

DEFINITION OF TERMS

Achievement

1. The need to master difficult challenges, to outperform others, and to excel in a particular area, particularly in a competitive arena. Hypertext at:

http://psych.athabascau.ca/html/Glossary/demo_glossary.cgi?term_id=%221%22

2. Need for achievement: the drive to excel, to set a higher goal, to seek higher responsibility, and to strive to succeed. Hypertext at:

<http://www.dickinson.edu/~jin/motivation.html>

See more on McClelland (1961, 1965); Stewart et al. (1999).

Entrepreneur

1. An entrepreneur is someone who assumes the financial risk of beginning and managing a new venture. The venture can be based on a totally new idea, a new way of doing something; a new location, or attempting something no one else has done before. Hypertext at:

<http://www.smallbusinessnotes.com/glossary/defentrepreneur.html>

2. *noun*: 1 the owner or manager of a business enterprise who, by risk and initiative, attempts to make profits. 2 a middleman or commercial intermediary.

[Etymology: 19th Century: from French, from *entreprendre* to undertake; see ENTERPRISE] - "entrepre'neurial *adjective*; "entrepre'neurship *noun*

Source: The Collins English Dictionary © 2000 HarperCollins Publishers.

Intrapreneur

1. An intrapreneur is an entrepreneur within a large corporate environment.

Hypertext at: <http://www.smallbusinessnotes.com/glossary/defentrepreneur.html>

2. A person within a large corporation who takes direct responsibility for turning an idea into a profitable finished product through assertive risk-taking and innovation

[intra(corporate) + (entre)preneur.] - intrapreneurial *adj.* intrapreneurialism *n.*

intrapreneurially *adv.* - The American Heritage of the English Language 3rd. Ed. 1992.

See more on Pinchot (1985).

Innovation

1. Innovation is the invention of new technologies, products, and production processes, through the successful exploitation of ideas. Source: London Development Agency.

Hypertext at: http://www.london-innovation.org.uk/innov_def.htm

2. International Joseph A. Schumpeter Society Conference - The Millennium Conference

(Manchester/UK 2000): “ The Millennium provides a most suitable moment to consider these important themes. For the conference is very firmly located in the Schumpeterian tradition in which an economic approach to enterprise and innovation depends upon a wider awareness of the contributing roles of other disciplines.”

Hypertext at: <http://les1.man.ac.uk/cric/Schumpeter/default.htm>

Micro business

Same definition as micro-enterprise; see SME

Risk

1. The chance of injury, damage, or loss.

Hypertext at: <http://www.smallbusinessnotes.com/glossary/defsmallbus.html>

2. Risk is the possibility of suffering loss.

Source: The Webster Dictionary (2000).

See more on Stewart and Roth (1999).

Self-employed

adjective: earning one's living in one's own business or through freelance work, rather than as the employee of another.

noun: "self-em'ployment

Source: The Collins English Dictionary © 2000 HarperCollins Publishers.

Small and Medium Sized Enterprise (SME)

1. Medium Enterprise is defined as an enterprise which:

- has fewer than 250 employees, and

-an annual balance-sheet total not exceeding ECU 27 million

2. Small Enterprise is defined as an enterprise which:

- has fewer than 50 employees and
- an annual balance-sheet total not exceeding ECU 5 million

3. Micro-enterprise is defined as enterprise which:

- has fewer than 10 employees.

Source: The Commission of the European Communities - Commission

Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-sized enterprises. *Official Journal L 107*, 30/04/1996 P. 0004 – 0009. Hypertext at: http://europa.eu.int/comm/enterprise/consultations/sme_definition/#recommendation96-280-ce

See more definitions on OECD's (Paris) Summary Report (1995): "Globalization of Economic Activities and the Development of SMEs."

Small Business

A business that is independently owned and operated that is not dominant in its field of operation, provided it has annual receipts not in excess of \$500,000 and has fewer than 500 employees. Hypertext at:

<http://www.smallbusinessnotes.com/glossary/defsmallbus.html>

See more on Potobsky (1992) and Julien (1998).

Small business owner

The person that owns a small business.

See more on Hornaday, Timmons, and Vesper (1983); Garland, Hoy, Boulton and Carland (1984), and Julien (1998).

Small business manager

The person that runs a small business together with (or for) its owner.

See more on Garland, Hoy, Boulton and Carland (1984), and Julien (1998).

Small Business Administration (SBA)

The United States Government Agency charged with "providing customer-oriented, full-service programs and accurate, timely information to the entrepreneurial community."

Hypertext at: <http://www.smallbusinessnotes.com/glossary/defsmallbus.html>

See also: <http://www.sba.gov/>

Venture capital

Venture capital is funding invested, or available for investment, in an enterprise that offers the probability of profit along with the possibility of loss.

Hypertext at: http://whatis.techtarget.com/definition/0,,sid9_gci519528,00.html

See more on Vesper (1980); Gartner (1985), and Rasheed (2000).

APPENDIX A

INFORMED CONSENT FORM

Informed Consent to Participate in Research Project

This is a research study designed to look at attitudes and opinions in the entrepreneurial and managerial environments. If you participate in this study, you will be asked to complete information about yourself, some difficult and confusing questionnaires and undergo several interviews, which will be videotaped. This project will probably take you several hours to complete.

No negative consequences are expected from participation in this study, but it is always your option to discontinue at any time. It is not expected, but if you do find that your participation in this research project brings up disturbing thoughts or feelings, please let the researcher know it and he/she will be glad to refer you to a mental health professional. If you do complete all of the questionnaires, the information will be used to help us learn more about attitudes and opinions that people have about this serious topic.

All information is confidential and will be seen only by the immediate research staff of this project. The results of these questionnaires and interviews will be used in the compilation of a dissertation research project and other publications, and all of the reporting regarding your participation and scores will be strictly anonymous.

If you like to know your individual testing results, please write to:
Name/ address/ telephone

This person will be happy to send you an explanation of your questionnaire results when this project is completed.

I AGREE TO PARTICIPATE IN THIS STUDY:

Signature
Printed Name
Date

Should have any complaints or questions about the way this research project was conducted you may contact:

THE UNION INSTITUTE
Office of the Graduate Dean
440 East McMillan Street
Cincinnati, Ohio 45206-1925 USA
Phone 1-800-486-3116

Translation from English to Portuguese:

CONSENTIMENTO PARA PARTICIPAR DE PROJETO DE PESQUISA

Este é um projeto de pesquisa preparado para examinar atitudes e opiniões na área da gestão empresarial e empreendedorismo. Se V. concordar em participar deste estudo, V. será solicitado a fornecer algumas informações pessoais, responder a alguns questionários e participar de algumas entrevistas.

