

EMPREENDEDORISMO TECNOLÓGICO EM *LAN HOUSES* DE PORTO VELHO – RO¹

Dayane França da Silva²

RESUMO

Este artigo apresenta uma análise do empreendedorismo tecnológico especificamente nas *Lan Houses* em Porto Velho – RO. Trata-se, de um trabalho teórico-empírico, cujo objetivo geral esteve em identificar os motivos pelos quais este tipo de empresa sucumbe facilmente ao mercado³. Para tanto, aplicou-se pesquisa de campo com o fito de responder perguntas como: Há compreensão acerca de Plano de Negócios / Projetos? Foram utilizados?; Houve uso de consultoria?; Quais os fatores prejudiciais à atividade? Como se dá a agregação de serviços; Quais as fontes de financiamento?; Alternativas técnicas e administrativas para racionalizar custos?. Destaca ainda, questões quanto a atuação, quais sejam: Informalidade; Atividade inicial; Tempo no mercado?. Como norte teórico para análise e interpretação dos resultados adotou-se o clássico modelo das cinco forças competitivas de Michael Porter. Os resultados apontam que tais empreendimentos são predominantemente, “intuitivos” (não foram precedidos por planos de negócios e projetos) e “jovens” (sugerindo-se um mercado imaturo), portanto, conota a necessidade de maior profissionalização da atividade.

Palavras – chave: Empreendedorismo Tecnológico; *Lan Houses*, Plano de Negócio, MPE's (Micro e Pequenas Empresas).

ABSTRACT

This article presents an analysis of technological entrepreneurship specifically in Lan Houses in Porto Velho - RO. It is a theoretical and empirical work, whose general objective was to identify the reasons why this type of company easily succumbs to the market³. To that end, was applied field research with the aim of answering questions such as: There is understanding about Business Plan / Project? Were used? There was use of consultants?; What are the factors harmful to the activity? How do you give the bundling of services; What are the sources of funding?; Alternatives administrative and technical to reduce costs. It also, questions about the functioning: Informality; Initial activity; Time on the market. As for guide theoretical of analysis and interpretation of results took up the classical model of the five competitive forces of Michael Porter. The results indicate that these ventures are predominantly, "intuitive" (were not preceded by business plans and projects) and "young" (suggesting it is an immature market), so connote a need for increased professionalization of the activity.

Keywords: Technological Entrepreneurship; Lan Houses; Business Plan; MEP's (Micro and Small Enterprises).

¹ Artigo Científico apresentado como requisito avaliativo de conclusão do curso de Administração de Empresas Rural e Urbana da Faculdade Interamericana de Porto Velho – UNIRON sob orientação do Professor Me. Sérgio Rodrigues Alves.

² Graduanda do Curso de Administração de Empresas Rural e Urbana, 8º Período – Noturno.

E-mail: dayane_pvh@hotmail.com

³ Dados disponíveis em:

http://www.mbc.org.br/mbc/pe/index.php?Option=com_noticia&task=noticias_detalhes&Itemid=38&id=4896

INTRODUÇÃO

O mundo está passando por constantes mudanças tecnológicas e a cada momento surgem inovações, desta forma, o mundo virtual se mostra cada vez mais promissor devido à busca constante por entretenimento e informação. Como resultado desse rápido desenvolvimento tecnológico, tem-se uma crescente demanda de acesso à informação e busca de entretenimento digital, com isso, o empreendedorismo tecnológico, especificamente no ramo de *LAN HOUSE*, vem tornando-se opção atrativa aos novos empreendedores em tecnologia.

Na busca de uma melhor compreensão sobre o assunto, pesquisamos e analisamos os potenciais e as fraquezas nesta atividade.

Desse modo, o artigo a ser apresentado, trará uma contribuição para os atuais e ou futuros empreendedores em *Lan Houses*, tornando-se assim um objeto de pesquisa para tais empresários.

1 OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GERAL

Pesquisar junto aos empreendedores em *LAN HOUSES* de Porto Velho, os motivos pelos quais esse tipo de empresa sucumbe facilmente ao mercado.

1.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

Gerar informações específicas e publicá-las para nortear futuros e/ou atuais empreendedores em *LAN HOUSES*.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O termo empreendedorismo nos dias atuais está massificado, uma vez que existem inúmeras abordagens diferentes sobre o assunto. Pode-se observar essa distinção servindo-se da citação de Joseph Schumpeter *apud* Dornelas (2005:39):

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.

Outra definição do termo empreendedorismo, extraída da mesma fonte, mas abordada de forma diferente por Kirzner *apud* Dornelas (2005:39): “O empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente”.

As oportunidades são muitas, o mercado é extenso, mas para um negócio ter sucesso, dependerá muito do empreendedor. E este, antes de tudo, precisa analisar as oportunidades do mercado em que quer se inserir, obtendo assim um bom desempenho profissional na sua atividade fim.

O mundo hoje está voltado para a tecnologia, tudo em que se possa pensar é derivado do homem criar e inovar a cada dia utilizando-se das ferramentas oferecidas pela tecnologia, termo este que oportunamente apresentamos uma definição a seguir:

A tecnologia é, de uma forma geral, o encontro entre ciência e engenharia. Sendo um termo que inclui desde as ferramentas e processos simples, tais como uma colher de madeira e a fermentação da uva, até as ferramentas e processos mais complexos já criados pelo ser humano, tal como a Estação Espacial Internacional e a dessalinização da água do mar. Frequentemente, a tecnologia entra em conflito com algumas preocupações naturais de nossa sociedade, como o desemprego, a poluição e outras muitas questões ecológicas, filosóficas e sociológicas.
(http://pt.wikipedia.org/wiki/Tecnologia#Ver_tamb.C3.A9m) -
acessado em: 09/04/2008.

Para obter uma melhor compreensão do termo tecnologia, sugerimos a definição de CHAUI, Marilena (2003:115) que diz: “A tecnologia confere à ciência precisão e controle dos resultados, aplicação prática e interdisciplinar”.

O empreendedor para investir nesse ramo de atividade: *Lan House* precisa ser ousado e consciente dos riscos que irá enfrentar nesse empreendimento.

Vários estudos têm demonstrado os riscos que a tecnologia da informação traz, como define Marconi (2003:66): “Riscos tecnológicos envolvem a utilização de novas tecnologias ou de tecnologias não testadas completamente”.

O mesmo autor sugere as seguintes perguntas para definir o risco em tecnologia:

- O projeto é tecnicamente factível de ser realizado?

- Hardware, software e a rede estarão funcionando adequadamente no decorrer e no término do projeto?
- A tecnologia pode se tornar obsoleta antes de o produto completo ser produzido

O risco tende a ser minimizado quando o empreendedor adota um modelo de referência para nortear seus investimentos. Usualmente adota-se o “Plano de Negócios”, entretanto, há outras contribuições expressivas, com especial destaque às cinco forças competitivas de Michael Porter:

As cinco forças competitivas (ameaça de novas empresas; ameaça de novos produtos ou serviços; o poder de barganha dos fornecedores; o poder de barganha dos compradores; e a rivalidade entre os competidores existentes) determinam a lucratividade da indústria porque fixam os preços que as empresas podem cobrar, os custos que têm de suportar e o investimento necessário para competir. A ameaça de novas empresas limita o potencial de lucro geral na indústria porque essas novas empresas trazem nova capacidade e buscam uma parcela do mercado, reduzindo as margens. Compradores ou fornecedores poderosos arrancam para si os lucros. Intensa rivalidade competitiva corrói os lucros, exigindo maiores custos de competição (em publicidade, promoção de vendas ou pesquisa e desenvolvimento) ou a transferência de lucro para os consumidores, na forma de menores preços. O poder de cada uma das forças competitivas é uma função da estrutura da indústria ou das características econômicas e técnicas a ela subjacentes. A ameaça de novas empresas depende do peso das barreiras, como finalidade à marca, economias de escala ou a necessidade de penetrar nos canais de distribuição. O vigor dessas cinco forças varia de indústria para indústria e determina a sua lucratividade a longo prazo. PORTER (1989:45;46).

Já o plano de negócios é de fundamental importância para se iniciar um negócio no ramo de *LAN HOUSES*. Com ele é possível se identificar os riscos e as oportunidades do mercado nessa atividade, como também verificar se será viável investir neste seguimento.

Plano de negócios (do inglês *Business Plan*), também chamado "plano empresarial", é um documento que especifica, em linguagem escrita, um negócio que se quer iniciar ou que já está iniciado.

De acordo com o pensamento moderno, o plano de negócio é um documento vivo, no sentido de que deve ser constantemente atualizado para que seja útil na consecução dos objetivos dos empreendedores e de seus sócios.

(<http://pt.wikipedia.org/wiki/Neg%C3%B3cios>) – acessado em 27/03/2008.

Para termos um melhor entendimento sobre o tema é interessante observar outra definição. De acordo com E. Bolson:

Plano de negócio é uma obra de planejamento dinâmico que descreve um empreendimento, projeta estratégias operacionais e de inserção no mercado e prevê os resultados financeiros". Segundo o mesmo autor, a estratégia de inserção no mercado talvez seja a tarefa mais importante e crucial do planejamento de novos negócios.

(<http://pt.wikipedia.org/wiki/Neg%C3%B3cios>) – acessado em 27/03/2008.

A atividade de *LAN HOUSE* enquadra-se no mercado como micro e pequenas empresas (MPE's), ou seja, possuem um faturamento anual de, no máximo, R\$ 2,4 milhões. No Brasil as MPE's somam 98% das empresas e as de maior porte que são as LTDA's apenas 2%.

Um dos principais problemas das Micro e Pequenas Empresas é a sua vida curta, devido aos impostos, (que acabam reduzindo o capital de giro), a concorrência, dentre outros fatores.

As MPE's são 99,2% das empresas brasileiras. Empregam cerca de 60% das pessoas economicamente ativas do País, mas respondem por apenas 20% do Produto Interno Bruto brasileiro. Em 2005, eram cerca de 5 milhões de empresas com esse perfil no Brasil. Lá estão o padeiro, o cabeleireiro, o consultor de informática, o advogado, o contador, a costureira, o consultor econômico ou o dono da pousada.

