPI) e da Secretaria de Tecnologia Industrial (STI)
- Banco Nordeste
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)
- Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC)
- Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI)
- Instituto Euvaldo Lodi (IEL)

ANEXO IX

PROADI – PROGRAMA DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO RIO GRANDE DO NORTE

REGULAMENTO APROVADO PELO DECRETO Nº 13.723 DE 24 DE DEZEMBRO DE 1997

OBJETIVOS

O Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial do Rio Grande do Norte - PROADI criado pela Lei nº 5.379, de 11 de outubro de 1985 e alterado pela Lei nº 7.075, de 17 de novembro de 1997, tem por objetivo apoiar e incrementar o desenvolvimento industrial do Estado do Rio Grande do Norte, assegurando a concessão de financiamento a empresas industriais, quando da instalação de unidade industrial, sob a forma de contrato de mútuo, de execução periódica, através do Banco do Brasil S.A.

Podem ser beneficiadas pelo PROADI, as empresas industriais que se enquadrem numa das categorias seguintes:

I – Nova;

II – existente no território do Estado, desde que amplie a sua capacidade produtiva em pelo menos 50% (cinquenta por cento), mediante a realização de novos investimentos fixos e circulantes;

III – existente no território do Estado que na data do pedido de concessão do incentivo, se encontre paralisada há pelo menos 12 (meses) ou que tenha apresentado, no 60 (sessenta meses) imediatamente anteriores à apresentação do pedido de concessão do incentivo, capacidade ociosa correspondente a pelo menos 50% (cinquenta por cento) da capacidade instalada total, desde que, a critério do Conselho de Desenvolvimento do Estado – CDE, demonstre esforço de recuperação mediante adoção das seguintes providências:

- a) Realização de novos investimentos capazes de restaurar a viabilidade econômica do empreendimento;
- b) Utilização de capacidade instalada que tome igualmente possível o empreendimento.

Considera-se empresa nova, para efeito de enquadramento no item I aquela que estiver em fase de implantação ou em funcionamento no território do Estado há no máximo 6 (seis) meses, contados da data da formalização do pedido de concessão do benefício, feita a comprovação dessas situações

mediante instrumento de constituição da empresa, documento de inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes e no Cadastro de Contribuintes do Estado, bem como, outros meios de prova a critério do Conselho de Desenvolvimento do Estado – CDE.

No caso de empresa nova em implantação, o benefício pode ser concedido por antecipação, desde que a entrada em funcionamento do empreendimento ocorra no prazo fixado no respectivo cronograma.

Na hipótese acima descrita, o início de funcionamento da empresa não poderá exceder a 6 (seis) meses, contados da data de concessão do benefício, admitida prorrogação por igual período, desde que haja justificativa da empresa, acolhida pela Secretaria de Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia (SINTEC) e referendada pelo CDE.

Não se considera empresa nova a resultante da alteração de razão ou denominação social, transformação ou fusão de empresa já existentes.

Para empresa existente no território do Estado e que amplie sua produção, benefício somente atingirá a parte referente ao incremento da produção.

Fica excluída do PROADI:

I - A empresa de construção civil e atividades correlatas;

II - A empresa industriais que tenha por objeto:

- a) preparação industrial de fumo;
- b) extração e beneficiamento do sal marinho;
- c) execução de serviços gráficos diversos;
- d) fabricação de esquadrias de madeira ou metal;
- e) extração de substância mineral, sem beneficiamento;

III - A empresa que tenha por objeto:

- a) conserto, restauração ou recondicionamento de veículos, máquinas, aparelhos e objetos usados, ou reparo de partes ou peças empregadas exclusiva e especificamente nessas operações;

- b) preparo de alimentos em restaurantes, bares, sorveterias, padarias e similares.

Outras atividades industriais não enumeradas acima podem a ser incluídas no Programa, em razão de diretrizes de política econômica mediante proposta conjunta da Secretaria de Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia, (SINTEC), da Secretaria de Tributação (SET) e da Secretaria de Planejamento e Finanças (SEPLAN), submetida à aprovação do Governador do Estado.