Nenhuma consequência negativa é esperada de sua participação, e V. poderá, a qualquer tempo, cancelá-la. Se V. completar todos os questionários, essa informação será muito útil para aprendermos mais sobre atitudes e opiniões que as pessoas têm sobre gestão empresarial e empreendedorismo.

Todas as informações serão confidenciais e serão utilizadas somente pelas pessoas ligadas a este projeto. O resultado deste questionário e entrevistas será utilizado em um projeto de dissertação e todos os itens relativos a sua participação pessoal serão estritamente anônimos.

Se V. quiser saber dos resultados finais da pesquisa, por favor contate o Prof. Valdemiro Hildebrando, que ficará satisfeito em lhe fornecer todas as informações de que precisar assim que o projeto esteja finalizado.

Caso haja algum questionamento ou mesmo alguma reclamação sobre o modo como esta pesquisa foi conduzida, por favor contate:

THE UNION INSTITUTE GRADUATE COLLEGE

Office of the Dean

440 E. McMillan St

Cincinnati, Oh 45206-1925 U.S.A.

Telefone gratuito: 1800-486-3116

CONCORDO EM PARTICIPAR DESTE ESTUDO:

Assinatura:

Nome:

Data:

APPENDIX B

The Discipline of Entrepreneurship

Some selected American universities are offering courses on this subject. In one American University researched, the Entrepreneurship Program is entirely based on the process of running and managing the small company and its teaching methods are based almost exclusively on case analysis. These studies are considered very useful for pedagogical purposes; all learning process is thus concentrated in the practical area, enabling the students to make decisions on a real basis. In some cases, the effort concentrated into practice means a Project at the end of the course. The other two subjects that appear as the most important and together with Entrepreneurship are very specialized ones: Marketing and all those issues related to Technology.

Another important branch of knowledge that appeared in this research is Management. The regular course of Administration and/or Management refers to the traditional theories developed for the company already established in the market. The Management subject that appears in the Curriculum, as described above, refers to the management and/or administration of a new company, new project, or venture that is being introduced in the marketplace by the Entrepreneur. Additionally, Management, as understood here, refers to the administration of small business. It is also important to point out that the curriculum examined in all the universities above was interdisciplinary. In some cases, for example, I tried to classify a subject in the Management area, even if the content addresses also for Marketing (Sales Force Management) or Science and Technology (Management Science) and so on. Some subjects included in one category are not clearly related to it as, for example, Financial Accounting, which can be included in both Financial and Accounting subjects. The general title adopted by one university as, for example, Entrepreneurial Issues, can be or not be related to Entrepreneurial Field Studies or even Entrepreneurial Process; and High Tech Entrepreneurship can be considered as a part of the Entrepreneurship curriculum and also a part of Information/ Technology Systems.

Some university courses used as basis for this curricular research are:

University of Texas/ Texas Business School / MBA Program

University of Pennsylvania/ Wharton School/ MBA Program

University of Chicago/ Graduate School of Business/ Entrepreneurship Program

Stanford University/ Graduate School of Business/ Center for Entrepreneurial Studies

Babson College/ F.W.Olin Graduate School of Business/ MBA Program

Baylor University/ Hankamer School of Business/ Management and Entrepreneurship

Ball State University/ College of Business/ MBA Program

Federal University of the State of Rio Grande do Sul (Brazil)/ College of Business/ Post Graduation Program

Federal University of the State of Santa Catarina (Brazil)/ College of Business/ Post Graduation Program.

DISCIPLINE	UNIVERSITIES						
	Texas	Penn	Chicago	Stanford	Babson	Baylor	Ball State
Entrepreneurship							- (2)
Marketing							(1) (2)
Information Systems and Technology							(1) (2)
Management				-			(1) (2)
Finance	-	-					(1) (2)
Strategy						-	- (1) (2)
Accounting			-	-			- -
New Ventures		-			-		- -
Project			-			-	- -
Human Relations	-		-		-	-	- (2)
Change and Innovation	-	-	-				- -
Growth		-	-			-	- -
Small Business		-		-	-	-	- -
Economics	-		-	-	-	-	- -
Financial and Qualitative Analysis	-		-	-	-	-	- (2)
Internship	-	-		-	-		- -
Business Plan	-	-			-	-	- -
Legal Aspects	-		-		-	-	- -
Private Equity	-	-			-	-	- -
Leadership			-	-	-	-	- -

1. Federal University of the State of Rio Grande do Sul (Brazil). Other disciplines/subjects: Total Quality Control, Costs, Logistics, Production, and Process.

2. Federal University of the State of Santa Catarina (Brazil). Other disciplines/subjects: Costs & Pricing, Ethics, Total Quality Control, Production, and Process.

NAMES / APPROACHES TO THE DISCIPLINE:

ENTREPRENEURSHIP: Introduction to Entrepreneurship, Opportunity for Entrepreneurship, Social Entrepreneurship, Entrepreneurial Issues Seminar, Entrepreneurial Opportunities, Entrepreneurship in Large Organizations, Entrepreneurship for Small Business, Entrepreneurial Field Studies, Skills and Behavior of the Entrepreneur, Entrepreneurial Process, High Tech Entrepreneurship, Entrepreneurial Growth, Entrepreneurial Finance, International Entrepreneurship.

MARKETING: Marketing in the Global Arena, Marketing Strategy, Marketing High-Tech Products, Marketing Management, Commercializing New Products, Business in the e-Commerce, Design for Marketing and Manufacturing, Business to Business, Digital Economy and Commerce, Sales Force Management, Integrated Design for Marketing, Assessing Business Opportunities, Process Design, Marketing Strategy Practicum, Industrial Marketing, Pricing

INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGY: Technology Transfer Management Managing Systems, Managing Information, Analysis for High Tech Industries, Technology Strategy, Computing Technology, Process Design & Re-design, Technology Transfer, Management Science, Laboratory in New Product, Information Technology, Digital Economy, Strategic Analysis for High Technology Industries, Computing Technology for the General Manager, Control Systems, Innovation and Technology.

MANAGEMENT: Front-line Management, Service Management, Strategic Management, Operations Management, Sales Force Management, Creative Management, Management of Financial Institutions, Managing the Family Business, Operations and Manufacturing Management, Managerial Economics, Applied Strategic Management, Risk and Crisis Management, Management Analysis, Managerial Tools, Managing & Controlling

FINANCE: Financial Management of Small Business, Financial Accounting, Financial Analysis, Entrepreneurial Finance, Corporate Financial Strategy, Investments, Financial Planning, Financial Institutions, Insurance, Real Estate, Industrial Costs, Financial Management.