Essenciais para a economia brasileira, as micros e pequenas empresas (MPE's) têm sido cada vez mais alvo de políticas específicas para facilitar sua sobrevivência, como, por exemplo, a Lei Geral para Micro e Pequenas Empresas, que cria facilidades tributárias como o Super Simples. As medidas, que vêm de encontro à constatação que boa parte das MPE's morre prematuramente, têm surtido efeito: 78% dos empreendimentos abertos no período de 2003 a 2005 permaneceram no mercado, segundo pesquisa do SEBRAE realizada em agosto de 2007 (o índice anterior era 50,6%). Essa política também espera tirar uma série de empreendedores da informalidade no Brasil.

(http://pequenasempresason.com.br/?page_id=4) - acessado em 09/04/08.

A constituição da empresa depende de vários procedimentos a serem feitos para torná-la ativa, deve-se definir em que natureza jurídica vai se inserir.

As *LAN HOUSES*, em sua maioria é firma mercantil, ou seja, o titular irá responder pelo próprio negócio. Não há sócios. O nome da empresa é o nome do empresário, por extenso ou abreviado. Nessa modalidade de constituição, a responsabilidade da Pessoa Física é ilimitada, pois, responde com seus bens pessoais pelos atos da Pessoa Jurídica.

Tratamento jurídico diferenciado, aplicado às micro e pequenas empresas, é previsto pela Constituição Federal de 1988 em seu artigo 179 e há muitos anos é tratado de forma relevante pela legislação de nosso país. Deste modo, para atendimento ao disposto em nossa Carta Magna, foram publicados vários diplomas legais, tanto em âmbito federal, quanto em âmbitos estadual e municipal, visando a simplificação ou, mesmo, a redução ou eliminação das obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias das microempresas e das empresas de pequeno porte.

(http://www.sebraepb.com.br:8080/bte/download/Legisla%C3%A7%C3%A3o%20e%20Tributos/26_1_arquivo_ObrigEmp.pdf) - acessado em 10/04/2008.

As incubadoras de empresas têm sido uma ferramenta muito importante no desenvolvimento das micros e pequenas empresas, auxiliando-as nos seus primeiros anos de atividade, (nos quais existe uma maior chance de decadência) e tem como finalidade fortalecer e torná-las produtivas e competitivas no mercado.

Segundo Dornelas (2002:21), incubadoras de empresas são destinadas a amparar o estágio inicial de empresas nascentes que se enquadram em determinadas áreas de negócios e pode ser definida como um ambiente flexível e encorajador no qual são oferecidas facilidades para o surgimento e o crescimento de novos empreendimentos.

Diante dessa grande importância das incubadoras para o auxílio e o crescimento dos novos empreendimentos, elas aumentam a cada dia e na maioria são entidades sem fins lucrativos, seu principal objetivo é, conforme dados da ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, obtidos em sua pesquisa anual realizada no ano de 2002:

Revela que nos últimos 5 anos o Movimento das Incubadoras de empresas cresceu 220 %. Os novos empreendedores geraram negócios da ordem de R\$ 600 milhões/ano e mais de 7 mil empregos. A pesquisa indica que existem hoje no país 226 incubadoras, contra as 150 computadas no ano anterior. O

estudo aponta ainda a existência de 1.731 empresas sendo geradas dentro destas incubadoras, em fases que vão da gestação à juventude empresarial. Todas têm menos de 100 funcionários, e em conjunto, geraram 7 mil postos de trabalho, incluindo os sócios. Isso se deve à importância do incentivo a projetos científicos. O fenômeno de crescimento mais acentuado é recente, há duas décadas, em 1982, eram apenas quatro incubadoras. Ao comparar dados dos últimos cinco anos é possível constatar que o Movimento ganhou impulso ao elevar o número de incubadoras de 74, em 1998, para 234 neste ano, o que representa um crescimento de 220%. Neste período estas empresas geraram negócios da ordem de R\$ 600 milhões/ano.

(<http://www.anprotec.org.br/publicacao.php?idpublicacao=159>) - acessado em 23/04/08.

As *LAN HOUSES* são lojas ou casa de jogos e entretenimento, cuja principal característica é possuir computadores conectados em rede, permitindo-se assim a interação entre os usuários no local.

O conceito de LAN house foi inicialmente introduzido e difundido na Coreia em 1996 (1998 no Brasil). Utilizando a moderna tecnologia como meio, a LAN house iniciou uma revolução nas opções de entretenimento, permitindo a interação entre dezenas de jogadores através de uma rede local de computadores.

O mercado de LAN HOUSES no Brasil teve seu grande "boom" em 2000. As casas lotadas seduziam os olhos de pequenos e grandes empreendedores, que viam nas LAN HOUSES uma oportunidade de ganhar dinheiro fácil. Duas grandes franquias e milhares de pequenos estabelecimentos foram abertos. Atualmente, muitas casas foram fechando e poucas prosperaram. Os principais motivos que geraram a falência de tantos estabelecimentos foram e ainda são: a falta de know-how, falta de comprometimento dos funcionários e má administração, visto que o mercado de LAN HOUSES é muito carente de serviços de qualidade.

(http://pt.wikipedia.org/wiki/LAN_house) - acessado em 07/05/08.

Ao iniciar um novo negócio é necessário a elaboração de um projeto, no qual deverá conter todas as considerações relacionadas ao negócio.

Um projeto é um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo. Os projetos e as operações diferem, principalmente, no fato de que os projetos são temporários e exclusivos, enquanto as operações são contínuas e repetitivas.

Os projetos são normalmente autorizados como resultado de uma ou mais considerações estratégicas. Estas podem ser uma demanda de mercado, necessidade organizacional, solicitação de um cliente, avanço tecnológico ou requisito legal.

As principais características dos projetos são: (1) temporários, possuindo um início e um fim definidos, (2) planejados, executado e controlado, (3) entregam produtos, serviços ou resultados exclusivos, (4) desenvolvidos em etapas e continuam por incremento com uma elaboração progressiva, (5) realizados por pessoas e (6) com recursos limitados.

(<http://pt.wikipedia.org/wiki/Projeto>) - acessado em 07/05/08

Para uma melhor compreensão do tema, do artigo do Professor Cezar A. de Oliveira que fala:

O projeto mostra todos os detalhes:

Quem são os empreendedores, qual o produto ou serviço, quais e quantos são clientes, quem são os concorrentes. Qual o processo tecnológico de produção e de vendas, qual é a estrutura de gerenciamento, quais as projeções financeiras para fluxo de caixa, receitas, despesas, custos e lucros.

(<http://www.professorcezar.adm.br/Textos/O%20projeto%20do%20neg%C3%B3cio.pdf>) – acessado em 07/05/08

3 METODOLOGIA

A pesquisa teve delineamento teórico/empírico, utilizou-se amostra do tipo estratificada⁴ tendo como estrato 04 (quatro) *Lan Houses* escolhidas aleatoriamente em cada zona geográfica da cidade de Porto Velho – RO. A coleta de dados foi efetuada por meio de formulários contendo questões fechadas e mistas (vide apêndice), realizando entrevistas diretamente com os empreendedores incluindo-se uma sessão para observação direta.

Como critério de exclusão, excetuaram-se as empresas nas quais não foi possível a entrevista diretamente com o empreendedor (empresário) e aquelas sem identificação visual, dada a aleatoriedade da amostra.

⁴ Apenas a título de esclarecimento: amostra estratificada é aquela em que os estratos são formados pelo pesquisador, segundo as necessidades de seu estudo.

A estratificação deve ser adaptada a cada pesquisa que se deseja realizar. Na amostragem estratificada, de acordo com os objetivos da pesquisa, pode-se proceder de diferentes formas:

- Retirar de cada estrato, de forma aleatória, amostras rigorosamente iguais. Tal procedimento serve para evitar distorções por parte de atributos que apresentem uma incidência maior na população;

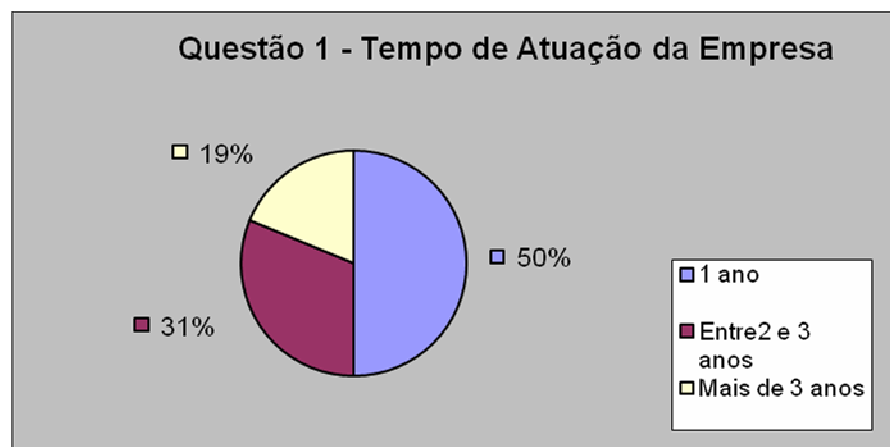
- De cada estrato, por meio de técnicas aleatórias, retirar amostras proporcionais à população total contida em cada um. Esta técnica recebe o nome de amostragem estratificada proporcional. LAKATOS - (2002: 48; 49).

Na Análise e Interpretação de Dados das questões abertas, usamos o método da análise do discurso e nas questões fechadas (inclusas no que também chamamos de questões mistas), usamos o método quantitativo, cuja tabulação no tocante a arredondamento está em conformidade com a Resolução N° 886/1966 do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Como norte teórico, foi adotado o modelo das cinco forças competitivas de MICHAEL PORTER (apresentado no referencial teórico).

