GUIA DO CANDIDATO EMPREENDEDOR

100 AÇÕES

10 PASSOS

AGENDA DE COMPROMISSOS COM OS PEQUENOS NEGÓCIOS PARA GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

guia_candidato_empreendedor.indd 1 27/07/16 16:08

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

100 AÇÕES

AGENDA DE COMPROMISSOS COM OS PEQUENOS NEGÓCIOS PARA GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA

10 PASSOS

GUIA DO CANDIDATO EMPREENDEDOR

Sebrae
Brasília-DF
2016

guia_candidato_empreendedor.indd 3 27/07/16 16:08

© 2016. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: (61) 3348-7233
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional
Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente
Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica
Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças
Vinicius Lages

Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial

Gerente
Bruno Quick

Gerente Adjunta
Inês Schwingel

Responsável Técnica
Cecília Fonseca e Miranda

Autores
Cecília Fonseca e Miranda
Abnor Gondim

Equipe
Afonso Marcondes
Ana Paula Murargy
André Araújo
Bruna Gomes
Bruno Traversini
Cecília Miranda
Denise Donati
Gabriel Rizza
Gilberto Socoloski
Giovana Pontes
Helena Rego
Jerusa Almeida
José Marcelo Miranda
Layla Caldas
Lucilene Vieira
Marcello Maia
Maria Ângela Souza
Maura Miraglia
Narceu Neto
Pedro Valadares
Rafael Brandão
Robson Schimidt
Thiago da Silva

Unidade de Comunicação

Gerente
Maria Cândida Bittencourt

Gerente Adjunto
Henrique Nabuco

Editoração
Lorena Ortale

Revisão ortográfica
Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

Projeto gráfico/Diagramação
Chica Magalhães – Grupo Informe Comunicação Integrada

Sumário

6 Apresentação

8 Os pequenos negócios na agenda municipal

10 Desenvolvimento local acontece a partir dos municípios

12 Desenvolvimento dos pequenos negócios

16 10 razões para incentivar os pequenos negócios no seu município

18 Os números dos pequenos negócios no Brasil

20 Como ser um prefeito empreendedor?

22 10 atitudes de um prefeito empreendedor

24 10 passos e 100 ações para o desenvolvimento do seu município

- 26 Passo 1 – Construir um Plano de Desenvolvimento Municipal
- 34 Passo 2 – Priorizar e implantar políticas de desenvolvimento voltadas para pequenos negócios
- 42 Passo 3 – Promover a sustentabilidade pela participação dos pequenos negócios nas compras públicas
- 50 Passo 4 – Facilitar o acesso ao crédito e aos serviços financeiros
- 58 Passo 5 – Expandir as políticas voltadas para o Microempreendedor Individual
- 66 Passo 6 – Fortalecer os empreendedores da indústria
- 74 Passo 7 – Aumentar a produtividade do setor de serviços
- 82 Passo 8 – Impulsionar e promover os comerciantes do município
- 90 Passo 9 – Incentivar os produtores rurais a agregar valor à produção
- 98 Passo 10 – Estimular a cultura empreendedora e os mecanismos de transparência

106 Conte com o Sebrae

APRESENTAÇÃO

guia_candidato_empreendedor.indd 6 27/07/16 16:08

OS PEQUENOS NEGÓCIOS NA AGENDA MUNICIPAL

ROBSON BRAGA DE ANDRADE
Presidente do Conselho Deliberativo Nacional do Sebrae

Os municípios brasileiros passarão, neste ano, por um dos mais importantes acontecimentos na vida política: as eleições. Será uma oportunidade imperdível para os cidadãos refletirem sobre as prioridades que devem ser adotadas pelos administradores públicos locais. O principal instrumento na tomada de decisão sobre em quem votar é o programa de governo, fundamental para conferir transparência e clareza aos compromissos e às propostas de cada candidato.

Para contribuir com o debate a ser conduzido pelas comunidades ao longo do ano, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) elaborou este guia, que apresenta 100 propostas de ações voltadas para a promoção do desenvolvimento econômico local, com ênfase no papel dos pequenos negócios. Esse segmento representa 95% do universo total de empresas e é responsável por quase metade dos empregos formais, gerando mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Qualquer pessoa que almeje dirigir os destinos de sua cidade, fazendo-a prosperar, deve prestar atenção especial aos empreendedores. São eles que arriscam suas economias, muitas vezes obtidas pelo trabalho de uma vida inteira.

São eles que identificam as potencialidades locais e se jogam na aventura de criar empresas, gerando emprego e renda para seus conterrâneos. Juntos, empresários e trabalhadores fazem a economia crescer.

É no âmbito municipal que mais se materializam as relações diretas entre a administração e os cidadãos. Essa proximidade permite que se identifiquem claramente as necessidades urgentes e as maneiras de atendê-las. Além disso, por agir sobre uma extensão territorial menor e por ser mais ágil, o trabalho das prefeituras, com o concurso da iniciativa privada, pode resultar em rápido e significativo aumento da qualidade de vida da população.

Presente em todas as Unidades da Federação (UF), o Sebrae vem atuando de forma continuada, em parceria com representativas entidades empresariais e municipalistas. Oferecemos soluções que permitem a construção e a execução de políticas públicas para as Micro e Pequenas Empresas (MPE), especialmente em temas como empreendedorismo, desburocratização, compras governamentais, governança e formalização, entre outros.

Ano após ano, cresce o reconhecimento dos cidadãos sobre a importância dos empreendedores no desenvolvimento das cidades e do país, assim como aumenta a exigência por eficiência e transparência na aplicação de recursos públicos. Cooperar com as prefeituras para melhorar o ambiente de negócios, com racionalização de custos, significa ir ao encontro de um desejo dos brasileiros.

Com esse objetivo, este material pretende servir de guia para quem quer construir um futuro melhor, fortalecendo os empreendimentos locais e, por conseguinte, desenvolvendo a economia dos municípios. Há muito trabalho a se fazer nos próximos anos, e nunca é demais repetir que não há nenhum tempo a perder.

guia_candidato_empreendedor.indd 9 27/07/16 16:08

DESENVOLVIMENTO LOCAL ACONTECE A PARTIR DOS MUNICÍPIOS

GUILHERME AFIF DOMINGOS
Diretor-Presidente do Sebrae

O Sebrae trabalha há mais de 40 anos fomentando o empreendedorismo e apoiando o desenvolvimento das micro e pequenas empresas. Acreditamos que assim também estamos ajudando o Brasil a crescer. Hoje ultrapassamos com êxito a marca de 10 milhões de pequenos negócios no país, cuja participação no Produto Interno Bruto é de 27%, mas sabemos que há muito espaço ainda para apoiar brasileiros que sonham em se tornar empreendedores e movimentar a economia da sua região.

O desenvolvimento local acontece a partir dos municípios. Ninguém vive em um país, em um estado. Todos vivem no município, nas cidades. Lá é que o desenvolvimento deve e tem que acontecer, como prevê a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, que completa dez anos em 2016. Foram muitos avanços conquistados ao longo dessa década para o empreendedorismo brasileiro – a criação da figura do Microempreendedor Individual, a inclusão de novas categorias no Simples Nacional, entre outros – e estamos nos esforçando para fazer mais.

Por isso, ações que visem ao despertar da população para o empreendedorismo, ao fortalecimento da economia local e à dinamização das vocações regionais estão no escopo de atuação do Sebrae. Este Guia do Candidato Empreendedor é uma ferramenta importante de trabalho para as lideranças

comprometidas com o desenvolvimento sustentável nos seus municípios. Na publicação são listados 10 passos e 100 ações que podem ser inseridos na campanha eleitoral como compromissos do candidato para promover o desenvolvimento local com o aumento da geração de renda, de emprego e, principalmente, de novas oportunidades de negócios.

As ações escolhidas utilizam o potencial das micro e pequenas empresas para a geração de emprego e renda na região. Uma delas trata do tratamento diferenciado, previsto na Lei Geral, aos pequenos negócios nas licitações públicas de até R$ 80 mil. Para aproximar os empresários do universo das compras governamentais, é preciso efetivar a aplicação da lei nos municípios e estados brasileiros, o que permitirá que os recursos circulem na economia local, gerando um círculo virtuoso que elevará o bem-estar de toda a população.

A burocracia para a abertura de empresas é outro ponto importante a ser considerado pelos futuros administradores públicos. A RedeSimples é um sistema que integra dados da União, dos estados e dos municípios em um processo único, simplificado, para a abertura, as licenças de funcionamento e a baixa de empresas. Hoje já é possível abrir no Distrito Federal, por exemplo, uma empresa em cinco dias.

Para nós, o desenvolvimento local deve ser encarado pelos gestores públicos como algo tão importante na vida dos eleitores quanto saúde, educação, infraestrutura básica, segurança pública, entre outros temas da agenda municipal. A parceria com as prefeituras é fundamental para que o Sebrae tenha sucesso nessa missão.

Realizamos o Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor para agraciar os gestores públicos que colocam em prática projetos voltados para estimular o empreendedorismo e apoiar os pequenos negócios. O prêmio está entrando na 10ª edição e, nesse período, tivemos a oportunidade de conhecer diversas políticas bem-sucedidas que dão subsídio às ações propostas neste guia.

A continuidade desse esforço depende da apropriação desta Agenda de Compromissos, sugerida pelo Guia do Candidato, pelos futuros administradores municipais que serão escolhidos nas eleições deste ano. Confiamos no empenho dos candidatos para planejar as políticas públicas e inserir o empreendedorismo como caminho para a retomada econômica brasileira.

guia_candidato_empreendedor.indd 11 27/07/16 16:08

DESENVOLVIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

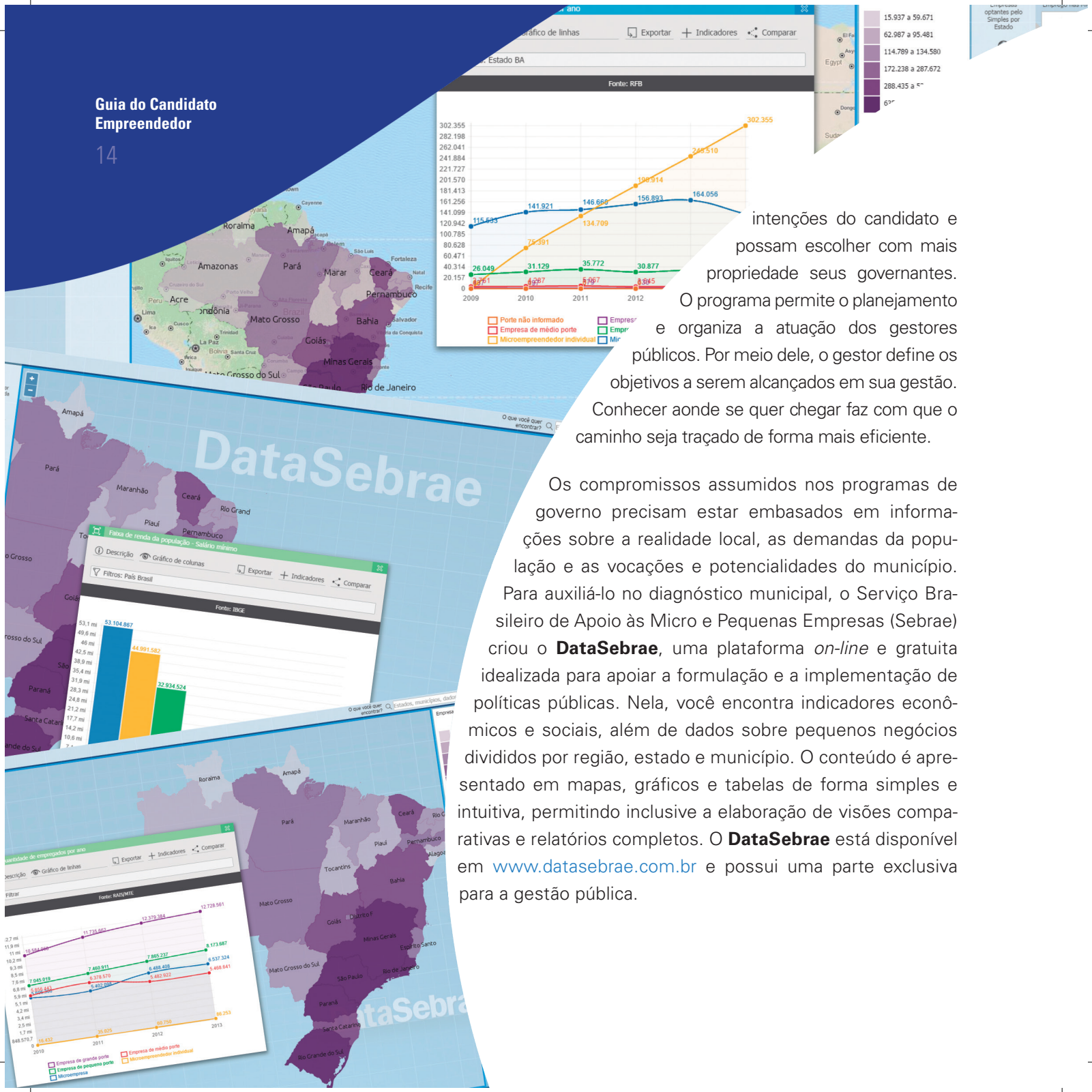
Atuar de forma planejada é o modo mais eficaz de uma campanha alcançar seus objetivos. Construir um programa de governo que reflita a visão de município de um candidato é fundamental para auxiliar a população a escolher seus eleitos. Inserir o desenvolvimento local como prioridade é primordial para que a gestão pública deixe de ser refém das urgências e passe a ser protagonista do avanço. É preciso compreender que o desenvolvimento é uma questão transversal. Assim, as ações para saúde, educação, infraestrutura e segurança precisam estar articuladas em prol de um projeto para desenvolver o município.

guia_candidato_empreendedor.indd 12 27/07/16 16:08

O desenvolvimento requer que a carência de oportunidades econômicas, a pobreza, a negligência de serviços públicos e os obstáculos burocráticos sejam eliminados. A escassez de ocupação e renda faz com que a economia paralise. As pessoas precisam reconhecer o município como um local possível e propício para empreender. Elas devem poder escolher onde viver e pertencer.