STRATEGY: Strategic Management, Strategic Analysis, Global Strategic Management, Strategy and Technology, Technology Strategy, Strategy Development, Applied Strategic Management, Strategic Change, Strategic in Entrepreneurial Ventures, Strategic Planning, Strategic Knowledge

ACCOUNTING: Managerial Accounting, Financial Accounting, Management Accounting

NEW VENTURES: Entrepreneurs and New Ventures, New Ventures Strategies, New Ventures Laboratories, Entrepreneurship: New Ventures Formation, Entrepreneurship and New Venture Capital, Venture Initiation

PROJECT: Entrepreneurship Practicum, Field Application Project, Advanced Study Project

BUSINESS PLAN: self-explanatory

HUMAN RELATIONS: Management of People, Human Resource Management, Entrepreneur Behavior

OTHERS: Total Quality Control, Ethics, & Environment, Logistic, Layout, Production Systems, Industrial Costs, ISO 9000 and Quality Systems, Industrial Process, Management of Industrial Process, Quality as a Strategy for Survival

Note: this material collected in the Spring of 2000

APPENDIX C

DESCRIPTIVE STATISTICS: CASE SUMMARIES

			Case N.	GENDER	AGE	EDUCATI	PROFESS
GROUP	COMPAR	1	1	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		2	2	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		3	3	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Would-be Entrepr
		4	4	Female	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		5	5	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		6	6	Female	Fr 15 to 24	College	Small Businesse
		7	7	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		8	8	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Would-be Entrepr
		9	9	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Would-be Entrepr
		10	10	Female	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		11	11	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		12	12	Female	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		13	13	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		14	14	Female	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		15	15	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		16	16	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		17	17	Female	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		18	18	Female	Fr 15 to 24	Hi School	Small Businesse
		19	19	Female	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		20	20	Female	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		21	21	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		22	22	Female	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr

		23	23	Female	45 and Up	El School	Small Businessse
		24	24	Female	Fr 15 to 24	Hi School	Small Businessse
		25	25	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businessse
		26	26	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businessse
		27	27	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Would-be Entrepr
		28	28	Female	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		29	29	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		30	30	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		31	31	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Small Businessse
		32	32	Male	45 and Up	College	Would-be Entrepr
		33	33	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Would-be Entrepr
		34	34	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		35	35	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Would-be Entrepr
		36	36	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businessse
		37	37	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		38	38	Male	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		39	39	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		40	40	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		41	41	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		42	42	Male	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		43	43	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		44	44	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		45	45	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		46	46	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Would-be Entrepr
		47	47	Male	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		48	48	Male	Fr 15 to 24	College	Small Businessse

		49	49	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		50	50	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		51	51	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr
		52	52	Male	Fr 15 to 24	College	Small Businesse
		53	53	Male	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		54	54	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		Total	N	54	54	54	54
			Mean	1.48	1.59	2.50	1.28
			Geom Mean	1.40	1.49	2.42	1.21
			Std. Deviat	.504	.567	.575	.452
			Std. Err Mean	.069	.077	.078	.062
GROUP	TREATM	1	55	Female	Fr 25 to 44	EI School	Small Businesse
		2	56	Female	45 and Up	Hi School	Small Businesse
		3	57	Female	45 and Up	EI School	Small Businesse
		4	58	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		5	59	Female	45 and Up	Hi School	Small Businesse
		6	60	Female	Fr 25 to 44	EI School	Small Businesse
		7	61	Female	Fr 25 to 44	EI School	Small Businesse
		8	62	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		9	63	Female	45 and Up	Hi School	Small Businesse
		10	64	Female	Fr 25 to 44	EI School	Small Businesse
		11	65	Female	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		12	66	Female	45 and Up	EI School	Small Businesse
		13	67	Female	Fr 25 to 44	EI School	Small Businesse
		14	68	Female	45 and Up	Hi School	Small Businesse
		15	69	Female	Fr 25 to 44	EI School	Small Businesse
		16	70	Female	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		17	71	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse

		18	72	Female	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		19	73	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		20	74	Female	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		21	75	Female	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		22	76	Female	45 and Up	Hi School	Small Businesse
		23	77	Female	45 and Up	El School	Small Businesse
		24	78	Female	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		25	79	Female	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		26	80	Female	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		27	81	Female	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		28	82	Female	45 and Up	El School	Small Businesse
		29	83	Female	45 and Up	El School	Small Businesse
		30	84	Male	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		31	85	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		32	86	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		33	87	Male	Fr 25 to 44	El School	Small Businesse
		34	88	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		35	89	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		36	90	Male	Fr 15 to 24	College	Small Businesse
		37	91	Male	45 and Up	El School	Would-be Entrepr
		38	92	Male	Fr 15 to 24	College	Would-be Entrepr
		39	93	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		40	94	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businesse
		41	95	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		42	96	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businesse
		43	97	Male	Fr 25 to 44	College	Would-be Entrepr

		44	98	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businessse
		45	99	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businessse
		46	100	Male	Fr 15 to 24	College	Small Businessse
		47	101	Male	Fr 15 to 24	College	Small Businessse
		48	102	Male	Fr 25 to 44	Hi School	Small Businessse
		49	103	Male	45 and Up	Hi School	Small Businessse
		50	104	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businessse
		51	105	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Small Businessse
		52	106	Male	Fr 25 to 44	College	Small Businessse
		53	107	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Small Businessse
		54	108	Male	Fr 25 to 44	El School	Small Businessse
		55	109	Male	Fr 25 to 44	El School	Small Businessse
		56	110	Male	Fr 15 to 24	Hi School	Small Businessse
		57	111	Male	45 and Up	El School	Small Businessse
		Total	N	57	57	57	57
			Mean	1.49	2.11	1.88	1.95
			Geom Mean	1.41	2.01	1.71	1.93
			Std. Deviatio	.504	.588	.781	.225
			Std. Err Mean	.067	.078	.103	.030
	Total	N		111	111	111	111
		Mean		1.49	1.86	2.18	1.62
		Ge Mean		1.40	1.74	2.03	1.54
		Std. Dev		.502	.630	.753	.487
		St Err M		.048	.060	.071	.046

APPENDIX D

DESCRIPTIVE STATISTICS: FREQUENCIES

Statistics

		GROUP	GENDER	AGE	EDUCATION	PROFESSION
N	Valid	111	111	111	111	111
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		1.51	1.49	1.86	2.18	1.62
Std. Deviation		.502	.502	.630	.753	.487

GROUP

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Comparison	54	48.6	48.6	48.6
	Treatment	57	51.4	51.4	100.0
	Total	111	100.0	100.0	