4 RESULTADOS DO ESTUDO

Com referência ao FORMULÁRIO (vide apêndice), aplicado em *Lan Houses* de Porto Velho, temos a expor:

Gráfico n°. 01



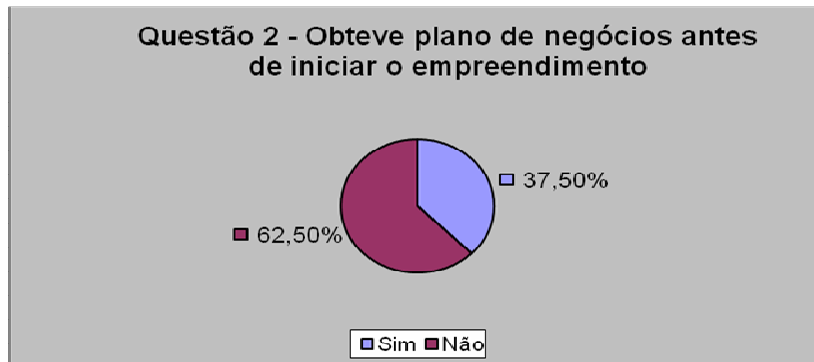
Fonte: Pesquisa da Autora

Mediante ao Gráfico n°. 1, consideramos que as empresas pesquisadas, em sua maioria, ainda estão em seu estágio inicial. Podendo assim ser observadas de acordo com a tabulação dos dados, constando 50,00 % (08 *Lan Houses*), estão atuantes no mercado há 01 ano, 31,00% (05 *Lan Houses*) estão em um período intermediário entre 02 e 03 anos, e apenas 19,00% (03 *Lan Houses*), estão sobrevivendo ao mercado há mais de 03 anos.

As *Lan Houses* enquadram-se em sua maioria nas Micro e Pequenas Empresas – MPE's. Historicamente a taxa de mortalidade manteve-se relativamente estável em 50% até o ano de 2002 e embora seja fato que até 2007 tal percentual tenha caído gradativamente para

22%, como já citado antes da pesquisa (p.5), acreditava-se que esse resultado estaria subestimado no caso específico dos empreendimentos tecnológicos, notadamente as *LAN HOUSE*, uma vez que os dados da pesquisa nos mostra a realidade dessa MPE's em nossa cidade com apenas 31% estão sobrevivendo no mercado há mais de 3 anos.

Gráfico n°. 02

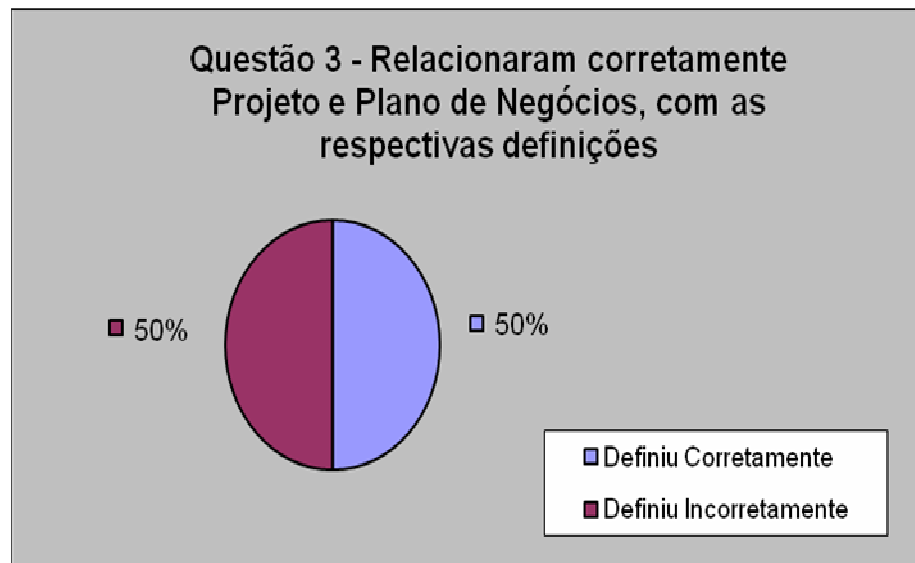


Fonte: Pesquisa da Autora

No gráfico n°. 02, podemos observar que as empresas, em sua maioria iniciaram seu empreendimento sem obter um Plano de Negócio, como consta nos dados tabulados acima 62,50% (10 *Lan Houses*). E, apenas 37,50 % se muniram de um Plano de Negócios previamente ao empreendimento.

No dia-a-dia, sabe-se a importância de estar sempre planejando para atingir os objetivos esperados, sejam eles pessoais ou profissionais, e em um empreendimento não poderia ser diferente, porém é fato que muitos empreendedores não dão tal importância ao planejamento de seu negócio. Podemos verificar essa importância no web site http://www.planodenegocios.com.br/dinamica_artigo.asp?tipo_tabela=artigo&id=20, que nos traz: “O plano de negócios é uma ferramenta dinâmica e que deve ser atualizado constantemente, pois o ato de planejar é dinâmico e corresponde a um processo cíclico.” Como também, a própria administração, nos traz os conceitos clássicos de Henry Fayol que define as funções do administrado em “Planejar, Organizar, Dirigir e Controlar”, no qual o Planejamento tem como função avaliar o futuro e o provisionamento dos recursos em função dele. (CHIAVENATO, 2003:81).

Gráfico n°. 03



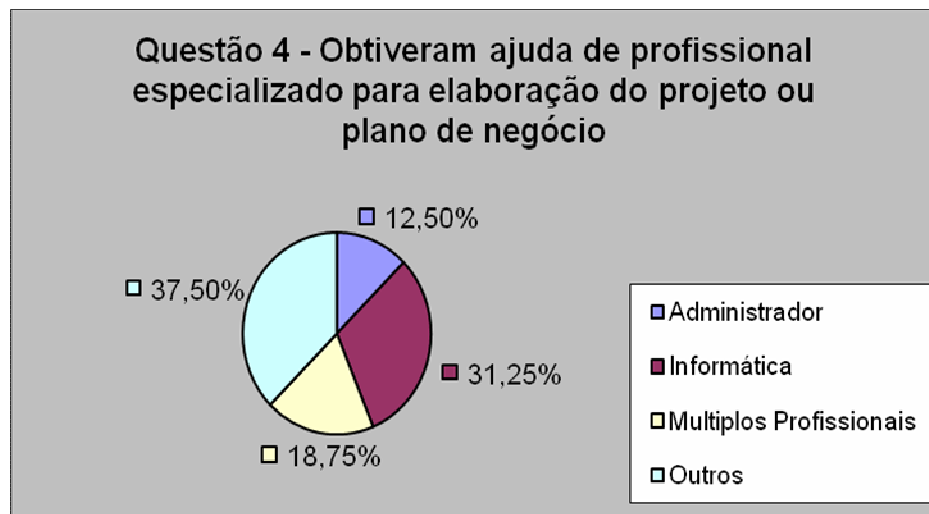
Fonte: Pesquisa da Autora

Conforme o Gráfico n° 3, observa-se que, 50,00% (08 *Lan Houses*), definiram corretamente Plano de Negócio e 50,00% (08 *Lan Houses*), definiram incorretamente. Utilizando-se da observação direta, pode-se sugerir, que mesmo os empreendedores que definiram corretamente, não possuem uma convicção de suas definições. Cabe salientar, que há alguma convergência entre as definições clássicas de Projetos e Plano de Negócios, quais sejam ambos são formulados antes de iniciar um negócio, servem como demonstração para financiamento junto aos bancos dentre outros. Contudo, a principal distinção entre Projeto⁵ e Plano de Negócios⁶ está em que o plano serve como uma bússola para que o empresário tenha sempre em mãos o caminho pelo qual a empresa deve seguir, já o projeto é um esforço temporário, possuindo um início e um fim definido.

5 Heidman Kim – Gerência de Projetos. - p. 2: Projetos tem natureza temporária, enquanto as atividades de operação são contínuas. Os projetos têm datas de início e fim definidos, e estarão concluídos quando as respectivas metas e objetivos forem concluídos.

6 César Salim *et al*- Construindo Plano de negócios – p.3 : Plano de Negócio é um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções despesas, receitas e resultados financeiros.

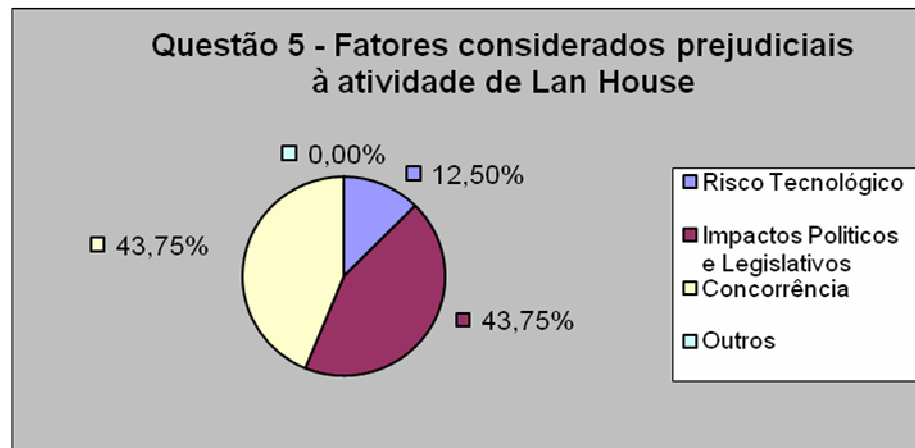
Gráfico n°. 04



Fonte: Pesquisa da Autora

De acordo com o gráfico n° 4 observamos que o administrador foi o menos solicitado na elaboração do projeto ou plano de negócios, muito embora, tal tarefa nos lembre a figura profissional do administrador. A pesquisa nos trouxe aos seguintes dados: com 37,50% (06 *Lan Houses*) utilizaram a ajuda de outros profissionais, que na maioria dos casos foi o próprio empreendedor que elaborou, com 31,25% (05 *Lan Houses*) tiveram ajuda de profissionais da área de informática já com 18,75% (03 *Lan Houses*) partiram para a ajuda de múltiplos profissionais que na maioria dos casos estava incluso o administrador e o técnico de informática e apenas 12,50% dos entrevistados obtiveram ajuda do administrador. Na categoria outros chamam-nos a atenção, o fato de que quando da coleta de dados, dentre os empreendedores que optaram por esta categoria, nenhum relatou ter buscado auxílio de instituições notadamente especializadas como incubadoras e outras. A esse respeito um estudo publicado na V edição do Panorama das Incubadoras de Empresas no Brasil, realizado pela ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (2002), aponta a importância das incubadoras no suporte às MPE's, em fases que vão da gestação à juventude empresarial e como característica destacável todas têm menos de 100 funcionários.