A capacidade de as pessoas concretizarem seus sonhos, suas aspirações e seus desejos está fortemente atrelada ao desenvolvimento local. Essa realização está conectada às conjunturas econômicas, às liberdades políticas, aos poderes sociais e às condições de qualidade de vida. O município é o espaço no qual essas possibilidades tornam-se reais. Por isso, a gestão pública deve estar atenta à criação de oportunidades. O programa de governo é o instrumento que apresenta as iniciativas que irão proporcionar o desenvolvimento local, indicando quais são as decisões e as ações públicas pretendidas.

Este documento é um espaço de diálogo entre o candidato e a população. Ele precisa propor ações viáveis que respondam aos problemas reais dos munícipios. Um bom programa de governo é um instrumento eficaz para comunicar as prioridades do candidato, criando condições iniciais para uma boa gestão. Ter diretrizes e prioridades claras faz com que os eleitores conheçam melhor as



intenções do candidato e possam escolher com mais propriedade seus governantes. O programa permite o planejamento e organiza a atuação dos gestores públicos. Por meio dele, o gestor define os objetivos a serem alcançados em sua gestão. Conhecer aonde se quer chegar faz com que o caminho seja traçado de forma mais eficiente.

Os compromissos assumidos nos programas de governo precisam estar embasados em informações sobre a realidade local, as demandas da população e as vocações e potencialidades do município. Para auxiliá-lo no diagnóstico municipal, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) criou o **DataSebrae**, uma plataforma *on-line* e gratuita idealizada para apoiar a formulação e a implementação de políticas públicas. Nela, você encontra indicadores econômicos e sociais, além de dados sobre pequenos negócios divididos por região, estado e município. O conteúdo é apresentado em mapas, gráficos e tabelas de forma simples e intuitiva, permitindo inclusive a elaboração de visões comparativas e relatórios completos. O **DataSebrae** está disponível em www.datasebrae.com.br e possui uma parte exclusiva para a gestão pública.

Os dados relativos à Lei Geral da Micro e Pequena Empresa podem ser mais bem explorados no **Sistema de Monitoramento da Implementação da Lei Geral**, ferramenta criada para auxiliar os gestores públicos a compreender melhor as ações necessárias para tirar a lei do papel. O sistema *on-line* possui um roteiro com perguntas que indicam um passo a passo para o município melhorar seu ambiente de negócios. Ele está disponível em app.pr.sebrae.com.br/leigeralnacional/Home.do e é respondido por gestores do Sebrae, que entram em contato com os municípios para, além de conhecer a realidade, oferecer-lhes apoio, consultorias e capacitações. O intuito do trabalho conjunto é fortalecer a gestão municipal e desenvolver os pequenos negócios locais.

Os gestores contam, ainda, com o **Portal de Desenvolvimento**, disponível em www.portaldodesenvolvimento.org.br, que reúne notícias, publicações e conteúdos interativos sobre as iniciativas do país inteiro que estimulam o desenvolvimento. É possível tirar dúvidas e, na área de boas práticas, conhecer melhor projetos que venceram o Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor, premiação que desde 2002 condecora iniciativa de gestores que colocam em prática muitas das ações que estão descritas neste material. Os exemplos que acompanham os passos são todos vencedores da IX edição dessa grande celebração.

As iniciativas enaltecem os pequenos negócios, que são grandes investidores dos municípios. Por isso, trabalhar para ampliar as oportunidades para esse segmento significa construir uma cidade melhor e mais inclusiva. Os empreendedores acreditam em seus sonhos e colocam todos os recursos disponíveis para concretizá-los. Construir um programa de governo priorizando as Micro e Pequenas Empresas (MPE), os Microempreendedores Individuais (MEI), os produtores rurais, os agricultores familiares e aqueles que querem abrir seus empreendimentos é priorizar o desenvolvimento.

guia_candidato_empreendedor.indd 15 27/07/16 16:09

10 RAZÕES PARA INCENTIVAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS NO SEU MUNICÍPIO

Valorização da cultura local

Em um mundo cada vez mais homogeneizado, os componentes locais, como cultura e história, são um diferencial competitivo. Os pequenos negócios traduzem essa característica de forma mais intensa, por terem uma ligação mais forte com os municípios onde estão.

Criação de laços entre os cidadãos

Pequenos negócios ajudam a construir comunidades mais fortemente conectadas, ligando vizinhos em uma teia de relações econômicas e sociais, contribuindo para uma comunidade mais unida e com mais qualidade de vida.

guia_candidato_empreendedor.indd 16 27/07/16 16:09

Tomada de decisões local

Desenvolver e incentivar pequenos negócios locais facilita a participação dos cidadãos nas decisões importantes tomadas localmente. Os empreendedores participam mais das decisões já que serão eles que sentirão os impactos delas, pois investem seus recursos na economia local.

Retenção do dinheiro no local

A maior parte das receitas de pequenos negócios volta para economia local, já que normalmente suas matrizes estão no município de origem, enriquecendo toda a comunidade.

Geração de ocupação e renda

Pequenos negócios são os maiores geradores de novos postos de trabalho no país e a nível local e, em alguns setores, fornecem melhores salários e benefícios do que grandes empresas. São, também, a porta de entrada da maior parte dos jovens no mercado de trabalho.

Atração de investimentos

Pequenos negócios, ao decidirem abrir suas portas, estão investindo no município. Como os proprietários de micro e pequenas empresas vivem na comunidade onde empreendem, são menos propensos a deixar o município e mais predispostos a investir no futuro do local.

Qualidade de vida

Pequenos negócios fomentam a economia de proximidade e estimulam a circulação de pessoas, o que contribui para tornar as vizinhanças mais seguras. Além disso, por oferecerem oportunidade de emprego e renda, retiram jovens do caminho da criminalidade.

Sustentabilidade ambiental

Pequenos negócios auxiliam na criação de espaços movimentados e vibrantes nas cidades, formando aglomerados em locais próximos aos cidadãos, reduzindo o uso do automóvel, contribuindo para diminuir a poluição do ar e da água.

Oportunidade de inovação

Um mercado de dezenas de pequenos negócios aumenta a concorrência, incentivando a inovação e os preços baixos no longo prazo. Além disso, por serem menores, as micro e pequenas empresas têm mais flexibilidade para testar novos modelos de negócios.

Diversidade de produtos

Uma multidão de pequenos negócios, cada um com suas ofertas de produtos baseadas em seus próprios interesses e nas necessidades dos seus clientes locais, não em um plano de vendas nacional, garante uma cesta muito mais ampla de opções de produtos em seu município.

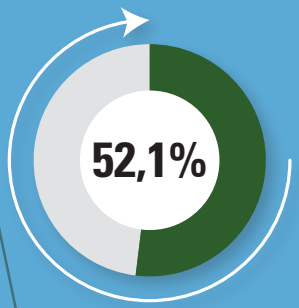
guia_candidato_empreendedor.indd 18 27/07/16 16:09

17,1
milhões de emprego
(2013 – Anuário do Trabalho 2014)

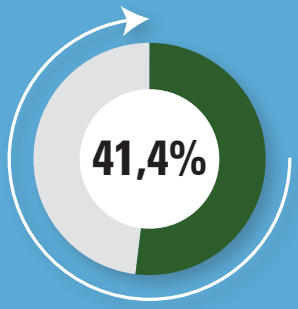
82.106
pequenos negócios agropecuários (98% das empresas agropecuárias)

6.101.031
Microempreendedores Individuais formalizados
(2006 -Receita Federal)

O Simples Nacional propiciou o aumento de
208%
na arrecadação média do Imposto Sobre Serviços para municípios
(2007 -2016 – Receita Federal)



da força de trabalho urbana empregada no setor privado
(2013 – Anuário do Trabalho 2014)



da massa de remuneração
(2013 – Anuário do Trabalho 2014)

COMO SER UM PREFEITO EMPREENDEDOR?

Empreendedor é aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, que realiza antes, que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação. As características empreendedoras normalmente estão associadas a pessoas que são donas de seu próprio negócio, porém elas podem e devem permear as ações da gestão pública.

Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias por meio da congruência entre criatividade e imaginação. Nesse contexto, todos podem ser empreendedores. Para ser um prefeito empreendedor, é preciso reunir imaginação, determinação, conhecimento, habilidade de organização, habilidade de liderar pessoas, habilidade de identificar os problemas do município, habilidade de proposição e muita ação.

Além de ter uma visão e trabalhar para construí-la, o prefeito empreendedor consegue motivar e envolver sua equipe na melhoria do município. Ele consegue reunir atores da sociedade civil e gestores públicos para desenhar e implementar as políticas que vão contribuir para a vida de todos. Ele compreende que somente em equipe é possível chegar aonde se pretende.

O prefeito empreendedor preocupa-se com a transparência e a apresentação das informações de forma clara, pois sabe que são importantes para conseguir prestar contas sobre as ações e os resultados das políticas públicas. Ele assume compromissos que pode cumprir e procura ser responsivo, ou seja, entregar à população aquilo que prometeu. A transparência é um agente da eficiência, pois diminui a assimetria de informações, viabiliza a competição de ideias sobre o assunto e pela aprovação dos serviços públicos.

guia_candidato_empreendedor.indd 21 27/07/16 16:09

10 ATITUDES DE UM PREFEITO EMPREENDEDOR

Busca oportunidades

A capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades. O prefeito empreendedor age com proatividade, antecipando-se às situações; busca a possibilidade de desenvolver constantemente seu município; aproveita todas as iniciativas para criar oportunidades de melhoria de vida para os cidadãos.

Persiste

Habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. O prefeito empreendedor não desiste diante de obstáculos; reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos; esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

Corre riscos calculados

A disposição de assumir desafios e responder por eles. O prefeito empreendedor procura e avalia alternativas para tomar decisões; busca reduzir as chances de erro; aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso.

Exige qualidade e eficiência

A disposição e a inclinação para fazer sempre mais e melhor. O prefeito empreendedor melhora continuamente seu negócio ou seus produtos; conhece, satisfaz e excede as expectativas dos cidadãos; simplifica processos para entregar serviços públicos dentro do prazo e dos padrões de qualidade.

Compromete-se

Característica que envolve sacrifício pessoal, colaboração com a equipe da prefeitura, sociedade civil organizada e todos os cidadãos. O prefeito empreendedor traz para si mesmo as responsabilidades sobre o sucesso e o fracasso dos programas da prefeitura; atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados; coloca o relacionamento com os cidadãos acima das necessidades de curto prazo, entende que as transformações vêm em longo prazo.

Busca informações

Característica que envolve a atualização constante de dados e informações sobre o município e sua população. O prefeito empreendedor envolve-se pessoalmente no diagnóstico da sua cidade; investiga sempre como oferecer melhores políticas e serviços públicos; busca a orientação de sua equipe e de parceiros para tomar decisões.

Estabelece metas

Habilidade para estabelecer objetivos que sejam claros para o desenvolvimento, tanto em longo quanto em curto prazos. O prefeito empreendedor persegue objetivos desafiantes e importantes para o município; tem clara visão de longo prazo; cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado.

Planeja e monitora permanentemente

Capacidade de organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados. O prefeito empreendedor enfrenta grandes desafios, agindo por etapas; adequa rapidamente os programas às mudanças e variáveis da economia nacional; acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão.

Persuade e possui rede de contatos

Habilidade para influenciar e articular diferentes atores e setores e capacidade de se relacionar com pessoas-chave que possam contribuir com o desenvolvimento do município. O prefeito empreendedor cria estratégias para conseguir apoio para as iniciativas dos municípios; constrói, conjuntamente, as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento municipal; constrói redes de contatos com bons relacionamentos.