O montante do financiamento com recursos do PROADI deve tomar por base o valor do ICMS incidente a partir do início das operações do empreendimento, observados os percentuais de 60% (sessenta por cento) e 75% (setenta e cinco por cento) do ICMS devido, dependendo da localização da indústria, sendo:

I – 60% do ICMS devido, para as empresas localizadas na área metropolitana de Natal (Natal, São Gonçalo do Amarante, Pamamirim, Macaíba e Extremoz);

II – 75% do ICMS devido, para as empresas localizadas nos demais Municípios do Estado e nas áreas industriais criadas por Lei.

O valor do financiamento não pode ultrapassar 10% (dez por cento) do faturamento da empresa beneficiária.

Para efeito do financiamento não pode ser computado o ICMS retido pela empresa na condição de contribuinte substituto tributário.

O benefício previsto no item II, pode também ser concedido à empresa cujo investimento seja superior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais) que venha a instalar-se na área metropolitana de Natal e seja considerada pelo CDE, como de fundamental importância para o desenvolvimento industrial do Estado.

O financiamento de projetos com recursos do PROADI, equivalerá aos valores percentuais do ICMS devido, apurado mensalmente pelo beneficiário, de acordo com os limites máximos definidos nas normas de financiamento, não podendo contudo, em nenhuma hipótese, ser superior a 10% (dez por cento) do faturamento da empresa.

Sobre os financiamentos do PROADI, incidem juros de 3% (três por cento) ao ano, calculados sobre o saldo devedor em cada trimestre, o qual será atualizado monetariamente em cada semestre.

O prazo do financiamento é de até 10 (dez) anos, no qual está compreendido o período de carência, que será de no mínimo 1 (um) mês e no máximo 36 (trinta e seis meses).

A contagem do prazo do benefício se iniciará com emissão da primeira nota fiscal por parte da empresa beneficiária, não podendo exceder a 24 (vinte e quatro meses) a contar da data de entrada no protocolo do pedido de incentivo.

Na hipótese de reativação ou ampliação empresas existentes, o início da utilização do benefício deverá efetivar-se no prazo máximo de 12 (doze) meses, a contar da data de formalização do pedido de incentivo.

O prazo do financiamento pode ser prorrogado, na hipótese de ampliação em pelo menos 25% (vinte e cinco por cento) da produção da empresa, por até 5 (cinco) anos, uma única vez e após utilização do crédito do incentivo, a juízo do Governador do Estado, ouvido o CDE.

No caso de empresa nova em implantação, o benefício pode ser concedido por antecipação, desde que a entrada em funcionamento do empreendimento ocorra no prazo fixado no respectivo cronograma.

A assinatura do contrato de mútuo entre a empresa beneficiária e o Banco do Brasil S.A. deve ocorrer dentro de 60 (sessenta) dias, contados do dia da aprovação do incentivo.

As operações do PROADI, têm desembolsos mensais, cujos importes são calculados pelo Banco do Brasil S/A., com acompanhamento da SINTEC e da SET.

As garantias exigidas pelo PROADI são preferencialmente fidejussórias.



Para se habilitar ao benefício do PROADI, a empresa industrial apresentará seu pedido de financiamento acompanhado de Projeto de Viabilidade Econômica para ser devidamente analisado pela Secretaria de Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia - SINTEC, acompanhado dos seguintes documentos:

- I - ato de constituição da empresa e suas alterações;
- II - licença ambiental exigível fornecida pela Coordenadoria do Meio Ambiente do Estado do Rio Grande do Norte - CMA, quando for o caso;
- III - certidões negativas de débitos federais, estaduais e municipais;
- IV - certidões negativas da dívida ativa federal, estadual e municipal;
- V - outros documentos julgados pertinentes à análise do pleito.



O reembolso do principal do financiamento, atualizado monetariamente, é feito em parcelas, em número e valor iguais aos

desembolsos, com acréscimo dos encargos, e exigíveis a partir do primeiro mês subsequente ao período de carência.