Gráfico n°. 05

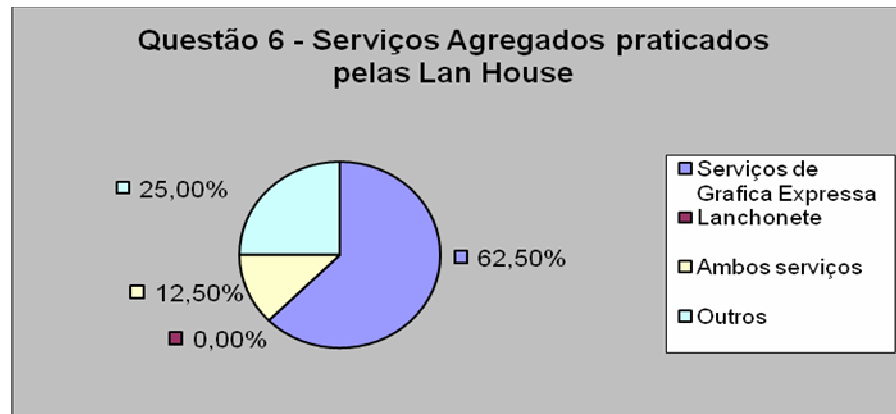


Fonte: Pesquisa da Autora

O gráfico nº5, trata dos fatores considerados prejudiciais à *Lan Houses*. De acordo com os dados tabulados, obtivemos resultados significativos entre risco tecnológico com 43,75% (07 *Lan Houses*) tal risco é apresentado academicamente por Michael Porter (1989:45) que denomina-o como SUBSTITUTIVOS, ou seja, a cada momento surgem inovações, os seus equipamentos vão ficando obsoletos. Os impactos políticos e legislativos também aparecem com 43,75 % (07 *Lan Houses*) a essa categoria associam-se as definições de Jayr Figueiredo Oliveira (2000:154), que nos relata sobre as variáveis externas, sobre as quais o administrador não possui o controle, que são: a economia, leis, tecnologia, recursos naturais, competitividade, sócio-políticas, as quais de acordo com os empreendedores entrevistados são os que mais prejudicam o funcionamento da empresa, a concorrência acirrada, e os impactos políticos por serem muito rigorosos e com impostos muito alto, assim maior parte dos lucros sendo destinados para tal. Referindo-se aos aspectos legais e regulamentares, em Porto Velho o Tribunal de Justiça do Estado por meio do JIJ – Juizado da Infância e da Juventude, emitiu a Portaria 001/1999JIJ/PV, que descreve fatores para a execução desta atividade, como: horário de funcionamento, faixa etária permitida, dentre outros (vide anexo). No Brasil o contribuinte convive com uma alta carga tributária, as empresas convivem com 59 tributos, dentre taxas, contribuições e tarifas. O professor Aldo Batista dos Santos nos mostra em seu artigo: “A alta Carga Tributária no Brasil e a Reforma Tributária” o crescimento estatístico dos tributos no País: “A carga tributária Brasileira que em 1989 representava 20% do PIB – Produto Interno Bruto sofreu aumentos sucessivos, passando pelos 29,74% em 1998, 33,18% em 2000, 35,5% em 2001, vindo atingindo o patamar de 36,4% do PIB em 2002” (disponível em

http://www.esamc.br/downloads/artigos_e_palestras/aldo_batista_a_alta_carga_tributaria_no_brasil.pdf). Seguindo temos a concorrência com 12,50% (02 *Lan Houses*).

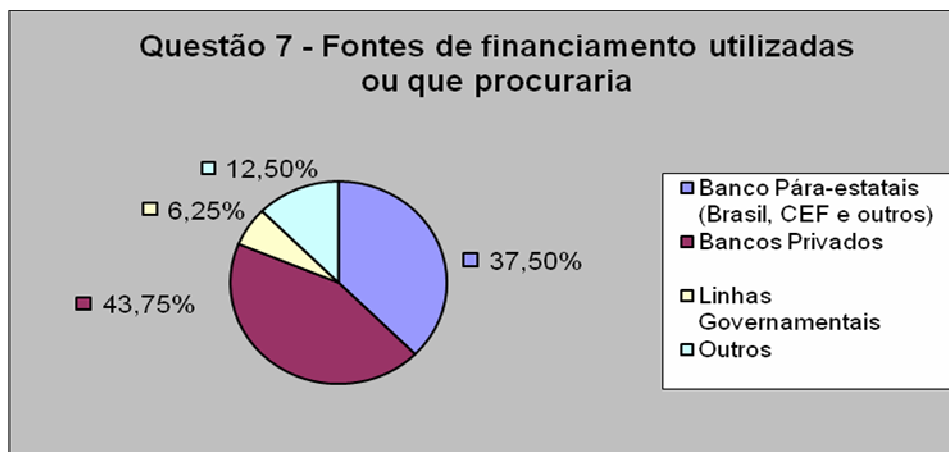
Gráfico n.º 06



Fonte: Pesquisa da Autora

Conforme gráfico n.º 6, que nos relata sobre os serviços agregados pelas *Lan Houses* pesquisadas, nos mostra que o serviço de gráfica expressa é o mais utilizado, com dados estatísticos de 62,50% (10 *Lan Houses*), ninguém utiliza apenas de lanchonete como agregação de serviços, apenas 12,50% (02 *Lan Houses*) possuem ambos serviços (gráfica expressa e lanchonete) e 25,00% (04 *Lan Houses*) utilizam outros serviços como jogos de fliperama, vídeos games, entre outros. Existem inúmeras possibilidades de agregar serviço a *Lan House*, só depende da criatividade e possibilidades do administrador, temos como exemplo a logística para clientes, ou seja, “um leva e traz”, a empresa pega o cliente e quando acaba o uso na *Lan House* retorna-o a sua residência e também pode ser usada a locação do ambiente para treinamentos em horários que a empresa esteja ociosa.

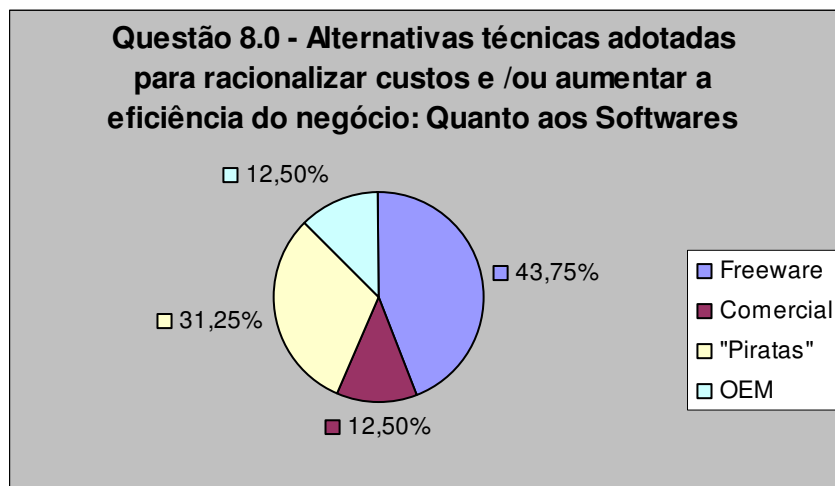
Gráfico n.º 07



Fonte: Pesquisa da Autora

No gráfico 7. nos mostra em dados as principais fontes de financiamento utilizadas dos empreendedores em *Lan Houses*. O mais citado foram os Bancos Privados devido a facilidade de créditos a esses empresários, com 43,75% (07 *Lan Houses*), os Bancos Pára – estatais com 37,50% (06 *Lan Houses*), as linhas governamentais apareceram com apenas 6,25% (01 *Lan House*) optaram por esse tipo de financiamento, supostamente pela complexidade de adquirir junto a esses órgãos, e com 12,50% (02 *Lan Houses*) optariam por outro tipo de financiamento. Segue algumas fontes de financiamentos (Linhas de Crédito) que podem ser utilizadas em sua empresa : BASA (Banco da Amazônia), Banco do Brasil, BNDES, Microcrédito do Governo Federal, Empreendedor Solidário, SEBRAE, entre outros.

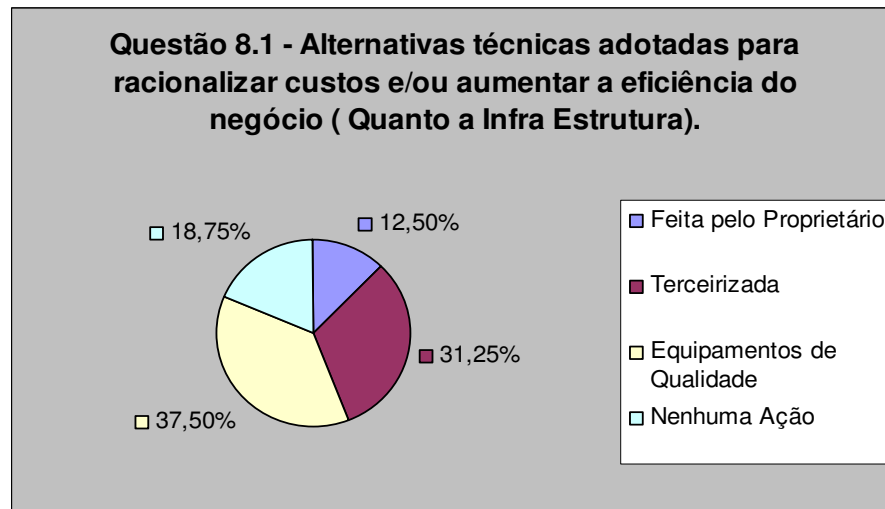
Gráfico nº. 8.0



Fonte: Pesquisa da Autora

Mediante o gráfico nº 8, referente às alternativas técnicas utilizadas quanto aos softwares 43,75% (07 *Lan Houses*), aderiram aos *Freewares* (software grátis, normalmente com alguma publicidade embutida), já 31,25% (05 *Lan Houses*) optaram por “piratas” cópias de originais, logo com 12,50% (03 *Lan Houses*) empreendedores que preferiu adquirir softwares comercial, aqueles pagos, e com a mesma estatística 12,50% (03 *Lan Houses*) os que racionalizaram os custos adquirindo os que já acompanham os hardwares ou seja, OEM (equipamento original de fabrica, que normalmente, já vem com software instalado com licença de uso específica).