GENDER

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Female	57	51.4	51.4	51.4
	Male	54	48.6	48.6	100.0
	Total	111	100.0	100.0	

AGE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	From 15 to 24	31	27.9	27.9	27.9
	From 25 to 44	65	58.6	58.6	86.5
	45 and Up	15	13.5	13.5	100.0
	Total	111	100.0	100.0	

EDUCATION

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Elem School	23	20.7	20.7	20.7
	High School	45	40.5	40.5	61.3
	College	43	38.7	38.7	100.0
	Total	111	100.0	100.0	

PROFESSION

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Would-be Entrepr	42	37.8	37.8	37.8
	Small Businesses	69	62.2	62.2	100.0
	Total	111	100.0	100.0	

Comparison Group composition (percentage)

Participants	Gender	Age	Education	Profession
28	Female: 51.9	From 15 to 24: 44.4	Elem school 3.7	Would-be Entrepre 66.7
26	Male: 48.1	From 25 to 44: 51.9	High school 42.6	Small businesses 33.3
-	-	45 and Up 3.7	College 53.7	-
Total 54	Total 100.0	Total 100.0	Total 100.0	Total 100.0

Treatment Group composition (percentage)

Participants	Gender	Age	Education	Profession
29	Female 50.9	From 15 to 24 12.3	Elem school 36.8	Would-be Entrepre 7.0
28	Male 49.1	From 25 to 44 64.9	High school 38.6	Small businesses 93.0
-	-	45 and Up 22.8	College 24.6	-
Total 57	Total 100	Total 100	Total 100	Total 100

Female	1	⇔	17	⇔	22	⇔	18	⇔	57
		⇔	29.8	⇔	38.6	⇔	31.6	⇔	51.4
		⇔	73.9	⇔	48.9	⇔	41.9	⇔	
		⇔	15.3	⇔	19.8	⇔	16.2	⇔	
Male	2	⇔	6	⇔	23	⇔	25	⇔	54
		⇔	11.1	⇔	42.6	⇔	46.3	⇔	48.6
		⇔	26.1	⇔	51.1	⇔	58.1	⇔	
		⇔	5.4	⇔	20.7	⇔	22.5	⇔	
Column		23		45		43		111	
Total		20.7		40.5		38.7		100.0	

111 valid cases; 0 missing cases

PROFESSION

GENDER		Count	⇔Would Be Employee Self-emp			Row Total			
			loyed						
			1	2	3				
			⇔	⇔	⇔				
Female	1	⇔	6	⇔	13	⇔	38	⇔	57
		⇔	10.5	⇔	22.8	⇔	66.7	⇔	51.4
		⇔	50.0	⇔	44.8	⇔	54.3	⇔	
		⇔	5.4	⇔	11.7	⇔	34.2	⇔	
Male	2	⇔	6	⇔	16	⇔	32	⇔	54
		⇔	11.1	⇔	29.6	⇔	59.3	⇔	48.6
		⇔	50.0	⇔	55.2	⇔	45.7	⇔	
		⇔	5.4	⇔	14.4	⇔	28.8	⇔	
Column		12		29		70		111	
Total		10.8		26.1		63.1		100.0	

111 valid cases; 0 missing cases

THE MUNICIPAL LAW THAT CREATED THE PROGRAM

LEI COMPLEMENTAR N. 098 de 02 de Julho de 1998

AUTORIZA O PODER EXECUTIVO MUNICIPAL A CRIAR BERÇÁRIOS EMPRESARIAIS E DÁ OUTRAS PROVIDENCIAS

Décio da Fonseca Ribeiro, Prefeito do Município de Lages, comunica a todos os habitantes deste Município, que a Câmara de Vereadores aprovou e eu sanciono a seguinte,

LEI:

Art. 1º - Fica o Poder Executivo Municipal autorizado a criar o Programa Berçário Empresarial nos limites do Município de Lages, que terá por objetivo:

- I - Fomentar e apoiar a geração de novos negócios,
- II - Acompanhar o desenvolvimento de pequenos negócios, novos e existentes.
- III - Promover treinamento profissional e gerencial

Art. 2º - O Berçário Empresarial será denominado BQT, e administrado pela Secretaria de Desenvolvimento e Integração Regional

Art. 3º - As empresas que participarem do Berçário Empresarial, cuja Receita Bruta for inferior a 36.000 UFIR/ ano, ficarão isentas de todos os impostos e taxas municipais pelo prazo máximo de dois anos.

§ 1º - Quando for o caso, a empresa participante do projeto Berçário Empresarial poderá optar pelos incentivos fiscais previstos na Lei n º 2.330/97.

§ 2º - Para a apuração da receita bruta serão computadas as receitas operacionais e não operacionais, excluídas as vendas de bens integrantes do ativo fixo.

§ 3º - O limite de receita bruta será calculado tomando-se por base as receitas mensais, divididas pelo valor da UFIR vigente no respectivo mês.

§ 4º - Tomar-se-á como base de referenda para o calculo do limite previsto no "caput" deste artigo o valor da UFIR, vigente no mês de julho do ano Base.

Art. 4º - A empresa para obter os benefícios desta lei devesa estar devidamente credenciada pela coordenação do programa.

§ 1º - O credenciamento poderá ser suspenso a qualquer momento por parte da coordenação do Programa Berçário Empresarial, caso a empresa deixar de cumprir as condições previstas no regulamento.

§2º - Não podem se enquadrar no regime desta Lei.

I - Empresas cujo faturamento tenha ultrapassado a R\$36.000 ufir no ano anterior ao pedido.

IV - Diversões publicas.

V - Agenciamento, intermediação e representação de qualquer natureza, e factoring.

VI - Que tenha sócio estabelecido fora do Município.

VII - Cujo capital participe como sócio outra pessoa jurídica.

Art. 5º - O Berçário Empresarial ficara subordinado diretamente ao Secretario de Desenvolvimento e Integração Regional.

Art. 6º - Caberá ao Secretário de Desenvolvimento:

I - Gerir o Berçário Empresarial, estabelecer políticas, acompanhar, avaliar e decidir sobre a realização de ações e diretrizes gerais para o programa.

II - Designar o coordenador para as atividades do Berçário.

Art. 7º - São atribuições do Coordenador:

I - Coordenar, acompanhar e emitir relatórios mensais sobre as atividades do Berçário.

II - Manter controle do fluxo das empresas que participam do Berçário.

III - Coordenar trabalhos de acompanhamento e seleção e consultorias as empresas que participarem do Berçário,

Art. 8º - O Berçário funcionará em âmbito municipal, com sede na Secretaria de Desenvolvimento e Integração Regional, com regimento próprio estabelecido por decreto do Executivo.