Da parcela referente ao reembolso do principal do financiamento será concedida redução de até 99% (noventa e nove por cento), de acordo com os seguintes critérios:

I – indústria que se localize no interior do Estado.....16 pontos

II – indústria que se localize em áreas industriais criadas14 pontos por

Lei.....14 pontos

III – indústria localizada nos Municípios da área Metropolitana12 pontos de

Natal.....12 pontos

IV – indústria cujo investimento seja de:

a) até R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais).....01 ponto

b) de R\$ 1.000.001,00 (um milhão e um reais) a R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais).....02 pontos

c) de R\$ 5.000.001,00 (cinco milhões e um reais) a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais).....03 pontos

d) acima de R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais).....04 pontos

V – indústria que absorva:

a) até 100 (cem) empregados.....01 ponto

b) de 101 (cento e um) a 500 (quinhentos) empregados.....02 pontos

c) mais de 500 (quinhentos) empregados.....03 pontos

VI – indústria que utilize pelo menos 30% (trinta por cento) do seu custo total em matéria prima produzida no Estado.....01 ponto

VII – indústria que na sua implantação utilize empresas construtoras do Estado na execução da totalidade das obras civis previstas no seu projeto de viabilidade.....01 ponto

VIII - Indústria instalada na área metropolitana de Natal que contrate facção de sua produção com empresa

instalada em Município do interior do Estado, nos seguintes níveis:

a) de 20% a 35% de produção faccionada
.....01 ponto

b) de 36% a 50% de produção faccionada.....02 pontos

IX – indústria, cujo o produto ainda não tenha similar no Estado e que até o início de sua fabricação era objeto de importação e outras unidades da Federação ou do exterior.....01 ponto

Cada ponto equivale a 4,95% de redução no reembolso principal do financiamento.

A indústria beneficiária do PROADI pode atingir o máximo de 20 (vinte) pontos, equivalentes a 99% da redução do reembolso.

Para obtenção da pontuação as empresas devem apresentar documentos comprobatórios das diversas situações previstas.

A empresa beneficiada com incentivos do PROADI, compromete-se a:

a) permanecer no Estado, após a liquidação do financiamento, por prazo idêntico ao do benefício que lhe foi concedido, sob pena de devolver todos os incentivos a que fez jus em razão do Programa;

b) remeter ao Banco do Brasil, agência Alecrim, mapa de apuração mensal do financiamento PROADI, (projeto de implantação e ampliação) conforme modelo indicado neste documento, na data prevista no calendário publicado no Diário Oficial do Estado;

c) apresentar ao Banco do Brasil S/A, documento de arrecadação (DARE) devidamente preenchido na mesma data acima indicada.

A empresa habilitada ao financiamento do PROADI, terá o benefício cancelado nas seguintes circunstâncias:

I - no inadimplemento das obrigações tributárias e contratuais para com o Banco do Brasil S.A. ou a Secretaria de Tributação, acarretando o vencimento antecipado do contrato de financiamento, para efeito da imediata exigibilidade dos recursos liberados e respectivos acessórios.

II - atraso injustificado, por período superior a 6 (seis) meses na execução do cronograma físico-financeiro do projeto.

III - por não cumprimento do projeto e não efetivação do investimento ou sua realização em desacordo com o cronograma físico-financeiro.

IV - não cumprimento das medidas necessárias à preservação ou correção dos danos causados pela degradação da qualidade ambiental.

O tratamento previsto no item I aplica-se aos beneficiários do PROADI que se transferirem para outra unidade da Federação.

Perderá o financiamento mensal a empresa que não observar as datas do calendário de execução do PROADI, naquele mês.

A Secretaria de Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia - SINTEC é o órgão gestor do PROADI competindo-lhe:

I – propor o plano anual de aplicação dos recursos do Programa;
II - executar e supervisionar todas as providências necessárias à instrução e ao julgamento dos pedidos do incentivo;

III – cumprir as diligências determinadas pelo CDE nos processos relativos ao incentivo do PROADI;

IV – após o deferimento do incentivo pelo Governador do Estado, autorizar ao Banco do Brasil S.A. a celebrar o contrato de mútuo;

V - praticar os demais atos autorizados pelo Regulamento

O Banco do Brasil S/A é o órgão executor do PROADI, competindo-lhe, estabelecer, mediante resolução interna, as normas operacionais, de natureza bancária aplicáveis ao Programa.