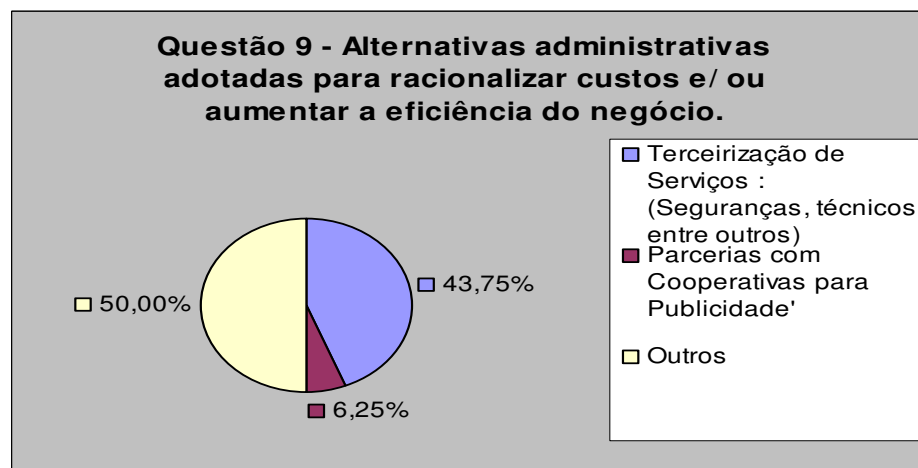
Gráfico nº. 8.1



Fonte: Pesquisa da Autora

Analisando o gráfico 8.1, pode-se observar que no que se relacione a infra – estrutura a alternativa mais utilizada pelos empresários é adquirir equipamentos de qualidade com 37,50% (06 *Lan Houses*), para que não possam ter problemas no futuro. A opção terceirizar os serviços aparece logo em seguida com 31,25% (05 *Lan Houses*), 18,75% (03 *Lan Houses*) não praticaram nenhuma ação para racionalizar custos, já 12,50% (02 *Lan Houses*), dos entrevistados fazem a manutenção dos próprios equipamentos para reduzir custos. Cabe salientar que os entrevistados não obtiveram o entendimento necessário da questão, os mesmos interpretaram racionalizar custos, no sentido de manutenção e montagem, ou seja, os serviços realizados dentro da empresa.

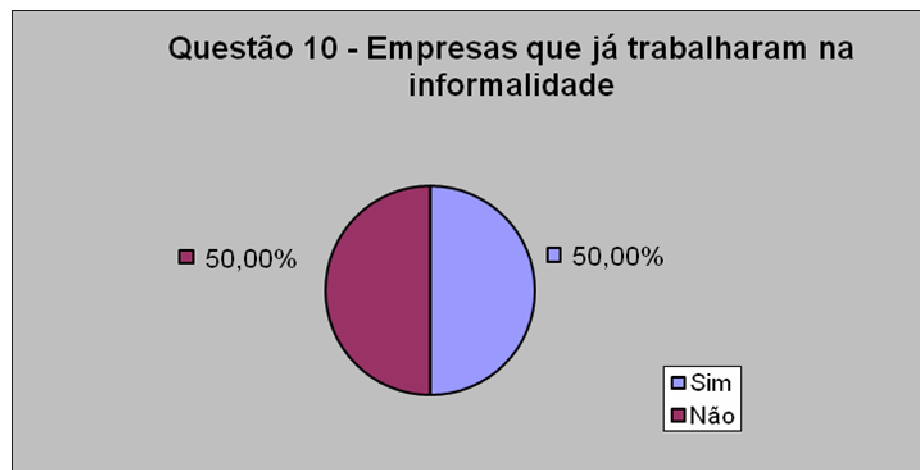
Gráfico nº. 09



Fonte: Pesquisa da Autora

Mediante o gráfico nº 9, concluímos que o meio mais adotado pelos empreendedores de *Lan Houses* é a categoria Outros com 50,00% (08 *Lan Houses*) não especificaram. A terceirização dos serviços é adotada por 43,75% (07 *Lan Houses*) e com 06,25% (01 *Lan Houses*), realiza parceria com cooperativas para aumentar a eficiência do seu negócio.

Gráfico nº. 10

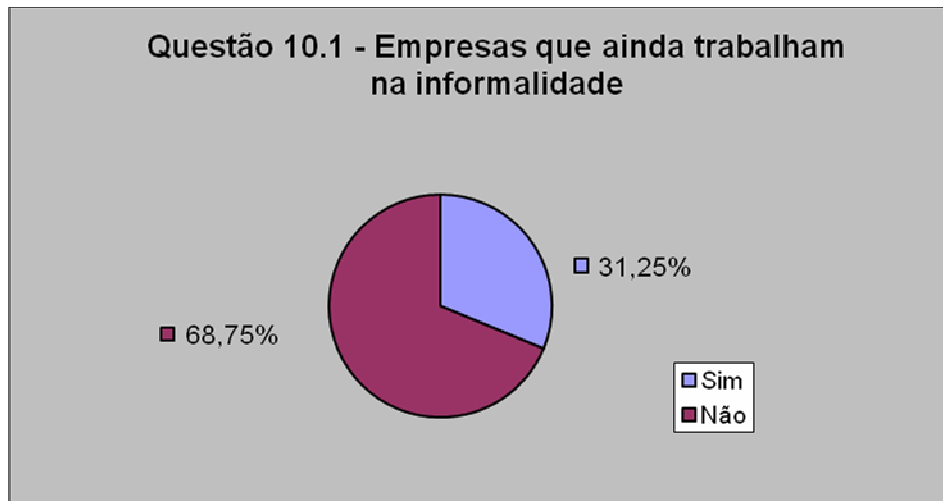


Fonte: Pesquisa da Autora

Mediante o gráfico nº 10, observa-se que, 50,00% (08 *Lan Houses*) já trabalharam na informalidade e, 50,00% (08 *Lan Houses*) nunca trabalharam no mercado informal. A leitura que se deu a perceber quanto a percepção dos empresários sobre informalidade não considera propriamente a legalidade. Pois, não raro, entendem que basta dispor de Alvará de Funcionamento. Contudo, acabam por se tornarem “parcialmente informais” quando praticam outras atividades, como comércio de qualquer ordem, pois, se obrigam a recolher ICMS, por exemplo. Uma pesquisa encomendada pela FGV- Fundação Getulio Vargas ao IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, expôs que o crescimento da economia informal no ano de 2007 foi de 8,7%, superior ao desempenho do Produto Interno Bruto (PIB) do País, de 5,4%, ou seja, mostram que o desempenho da economia informal foi 61% melhor que o da economia formal.

(Vide: http://www.fgv.br/fgvportal/principal/idx_materia.asp?str_chave=11046&sessao=2)

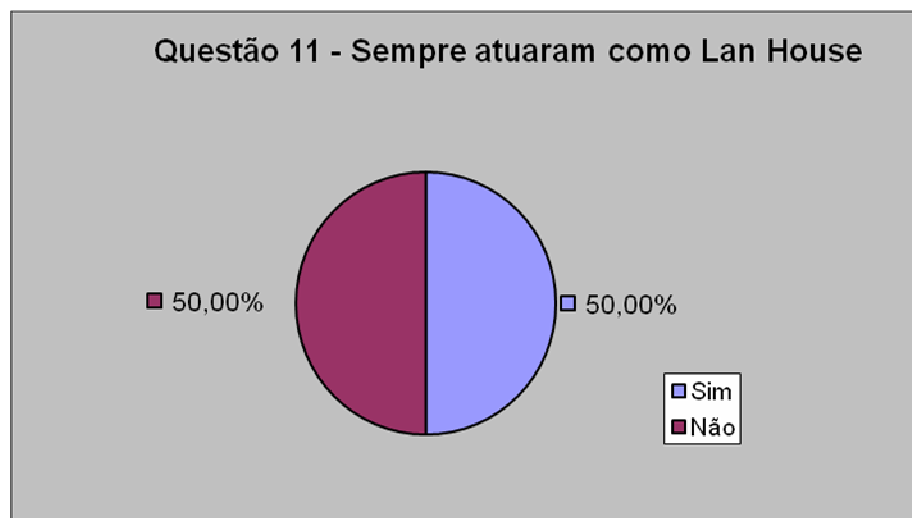
Gráfico n°. 10.1



Fonte: Pesquisa da Autora

De acordo com o gráfico n° 10.1, observa-se que número de empresas que ainda atuam na informalidade é muito extenso, com 31,25% (05 *Lan Houses*), e com 68,75% (11 *Lan Houses*) já atuam dentro dos parâmetros legais. Com relação ao gráfico n° 10 percebe-se que daqueles 50,00% que atuaram na informalidade apenas 18,75% (03 *Lan Houses*) das empresas tornaram-se legais. O fato de muitas empresas ainda estarem na informalidade mesmo depois de muitos anos atuando no mercado, pode estar relacionado a muitos fatores públicos com relação à carga tributária que é uma das mais altas. Pode-se supor que quanto maior a quantidade de impostos e contribuições, maior o incentivo para que os agentes operem na informalidade.