Transparente e confiante

Habilidade para agir e manter sempre a confiança do cidadão em seus projetos. O prefeito empreendedor confia na sua equipe e na sua população; conta com a ajuda dos cidadãos para construir e implementar políticas; é otimista e determinado, mesmo diante de crises; utiliza ferramentas de *accountability* para informar o cidadão; mantém uma relação transparente com o cidadão e transmite confiança na sua própria capacidade.

guia_candidato_empreendedor.indd 23 27/07/16 16:09

100 AÇÕES

10 PASSOS

PARA O DESENVOLVIMENTO DO SEU MUNICÍPIO

O desenvolvimento dos municípios passa pela criação de oportunidades locais, pela capacidade de a população poder pertencer ao local em que acredita que deve. Por isso, realizar ações em prol da dinamização da economia é fundamental. Ter em seu programa de governo políticas e projetos nesse sentido é importante para que os cidadãos escolham seus governantes pensando na qualidade do ambiente de negócios dos seus municípios.

Aqui estão apresentados 10 passos desdobrados em 100 ações para que o desenvolvimento vá muito além da pauta dos candidatos. As ações sugeridas servem de inspiração para que os gestores públicos reconheçam a importância dos pequenos negócios para as economias local e nacional. Essa seleção tem como base experiências exitosas e que já estão transformando a realidade do país.

guia_candidato_empreendedor.indd 24 27/07/16 16:09

Os passos e as ações apresentados não seguem ordem cronológica ou de importância, mas se complementam e se encadeiam. Um passo ou uma ação pode encaixar-se aos outros. Daí a necessidade de serem integrados, de acordo com as vocações e realidades de cada município. Esta publicação não tem a pretensão de esgotar o assunto e pode ser enriquecida com outras ideias.

A abordagem é direta, para ser usada pelos candidatos e pelas candidatas às prefeituras com o objetivo de enriquecer os programas de governo que serão apresentados para a comunidade. Para facilitar a compreensão das propostas e o entendimento, este material aborda os diversos públicos e temas envolvidos no desenvolvimento dos municípios. Conheça os passos, entenda as ações e comece já a colocar os pequenos negócios no centro da sua agenda.

PASSO 1

CONSTRUIR UM PLANO DE DESENVOLVIMENTO MUNICIPAL

Planejar e saber aonde se quer chegar é fundamental para poder conduzir um governo municipal. É importante ter informações sobre os problemas reais da população e traçar caminhos para solucioná-los. Os atores locais precisam estar articulados e participar da construção de um Plano de Desenvolvimento Municipal para que possam se comprometer com as ações. Apenas quando os atores locais envolvem-se nos processos é possível implementar mudanças e dar sustentabilidade às conquistas.

A atuação do poder público municipal na promoção do desenvolvimento requer um conjunto mínimo de competências para lidar com planejamento, conhecimento específico de leis e mecanismos de impulso das atividades produtivas. Envolve, ainda, articulação e mobilização de atores econômicos e sociais para estimular o alinhamento das demandas e dos planos locais. Entre as ações a serem promovidas pela prefeitura, destacam-se as a seguir listadas.

1 Identificar a situação municipal

Conhecer a realidade local, ter informações sobre quais são os problemas que a população enfrenta e avaliar os recursos disponíveis é o primeiro passo para planejar o futuro do município. Fazer isso de maneira a envolver os atores ajuda o prefeito a se aproximar da comunidade.

2 Mobilizar atores para a construção do plano

Planejar é fundamental para poder usar os recursos identificados e disponíveis no município de forma inteligente, mas ninguém faz nada sozinho. O governante deve identificar as lideranças locais e articulá-las em prol da construção e da implementação do Plano de Desenvolvimento.

3 Desenvolver lideranças empreendedoras

É importante que as lideranças do município reconheçam-se como tal e assumam compromissos com o desenvolvimento dele. É importante criar uma rede de atores que trabalhe conjuntamente para o êxito do plano.

guia_candidato_empreendedor.indd 28 27/07/16 16:09

Novos roteiros turísticos foram criados para a área rural
// Divulgação

A VEZ DO CAMPO

Pela terceira vez, a prefeitura de Gramado conquistou essa premiação nacional. Agora, foi por colocar a agroindústria e o agroturismo no roteiro de um dos mais procurados destinos turísticos do Brasil, cujas atrações eram antes concentradas na área urbana. Em parceria com a comunidade, a prefeitura identificou que eram regulares só 28 dos 91 empreendimentos rurais e lançou o Programa Municipal de Apoio à Agroindústria Familiar. Ao mesmo tempo, planejou reformas em casarões herdados de imigrantes europeus e capacitou os descendentes para receber visitantes. Assim, mais e melhores pequenos negócios brotaram no campo.

Gramado (RS)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto da Região Sul**.

4 Escolher o futuro do município

Ter clareza aonde se quer chegar motiva a ação. Construir a visão de forma coletiva e integrada aos atores que trabalham no município ajuda a integrar os recursos disponíveis. É fundamental escolher um objetivo para perseguir.

5 Formular estratégias de desenvolvimento

Para se chegar aonde se quer de forma eficiente e ágil, é preciso traçar pilares estratégicos, reconhecer os desafios, fixar prioridades e estabelecer metas para o município. O prefeito vai precisar fazer escolhas, pois os recursos são finitos. Entender quais são os problemas a serem solucionados primeiro é primordial para o êxito da gestão.

6 Elaborar um Plano de Ação

Desenhar ações e metas, responsabilizar atores, provisionar recursos e fixar prazos ajudam a tornar mais concreto o planejamento do desenvolvimento. Transformar em projetos e ações as estratégias e a visão de futuro é uma marca de um prefeito empreendedor que não espera, age.

guia_candidato_empreendedor.indd 30 27/07/16 16:09

TERRA DE OPORTUNIDADES

Com o projeto, a prefeitura de Laranjeiras do Sul, no Paraná, planejou e efetivou políticas públicas de apoio aos pequenos negócios com a efetivação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, como, por exemplo, a instalação da Sala do Empreendedor. A administração também procurou ajustar suas ações por meio de censo empresarial do município, cujo levantamento foi realizado com visita direta ao empreendedor, no período de 2014 a 2015. O objetivo principal foi levantar necessidades e preocupações dos empresários. As irregularidades encontradas são tratadas à luz do princípio da fiscalização orientadora, como previsto na Lei Geral. Assim, a ação do fiscal tem caráter educativo.

Laranjeiras do Sul (PR)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Desburocratização e Formalização**.

Sala do Empreendedor e censo empresarial ajustam ações em benefício dos pequenos negócios
// Divulgação

7 Firmar o pacto pelo desenvolvimento

Outra ação fundamental do gestor público para fortalecer os pequenos negócios é discutir, com lideranças empresariais e comunitárias, a elaboração do Plano de Desenvolvimento Local, baseado nas potencialidades e vocações econômicas, sociais e ambientais. É interessante instalar o Conselho Gestor do plano com a participação dos parceiros.

8 Instituir uma governança para o plano

Um plano precisa de guardiões, de pessoas que estarão comprometidas com sua execução, que revisarão suas ações de acordo com a implementação e que trabalhem para que os objetivos sejam alcançados. Pactuar com os atores ajuda a comprometê-los a fazer dar certo.

9 Provisionar recursos para o desenvolvimento

Para evidenciar que o desenvolvimento e o plano construído são prioridades, é preciso que isso esteja refletido no planejamento dos recursos. O gestor precisa incluir no orçamento do Plano Plurianual (PPA) do município ações voltadas para os pequenos negócios.

10 Monitorar a implantação do plano

Para ter certeza que as ações estão direcionando o município para o desenvolvimento projetado, é importante escolher indicadores para acompanhar a implementação do plano. O DataSebrae produz gráficos e comparações para que os gestores públicos possam avaliar o desenvolvimento do município.

guia_candidato_empreendedor.indd 32 27/07/16 16:09

CIDADE FELIZ

A prefeitura de Niterói, no Rio de Janeiro, traçou um plano para estimular o empreendedorismo e o crescimento econômico associado ao desenvolvimento social e humano. Com o projeto "Niterói Empreendedora – Construindo a Melhor Cidade para se Viver e Ser Feliz", foram desenvolvidas ações diversas que vão desde a formalização de empreendedores até o apoio a investimentos externos. Houve apoio à rede hoteleira, polos gastronômicos, descontos tributários, isenção de ISS para indústria naval, setor de saúde e seguradoras e desburocratização, além da capacitação de ambulantes formalizados. Tudo isso para se construir uma vida feliz no município.

Palestras foram realizadas para estimular a formalização dos empreendedores
// Divulgação

Niterói (RJ)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto do Estado.**

PASSO 2

PRIORIZAR E IMPLANTAR POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO VOLTADAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Para dinamizar a economia municipal, é fundamental que o ambiente para o empreendedorismo seja favorável. É preciso fortalecer um conjunto de ações em prol dos pequenos negócios, considerados os propulsores do desenvolvimento local. O desafio é fazer com que os empresários consigam perceber as oportunidades existentes em seus municípios, entender as regras impostas e identificar, na gestão pública, um importante aliado para seu desenvolvimento.

Simplificar e desburocratizar processos, aumentar a participação dos pequenos negócios nas aquisições públicas, ter uma rede de atores comprometidos com o desenvolvimento e estabelecer locais nos quais os cidadãos consigam relacionar-se com o poder público, são exemplos de políticas públicas que podem ser implementadas. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa criou uma série de mecanismos para melhorar o ambiente e abriu espaço para que os municípios façam ainda mais. Entre as ações a serem promovidas pela prefeitura, destacam-se as a seguir descritas.

1 Capacitar os gestores e os servidores públicos nos mecanismos existentes

É dever do prefeito assegurar a eficiência, a eficácia e a excelência dos serviços públicos. Isso é possível com a oferta de cursos para capacitação pessoal do próprio prefeito e dos demais gestores e servidores.
O agente público também pode e deve ser empreendedor para atender às demandas da população e das atividades econômicas.

2 Implementar a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa

O prefeito deve transformar em realidade os benefícios previstos na Lei Complementar nº 123/2006 a favor dos pequenos negócios.

3 Nomear, capacitar e incentivar o AD

O prefeito deve designar servidores para que assumam o papel de Agentes de Desenvolvimento (AD). Eles têm a missão de inserir, no cotidiano dos municípios, os benefícios da legislação.

4 Possuir uma secretaria comprometida com o desenvolvimento

O secretário tem um papel fundamental na definição de linhas de atuação do município, coordenação da estrutura de atendimento ao cidadão empreendedor e condução da agenda do desenvolvimento econômico local no município.

guia_candidato_empreendedor.indd 36 27/07/16 16:10

DESENVOLVIMENTO EM COTAS

Desde o início desta década, a prefeitura facilita a abertura de MPE e a formalização de MEI, bem como assegura cotas ao segmento nas licitações municipais. Também buscou capacitar mulheres beneficiárias do Bolsa Família e criou feira para 35 agricultores familiares, além de qualificá-los para fornecer alimentos à merenda escolar da rede pública. Com o monitoramento das ações, foi possível ampliar a participação dos pequenos negócios nas compras governamentais em 21,66%. O número de MEI aumentou de 79 para 180, 127% a mais. Em etapas sucessivas, fez-se a inclusão produtiva como porta de saída dos programas sociais.

Agricultores ganharam feira e capacitação para fornecer alimentos à merenda escolar
// Divulgação

Nova Ipixuna (PA)

vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Implementação e Institucionalização da Lei Geral**.

5 Planejar as compras públicas dos órgãos e das empresas públicas

Mapear o que é comprado pela administração pública, fora e dentro do município, e divulgar essa informação para as empresas é fundamental para que os fornecedores locais possam programar-se. Além de ajudar a economizar e organizar as compras, também fomenta a economia.

6 Dar preferência aos pequenos negócios nas compras da prefeitura

É imprescindível utilizar o poder de compra da prefeitura como ferramenta de desenvolvimento. Ao aplicar os mecanismos previstos na Lei Geral como empate ficto, exclusividade abaixo de 80 mil, subcontratação e cotas, a prefeitura amplia o mercado para os pequenos negócios.

7 Comprar a merenda escolar de agricultores familiares locais

Ao comprar alimentos dos agricultores familiares locais, a prefeitura oferece um alimento mais saudável aos estudantes e valoriza a culinária e os costumes locais. A Lei nº 11.947/2009 estabelece que, do total dos recursos financeiros repassados pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), no âmbito do Programa Nacional de Alimentação Escolar (Pnae), no mínimo 30% deverão ser utilizados na aquisição de gêneros alimentícios diretamente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações.

guia_candidato_empreendedor.indd 38 27/07/16 16:10

Stand de Microempreendedores Individuais na exposição agropecuária do município em 2015
// Divulgação

INTEGRAÇÃO COM OS EMPREENDEDORES

Com o projeto "Abrindo Novos Caminhos", a prefeitura de Janaúba, em Minas Gerais, desenvolveu um ambiente de integração do poder público com as MPE e os MEI. Para tanto, Janaúba adequou sua legislação para aumentar a participação das empresas locais nos processos licitatórios e contratou consultor para os habilitar a serem fornecedores do poder municipal. Depois da ampliação da Casa do Empreendedor, em dois anos, o número de formalizações passou de 861 para 1.731. De lá saíram dez MEI para expor suas produções na 34ª Exposição Agropecuária de Janaúba.