Parágrafo Único: Os requisitos de entrada e permanência no Berçário Empresarial serão estabelecidos no regimento.

Art. 9º - As despesas decorrentes da implantação desta lei correrão por conta do orçamento do Município de Lages.

Art. 10 - Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação.

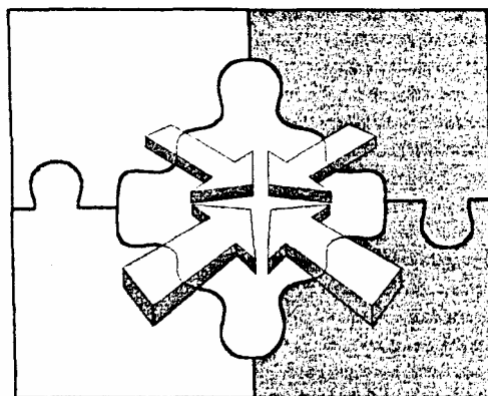
Art. 11 - Revogam-se as disposições em contrário.

Lages, 02 de julho de 1998
Décio da Fonseca Ribeiro
Prefeito Municipal

APPENDIX F

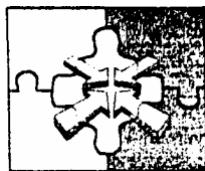
THE OFICIAL RATIONALE OF THE PROGRAM

CONSELHO DE EMPREGO E RENDA
PROJETO BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO
SDF/SINE - PREF.MUNICIPAL SEBRAE - SENAC - SENAI – ACIL

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

APRESENTAÇÃO

O grande desafio do final deste século para as lideranças comunitárias e o poder público é criar alternativas para gerar emprego e renda. Ciente deste papel importante no desenvolvimento do município, o Conselho de Emprego e Renda, formado pelo poder público, entidades patronais e entidades representativas dos empregados, em parceria com a Prefeitura Municipal de Lages (PML) e a Secretaria do Desenvolvimento Social e da Família, através da Secretaria do Desenvolvimento e Integração Regional (SDIR), desenvolveu o Projeto BAIRO QUE TRABALHA. Este projeto, caracterizado pela soma das boas experiências realizadas pelas administrações públicas nos últimos anos com a criatividade e a força de vontade do povo lageano, tem por meta maior gerar 2,5 mil novas oportunidades de trabalho em dezessete meses no município, utilizando para este fim a força impulsora da economia mundial: AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Centrado na criação de pequenas empresas, sustentadas com financiamento, treinamento gerencial e acompanhamento técnico que o Conselho e a Prefeitura Municipal de Lages apostam no crescimento sustentado do município, criando nos bairros de Lages alternativas empresariais de baixo investimento e de acordo com a vocação do próprio bairro.

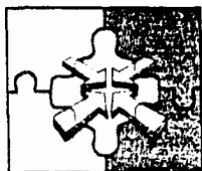
O Projeto tem três fases:

(1) Planejamento Estratégico e Arregimentação: trata-se de um estudo realizado em cada uma das 12 regiões da cidade (formada por um ou mais bairros com características semelhantes ou proximidade territorial), onde são levantadas as potencialidades, problemas e oportunidades para o desenvolvimento desta pequena comunidade. O planejamento é suportado por um trabalho de rastreamento quadra a quadra de todas as atividades econômicas desenvolvidas na região, independente de serem formais ou informais. Durante o Planejamento Estratégico são selecionados empresários para participarem dos Núcleos Setoriais e pessoas da comunidade para participarem dos programas de EPC (Empresa de Participação Comunitária) e Reuniões de MRP (Metodologia de Resolução de Problemas).

2) Capacitação: tem por objetivo a qualificação e requalificação da mão de obra existente no município de Lages, de acordo com as vocações detectadas no diagnóstico elaborado pela fase 1 do Projeto.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

As vantagens desta fase são:

- a) Levar a capacitação da mão de obra diretamente aos bairros.
- b) Garantir maior participação do treinando visto que estará próximo ao local de treinamento.
- c) Garantir um maior nível de aproveitamento do treinando pelo fato de estar em seu ambiente social.

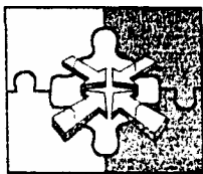
A fase 2 ainda compreende a capacitação empresarial que selecionando empresário e candidatos a empresário com perfil empreendedor que estejam dispostos a ampliar negócios ou criar novos. Estas pessoas participaram de uma extensa carga de treinamento e desenvolvimento, visando tornar os negócios mais lucrativos, melhor administrados e conseqüentemente com menos risco de falência ou fechamento. Acoplado ao treinamento, os empresários terão a sua disposição uma equipe de consultores que prestarão consultoria em gerencia empresarial e plano de negócios e poderão, dependendo do desempenho nos treinamentos e da própria empresa, solicitar empréstimos bancários para ampliar ou criar seus negócios.

3) Fomento Empresarial: nesta fase os empresários e candidatos a empresário, que participaram da Fase 2, são direcionados para várias atividades e programas que visam sustentar o projeto. Estas atividades e programas são: participação em núcleos setoriais, incubação das empresas em incubadoras tecnológicas e condomínios empresariais, administração de crédito e consultoria de acompanhamento.

A consultoria de acompanhamento que começa no terceiro mês da Fase 2, tem por objetivo acompanhar e verificar quais empresas terão condições de assumir financiamentos para alavancagem de seus negócios, garantindo assim um menor risco nas operações e maior sucesso empresarial.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

1. OBJETIVOS E METAS

1.1. OBJETIVO

1.2. METAS

2. PARCEIRIAS

3. METODOLOGIA

3.1. FASE 1 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

CONCEITO E OBJETIVOS; OPERACIONALIZAÇÃO; TEMPO PARA EXECUÇÃO;
CUSTO DA FASE E FONTE DE RECURSO; CADASTRO EMPRESARIAL

3.2. FASE 2 - CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL: CONCEITO E OBJETIVOS

3.2.1. Curso Para Empresários

3.2.2. Curso Para Candidatos a Empresários

3.2.3. Cursos de Requalificação de mão-de-obra

OPERACIONALIZAÇÃO

TEMPO PARA EXECUÇÃO

CUSTO DA FASE E FONTE DE RECURSO

3.3. FASE 3 - FOMENTO EMPRESARIAL: CONCEITO E OBJETIVOS

3.3.1. EPC

3.3.2. Núcleos Setoriais / Empresariais

3.3.3. Condomínios e Incubadoras Empresariais

3.3.4. Consultoria de Acompanhamento

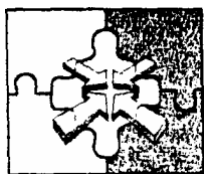
3.3.5. Crédito

4. QUADRO DE INVESTIMENTOS (RS MIL)

5. QUADRO DE METAS E RESPONSABILIDADES

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

1. OBJETIVOS E METAS

1.1. OBJETIVO

Promover o desenvolvimento gradativo e assistido dos bairros da cidade de Lages, através da criação de pequenas empresas geradoras de oportunidades de trabalho e atividade empresarial no bairro.