Compete a Secretaria de Tributação, manter permanente controle em relação ao cumprimento das obrigações tributárias por parte das empresas beneficiárias do PROADI.

À Secretaria de Planejamento e Finanças compete:

I – estabelecer, juntamente com o Banco do Brasil S.A., procedimentos operacionais necessários à automaticidade de liberação do crédito;

II – exercer a fiscalização das operações financeiras referentes aos contratos de financiamento e quanto às suas liberações e respectivas amortizações.

Constituem recursos do PROADI os créditos consignados no Orçamento Geral do Estado:

I - Respeitado o limite máximo de 10% (dez por cento) da receita tributária líquida, cabe ao CDE definir o montante de recursos destinados ao PROADI.

II - Os recursos do PROADI serão depositados no Banco do Brasil S.A. em conta especial à ordem da SINTEC.

III – A amortização do valor do principal dos financiamentos concedidos com recursos do Programa converte-se em receita do Tesouro do Estado.

Os benefícios do PROADI não pode ser concedidos mais de uma vez à mesma empresa, ressalvada a possibilidade de prorrogação.

Na hipótese em que a pessoa jurídica mantenha atividades beneficiadas e não beneficiadas pelo PROADI, deverá efetuar, em relação as atividades beneficiadas, registros contábeis específicos.

O acompanhamento e o controle do PROADI, serão feitos através de uma Comissão, composta por 6 (seis) membros, mediante designação do Governador do Estado, escolhidos paritariamente dentre servidores da SINTEC, da SET e SEPLAN.

As empresas beneficiárias do PROADI em data anterior a 26 de abril de 1995, com contratos de financiamento repactuados posteriormente a esta data, poderão se adequar a pontuação para redução da amortização prevista no Decreto nº 13.723/97.

CRITÉRIOS PARA FINANCIAMENTO DE PROJETOS DE AMPLIAÇÃO

Podem ser beneficiadas pelo PROADI, as empresas industriais que ampliem sua produção em pelo menos 50% (cinquenta por cento), mediante realização de novos investimentos (Fixos e Circulantes), parcela sobre a qual incidirá o incentivo, tendo como base de referência a produção.

Para efeito de apuração da produção adicional incentivada, gerada por projetos de ampliação da capacidade instalada, o cálculo terá como "piso", a média aritmética, por produto, dos últimos 12 (doze) meses anteriores à data base do projeto.

O valor do financiamento do PROADI, será obtido da multiplicação do fator de ajuste da produção pela base de cálculo (classe do benefício concedido ao projeto x ICMS devido) e em nenhuma hipótese, poderá ser superior a 10% (dez por cento) do faturamento da empresa.

O fator de ajuste da produção será obtido quando da divisão do valor total do faturamento incentivado, pelo faturamento do mês de referência conforme mapa de apuração mensal do financiamento PROADI - Projeto de Ampliação.

ANEXO X

OBJETIVOS DO PROGÁS

- O Programa de Apoio ao Desenvolvimento Das Atividades do Pólo Gás-Sal, constitui-se em importante fator de suporte da política de alavancagem da industrialização e captação de investimentos no Rio Grande do Norte;
- Instituído, a exemplo do PROADI, com o objetivo de atrair e incentivar a implantação de novas indústrias, além da ampliação daquelas já existentes, o Programa se destina à concessão de incentivos sob a forma de tarifas diferenciadas às indústrias que utilizam o gás natural como fonte de energia em sua atividade produtiva, possibilitando uma redução de seus custos operacionais;

A concessão dos benefícios do PROGÁS é concretizada após a aprovação pela Secretaria de Estado da Indústria, Comércio, para o desenvolvimento do Pólo Gás-