Janaúba (MG)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Implementação e Institucionalização da Lei Geral**.

8 Mapear e simplificar os processos

A prefeitura precisa conhecer quais são os procedimentos por quais passam os processos de abertura, licenciamento e fechamento de pequenas empresas para entender onde estão os gargalos e os simplificar. É importante entender e mapear os caminhos percorridos pelos empresários para torná-los mais fáceis e atrativos.

9 Aderir à RedeSimples para simplificar o registro e a legalização de empresas e negócios

Ao aderir à RedeSimples, as prefeituras devem integrar o processo de registro e de legalização de empresas e negócios e articular as próprias competências às competências dos demais membros, buscando, em conjunto, compatibilizar e integrar procedimentos, de modo a evitar a duplicidade de exigências e garantir a linearidade do processo, da perspectiva do usuário.

10 Instalar a Sala do Empreendedor

A prefeitura deve viabilizar com parceiros um espaço único de atendimento em que o empreendedor possa regularizar suas atividades e ter acesso facilitado à informação, à qualificação e aos serviços prestados pelo município aos empresários.

guia_candidato_empreendedor.indd 40 27/07/16 16:10

NO CENTRO DAS ATENÇÕES

A criação do Centro de Atendimento Empresarial (CAE) em Paranaíta, Mato Grosso, permitiu que pequenos negócios recebessem orientação, capacitação, formalização e acesso a uma série de serviços públicos antes travados pelo excesso de burocracia. Representantes de entidades empresariais tiveram assegurada participação em palestras, cursos, informações e conhecimento para estimular a presença de seus associados em processos licitatórios. As ações realizadas no município geraram um aumento de aproximadamente 70% na participação das MPE nas licitações públicas. O objetivo é atingir 90% em 2016. Foi assim que o segmento ficou no centro das atenções da prefeitura.

Paranaíta conta com o Centro de Atendimento Empresarial para orientar o empreendedor

// Foto cedida pelo AD Adão Licieski

Paranaíta (MT)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Implementação e Institucionalização da Lei Geral.**

PASSO 3

PROMOVER A SUSTENTABILIDADE PELA PARTICIPAÇÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NAS COMPRAS PÚBLICAS

Para promover o desenvolvimento, é preciso levar em conta as três dimensões da sustentabilidade: a econômica (o negócio precisa ter lucro); a ambiental (respeito ao meio ambiente); e a social (a atividade tem que priorizar a inclusão social e os benefícios à comunidade). A administração pública precisa dar o exemplo na gestão de seus recursos e incentivar os demais a comprar de forma consciente. A produção local ainda prescinde de menos tempo de deslocamento, o que também contribui para a preservação do meio ambiente.

Estimulando a ampla participação dos pequenos negócios no mercado público, a prefeitura auxilia na criação de capacidades e valoriza os produtos genuínos. Ao assumir tal compromisso, o poder público passa também a servir de referência e a induzir a adoção desses princípios pelos pequenos negócios como diferencial para a conquista de novos mercados. Afinal, o que é sustentável é mais competitivo. Entre as ações a serem promovidas pela prefeitura, destacam-se as a seguir descritas.

1 Capacitar a equipe de compras nos mecanismos da Lei Geral

O gestor pode criar um programa de capacitação interna da equipe de licitação pública e contar com o Sebrae para oferecer conteúdo. Faça semestralmente turmas com os compradores para as equipes locais da prefeitura e realize, em um período maior, turmas de fornecedores.

2 Divulgar as oportunidades de aquisições municipais

A divulgação das oportunidades deve ser feita por meio de uma estratégia de mobilização para que eles preparem-se para fornecer. Use a Sala do Empreendedor para divulgar as compras. O espaço é frequentado por vários empresários e pode ajudar na divulgação.

3 Habilitar o pregoeiro municipal a aplicar a Lei Geral

É fundamental que o pregoeiro e as comissões de licitação recebam capacitação para elaborar editais que incorporem a Lei Geral, bem como também os servidores dos órgãos municipais que requisitam as compras, para formatar os termos de referência e projetos básicos conforme a legislação.

guia_candidato_empreendedor.indd 44 27/07/16 16:11

O PODER DAS LICITAÇÕES

Prefeitura aderiu à campanha "Compre do Pequeno" para estimular o acesso do segmento às compras municipais
// Carol Sperb/PMT

A participação dos pequenos negócios nas licitações da prefeitura de Timbó, em Santa Catarina, deu um salto de 10% para 40%, uma evolução que passou a ser medida por um indicador específico. Isso foi resultado de parcerias com as entidades empresariais para mobilizar seus associados aos negócios públicos. A prefeitura aderiu à campanha "Compre do Pequeno", lançada pelo Sebrae em 2015. Também contribuiu o curso sobre compras governamentais para 30 empresas e de oito servidores municipais. Na área rural, novas oportunidades floresceram com encontros e a realização da palestra "Vender para o Governo no Campo". Deste modo, o dinheiro da prefeitura fincou raízes no município.

Timbó (SC)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Compras Governamentais dos Pequenos Negócios**.

4 Manter atualizado o cadastro de fornecedores locais

Existem diversos *softwares* que são oferecidos aos municípios para o cadastramento de fornecedores e a operacionalização das licitações, o que facilita, mas o município pode utilizar planilhas eletrônicas. Faça um mapeamento do processo produtivo local e, uma vez realizado o mapa, estimule que todos cadastrem-se.

5 Cumprir os compromissos assumidos, pagando em dia

O município pode propor às instituições financeiras que disponibilizem operações de crédito em condições especiais e vantajosas para os pequenos negócios que vencerem as licitações, suprindo, assim, a necessidade de capital de giro gerada pela transação com o poder público.

6 Aplicar os dispositivos da Lei Geral nas compras municipais

A Lei Geral criou diversos mecanismos, como a licitação exclusiva para pequenos negócios em compras de até R$ 80 mil, as cotas exclusivas, a regularidade tardia, o empate ficto e a subcontratação.

7 Monitorar a participação de pequenos negócios nas compras

Acompanhar e medir a participação dos pequenos negócios nas compras públicas do município é fundamental para verificar se a estratégia de aumentar o volume de recursos públicos em circulação nas economias local e regional está sendo satisfatória.

guia_candidato_empreendedor.indd 46 27/07/16 16:11

CHAMADAS PÚBLICAS PARA OS PEQUENOS

A participação dos pequenos negócios nas compras municipais pela prefeitura de Guararapes, em São Paulo, passou de 30%, em 2008, para 77%, em 2015. Isso foi concretizado com a edição de chamadas públicas exclusivas para o segmento. Dos quase R$ 20 milhões aplicados pelo governo municipal no primeiro semestre de 2015, R$ 15 milhões beneficiaram empreendimentos de pequeno porte. Já foram registrados 327 MPE e MEI no cadastro de fornecedores da prefeitura. Em relação à aquisição de alimentos para a merenda escolar, a prefeitura contratou 23 MEI somente em uma das chamadas públicas.

Microempreendedores Individuais passaram a fornecer alimentos à merenda escolar

// Divulgação

Guararapes (SP)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Compras Governamentais dos Pequenos Negócios**.

8 Desenvolver licitações e negócios sustentáveis no município

Novas exigências devem ser adotadas nas licitações da prefeitura para incentivar a inclusão de critérios sustentáveis nas compras do poder público municipal. O menor preço deixou de ser o principal item para definir o vencedor de uma concorrência pública. Agora deve ser levado em conta, por exemplo, o menor consumo de matéria-prima e energia, os materiais reutilizáveis ou recicláveis e o impacto menos danoso ao meio ambiente.

9 Dar preferência aos produtos e serviços locais

A Lei Geral permite que a prioridade de contratação de empresas locais ou regionais, ou seja, os compradores públicos, podem adquirir os produtos e serviços de fornecedores locais ou regionais com um preço até 10% superior em relação ao melhor preço válido. É necessário que o edital estabeleça o que é considerado local e regional para cada compra.

10 Utilizar dispensa de licitação exclusiva aos pequenos negócios

O Art. 49 da Lei Geral permite que as dispensas de licitação por limite de valor, previstas nos incisos I e II do Art. 24 da Lei nº 8.666/1993, sejam realizadas exclusivamente de MPE. Essa é a maneira mais segura, imediata e de baixo risco para os pequenos negócios relacionarem-se com compradores públicos.

guia_candidato_empreendedor.indd 48 27/07/16 16:11

Atendimento na Sala do Empreendedor em Coari, no Amazonas
// Divulgação

ESTÍMULO AOS FORNECEDORES

Os empreendedores do município de Coari, no Amazonas, estão sendo estimulados cada vez mais a participar dos processos de compras da prefeitura. Há inclusive cursos sobre aquisições públicas tanto para os empresários quanto para os servidores. Além disso, a administração passou a divulgar o Plano Anual de Contratações e os editais exclusivos para MPE e MEI e agricultores familiares. Houve a informatização do setor de licitações, a atualização do cadastro de fornecedores, o aprimoramento do Código Tributário e melhor atendimento na Sala do Empreendedor.

Coari (AM)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Implementação e Institucionalização da Lei Geral.**

PASSO 4

FACILITAR O ACESSO AO CRÉDITO E AOS SERVIÇOS FINANCEIROS

Acesso ao crédito é uma das reivindicações mais recorrentes dos pequenos negócios. Os governantes podem contribuir com políticas públicas voltadas para a inserção do setor produtivo local no sistema financeiro tradicional e oferecer alternativas de acesso a crédito. A instalação de agências bancárias e sistemas alternativos, como instituições de microcrédito, cooperativas de crédito e bancos comunitários, deve ser incentivada pela gestão pública.

Dinheiro faz girar dinheiro; alinhar o acesso ao crédito à educação financeira é fundamental para que os empreendedores desenvolvam-se e não tenham mais problemas. O monitoramento para que as exigências para o acesso não excluam os que mais precisam também precisa estar na agenda. Entre as ações a serem incentivadas pela prefeitura, destacam-se as a seguir descritas.

1 Facilitar a formalização para a aptidão ao crédito

Reduzir e simplificar as exigências para os pequenos negócios no que diz respeito às exigências de contrapartidas e garantias no processo de acesso ao crédito. A prefeitura deve incentivar os agentes financeiros a estabelecer procedimentos que levem em consideração o porte do negócio e o valor do investimento. Deve, ainda, incentivar alternativas mais simples e ágeis para concessão de crédito, como fundos rotativos solidários, sociedades garantidoras de crédito ou cooperativas de crédito.

2 Articular e facilitar a oferta de linhas de créditos

Garantir o acesso dos empreendedores às linhas de crédito favorecidas disponíveis no mercado requer atuação efetiva do poder público em parceria com as entidades representativas e associativas. Isso exige articulação direta com os agentes financeiros públicos e privados que operam linhas oficiais para o monitoramento da liberação dos recursos. Outras possibilidades para aumentar a oferta de empréstimos são cooperativas de crédito, agentes de microcrédito, bancos comunitários com moedas próprias e sociedades de garantia de crédito.

guia_candidato_empreendedor.indd 52 27/07/16 16:11

O CAMINHO DAS PARCERIAS

Para financiar os empresários, em 2015, foram realizados feirões de crédito que liberaram R$ 39 milhões para 17.895 negócios. Isso foi possível porque a prefeitura criou um grupo de 80 parceiros, inclusive instituições financeiras públicas e privadas, para tirar o município de Santarém do "G-100", a lista dos 100 municípios com mais de 80 mil habitantes que apresentam indicadores sociais e econômicos mais desfavoráveis. Com as parcerias envolvendo entidades de setores produtivos, foi possível identificar e atender às principais necessidades dos empreendedores de pequenos negócios, como, por exemplo, a melhoria do acesso a uma das praias mais belas do mundo – Alter do Chão.

Santarém (PA)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Municípios Integrantes do G-100**.

Financiamentos impulsionaram negócios em uma das mais belas praias do mundo – Alter do Chão
// Divulgação

3 Estimular a criação de sociedade de garantia de crédito

Essa alternativa estimulada pela Lei Geral prevê a criação de associação de empresários com apoio do governo local e outros que possam avalizar os empréstimos feitos junto a instituições financeiras. É uma forma de facilitar o acesso ao crédito para os pequenos negócios que tem funcionado em alguns municípios.