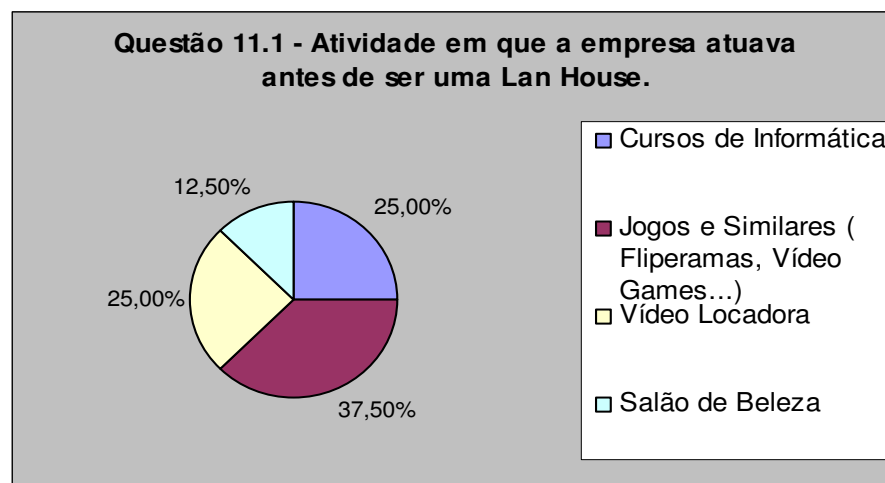
Gráfico n°. 11



Fonte: Pesquisa da Autora

O gráfico nº 11, nos traz os seguintes dados, 50,00% (08 *Lan Houses*), iniciou neste ramo, e 50,00% (08 *Lan Houses*) praticava outra atividade antes de ser uma *Lan House*. Com isso observa-se que essas empresas que não eram uma *Lan House*, resolveram mudar de negócio, devido a entrada de novos concorrentes, que traziam novidades neste ramo, e eles em sua maioria, trabalhavam apenas com jogos de vídeo game e outros. Como já dizia Michel Porter em sua análise das cinco forças competitivas que nos fala dos Potenciais Entrantes, ou seja, as novas empresas que estão entrando no mercado, os novos concorrentes, com idéias novas, com produtos inovadores, que se o empreendedor não tiver atitude, seu negócio acaba ficando obsoleto, e sendo ultrapassado por essas empresas. Por esse motivo muitos empresários resolveram mudar de foco do seu negócio para este ramo de *Lan House*.

Gráfico nº. 11.1



Fonte: Pesquisa da Autora

Verificando o gráfico 11.1, o qual está relacionado com o gráfico 11, cujo mesmo apresenta 50,00% (08 *Lan Houses*), que atuavam em outras áreas antes de ingressarem nesta atividade, temos: Jogos e similares é o mais citado pelos entrevistados com 37,00% (03 *Lan Houses*), praticavam esta atividade, com 25,00% (02 *Lan Houses*) atuavam como vídeo locadora, que hoje ainda trabalham nas duas áreas para racionalizar os custos, pois com a “pirataria” eles não tiveram mais condições de atuar neste ramo de locação de DVD’s e optaram por migrar para a atividade de *Lan House*. Como também 25,00% (02 *Lan Houses*), atuavam na área de Cursos de Informática, cuja infra-estrutura já se apresenta como um facilitador para “Potencial Entrante” de *Lan House*, os entrevistados utilizaram praticamente todos os equipamentos para esta atividade. E, 13,00% (01 *Lan Houses*), atuava como salão de beleza, um ramo totalmente oposto ao atual. Muitos fatores podem influenciar a mudança de

atividade, como por exemplo: o crescimento de uma nova atividade no mercado, decadência da atividade atual, dentre outros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo evidenciou que 50,00% das *Lan Houses* pesquisadas ainda estão em estágio inicial, ou seja, tem apenas 1(um) ano de funcionamento, e 19,00% estão atuando no mercado há mais de 3 (três) anos. No tocante as contribuições que poderiam advir da administração, aplicadas ao empreendimento em questão, deu-se a perceber a carência de sistematização e modesto uso de ferramentas como Projeto e Plano de Negócio, vez que 62,50% não os obtiveram precedentemente ao empreendimento. Expôs os riscos inerentes a atividade a partir do referencial teórico e pôde-se constatar empiricamente (no campo prático) que o risco mais citado foi impactos políticos e legislativos na opinião de 43,75% dos entrevistados. Buscou ainda, gerar alternativas aos empresários do ramo, a exemplo dos “serviços agregados” como forma de gerar mais receita e eventualmente servir-se da capacidade operacional da empresa que recorrentemente é subutilizada. Com efeito, a agregação mais citada foi o serviço de gráfica expressa destacado por 62,50% dos entrevistados, seguida de outros serviços como lanchonete, fliperama e vídeo *game*. Cabe alertar ao empreendedor quanto a agregação de serviços que caracterizem vendas, pois, geram obrigações tributárias junto ao Fisco Estadual, vez que a priori uma *Lan House* é uma prestadora de serviços não obstante muitas delas terem vendas previstas nas atividades da empresa, necessitará de Inscrição Estadual e o recolhimento de tributos como já dito. Então, muita atenção na hora de agregar serviços para não cometer infração ou ato ilícito. Mesmo porque, restou a preocupação de que o “empreendedorismo informal” seja em melhor análise um “empreendedorismo ilegal” e se assim o for figurou que 50% dos estabelecimentos pesquisados iniciaram sem pessoa jurídica e aproximadamente 31%, continuam nesta situação. Destaque-se, que não há aqui, propósito de juízo de valor ou denúncia. Antes, guarda o desejo autêntico de contribuir para uma melhor compreensão da atividade e nortear atuais e futuros empreendedores numa linguagem acessível sem a terminologia demasiadamente técnica que por vezes é comum na informática e mesmo à administração.

REFERÊNCIAS

CHAUI, Marilena. Filosofia, Ensino Médio. São Paulo: Atica, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. Introdução à Teoria Geral da Administração: Uma visão abrangente da moderna administração das organizações. 7ª ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003

DORNELAS, José Carlos Assis. Transformando idéias em negócios. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____ Planejando incubadoras de empresas: como desenvolver um plano de negócios para incubadoras. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

HEIDMAM, Kim. Gerência de Projetos: Guia para o exame oficial do PMI. 2º Ed. Rio de Janeiro, Campus, 2003.

LAKATOS, Eva Maria / MARCONI, Marina de Andrade. Técnicas de Pesquisa; Planejamento, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARCONI, Vieira. Gerenciamento de projetos de tecnologia de informação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

OLIVEIRA, Jayr Figueiredo. Sistemas de Informação: Um Enfoque Gerencial Inserido no Contexto Empresarial e Tecnológico. 3ª ed. São Paulo: Érica, 2000

PORTER, Michale. A vantagem competitiva das nações. 6ª Ed. Rio de Janeiro: 1989.

SALIM, César Simão *ET AL*. Construindo Plano de Negócio: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

Web sites consultados:

http://pt.wikipedia.org/wiki/Tecnologia#Ver_tamb.C3.A9m - acessado em: 09/04/2008.

http://www.sebraepb.com.br:8080/bte/download/Legisla%C3%A7%C3%A3o%20e%20Tributos/26_1_arquivo_ObrigEmp.pdf - acessado em 10/04/2008.

http://pequenasempresason.com.br/?page_id=4 - acessado em 09/04/08.

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Neg%C3%B3cios> – acessado em 27/03/2008.

<http://www.anprotec.org.br/publicacao.php?idpublicacao=159> – acessado em 23/04/08.

http://www.esamc.br/downloads/artigos_e_palestras/aldo_batista_a_alta_carga_tributaria_no_brasil.pdf) – acessado em 25/10/08.

http://pt.wikipedia.org/wiki/LAN_house - acessado em 07/05/08.

<http://www.professorcezar.adm.br/Textos/O%20projeto%20do%20neg%C3%B3cio.pdf> – acessado em 07/05/08

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Projeto> - acessado em 07/05/08

http://www.mbc.org.br/mbc/pe/index.php?option=com_noticia&task=noticias_detalhes&Itemid=38&id=4896 – acessado em 21/05/08

http://www.planodenegocios.com.br/dinamica_artigo.asp?tipo_tabela=artigo&id=20 –
acessado em 10/10/08

http://www.fgv.br/fgvportal/principal/idx_materia.asp?str_chave=11046&sessao=2 –
acessado em 05/10/08

APÊNDICE

APÊNDICE I – FORMULÁRIO DE PESQUISA**EMPREENDEDORISMO TECNOLÓGICO:***LAN HOUSES* de Porto Velho – RO.

1- Há quanto tempo sua empresa está atuando?

1 ano.

Entre 2 e 3 anos.

Mais de 3 anos.

2- Ao iniciar seu empreendimento, você obteve um plano de negócios?

Sim. Não.

3- Relacione:

01- ... é um documento vivo, no sentido de que deve ser constantemente atualizado para que seja útil na consecução dos objetivos dos empreendedores e de seus sócios.

02- ... é um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo, possui início e fim definidos, planejado, executado e controlado; desenvolvido em etapas e continua por incremento com uma elaboração progressiva; realizado por pessoas e com recursos limitados.

Projeto. Plano de Negócio.

4- Para formular seu projeto ou plano de negócios, você obteve ajuda de algum profissional especializado:

a) Administrador.

b) Área de Informática.

c) Outros _____

5- Qual dos fatores abaixo você considera mais prejudicial para sua atividade?

Risco tecnológico.

Impactos Políticos e Legislativos.

Concorrência .

Outros _____

6- Quais os serviços agregados a empresa possui?

Serviços de gráfica expressa (Digitação, Impressão, artes gráficas, etc.)

Lanchonete.

Outros _____

7- Quais as fontes de financiamento que você utilizou ou quais procuraria caso necessitasse?

Banco Pára-estatais (Brasil, CEF e outros)

Bancos Privados.

Linhas de Créditos Governamentais.

Outros _____

8- Quais alternativas técnicas você adotou para racionalizar custos e /ou aumentar a eficiência do negócio.

8.1 - Quanto aos Softwares:

8.2 - Quanto a Infra-estrutura (hardware + rede + parte elétrica + instalações..):

9- Quais alternativas administrativas você adotou para racionalizar custos e/ ou aumentar a eficiência do negócio.

Terceirização de serviços como: seguranças, técnicos entre outros.

Parceria com cooperativas para publicidades.

outros _____

10- Sua empresa já trabalhou na informalidade?

Sim. Não.

10.1- Sua empresa trabalha na informalidade?

Sim . Não.

11- A empresa, sempre, foi uma *Lan House* ?

Sim. Não

11.1- Se a resposta anterior for negativa, qual a atividade em que se iniciou?