1.2.METAS

- Gerar 2.500 oportunidades de trabalho;
- gerar 400 oportunidades de negócios;
- capacitar 420 empresários;
- capacitar 800 candidatos a empresários;
- requalificar 3000 pessoas
- criar 6 novos Condomínios / Incubadoras Empresariais;

2. COORDENAÇÃO E PARCEIRIAS

Este projeto se viabilizará com a coordenação e parceria e destas entidades:

COORDENAÇÃO:

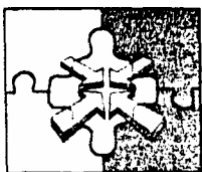
- Conselho Municipal de Emprego e Renda
- SDF/SINE/CODEFAT
- Prefeitura Municipal de Lages

PARCERIAS:

- SEBRAE/SC – Serv. Brasileiro de Apoio a Micro a Pequena Empresa
- SENAI - Serviço Nacional da Industria
- SENAC - Serviço Nacional do Comercio
- ACIL - Associação Comercial e Industrial de Lages
- UNIPLAC - Universidade do Planalto Serrano
- FUNDACAO INTEGRAR - Formada pela ACIL, SEBRAE e AMURES (Associação dos Municípios da Região Serrana).
- CASA DO TRABALHADOR - Formada pelos sindicatos: Metalúrgico, Papel, Hotel / Bares e Similares, Eletricitários, Bancários e da Saúde.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

3.1. FASE 1 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

CONCEITO E OBJETIVOS

Será realizado um Plano Estratégico que abrange as 12 regiões da cidade. Este estudo, plano ou planejamento terá por base a metodologia do PRODER.

O PRODER é um programa de mobilização comunitária, criado para desenvolver a economia das comunidades, a partir da identificação e exploração racional das potencialidades estratégicas disponíveis. Estas potencialidades podem ser: recursos naturais e culturais aproveitáveis, vocações econômicas e habilidades produtivas.

Em cada região, em que acontece o Planejamento Estratégico (PRODER) que compõe o Projeto, serão realizados estudos específicos sobre as comunidades, identificando suas vocações e apontando oportunidades de crescimento através de um Plano, onde o Poder Público, as Instituições e a comunidade atuarão como parceiros.

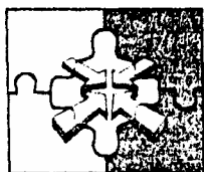
Os objetivos em cada uma das regiões são:

- elaborar documento com potencialidades e vazios econômicos;
- identificar os recursos estratégicos disponíveis na comunidade, inclusive os de qualificação e requalificação profissional;
- incentivar a criação de novas empresas;
- gerar novos empregos;
- fortalecer as empresas atualmente instaladas na comunidade em consonância com a vocação levantada;
- valorizar o comércio local, para um desenvolvimento sustentado da comunidade;
- melhoria da qualidade de vida da população;
- desenvolver atividades de associativismo através do fomento a criação de EPC's e Núcleos Setoriais.

Além disso, o estudo selecionará empresários e potenciais candidatos a empresário para participarem da FASE 2 do Projeto que envolve Capacitação Empresarial.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

OPERACIONALIZAÇÃO

A Fase 1 será coordenada pelo SEBRAE, através da contratação de consultoria terceirizada e especializada para realização do Planejamento Estratégico.

TEMPO PARA EXECUÇÃO

O Tempo de execução do Plano Estratégico é de 6 meses.

CUSTO DA FASE E FONTE DE RECURSO

O Custo desta fase é de R\$ 153 mil (R\$ 12,75 mil por região). Os recursos para pagamento desta fase virão da PML (R\$ 72 mil) e do SEBRAE/NA (R\$ 81 mil).

CADASTRO EMPRESARIAL: Conceitos e Objetivos

Para poder operacionalizar as demais fases do projeto é necessário levantar e cadastrar todas as empresas formais e informais do município. Utilizando desta premissa a PML realizará um rastreamento quadra a quadra de todo o município, para traçar um perfil das empresas e empresários de Lages. Da mesma forma, no final do projeto, será feito o recadastramento das empresas para avaliar os resultados.

Operacionalização

Esta ação será operacionalizada pela PML, através da SDIR, através da contratação de consultoria de empresa de pesquisa.

Custo da Ação e Fontes de Recursos

Esta ação esta orçada em R\$ 30 mil e será custeada pela PML.

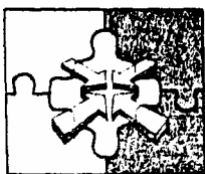
3.2. FASE 2 - CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL E EMPRESARIAL

CONCEITO E OBJETIVOS

A Fase 2 tem por objetivo máximo educar e preparar empresários e futuros empresários para administração de seus negócios, visando minimizar o risco de quebras e falências; ao mesmo tempo em que visa capacitar o profissional local para atuar no mercado de trabalho, e suprir as novas empresas que estão surgindo.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

Nesta fase o projeto se subdivide em 3 ações com objetivos e metas diferentes. A primeira ação visa treinar os empresários das micro e pequenas empresas instaladas nas regiões abrangidas pelo projeto; a segunda ação visa promover o desenvolvimento de novos negócios, através da capacitação de potenciais candidatos a empresários e a terceira ação tem por objetivo promover a qualificação da mão-de-obra da região para atuar nas empresas e nas atividades definidas pela vocação da mesma. Abaixo apresentamos as três ações com a sua conceituação, objetivos e metodologia.

3.2.1. Curso Para empresários

Conceito e Objetivos

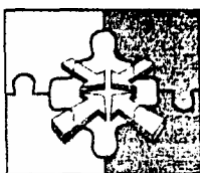
Esta ação visa educar e acompanhar as empresas lagueanas em seu dia-a-dia, garantindo a sua sobrevivência e crescimento num mercado tão competitivo como este que se apresenta hoje. A metodologia para esta ação é do Programa Escola do Empresário - Curso: Entendendo o Mundo dos Pequenos negócios. Apresentada com conteúdo embasado pelo conceito andragógico, permite através de palestras, treinamentos e consultorias, um perfeito desenvolvimento do empresário e um acompanhamento da empresa para garantia de seu sucesso.