4 Atrair agentes financeiros para o município

Instituições financeiras viabilizam o acesso aos recursos de diversos fundos, além do acesso ao dinheiro físico. Possuir opções para os cidadãos é importante para que o recurso seja de fato gasto no município, e não no vizinho em que se foi para ter acesso a uma agência bancária.

5 Conhecer as políticas de acesso ao crédito

O papel dos gestores públicos não é o acesso ao crédito, mas sim a articulação dos atores para que isso aconteça. Por isso, é indispensável conhecer as políticas existentes para cobrar dos agentes financeiros sua execução.

6 Instituir o Fundo Municipal para Apoio ao Empreendedorismo

A implantação de Fundos Especiais de Desenvolvimento dá transparência e agilidade na utilização dos recursos públicos. Tais fundos devem ser administrados com a participação da sociedade civil. Significa a desconcentração e a garantia de recursos.

7 Promover o acesso orientado ao microcrédito

Uma das principais demandas dos empresários é o acesso ao crédito para comprar matéria-prima, produtos para revenda e reforma de imóveis. Há, no país, uma série de agentes autorizados a conceder microcrédito sem exigir garantia, a exemplo de cooperativas de crédito e bancos comunitários. É aconselhável associar a liberação dos recursos à orientação sobre cuidados com a aplicação do dinheiro e técnicas básicas de administração.

guia_candidato_empreendedor.indd 54 27/07/16 16:11

MICROCRÉDITO E AVAL PARA EMPREENDEDORES

Programa de financiamento beneficiou os empreendedores locais
// Arquivo de Fabrício Lopes

Facilitar o acesso ao crédito foi uma das prioridades adotadas pela prefeitura de Guanambi, na Bahia. Foi disponibilizado aos empreendedores R$ 1,8 milhão por meio do programa de microcrédito CredBahia, e foi criado um Fundo de Aval para assegurar R$ 500 mil para dar suporte financeiro a 30 empresas que não conseguiam empréstimo por falta de garantias. Ao mesmo tempo, foi ampliado o acesso dos pequenos negócios às compras municipais, com a participação do segmento passando de 50%, em 2009, para quase 90%, no primeiro semestre de 2015. Crédito e compras governamentais são assuntos desvendados na Sala do Empreendedor, que atende a uma média de 3 mil empreendedores por semestre.

Guanambi (BA)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto do Estado**.

8 Apoiar o acesso ao Pronaf

O Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) contém uma grande variedade de linhas baratas de crédito, mas que necessitam da sensibilização dos gerentes das agências locais para as operacionalizar. Daí a necessidade de um trabalho de articulação com estes agentes financeiros locais, bem como a viabilização de entidades municipais credenciadas para a emissão da Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP). As cooperativas de crédito podem ser parceiras para facilitar o acesso ao programa.

9 Articular e monitorar o acesso ao crédito rural

Há, no mercado financeiro, uma grande variedade de linhas de crédito que podem ser alocadas no município, tanto pelos agentes financeiros locais quanto nacionais. Torna-se necessário que a área afim da prefeitura realize a devida sensibilização dos agentes financeiros que tenham agências locais a operarem estas linhas, incentivando os pequenos produtores a as acessar, bem como monitorar o seu acesso. As cooperativas de créditos também podem constar como parceiras estratégicas, além dos bancos responsáveis por crédito rural.

10 Incentivar as cooperativas de crédito rurais e urbanas

Cooperativas de crédito são instituições financeiras sem fins lucrativos formadas por empreendedores que têm o objetivo de prestar serviços financeiros mais baratos para fomentar a economia local.
Os governantes podem facilitar sua instalação, simplificando os processos relacionados a esse tipo de iniciativa.

guia_candidato_empreendedor.indd 56 27/07/16 16:11

Empreendedores passaram a ter título de propriedade para obter crédito nos bancos

// Vídeo da prefeitura

NEGÓCIOS REGULARIZADOS

Sítio Novo do Tocantins, a 600 km ao norte de Palmas, inaugurou um novo ciclo para negócios em julho de 2015, quando se tornou o primeiro município do país instalado em terras da União a receber a doação direta gratuita da área urbana. Já foram beneficiados, com títulos de propriedade dos imóveis que ocupam, 180 MEI, 70 donos de Microempresas (ME) e 2.300 famílias de baixa renda. Com a documentação, os empreendedores e os consumidores asseguram aval para obter crédito junto às instituições financeiras, além de terem a garantia da propriedade, o que estimula novos investimentos.

Sítio Novo do Tocantins (TO)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto do Estado**.

PASSO 5

EXPANDIR AS POLÍTICAS VOLTADAS PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Facilitar e incentivar a formalização faz com que os empreendedores possam conhecer seus direitos e exercitar a cidadania em sua plenitude. Neste sentido, o Microempreendedor Individual (MEI) é uma grande política de inclusão produtiva que deve ser incentivada e acompanhada pelos gestores municipais com bastante atenção, pois muitas vezes, eles representam a maior parte da população empresarial do município.

Além disso, o MEI cria uma rede de proteção social ao promover a inclusão previdenciária. A formalização tornou-se muito atrativa tanto para o cidadão quanto para a administração pública. Implementar políticas para esse público amplia as oportunidades de acesso e crescimento, dinamiza a economia e gera ocupação e renda. Entre as ações a serem promovidas pela prefeitura, destacam-se as a seguir descritas.

1 Mapear a informalidade

Um dos primeiros passos para preparar ações de formalização é conhecer quais são as principais atividades que os informais atuam e onde se localizam. Os pontos de maior concentração devem ser identificados para direcionar as ações da prefeitura. Uma boa prática é promover ações e caravanas em busca dos empreendedores nos locais em que eles exercem suas atividades.

2 Incentivar a formalização consciente

Durante o processo de formalização, o empreendedor deve receber orientações claras sobre o cumprimento de suas obrigações legais e as vantagens de se tornar um Microempreendedor Individual. É preciso que o empreendedor compreenda os benefícios e os deveres para que a formalização seja um bom negócio. A prefeitura pode disponibilizar um espaço, como a Sala do Empreendedor, para orientação e apoio à formalização.

3 Capacitar e orientar sobre as oportunidades de negócios

Mapear e divulgar as oportunidades de negócios locais é importante para que os empreendedores escolham atividades com base no mercado. Além disso, é importante articular com diversos parceiros, como o Sebrae, programas de capacitação para os empresários atenderem às demandas do município.

guia_candidato_empreendedor.indd 60 27/07/16 16:11

Unidade móvel formaliza e orienta Microempreendedores Individuais
// Divulgação

MOBILIDADE PARA OS EMPREENDEDORES

A experiência premiada planejou e desenvolveu múltiplas ações para efetivar a inclusão econômica, principalmente dos MEI, inclusive para a formação de líderes do segmento capazes de articular soluções com o poder público. As atividades asseguram a formalização, a capacitação gerencial, o acesso ao crédito, a consultoria e o escoamento de produtos. Até uma unidade móvel foi estruturada para o poder público ir aonde o empreendedor está.

Fortaleza (CE)

vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto da Região Nordeste**.

4 Organizar a utilização dos espaços públicos

Devem ser adotadas soluções criativas para organizar os empreendedores que ocupam espaços públicos. Vale cadastrar, conceder autorização ou permissão de uso do espaço público, apoiar associações, padronização de feiras livres e estruturação de centros comerciais, a exemplo dos *shoppings* populares.

5 Promover e destinar licitações para MEI

Eventos exclusivos para MEI vêm sendo realizados em diversos municípios com o apoio direto das prefeituras. Trata-se de mais um canal de comercialização e de valorização do segmento recém-egresso da informalidade. As iniciativas servem para atrair mais empreendedores à formalização dos negócios. A área de compras da prefeitura deve estabelecer licitações exclusivas para MEI. Eles também devem ser destinatários de divulgação ou mensagens por *e-mail* ou celular sobre a abertura de novas licitações.

6 Organizar um portfólio dos MEI cadastrados no município

O município tem acesso aos dados dos MEI formalizados no *site* da Receita Federal do Brasil (RFB) para cadastrá-los na prefeitura. Pode, ainda, criar um catálogo dos produtos e serviços oferecidos pelos MEI do município e disponibilizar nos canais de comunicação da prefeitura.

guia_candidato_empreendedor.indd 62 27/07/16 16:11

ESPAÇO PARA EMPREENDER

A instalação da Sala Itinerante do Empreendedor, no centro de Itabuna, na Bahia, em parceria com o Sebrae, favoreceu a geração de centenas de novos empreendedores e regularizou atividades que funcionavam na informalidade, como a dos condutores de mototáxi e donos de *trailer* de cachorro-quente. A Sala, que conta com ar-condicionado e computadores com acesso à internet, permitiu aumento significativo do número de MEI, saltando de 999 formalizados, em 2012, para 6.728, em 2015, um aumento de 575%. O resultado também foi expressivo no incremento da arrecadação municipal nos três últimos anos, que atingiu R$ 11.307.776,64 entre 2013 e 2015, somando MPE e MEI.

Itabuna (BA)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Desburocratização e Formalização**.

Microempreendedores prosperaram com orientação empresarial

// Lucas França/PMI

7 Fomentar a inclusão produtiva com segurança sanitária

Visando preservar as tradições e manter a qualidade dos produtos, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) editou a Resolução de Diretoria Colegiada (RDC) nº 49/2013, simplificando diversos procedimentos para MEI da agricultura familiar e economia solidária. A equipe da prefeitura precisa conhecer, divulgar para os empreendedores e fomentar seu cumprimento.

8 Manter o IPTU residencial

Manter a cobrança do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) residencial para o MEI que desenvolve sua atividade na própria residência faz parte de incentivos ficais concedidos aos pequenos negócios e deve compor a política pública de incentivo à formalização dos MEI. A Lei Geral permite, inclusive, que o município aplique uma alíquota menor para o MEI.

9 Coibir a criação de taxas e outros tributos não previstos na Lei Geral

A Lei Geral prevê a simplificação e a redução a zero de todos os custos, inclusive prévios para a abertura e o encerramento do MEI. Veda, ainda, a cobrança do MEI de quaisquer obrigações não estipuladas na sua redação.

10 Oferecer serviços ao MEI nas estruturas de assistência social

Integrar o atendimento ao MEI aos Centros de Referência Social (Cras), criando opções de inclusão produtiva e alinhando políticas sociais e econômicas. É importante orientar, por exemplo, beneficiários do Bolsa Família sobre a alternativa do empreendedorismo e as vantagens da formalização.

guia_candidato_empreendedor.indd 64 27/07/16 16:11

EMPREENDEDORISMO ITINERANTE

Prefeitura distribui mudas frutíferas a cada visita às comunidades de Oeiras
// Divulgação

A prefeitura de Oeiras, no Piauí, executa um projeto que busca levar apoio aos empreendedores de localidades mais afastadas. Com o projeto itinerante "Semeando Oportunidades", a administração já visitou oito comunidades, levando, entre outras atividades, palestras e apoio à formalização de empreendedores rurais e urbanos, e até distribuindo mudas de árvores frutíferas. Isso se tornou viável porque a Sala do Empreendedor de Oeiras realiza um atendimento unificado e desburocratizado, de modo presencial e nos locais dos estabelecimentos empresariais. Com o setor da gastronomia, por exemplo, foram feitas capacitações que resultaram na primeira Mostra Gastronômica do município, realizada no X Festival de Cultura de Oeiras.

Oeiras (PI)

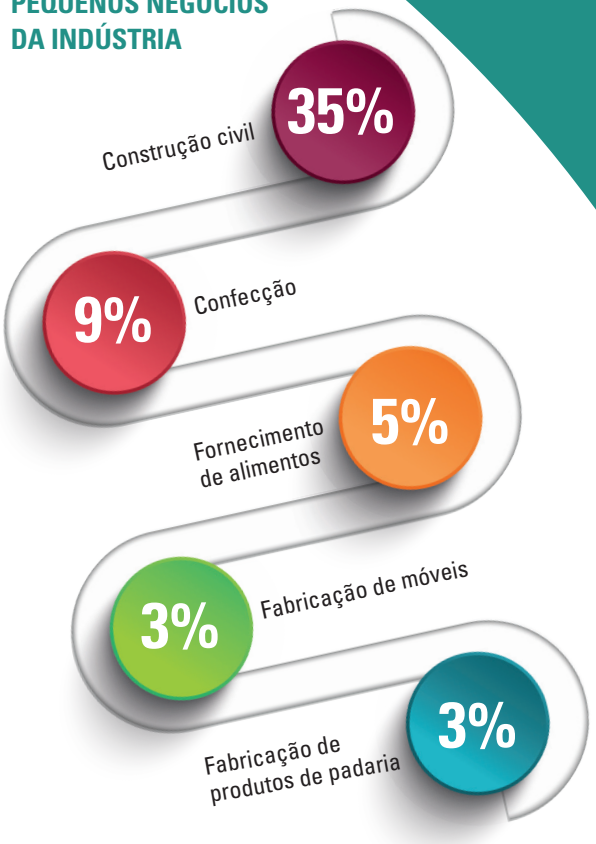
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Desburocratização e Formalização**.