R. _____

ANEXO



PORTARIA 001/99-JUJVP

PUBLICADA NO DIÁRIO JUSTICÁRIO Nº 127 DE 12/07/99, VIGORANDO A PARTIR DE 12/08/99

O DOUTOR WALDECI CASTELLAR CITON, MM. JUIZ DE DIREITO DA VARA DA INFÂNCIA E JUVENTUDE DA COMARCA DE PORTO VELHO, NO USO DE SUAS ATRIBUIÇÕES LEGAIS E FUNDAMENTADO NO ARTIGO 146 E 149 DA LEI N. 8.069/90 (ESTATUTO DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE), e

CONSIDERANDO a competência da autoridade judiciária para disciplinar a entrada e permanência de crianças e adolescentes em locais de diversões públicas;

CONSIDERANDO a legal condição atribuída às crianças e aos adolescentes como pessoas em desenvolvimento e merecedoras de atenção especial;

CONSIDERANDO que, em muitos casos, os delinquentes do plano poder tem se revelado omissos, requerendo a intervenção do Estado para salvaguardar a integridade física, moral e social das crianças e dos adolescentes;

CONSIDERANDO as peculiaridades desta comarca com elevado índice de violência, envolvendo crianças e adolescentes que se encontram constantemente nas ruas e lugares públicos em situação de vulnerabilidade;

CONSIDERANDO a grande incidência do uso de substâncias entorpecentes por crianças e adolescentes, bem como a constatação de alto índice de prostituição infanto-juvenil;

CONSIDERANDO a existência de estabelecimentos comerciais destinados ao lazer, claramente impróprios à entrada, frequência e permanência do público infanto-juvenil;

RESOLVE:

CAPÍTULO I - PARTE GERAL

Art. 1º. Observadas as disposições contidas na Lei n. 8.069/90 - Estatuto da Criança e do Adolescente - ECA, o ingresso e participação de crianças e adolescentes em espetáculos, clubes e estabelecimentos públicos que explorem divertimentos em geral, ficam subordinados ao disciplinado neste ato.

Art. 2º. A criança e ao adolescente é assegurado o acesso às diversões e espetáculos públicos classificados como adequados à sua faixa etária.

CAPÍTULO II - DO ALVARÁ

Artigos 3º a 7º - com nova redação dada pelas Portarias 007 e 002/2007-JUJ, publicadas no Diário da Justiça nº de 29/05 e 13/08/07.

Art. 3º. Os espetáculos e diversões públicas, com ou sem cobrança de ingresso, desfiles, cartazes de beleza, peças teatrais e similares que envolverem a participação de crianças e adolescentes, não poderão ser realizados sem prévia autorização do Juizado da Infância e da Juventude sob pena de interrupção do espetáculo com aplicação das sanções penais e administrativas aos promotores do evento e responsáveis pelo local de realização.

§ 1º. O alvará será expedido gratuitamente, salvo para eventos promovidos com fins lucrativos, e deverá ser

requerido com antecedência mínima de 10 (dez) dias antes do início do espetáculo.

§ 2º. O requerimento do Alvará deverá ser feito pelos responsáveis pelo evento e dirigido à autoridade judiciária, onde deverá conter:

I - qualificação do requerente e da(s) pessoa(s) jurídica(s) ou física(s) que promover e realizem o evento;

II - descrição da realização do evento;

III - indicação do local do evento;

IV - horário de início e término do evento;

V - delimitação da faixa etária pretendida para acesso ao local, esclarecendo qual o público alvo e se a atração corresponde a faixa etária pretendida;

VI - descrição do sistema de portaria e segurança no local e adequações;

§ 3º. O requerimento deverá estar instruído com:

I - documentos pessoais do requerente, quando pessoa física;

II - contrato social, quando pessoa jurídica;

III - anuência do proprietário ou responsável pelo estabelecimento onde ocorrerá o evento;

IV - autorização de localização para terceiros;

V - autorização do evento de acordo com o interior de estabelecimento de ensino público;

VI - laudo de vistoria ou inspeção do Corpo de Bombeiros, em vigência;

VII - alvará da Vigilância Sanitária do local onde o evento será realizado;

VIII - requerimento protocolizado na Delegacia Especializada de Logos e Diversões, dos responsáveis;

IX - alvará de funcionamento emitido pelo órgão municipal competente, consoante a atividade a adequação do local ao Código de Posturas Municipal e horário de autorização de funcionamento do estabelecimento;

X - identificação dos responsáveis pela realização e promoção do evento, com qualificação completa, inclusive dos sócios, no caso de pessoa jurídica, apresentando, neste último caso, cópia do contrato social;

XI - cópia do contrato realizado com a empresa de segurança privada regular, acompanhada de cópia do alvará de autorização ou de revisão de autorização de funcionamento da empresa contratada, expedido pelo Departamento de Polícia Federal.

§ 4º. O alvará será expedido em quatro (4) vias, ficando uma arquivada com o requerimento, uma no classificador especial, uma entregue ao requerente e outra remetida ao Comissariado para fiscalização do evento.

§ 5º. Para o delimitamento do alvará, a autoridade judiciária poderá valer-se de informações, inclusive do Comissariado, para constatação de divergência na identificação dos responsáveis pela realização e promoção do evento, com o pedido formulado neste Juizado, quando então, constatada a divergência, de pronto será indeferido o pedido de expedição de alvará e encaminhado cópia do pedido às autoridades fiscalizadoras e fiscais competentes para a apuração e providências cabíveis.

§ 6º. Se a divergência mencionada no § 5º for constatada depois da expedição do alvará deste Juizado, de pronto a autorização será revogada, comunicando-se aos órgãos fiscalizadores e fiscais quanto a esta ocorrência, nos moldes do parágrafo anterior.

§ 7º. Constatando-se depois da realização do evento que há divergência no requerimento e na identificação dos responsáveis pela realização e pela promoção do evento, todos eles serão incluídos no procedimento de infração administrativa, no polo passivo, respondendo solidariamente pelas irregularidades apontadas no auto lavrado pelo Comissariado de Menores.

§ 8º. Adotar-se-á o seguinte procedimento para expedição de alvará, em fases sequenciais:

I - apresentação do requerimento no Núcleo do Comissariado, munido com todos os documentos mencionados no § 2º da Portaria n. 01/99, com a nova redação atrevida da Portaria n. 01/2007, o Comissariado, no prazo de 48 (quarenta e oito) horas, verificará a regularidade da documentação e prestará as informações necessárias (§ 5º), no caso de grandes eventos (eventos com público previsto superior a 6 mil pessoas), o prazo para verificação da regularidade da documentação e para prestar as informações será de 5 (cinco) dias;

II - o procedimento será encaminhado para a escritoria proceder à distribuição, autuação e registro, no prazo de 24 (vinte e quatro) horas;

III - regularizada a autuação, os autos serão encaminhados ao Ministério Público, para parecer e posteriormente à conclusão, para decisão.

Art. 4º. Os limites etários fixados nos alvarás e nesta portaria deverão ser divulgados quanto da publicidade do evento, devendo ser afixado em local visível na bilheteria e na entrada do local.

Art. 5º. Os alvarás, em sua original ou cópia legível, deverão ser mantidos em locais visíveis e à disposição da fiscalização, preferencialmente na entrada do evento.

Art. 6º. Os limites etários fixados nesta portaria para a presença de crianças ou adolescentes nos estabelecimentos ou eventos poderão ser reduzidos individualmente, mediante requerimento fundamentado.

Art. 7º. Fica dispensado o alvará para as atividades inerentes ao estabelecimento, obedecidos os limites etários fixados nesta portaria.

Parágrafo único. - Fica ainda dispensado o alvará nos eventos descritos no art. 15 e parágrafo único do art. 14.

CAPÍTULO III - DOS LOGRADOUROS PÚBLICOS, RUAS E PRAÇAS

Art. 8º. À criança e ao adolescente é assegurado o acesso e permanência em logradouros públicos, ruas e praças.

§ 1º. Independentemente do horário, a criança e ou adolescentes encontrados em logradouros públicos, ruas ou praças em evidente risco físico ou social, serão encaminhados a seus pais ou responsáveis legais, mediante termo de responsabilidade.

§ 2º. Os pais ou responsáveis pela criança ou adolescente encontrado na situação do parágrafo anterior serão responsabilizados nos termos do art. 249 do Estatuto da Criança e do Adolescente - ECA.

CAPÍTULO IV - DOS DIVERTIMENTOS ELETRÔNICOS, BILHARES, SINUCAS, CASAS DE APOSTAS, LAN HOUSES, CYBER CAFE'S E ASSEMBLÉIADAS

Artigos 9º a 13 - com nova redação dada pelas Portarias 001 e 002/2007-JUJ, publicadas no Diário da Justiça nº de 29/05 e 13/08/07.

Art. 9º. Os estabelecimentos comerciais que explorem divertimentos eletrônicos, oferecem locação de computadores e máquinas para acessos à rede mundial de computadores (internet), utilização de programas e de jogos eletrônicos, em rede local ou conectados à rede mundial de computadores (internet) e seus correlatos, deverão criar e manter cadastro atualizado das crianças e adolescentes que frequentam o local, contendo:

I - nome completo do usuário;

II - data de nascimento;

III - filiação;

IV - nome da escola em que estuda e horário (turno) das aulas;

V - endereço completo;

VI - telefone;

VII - documento de identificação, preferencialmente o RG de identificação civil.

§ 1º. Para os efeitos deste capítulo, considerar-se como acompanhantes os ascendentes ou colaterais, maiores, até o terceiro grau - avós, irmãos e tios - comprovado documentalmente o parentesco.

§ 2º. É vedado aos estabelecimentos:

I - permitir o ingresso de crianças menores de 10 anos sem o acompanhamento de, pelo menos, um de seus pais ou de responsável legal devidamente identificado;

II - permitir o ingresso de crianças entre 10 e 12 anos, desacompanhadas de um dos pais, responsável legal ou acompanhante;

III - permitir a entrada de adolescentes entre 12 e 18 anos de idade, sem autorização por escrito de, pelo menos, um de seus pais ou de responsável legal, onde deverá indicar o horário de sua permanência;

IV – permitir a entrada e permanência dos adolescentes entre 12 e 16 anos, desacompanhados de responsável legal, depois das 22 (vinte e duas) horas;

V – permitir a permanência de adolescentes entre 16 e 18 anos, desacompanhados de responsável legal, depois das 24:00 (vinte e quatro) horas;

VI – permitir a entrada e permanência de crianças e adolescentes durante o respectivo horário (turno) das aulas escolares;

§ 3º - A vedação não se aplica em caso de festas de aniversário ou eventos escolares, em que exista a exclusividade do local e que tenha um responsável maior presente.