A ação, também chamada de curso, é composta por:

- 6 treinamentos - 120 h/aula (TEMAS: Desenvolvimento Gerencial; Administração Financeira; Custos e Formação do Preço de Venda; Relações Humanas no Trabalho; Marketing para Pequenos Negócios; Planejamento Estratégico)
- 12 Palestras (TEMAS: Conjuntura Econômica Global - Plano Real; Conjuntura Econômica Regional; Como Registrar sua Marca; Administração do Tempo do empresário; O Meio Ambiente e a Empresa; Administração de Compras e Estoque; Alcoolismo na Empresa; Sucessão e Profissionalização Empresarial; Administração Tributaria; Código de Defesa do Consumidor; Informatização e Tecnologia; Treinamento e Educação Empresarial)
- 4 Horas de Consultoria Especializada por Participante (TEMAS: Administração Financeira, Marketing e Produção). A consultoria especializada será dada por equipe de consultores juniores recrutados junto a UNIPLAC e treinados pelo SEBRAE.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALMO

Custo Para Cada Participante

Os empreendedores selecionados para participar do curso não terão nenhum desembolso, comprometendo-se, porem, em gerar 3 empregos, ao final da ação.

Expectativas dos órgãos de coordenação.

O Conselho Municipal de Emprego e Renda, a SDF/SINEe a PML esperam oportunizar a geração de 400 novos negócios que representam em media 1200 postos de trabalhos. Estes novos negócios serão financiados por bancos privados e públicos e terão como garantia o aval do SEBRAE/SC, que fará todo o acompanhamento da necessidade de capital e do investimento realizado.

3.2.3. Cursos de (re) qualificação Profissional: Conceito e objetivos

Para prover de bons empregados as empresas participantes dos projetos e as novas empresas o Projeto prevê um amplo treinamento de mão-de-obra da região. Em função do diagnóstico de cada região, da natureza dos negócios existentes (vocaçao), e das oportunidades de novos negócios em cada região, os cursos de (re) qualificação serão programados para atender exatamente as necessidades. Os cursos utilizados serão ministrados pelas entidades parceiras do projeto (SEBRAE, SENAI, SENAC...)

Seleção dos Participantes

A Fase 1 do Projeto procurará despertar o interesse das pessoas desempregadas e que não apresentaram características empreendedoras para participarem dos cursos.

Expectativas dos órgãos de coordenação.

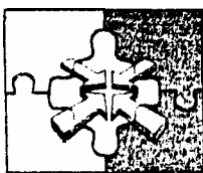
A expectativa e treinar 300 pessoas por região, totalizando 3600 pessoas treinadas no Projeto.

OPERACIONALIZACAO

Esta fase, em suas ações 1 e 2 (cursos gerenciais) será operacionalizada pelo SEBRAE utilizando instrutores terceirizados para a realização dos cursos e palestras e consultores juniores da UNIPLAC para as consultorias especializadas. Na ação 3 (capacitação profissional) a operacionalização será feita pela SDF/SINE, realizando a inscrição dos treinandos e contratando as entidades parceiras.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

TEMPO PARA EXECUÇÃO

A ação 1 e 2 terá duração total de 7 meses e ocorrerá simultaneamente nas doze regiões da cidade, de junho a dezembro/97. A partir de agosto/97 quando a capacitação gerencial já terá definido as necessidades de ampliação das empresas existentes e das novas oportunidades de negócios, iniciará a ação 3 que capacitará profissionalmente tanto os empreendedores quanto os seus futuros colaboradores. As fontes de recurso possíveis são: FAT / SINE

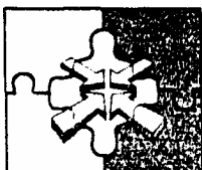
CUSTO DA FASE E FONTE DE RECURSO

ACAO	Horas de Treinamento	Investimento Treinamentos (R\$ mil)
ação 1 - Curso Entendendo o Mundo dos Pequenos Negócios - 2 turmas p/etapa	3.120	93,6
ação 2 - Curso Introdução ao Mundo dos Pequenos negócios - 4 turmas p/etapa	4.800	144,0
ação 3 - Treinamento de mão-de-obra – 8 turmas	10.800	324,0
TOTAL	18.720	561,6

3.3. FASE 3 - FOMENTO EMPRESARIAL: CONCEITO E OBJETIVOS

Durante a realização da Fase 2, aproximadamente no 3º mês de execução de cada região, dá-se início à Fase 3, que visa avaliar e selecionar empresários e candidatos a empresário para os programas de sustentação do Projeto Bairro que Trabalha. Estes empresários e candidatos a empresários necessitam de contínuo incentivo e apoio para consolidar suas empresas e promover o desenvolvimento sustentado das microrregiões.

**CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES**

BAIRROS QUE TRABALHAM

A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

Nesta fase são previstas várias ações que podem ocorrer independentes ou não. Permeando este processo os consultores do SEBRAE acompanharão todas as empresas participantes da Fase 2 e as novas empresas criadas a partir daquela fase, para verificar as condições econômico-financeiras das mesmas, para promover empréstimos visando a alavancagem dos negócios e sustentação, o que garantirá o sucesso do negócio. Nesta fase são usados vários produtos do SEBRAE que serão descritos abaixo; uma empresa, empresário ou membro da comunidade pode participar de mais de uma ação, pois o objetivo maior é promover o desenvolvimento integrado e sustentado da comunidade.

3.3.1. EPC: Conceitos e Objetivos

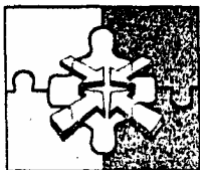
Na atual conjuntura global, onde a escassez de recursos, o custo do dinheiro e a especulação financeira praticamente inviabilizaram a iniciativa de geração de empresas e, conseqüentemente, de empregos e renda, a EPC (Empresa de Participação Comunitária) surge como uma alternativa viável para alavancar o desenvolvimento auto-sustentável da comunidade a partir do associativismo e da distribuição de renda.

Uma Empresa de Participação - EP - é uma sociedade anônima independente, de capital fechado, juridicamente constituída e autônoma, com o objetivo de controlar empresas afiliadas, sem com isto praticar, por ela mesma, atividades comerciais ou industriais, ou seja, é uma sociedade sem atividade produtora própria, destinada, em sua forma adulta, a controlar financeiramente e também a criar empresas a ela afiliadas.

Uma Empresa de Participação Comunitária - EPC - é uma sociedade anônima formada por 80 a 200 sócios (pessoas físicas), que contribuirão com uma pequena parcela mensal (R\$ 15 a R\$ 50) que ao final de 12 meses constituirá um montante que poderá ser aplicado em empresas já existentes ou em novos negócios, com objetivos de criar empregos na comunidade, gerar negócios, oferecer à população alternativas de investimentos na comunidade, promover a integração da mesma e gerar lucros para os sócios.