PASSO 6

FORTALECER OS EMPREENDEDORES DA INDÚSTRIA

O setor industrial é imprescindível para agregação de valor aos produtos locais, geração de emprego, distribuição de renda e arrecadação de tributos no município. Muitas vezes o setor é relacionado apenas a grandes empresas, porém existem diversos segmentos industriais que são dominados por pequenos negócios.

ONDE SE CONCENTRAM OS PEQUENOS NEGÓCIOS DA INDÚSTRIA



Ao poder público compete estimular a instalação e o crescimento de indústrias, com a oferta de políticas públicas apropriadas. A prefeitura deve avaliar o potencial econômico do município para conceder espaços adequados à instalação de empreendimentos industriais, bem como criar incentivos e atrativos para que pequenas indústrias instalem-se no município e gerem empregos. Neste sentido, podem ser adotadas ações concretas, a exemplo das a seguir descritas.

1 Viabilizar áreas, distritos e condomínios industriais

O poder público deve analisar o potencial econômico do município para avaliar se é adequado destinar espaços ao setor industrial. Em caso positivo, deve-se montar infraestrutura básica para viabilizar a instalação e o funcionamento de empreendimentos industriais. Isso proporciona redução de custos, maior competitividade e chances de expansão com redução de impactos ambientais.

2 Melhorar a logística do município

Para o setor industrial, é fundamental que o escoamento da produção seja fácil. Quanto maior a quantidade de modais e a qualidade de acessos, mais atrativo torna-se o município para a instalação de indústrias.

3 Facilitar os licenciamentos

Para agilizar o funcionamento das indústrias, a prefeitura precisa simplificar e desonerar o processo de licenciamento das empresas, a exemplo da concessão do alvará de construção, de localização e funcionamento, ambiental, sanitário e do Corpo de Bombeiros.

4 Avaliar a concessão de benefícios para atrair investimentos

Para atrair investimentos, a prefeitura deve adotar uma política de concessão de benefícios que sejam revertidos para a comunidade. Entre essas medidas, pode ser avaliada a oferta de áreas e infraestrutura coletiva a baixo custo, redução do IPTU, do ISS e de taxas municipais. Essas ações podem ter como contrapartida a contratação de mão de obra local e fornecedores da região, além dos investimentos e do aumento das transferências do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

guia_candidato_empreendedor.indd 68 27/07/16 16:11

ESPAÇOS PARA AS INDÚSTRIAS

A prefeitura de Lagarto, em Sergipe, lançou o ProLagarto, programa de desenvolvimento econômico e social, com a previsão de criar dois polos industriais, um distrito industrial e o Centro Vocacional Tecnológico (CVT), destinado à formação de mão de obra especializada às indústrias. Para atrair investimentos, o programa oferece a doação de terrenos para a instalação dos empreendimentos e também incentivos fiscais por até 15 anos, exigindo, em reciprocidade, a permanência por 20 anos, e que sejam residentes no município 80% dos contratados. A ideia é criar um novo alicerce para o desenvolvimento local.

Lagarto (SE)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto do Estado**.

Programa oferece doação de terrenos e incentivos fiscais para atrair investimentos

// Divulgação

5 Promover o acesso à inovação

O setor industrial é demandante intensivo de inovação. Desta forma, promover mecanismos de acesso às atuais e novas tecnologias é uma das fontes de desenvolvimento das MPE do ramo. Entre as alternativas de fontes de inovação, destacam-se os órgãos de pesquisa, assistência e apoio técnico – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater) e Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) –, laboratórios, incubadoras de empresas, centros tecnológicos, universidades, escolas técnicas e outras instituições de ensino.

6 Apoiar e fortalecer a presença de empresas do ramo

Muitos municípios contam com áreas em que se concentram empreendimentos do mesmo ramo, seja como fornecedores da mesma grande empresa, a exemplo dos produtores de peças para uma fábrica de automóveis, seja como polos especializados, como acontece em aglomerações de pequenas indústrias de confecções ou de sapatos, os chamados Arranjos Produtivos Locais (APL). Estimular a interação e a cooperação entre empreendimentos da mesma cadeia produtiva torna o setor mais competitivo e com mais chances de se especializar e ampliar mercados. Assim, o poder público pode atuar como articulador junto às entidades empresariais e aos órgãos de fomento, promovendo maior acesso às políticas públicas relacionadas.

7 Estimular a criação de indústrias ligadas à vocação local

Apresentar as potencialidades e as vocações dos municípios para os empreendedores, bem como auxiliar no registro de marcas e de indicação geográfica, são políticas para valorizar os produtos da região.

guia_candidato_empreendedor.indd 70 27/07/16 16:11

Programa de industrialização montou incubadora de base tecnológica
// Divulgação

PARCEIROS DA INOVAÇÃO

A prefeitura mobilizou instituições científicas e parceiros estaduais e federais para criar o Programa de Desenvolvimento e Apoio à Industrialização do Município de Nova Andradina (Prodinan). Essas parcerias sustentaram a montagem de incubadora de empreendimentos de base tecnológica e do distrito industrial, que já conta com 29 ME, dez Pequenas Empresas e dez Médias Empresas. A mobilização resultou na concessão de incentivos fiscais de ISS e IPTU para atrair investimentos.

Nova Andradina (MS)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto da Região Centro-Oeste**.

8 Criar incentivos para pequenas indústrias

Simplificar procedimentos de abertura, licenciamento e baixa; diminuir tributos; estruturar programas de qualificação em escolas técnicas e com parceiros; melhorar a infraestrutura energética e de saneamento; aprimorar a malha logística de escoamento de produção são algumas formas de incentivar a instalação de pequenas indústrias no município.

9 Estruturar programas para melhoria da produtividade

A eficiência da indústria depende da capacitação de seus empreendedores e da especialização e qualificação profissional de seus trabalhadores. Portanto, é necessário investir em cursos profissionalizantes, trabalhar com municípios vizinhos e os demais níveis de governo para a instalação de escolas técnicas e do Sistema S – Senar, Senac e Senai –, além de cursos do Sebrae para os empreendedores.

10 Incentivar a integração da indústria com o setor de serviços

A produtividade do setor industrial está fortemente ligada à qualidade de serviços que são prestados na cadeia de valor de seus produtos. Por isso, é importante formular programas que promovam a aproximação desses setores, como capacitações de fornecedores.

guia_candidato_empreendedor.indd 72 27/07/16 16:11

PARQUE DE INVESTIMENTOS

O parque industrial auxiliou o município a desenvolver os pequenos negócios
// Divulgação

Um das principais ações da prefeitura de Açailândia, no Maranhão, foi viabilizar a criação do parque industrial do município, desenvolvido em parceria com o governo estadual, para atrair investidores interessados em aproveitar a posição estratégica do município, que conta com acesso a ferrovias e rodovias. Já foi contratada uma empresa para realizar o estudo de implantação do espaço industrial. A Aciaria Aço Verde Brasil já está em funcionamento, com a expectativa de atrair diversas Pequenas Empresas que irão gerar novos postos de trabalho e renda. Também houve a legalização do polo moveleiro local, em que funcionam pequenas fábricas de móveis. E há consultas para a instalação de mais empreendimentos.

Açailândia (MA)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Desburocratização e Formalização**

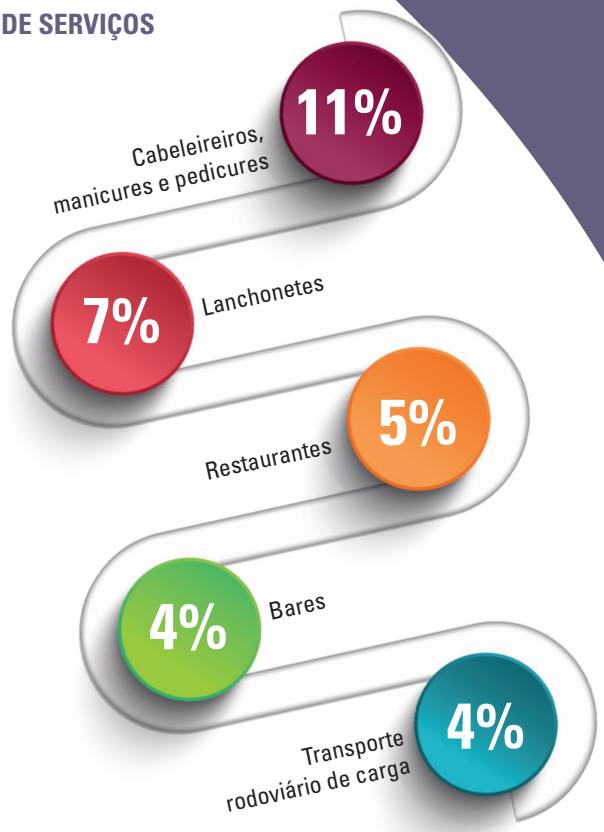
PASSO 7

AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DO SETOR DE SERVIÇOS

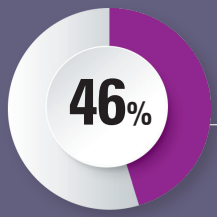
O setor de serviços é caracterizado por atividades diversas e nos últimos anos o seu desempenho vem destacando-se pela forte participação na economia e no produto interno bruto, cerca de 55%. Apesar disso, a produtividade do setor ainda é um desafio. É importante que este setor receba incentivos relativos a conhecimento, infraestrutura, conectividade, interação com outras economias, ambientes e instituições favoráveis. O setor de serviços agrega valor às diversas atividades do comércio, da indústria e do agronegócio, tornando-se fundamental para o aumento da produtividade global do município. Por isso, reverter esse quadro é sinônimo de fortalecimento da economia, tanto local quanto nacional.

guia_candidato_empreendedor.indd 74 27/07/16 16:12

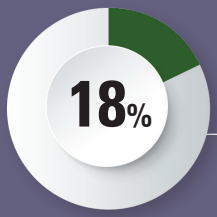
ONDE SE CONCENTRAM OS PEQUENOS NEGÓCIOS DE SERVIÇOS



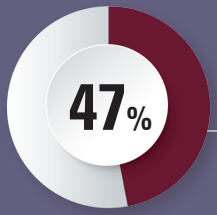
Preparar os empreendedores para participar desse setor em crescimento e amplo é uma obrigação de todo gestor público. Estimular a melhoria da produtividade do setor de serviços é uma forma de dinamizar a economia local e nacional. Entre as ações a serem promovidas pela prefeitura, destacam-se as a seguir descritas.



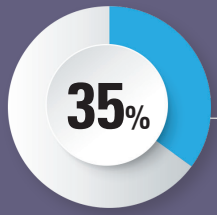
esperam a política de apoio à **redução de impostos**



esperam a política para **maior acesso ao crédito**



acreditam que é preciso **ensinar o empreendedorismo**



requerem mais **oportunidade para o jovem**

1 Mapear as oportunidades do mercado de serviços

O setor de serviços é bastante heterogêneo, abrangendo tanto atividades de baixa quanto de alta complexidade e tecnologia. Conhecer a composição do setor de serviços é fundamental para criar políticas para aumentar sua produtividade. Feito este reconhecimento, a prefeitura reunirá melhores condições de atuar, incentivando as atividades mais produtivas e estruturando o setor de forma mais eficiente.

2 Fomentar o turismo

Mola propulsora da economia e elemento transformador de realidades, o turismo envolve uma extensa cadeia produtiva, como: economia criativa, gastronomia, tecnologia. Importante destacar que o fomento do turismo pode envolver municípios vizinhos na criação de roteiros integrados, no intuito de aumentar o tempo de permanência dos turistas na região. Fundamental também que o município participe das governanças regionais, espaços de discussão e planejamento do turismo legitimados pelas políticas do segmento.

3 Criar e ampliar o calendário de eventos que valorizam a cultura local

A realização de eventos tem uma dupla função: dinamizar a economia e fortalecer a identidade cultural. Eventos como carnavais fora de época, feiras de produtos locais, exposições agropecuárias, festas cívicas e religiosas, são importantes atrativos turísticos regionais, e até nacional. É importante ter um calendário de eventos fixos, amplamente divulgado e compartilhado com os empreendedores, que se prepararão para atender à demanda nos períodos dos eventos.

guia_candidato_empreendedor.indd 76 27/07/16 16:12

FESTIVAL DE EMPREGO E RENDA

A prefeitura de Serra de São Bento, no Rio Grande do Norte, resolveu valorizar os empreendedores de pequenos negócios da área de alimentação e turismo para fidelizar os clientes locais e atrair turistas. Foram capacitadas 1.300 pessoas por meio de cursos e oficinas. Mais de 20 empresas foram beneficiadas com consultorias. Houve um aumento de 55% no número de empresas formais, entre 2013 e 2015, e cursos técnicos para preparar a mão de obra local. Com o projeto "Cidadania, Empregabilidade e Desenvolvimento", houve a reedição do Festival Gastronômico e Cultural, que recebeu 30 mil pessoas em dez dias de evento.