§ 4º - São proibidos a venda e o consumo de bebidas alcoólicas, venda e o consumo de cigarros e congêneres e a utilização de jogos ou a promoção de campeonatos que envolvam prêmios em dinheiro.

§ 5º - Os estabelecimentos de que trata este capítulo deverão:

I – expor em local visível lista de todos os serviços e jogos disponíveis, com um breve resumo sobre eles e a respectiva classificação etária, observada a disciplina do Ministério da Justiça sobre a matéria;

II – instalar filtro de conteúdo nos computadores ou na rede, de modo a bloquear o acesso de crianças e adolescentes a conteúdos considerados pornográficos, obscenos e os impróprios para a sua faixa etária;

III – ter ambiente saudável e iluminação adequada, instalada de forma a não prejudicar a acuidade visual dos usuários, conforme normas estabelecidas por órgão competente;

IV – tomar as medidas necessárias a fim de impedir que crianças e adolescentes utilizem contínua e ininterruptamente os equipamentos por período superior a 3 (três) horas, devendo haver um intervalo mínimo de 30 (trinta) minutos entre os períodos de uso;

V – regular o volume dos equipamentos de forma a se adequar às características peculiares e em desenvolvimento da audição da criança e do adolescente;

VI – ser dotados de móveis e equipamentos ergonômicos e adaptáveis a todos os tipos físicos;

VII – emitir o modelo da autorização referida no § 2º, inciso III deste artigo, e providenciar o seu arquivamento, para fins de fiscalização.

§ 6º - Se o usuário adulto pretender ter livre acesso a todo o conteúdo disponível na rede mundial de computadores, este acesso somente poderá ocorrer em local reservado, vedando-se a presença de crianças e adolescentes no recinto.

§ 7º - Verificando-se, durante a fiscalização, que crianças e adolescentes presentes no estabelecimento estão em seu horário escolar, além da atuação administrativa do estabelecimento, será comunicado ao Conselho Tutelar e à Escola para que tomem as providências cabíveis.

Art. 10 - É vedado aos proprietários dos estabelecimentos referidos no artigo anterior o recolhimento, como forma de pagamento efetuado por crianças e adolescentes, de qualquer tipo de papéis e objetos que não seja moeda corrente no país, bem como

a prestação de serviço, pela utilização dos divertimentos eletrônicos.

Art. 11 - É proibida a entrada e a permanência de crianças e adolescentes em locais que explorem comercialmente biliar, sinuca e congêneres, ou em casas de jogos que realize apostas.

Parágrafo único - Entende-se também como casa de jogos os locais em que serão realizados bingos autorizados pelas leis de incentivo aos esportes.

Art. 12 - Nos estabelecimentos de qualquer natureza que possuam máquinas eletrônicas de apostas conhecidas por "caça-níqueis", não será permitida a entrada e a permanência de crianças e adolescentes.

Art. 13 - Os responsáveis por estabelecimentos que explorem comercialmente o divertimento eletrônico fixarão em local visível os horários e faixas etárias estabelecidos nessa portaria.

CAPÍTULO V - BARES, BOTES, DISCOTECAS, RESTAURANTES E CONGÊNERES

Art. 14 - O ingresso e a permanência de crianças e adolescentes desacompanhadas em bares, botes, discotecas, restaurantes ou qualquer estabelecimento que comercialize bebidas alcoólicas para consumo no local serão permitidos somente nos seguintes horários e faixas etárias:

I – crianças, até às 20 horas; e

II – adolescentes, até às 24 horas.

Parágrafo único - Não se aplica o contido neste artigo quando os estabelecimentos estiverem destinados exclusivamente à comemoração de aniversários, casamentos, formaturas, limitando-se o acesso a convidados, sem venda de ingressos, alimentos e bebidas.

Art. 15 - Nos eventos, inclusive dançantes, promovidos por clubes ou associações de acesso restrito aos seus sócios e convidados, sem cobrança de ingressos, é permitida a entrada e a permanência de adolescentes e de crianças desacompanhadas de seus pais ou responsáveis.

CAPÍTULO VI - DOS FESTIVOS CARNAVALESÇOS

Artigos 16 e 17 – Revogados pelos artigos 1º e 2º da Portaria 001/2001-JU de 08/02/2001, em vigor com a seguinte redação:

Art. 1º - Os bailes e qualquer festivo carnavalesco com participação de crianças e adolescentes dependem de alvarás específicos, expedidos pela Justiça da Infância e da Juventude, obedecendo os seguintes critérios:

I – Nos bailes carnavalescos noturnos somente será permitida a participação de pessoas a partir dos quatorze (14) anos de idade;

II – Nos bailes carnavalescos realizados em ambientes abertos (ruas e praças) ou sem controle de frequência, será permitida a participação de pessoas entre quatorze (14) e dezoito (18) anos, desacompanhadas de responsável legal somente até as 22 horas;

III – Nos bailes carnavalescos realizados em ambientes fechados será permitida a participação de pessoas entre quatorze (14) e dezoito (18) anos, desacompanhadas de responsável legal somente até as 24 horas.

Art. 2º - As crianças (até 12 anos incompletos) somente poderão participar de desfiles de escolas de samba e assemelhados se:

I – Participantes de "atas" exclusivas de crianças da mesma faixa etária;

II – Estiverem devidamente autorizadas pelo Juízo da Infância e da Juventude, após permissão dos pais;

III – A apresentação não ultrapassar das 24 horas;

IV – Portarem crachás de identificação contendo nomes, filiação, endereços residenciais e agrimensão a que pertencem.

CAPÍTULO VII - DOS ESPETÁCULOS ARTÍSTICOS

Art. 18 - Nenhuma criança ou adolescente poderá entrar ou permanecer em qualquer dependência de estúdios de filmagens e fotografias, ou participar de apresentação artística, sem prévia autorização judicial.

Parágrafo único - Excetuam-se da vedação constante neste artigo os eventos culturais escolares, de músicas, recitais, ballet e assemelhados, ficando, neste caso, dispensado o alvará judicial.

Art. 19 - O acesso e permanência de crianças e adolescentes em shows e espetáculos artísticos somente será permitido com autorização judicial, obedecendo os seguintes horários e faixas etárias:

I – crianças, até às 20 horas; e

II – adolescentes, até às 24 horas.

Art. 20 - É vedado acesso e permanência de crianças e adolescentes em shows e espetáculos de natureza erótica, casas de massagem, saunas e congêneres.

CAPÍTULO VIII - DOS GÍMNASIOS, ESTÁDIOS, CLUBES E CONGÊNERES

Art. 21 - A participação de crianças e adolescentes em atividades e eventos esportivos será sempre autorizada pelos pais ou responsáveis.

Art. 22 - Não será permitido o ingresso de crianças em estádios, ginásios e campos desportivos desacompanhados dos pais ou de pessoa maior que por ela se responsabilize.

Parágrafo único - Não se aplica o disposto neste artigo quando se tratar de grupos de estudantes devidamente acompanhados por professores e dirigentes escolares.

Art. 23 - Os responsáveis pelos estádios, ginásios esportivos ou similares deverão garantir a segurança das crianças e adolescentes durante as atividades esportivas.

CAPÍTULO IX - DOS PROCEDIMENTOS

Art. 24 - Ao Comissariado do Juizado da Infância e da Juventude desta Comarca incumbe fiscalizar o cumprimento desta Portaria e das normas de proteção à criança e ao adolescente contidas no Estatuto da Criança e do Adolescente, nos termos da Portaria n. 002/99 deste Juízo.

Parágrafo único - O disposto neste artigo não exclui a atuação de outros órgãos que tenham a missão

institucional de fiscalizar o cumprimento das leis e zelar pela proteção das crianças e dos adolescentes, em especial a do Conselho Tutelar, da Polícia Militar e da Delegacia de Jogos e Costumes.

Art. 25 - As autoridades civis e militares deverão prestar, quando solicitadas, toda a assistência ao Comissariado, para que suas determinações sejam cumpridas.

Art. 26 - O descumprimento das determinações contidas neste ato constitui infração administrativa prevista no Estatuto da Criança e do Adolescente, sem prejuízo de sanções de outra natureza e da interrupção, durante a fiscalização, das atividades do estabelecimento enquanto perdurar a irregularidade (artigo com nova redação, de acordo com Portaria 001/2002-JU, publicada no Diário da Justiça de 12/12/2002).

Art. 27 - Esta portaria entrará em vigor após 30 (trinta) dias a partir da sua publicação, revogando-se as disposições em contrário, especificamente a Portaria n. 001/95 deste Juízo.

Art. 28 - Renova-se cópia desta à Presidência do Tribunal de Justiça do Estado de Rondônia, à Corregedoria-Geral da Justiça, ao Ministério Público Estadual, ao Exmo. Senhor Secretário de Estado da Segurança Pública, ao Senhor Comandante da Polícia Militar Estadual, aos Excelentíssimos Senhores Prefeitos dos Municípios desta comarca e ao Conselho Tutelar. Publique-se. Registre-se. Cumpra-se. Porto Velho, 1º de julho de 1999.

VALDECI CASTELLAR CITON

Juiz de Direito

OBSERVAÇÃO

O artigo 258 do Estatuto da Criança e do Adolescente estabelece penalidade para o descumprimento desta Portaria.

Art. 258 - Deixar o responsável pelo estabelecimento ou empresário de observar o que dispõe esta lei sobre o acesso de criança ou adolescente aos locais de diversão, ou sobre sua participação.

Penal - multa de três a vinte salários-de-referência, em caso de reincidência, a autoridade judiciária poderá determinar o fechamento do estabelecimento por até quinze dias.

Juizado da Infância e Juventude

Av. Rogério Weber 2366, Bairro Caiari, Em frente à Praça das Caras D'água, CEP 78.900-450 – Tel./Fax: 3211-7126
Eml. eletrônico: infan@juj.ro.gov.br