CONSELHO MUNICIPAL. DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

As EPCs têm por características principais:

- é um movimento apolítico e apartidário;
- é democrática, tanto em sua formação como em sua gestão, não admitindo nenhum tipo de discriminação;
- é transparente e aberta, no sentido de que, regida por leis específicas, possibilita aos participantes tomar conhecimento de toda e qualquer movimentação financeira e da situação geral dos negócios;
- é espontânea, fruto da livre adesão dos cidadãos que decidem associar-se ou não a empresa;
- baseia-se numa visão de futuro, uma vez que não busca retorno imediato do capital, objetivo normalmente atingido apenas a médio e longo prazo;
- desenvolve na população o interesse pelo destino futuro de seu município ou região colocando em suas mãos a possibilidade de decisão sobre o que fazer, como, com que e quando fazer.

Operacionalização

O incentivo à criação de uma EPC por região será iniciada pelo consultor da Fase 1. Durante o decorrer da Fase 2 e 3, o SEBRAE, juntamente com a SDIR, promoverão mais encontros e palestras com o objetivo de dar sustentação e consolidar o processo.

Custo da ação e Fonte de Recurso

Nesta fase serão gastos numerários relativos à contratação de palestrantes e organização das palestras na ordem de R\$ 100 por palestra, totalizando R\$ 1.800. Estes custos serão cobertos pelo SEBRAE.

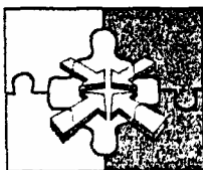
3.3.2. Núcleos Setoriais / Empresariais Conceitos

Objetivos

Os núcleos setoriais/empresariais são grupos de empresários do mesmo ramo ou com problemas semelhantes que passam a se reunir sob a coordenação da ACIL, para troca de experiências, aprendizado e melhoria de tecnologia buscando um crescimento homogêneo do setor ou do grupo. Este processo é embasado no conceito de participação, associativismo e profissionalização. Através deste projeto pretende-se selecionar empresários para fazer parte dos núcleos atualmente gerenciados pela ACIL e também se objetiva

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

criar pelo menos 40 novos núcleos na cidade. Estes novos núcleos poderão ser do tipo setorial ou multisetorial dependendo da vocação da comunidade. A participação dos empresários nos núcleos garantirá o constante desenvolvimento dos mesmos e a sustentação do projeto. A operacionalização dos núcleos iniciará na Fase 1 do projeto.

Operacionalização

A seleção das empresas ficará a cargo da Fundação Integrar e do SEBRAE e a operacionalização dos núcleos será de responsabilidade da Fundação Integrar.

Custos da ação e Fontes de Recursos

O custo estimado é de R\$ 5 mil por mês, totalizando R\$ 85 mil. Estes valores serão custeados pela PML.

3.3.3. Condomínios e Incubadoras Empresariais

Conceitos e Objetivos

Para dar início às suas atividades muitas empresas necessitam de lugar para operar, contratar serviços contábeis, alugar telefone, gastar com energia e água. Estes valores, também chamados de custo fixo, muitas vezes inviabilizam o negócio nos seus primeiros meses de vida. Ciente deste cenário, a PML promoverá a instalação, em cada região, de um condomínio ou incubadora empresarial.

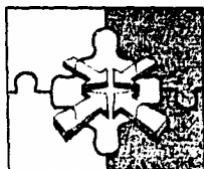
O Condomínio ou Incubadora Empresarial, trata-se basicamente, de um espaço físico dividido em vários módulos, destinado à instalação de pequenas empresas, que terão a sua disposição serviços, materiais e instalações de apoio as suas atividades, com custos acessíveis, rateados entre as empresas ou subsidiados pela instituição mantenedora do Condomínio.

O objetivo é criar condições para os empreendedores desenvolvam e consolidem seus negócios através de um sistema compartilhado de serviços e instalações, fazendo com que os recursos antes destinados ao pagamento de custos fixos das empresas, sejam canalizados para a área produtiva.

Cada empresa poderá permanecer apenas um ano usufruindo o programa; ao final deste prazo deve dar lugar a uma nova empresa.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

Operacionalização

A seleção das empresas, elaboração da documentação específica, a criação do conselho e todo o trabalho que antecede a inauguração do condomínio é de responsabilidade do SEBRAE. A seleção das empresas será feita na Fase 2 durante o treinamento.

Enquanto a seleção é feita, a PML é responsável pelas instalações físicas do Condomínio, como seleção do local, reformas, e instalação de infra-estrutura básica e inauguração.

Custo da ação e Fonte de Recursos

Os custos referentes às atividades de consultoria de implantação dos condomínios (R\$ 12.000) ficarão a cargo do SEBRAE; já a instalação dos condomínios, com custo básico de R\$ 30 mil por condomínio, totalizando R\$ 180 mil, ficará a cargo de financiamentos específicos.

3.3.4. Consultoria de Acompanhamento

Conceitos e Objetivos

Durante toda a Fase 3, consultores do SEBRAE farão o acompanhamento das empresas participantes dos cursos da Fase 2 e das novas empresas que surgirem. O objetivo deste acompanhamento é garantir a saúde econômico-financeira das empresas, para que as mesmas possam ter acesso a crédito e as ações previstas neste Projeto.

A consultoria de acompanhamento consiste em 4 horas de consultoria para cada empresa ou potencial empreendedor nas áreas: administração, finanças, produção, marketing e plano de negócios.

Operacionalização

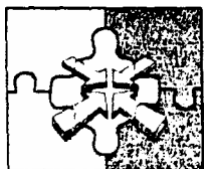
Esta ação será operacionalizada pelo SEBRAE através de seus consultores próprios.

Custo da ação e Fonte de Recursos (R\$ mil)

Foram programadas 840 horas de consultoria por região, totalizando 5.040 horas com custo total de R\$ 50 mil. Este valor será custeado pelo SEBRAE.

CONSELHO MUNICIPAL DE EMPREGO E RENDA
PREFEITURA MUNICIPAL DE LAGES

BAIRROS QUE TRABALHAM



A INTEGRAÇÃO DA COMUNIDADE GERANDO TRABALHO

3.3.5. Crédito

Após a seleção promovida pelos consultores do SEBRAE, as empresas credenciadas poderão ter acesso a crédito, mediante apresentação dos projetos para técnicos do SEBRAE e terceirizados que avaliarão a viabilidade dos mesmos.