Foto aérea do Festival Gastronômico e Cultura que recebeu 30 mil pessoas em dez dias de evento
// Divulgação

Serra de São Bento (RN)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto do Estado**.

4 Oferecer oportunidades de capacitação

A produtividade dos estabelecimentos depende da qualificação de seus gestores e trabalhadores. Para enfrentar esse desafio, o setor deve ser contemplado nos Planos de Capacitação da Comissão Municipal de Emprego, das instituições de ensino e do Sistema S – Sebrae, Sesc e Senac.

5 Reduzir o ISS e desonerar o IPTU

A desoneração tributária estimula a formalização e a competitividade do setor de serviços. Por exemplo, o ISS das empresas optantes pelo Simples Nacional pode ser reduzido a 2%. Além do ISS, a prefeitura pode desonerar o IPTU. Sedes de empresas registradas nas casas dos empreendedores devem continuar pagando alíquota residencial. Há prefeituras que isentam esse tributo como instrumento de estímulo a novos negócios. Existem também as que compensam esse tributo em troca de investimentos em melhorias urbanas e no próprio imóvel.

6 Fortalecer o *marketing* local

Valorizar a identidade faz com que o município torne-se um atrativo. Divulgar as vocações e peculiaridades locais fortalece a imagem do município e o torna um destino mais procurado. Além disso, é possível estimular a criação de marcas com base nos elementos locais.

7 Estimular o associativismo

Um caminho para fortalecer os empreendedores que prestam serviços é o associativismo. Isso favorece a capacitação da categoria, bem como o poder de barganha para negociar com o poder público e os fornecedores. Cooperativas de prestação de serviços são uma opção para organizar os profissionais com o objetivo de participar de licitações públicas e buscar novos mercados.

guia_candidato_empreendedor.indd 78 27/07/16 16:12

Profissionais de salões de beleza receberam cursos e fiscalização orientadora
// Divulgação

NOVO BRILHO

A Vigilância Sanitária e os salões de beleza ganharam um novo brilho em Novo Sítio, no Rio Grande do Norte, em boa parte por conta dos cursos de boas práticas higiênico-sanitárias para manicures, cabeleireiros e depiladoras em atividade no município. Ao mesmo tempo, em 2015, a prefeitura cadastrou, fiscalizou e orientou 90 empreendedores para prevenção de irregularidades que possam provocar riscos à saúde dos consumidores e usuários. Mudou, principalmente, o foco de atuação da Vigilância Sanitária. Em vez de punir, os agentes municipais passaram a orientar e se tornaram praticamente sócios no sucesso dos pequenos negócios, como os que dão um trato na autoestima.

Sítio Novo (RN)

vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Inclusão Produtiva com Segurança Sanitária**.

8 Revitalizar espaços públicos para ocupação criativa

Propiciar aos moradores espaços de lazer de qualidade e oportunidades para novos negócios. Importante que a revitalização dos espaços públicos inclua um planejamento de uma nova ocupação, que priorize os serviços criativos, tais como: ateliês, equipamentos gastronômicos oficinas de arte e espaços para música. É preciso que os moradores apropriem-se do novo conceito dado aos espaços e que estes sejam atrativos para empreendedores. Desta forma, a conservação ficará assegurada após a revitalização.

9 Assegurar o acesso à internet de banda larga

Promover a conectividade é uma das premissas para o aumento da produtividade do setor de serviços. Esta conectividade tem como ponto de partida o acesso à internet de banda larga com alta velocidade. Parcerias podem garantir telecentros e internet rápida para empresas e para a prestação de serviços. Disponibilizar *wi-fi* gratuito em diferentes pontos da cidade também é uma forma de criar uma estrutura atrativa para empreendimentos digitais.

10 Priorizar os serviços locais nas contratações públicas

Também na área de serviços, a prefeitura deve priorizar a participação das empresas desse segmento nas contratações de até R$ 80 mil. Isso envolve a criação de sistema de notificação *on-line* dos fornecedores sobre as novas concorrências e realização de pregões presenciais, bem como outras formas de divulgação entre os empreendedores e suas associações.

guia_candidato_empreendedor.indd 80 27/07/16 16:12

Agentes municipais visitam estabelecimentos para levar orientações aos empreendedores
// Divulgação

ORIENTAÇÃO PARA LICENCIAMENTO

Em Trajano de Moraes, no Rio de Janeiro, a prefeitura começou a orientar os empreendedores com foco na inclusão produtiva com segurança sanitária, de modo a atender à legislação e assegurar sustentabilidade aos pequenos negócios. Por meio do projeto "Visa Legal", 70 bares, restaurantes e lanchonetes, dez salões de beleza e outros 15 estabelecimentos de segmentos variados receberam visitas e orientações de agentes da prefeitura. Também foram elaboradas três cartilhas sobre boas práticas de higiene para facilitar a emissão de licenciamento baseado em diretrizes da Anvisa.

Trajano de Moraes (RJ)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Inclusão Produtiva com Segurança Sanitária**.

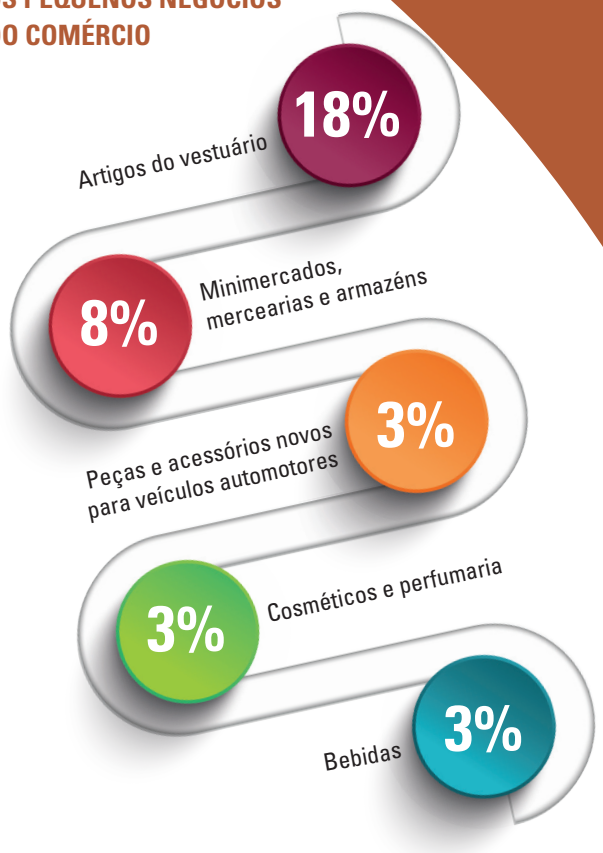
PASSO 8

IMPULSIONAR E PROMOVER OS COMERCIANTES DO MUNICÍPIO

O comércio local é um setor muito sensível ao aumento da circulação de pessoas e de dinheiro no município. Ele transaciona vários artigos e valoriza a identidade local. Mais gente consumindo resulta em uma economia mais dinâmica, com mais emprego, mais tributos e novos investimentos.

guia_candidato_empreendedor.indd 82 27/07/16 16:12

ONDE SE CONCENTRAM OS PEQUENOS NEGÓCIOS DO COMÉRCIO



Por isso, o comércio merece esforços da prefeitura para reduzir a informalidade, aquecer as vendas e, em consequência, aumentar a arrecadação própria e as transferências de tributos estaduais e federais. Entre as ações que podem fortalecer e prestigiar os comerciantes locais, vale destacar as a seguir descritas.

1 Mapear o consumo local para direcionar os negócios

Cabe à prefeitura, com o apoio das entidades representativas e associativas, encomendar estudos que identifiquem o consumo das famílias, das empresas, dos turistas e do próprio poder público. Isso apontará aos empreendedores oportunidades para expansão dos negócios e melhor atendimento da população.

2 Conhecer as necessidades dos comerciantes locais

A prefeitura deve ouvir os empresários do comércio e a comunidade sobre as dificuldades e necessidades do setor para criar políticas para impulsionar o comércio. O diálogo é importante para a definição das áreas e dos horários em que a atividade pode ser exercida, além de regras de anúncio e propaganda.

3 Revitalizar centros, feiras livres e ruas comerciais

Melhorias urbanas podem ser realizadas em parcerias com as empresas, a exemplo de recuperação de calçadas, limpeza, iluminação pública, sinalização, canteiros e estacionamentos nas vias públicas e padronização de feiras livres. Eles podem receber benefícios em troca da revitalização de fachadas, investimentos e contratação de mão de obra local.

4 Agilizar a regularização dos empreendimentos

O poder público precisa atuar nas ações de formalização do comércio. Para tanto, devem ser criados programas de estímulos e realizadas campanhas de mobilização e sensibilização. A meta é melhorar a ocupação do espaço público urbano e oferecer aos empreendedores informais alternativas efetivas de formalização e manutenção da atividade.

guia_candidato_empreendedor.indd 84 27/07/16 16:12

Ações da prefeitura impulsionaram o crescimento do comércio no município
// Divulgação

COMÉRCIO DE QUALIDADE

Com o projeto "Eu Amo Boa Vista – Cidade Empreendedora", a prefeitura traçou ações para melhorar a qualidade dos serviços prestados tanto pelos agentes públicos quanto pelos comerciantes de pequenos negócios. A ideia é desconstruir mitos de que os processos públicos são demorados e que só as Grandes Empresas oferecem bom atendimento aos clientes. Empreendedores selecionados foram capacitados para montar negócios em espaços públicos urbanizados e oferecer aos clientes atendimento de primeira linha e produtos de qualidade.

Boa Vista (RR)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto da Região Norte.**

5 Qualificar empreendedores e trabalhadores

Por intermédio das entidades representativas, a prefeitura deve apoiar a implantação de um conjunto de serviços que qualifica e protege o comércio local, a exemplo de cursos de capacitação, participação em eventos, serviços próprios de proteção de crédito ou integrados nacionalmente. O município deve, ainda, oferecer oportunidades para a profissionalização dos trabalhadores do setor.

6 Incentivar campanhas de compras no comércio local

O prefeito deve criar mecanismos inovadores para incentivar a população a comprar no comércio local, em parceria com entidades desse segmento – associações comerciais e empresariais, sindicatos, Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDL). Podem ser realizadas campanhas publicitárias e desenvolver programas de estímulo à compra do comércio local.

7 Priorizar o comércio local nas compras da prefeitura, dos servidores e de beneficiários dos programas sociais

A prefeitura pode ir além da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que prevê preferência do segmento nas compras públicas. Essa determinação legal pode ser ampliada, por meio da implantação de mecanismos que estimulem as compras no comércio local. Uma alternativa é a implantação de cartões para servidores públicos e beneficiários de programas sociais para uso em empresas locais credenciadas.

guia_candidato_empreendedor.indd 86 27/07/16 16:12

Projeto "Caminha Curvelo" promove palestras sobre compras governamentais
// Ascom/prefeitura de Curvelo

O NEGÓCIO É AQUI

Com o projeto "Caminha Curvelo", a prefeitura pavimentou a valorização do comércio local com as compras municipais, levando em conta que 99% do setor é composto por MPE. Para tanto, deu preferência à realização de licitações com pregões presenciais. As capacitações dos empreendedores são a peça fundamental na engrenagem do desenvolvimento da cidade para aumentar a participação deles nos editais para o fornecimento de material de limpeza, higiene, construção civil, peças de veículos automotores e material de expediente. São iniciativas efetivadas com entidades do comércio, a exemplo da CDL.

Curvelo (MG)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Compras Governamentais dos Pequenos Negócios**.

8 Disciplinar a implantação de grandes empreendimentos e de comércio itinerante

É comum empresas de fora realizarem negócios eventuais no município, sem trazer benefícios à comunidade e prejudicando o comércio local, com impactos negativos na geração de empregos e na arrecadação tributária. Por isso, a prefeitura deve estabelecer regras e fiscalizar essas atividades. Mais relevante é avaliar previamente, em audiências públicas e diálogo com o setor empresarial e com a sociedade, a oportunidade e as condições para a instalação de grandes empreendimentos comerciais.

9 Promover eventos para gerar fluxo de consumidores

Exposições, festivais, festas de produtos de época e feiras agropecuárias com produtos locais têm a capacidade de promover grande movimentação de consumidores de fora e do próprio município. Como efeito, geram repercussões positivas no comércio local, aumentando a geração de emprego e renda.

10 Estimular a criação de centrais de compras e marcas compartilhadas

A instalação de centrais de compras conjuntas e a adoção de marcas compartilhadas podem aumentar o poder de barganha do comércio local e estimular a cooperação entre as empresas. Essas iniciativas têm prosperado em diversos ramos, a exemplo de farmácias e supermercados. Com isso, é possível obter melhores condições de fornecimento e tornar a atividade mais competitiva, repassando esses benefícios aos consumidores.

guia_candidato_empreendedor.indd 88 27/07/16 16:12

O VOO DO COMÉRCIO LOCAL

Um novo filão de oportunidades para o comércio local foi pavimentado no município de Ouro Preto do Oeste, em Rondônia, com o fortalecimento do turismo pela criação de calendário de eventos e melhoria de estrutura para visitação de cachoeiras, morros, fazendas, hotéis, locais históricos e a zona urbana comercial. Com o apoio do Sebrae, foi criado o projeto "Estância Turística de Ouro Preto do Oeste – O Turismo como Vetor de Desenvolvimento Local e Integrado". O município foi também incluído na rota turística internacional "Pantanal, Amazônia, Andes e Pacífico", estimulando o comércio bilateral com o Peru. Foi ainda construído o *shopping* popular, em que agroindústrias expõem seus produtos.

Os voos de parapente no Morro Chico Mendes são uma das atrações turísticas de Ouro Preto do Oeste

// Divulgação

Ouro Preto do Oeste (RO)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Inovação e Sustentabilidade**.

PASSO 9

INCENTIVAR OS PRODUTORES RURAIS A AGREGAR VALOR À PRODUÇÃO

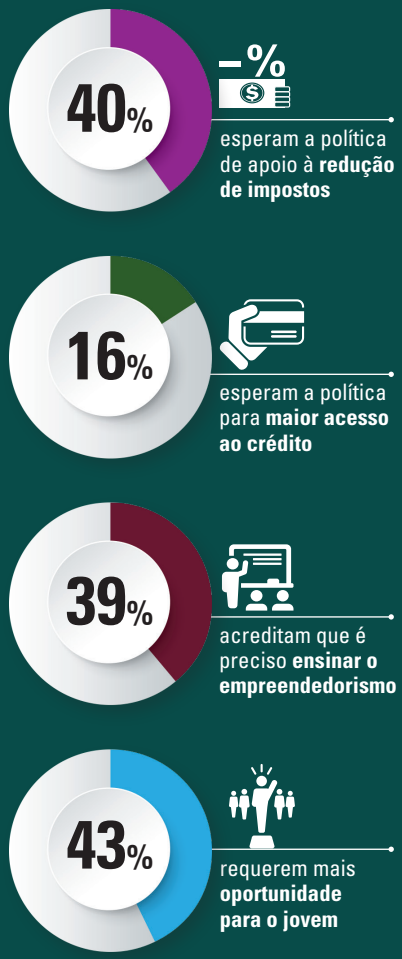
O gestor público deve dar atenção especial aos produtores rurais. De agricultores familiares à pequenos produtores, esse setor é muito heterogêneo e precisa de políticas que garantam o acesso dessa população ao mercado.

Os incentivos aos produtores rurais garantem que o êxodo não seja a única opção. O acesso ao associativismo, ao crédito e a novos mercados deve ser estimulado por meio de várias iniciativas.

guia_candidato_empreendedor.indd 90 27/07/16 16:12

ONDE SE CONCENTRAM OS PEQUENOS NEGÓCIOS RURAIS

O conhecimento é a palavra-chave para aprimorar a produção rural, agregar valor aos produtos e aumentar a competitividade da agropecuária de pequeno porte. O caminho é conectá-los aos órgãos de pesquisas, às modernas técnicas de gestão da propriedade rural e aos serviços de assistência técnica.
Entre as ações que podem fortalecer e valorizar os produtores rurais, vale destacar as a seguir descritas.



1 Apoiar a formalização dos agricultores

A baixa escala, a sazonalidade e heterogeneidade da produção agropecuária e o escasso acesso à educação formal do agricultor são características comuns aos pequenos e médios produtores rurais. Isso dificulta a sua participação no mercado público e privados; por isso, a prefeitura tem papel fundamental na organização e na simplificação dos processos de formalização individual ou coletivo, por meio de associações ou cooperativas.

2 Melhorar a infraestrutura e o acesso ao campo

Essa iniciativa encurta caminhos, reduz custos, viabiliza o escoamento da produção, aperfeiçoa a produtividade, facilita o acesso do produtor rural às políticas públicas, amplia a articulação entre as lideranças urbanas e rurais, fortalece o turismo rural e melhora a qualidade de vida e produção no campo.

3 Viabilizar o acesso ao maquinário agrícola

Tratores, motoniveladores, pulverizadores, roçadeiras, escarificadores, grades de solo e outros implementos agrícolas são importantes para tornar o trabalho rural mais eficiente. O acesso a esses equipamentos, por meio de patrulhas mecanizadas coletivas subsidiadas pela prefeitura, contribui na redução de custos e no aumento do ganho do produtor.

guia_candidato_empreendedor.indd 92 27/07/16 16:12

ORGÂNICOS CONTRA O ÊXODO RURAL

Fachada do novo Hortomercado Municipal, que terá isolamento térmico e acústico
// Divulgação

A prefeitura apostou na produção de alimentos saudáveis sem agrotóxicos por agricultores familiares para criar novas opções de renda no campo. Isso também proporcionou novos negócios na cidade, com perspectiva de desmantelar os fatores de falta de oportunidades que contribuíram para o forte êxodo rural no município. Espaços foram criados para abrigar a venda desses produtos, a exemplo da loja do Universo Orgânico e a reforma do Hortomercado Municipal, que terá revestimento para amenizar as altas temperaturas da cidade e isolar sons externos. Além disso, 45% dos produtos da merenda escolar foram adquiridos de agricultores familiares locais, muitos deles certificados com Selo de Qualidade.

Nova Venécia (ES)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Pequenos Negócios no Campo**.

4 Aproximar os produtores dos órgãos de pesquisa e assistência técnica

É necessário que a administração municipal construa a "ponte" entre os pequenos produtores rurais e os órgãos de pesquisa e as entidades de assistência técnica e extensão rural existentes no município e na região. Por essa via, devem escoar tecnologias ecologicamente corretas, socialmente justas e economicamente viáveis. A prioridade é qualificar os empreendedores e os trabalhadores rurais para agregar valor à produção.

5 Auxiliar na organização dos produtores para as aquisições públicas e a merenda escolar

Vender para o governo proporciona ao produtor rural um aumento na comercialização dos seus produtos e na geração de renda. A prefeitura precisa preparar-se e divulgar as oportunidades das compras públicas (PNAE, PAA, compras institucionais), observando as vantagens das vendas realizadas individualmente ou por meio de associações, cooperativas e outras formas associativas.

6 Promover o acesso à inovação

O uso da inovação e de tecnologias no campo para melhoria dos processos produtivos ou beneficiamento dos produtos *in natura* agrega valor ao produto, além de reduzir custos. A prefeitura pode incentivar e facilitar o acesso do produtor às tecnologias, por exemplo, criando a "Casa do Produtor Rural" com equipamentos laboratoriais para medir a qualidade dos produtos e das salas para comercialização.

guia_candidato_empreendedor.indd 94 27/07/16 16:12

GESTÃO AMBIENTAL PARA A SUSTENTABILIDADE

Prefeitura realiza georreferenciamento para recuperar matas degradadas
// Divulgação

O município de Alta Floresta, no extremo norte de Mato Grosso, desenvolveu iniciativas de gestão ambiental para melhorar a produção de cerca de 3.400 produtores rurais instalados em plena Floresta Amazônica. A prefeitura realizou georreferenciamento para recuperar 2.000 dos 3.300 hectares de matas degradadas em áreas de preservação permanente. Também capacitou 500 produtores para diversificar as atividades com mel, peixes e hortas orgânicas. Para reverter a degradação de metade das 8.000 nascentes, foi criado o programa Guardião de Águas, que incentiva 45 famílias com o pagamento de serviços ambientais. São iniciativas para tornar a agricultura familiar mais sustentável.

Alta Floresta (MT)
vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto do Estado**.

7 Implantar o Sistema de Inspeção Sanitária Municipal

É urgente a implantação dos vários serviços de inspeção e de fiscalização da qualidade sanitária dos alimentos. A responsabilidade de atuação de cada um dos serviços está definida de acordo com o tipo de matéria-prima principal que origina os produtos. Para tanto, torna-se necessária a adesão a Sistemas Intermunicipais ou articulação da administração com os governos estaduais e federal para oferecer estes serviços.

8 Organizar feiras e espaços de comercialização municipais

Para impulsionar a comercialização da produção local, a prefeitura deve viabilizar a organização de feiras, mercados municipais e centrais de comercialização. Para isso, deve cadastrar os produtores, disponibilizar os locais, facilitar licenças e alvarás, entre outras ações.

9 Apoiar o associativismo rural

O associativismo é uma palavra-chave para o desenvolvimento local. A maioria das políticas públicas federais tem como prioridade o fortalecimento das entidades representativas. Por meio de sindicatos, associações e cooperativas, os produtores constroem um canal mais consistente de diálogo e integração com o governo e o mercado.

10 Incentivar a comercialização da produção local

Conscientizar os produtores sobre as vocações e a identidade do território é uma forma de valorizar a produção local por meio, por exemplo, de criação de marcas coletivas e de indicação geográfica. A prefeitura deve implementar e estimular, ainda, a criação de espaços de beneficiamento coletivos, como abatedouros ou entrepostos de polpa de fruta, no intuito de estimular o consumo do local.

guia_candidato_empreendedor.indd 96 27/07/16 16:12

O ALIMENTO DA INCLUSÃO

Com o projeto "Teia Sustentável", a prefeitura de Goiana, em Pernambuco, apoia o desenvolvimento local sustentável do meio rural a partir do fortalecimento de suas organizações comunitárias. Assim, as entidades de dois assentamentos rurais – Ubú e Mussumbu – ganharam uma chamada pública de R$ 400 mil para fornecer produtos à merenda escolar da rede pública de ensino para atender a 11 mil famílias. Inicialmente beneficiando quatro associações, o projeto, em sua segunda etapa, passa a contemplar dez entidades, que recebem assistência técnica, jurídica, equipamentos, sementes e apoio para a comercialização dos produtos.

Prefeitura capacitou entidades de agricultores familiares para as compras municipais

// Divulgação

Goiana (PE)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Inovação e Sustentabilidade**.

PASSO 10

ESTIMULAR A CULTURA EMPREENDEDORA E OS MECANISMOS DE TRANSPARÊNCIA

Atitudes empreendedoras transformam a realidade dos municípios. Por isso é importante incentivar e fortalecer a cultura empreendedora desde cedo. A introdução ou a ampliação do viés empreendedor na educação precisa estar na veia dos cidadãos e, para isso, necessita estar presente na grade curricular. A criação desta cultura exige, ainda, a sensibilização e a capacitação dos professores e diretores dos estabelecimentos de ensino.

Cidadãos empreendedores são mais conscientes, entendem que podem modificar os seus universos e por isso têm mais interesse em participar das decisões. Assim, é preciso reforçar os mecanismos de transparência, simplificar os processos e facilitar o acesso à informação. A gestão pública municipal deve contar com a participação dos empreendedores para construir municípios mais desenvolvidos. Entre as ações que podem fortalecer a cultura empreendedora e as relações entre a gestão pública e os empreendedores, vale destacar as a seguir descritas.

1 Adotar o ensino do empreendedorismo na rede municipal

O prefeito deve incluir o ensino de empreendedorismo na rede municipal de educação, contemplando principalmente as crianças matriculadas nas primeiras séries do Ensino Fundamental. Com essa postura, a administração lança-se ao desafio de formar empreendedores para o futuro do município. Essa ação deve ser complementada com a realização de feiras, oficinas e outros eventos para valorizar o empreendedorismo no ensino público.

2 Desenvolver uma proposta de educação integrada

Essa proposta deve contemplar todos os segmentos da população, em especial os potenciais empreendedores interessados em abrir o próprio negócio. Isso porque o empreendedorismo não se destina unicamente à formação de empresários, mas principalmente de cidadãos criativos, ousados e transformadores. Devem ser contemplados, com essa ação, alunos das redes pública e privada de ensino e empresários e cidadãos interessados. É recomendável, ainda, que sejam disponibilizadas informações sobre instituições que trabalham com programas de capacitação profissional e formação empreendedora e de cooperação disponíveis no mercado.

3 Buscar a participação do setor produtivo nos Planos de Capacitação

O setor produtivo precisa participar da definição dos Planos de Capacitação Profissional e Educação Empreendedora. Ao mesmo tempo, a prefeitura deve firmar parcerias com instituições de capacitação, a exemplo das instituições do Sistema S, entidades patronais e Organizações Não Governamentais (ONG) relacionadas, e com instituições de ensino.

guia_candidato_empreendedor.indd 100 27/07/16 16:13

CONEXÃO COM OS CIDADÃOS E OS NEGÓCIOS

Demandas da população resultaram em investimentos na orla da cidade
// Divulgação

Com o projeto "Madre Total", a prefeitura criou redes comunitárias, painéis de controle e o cartão do cidadão, o Madre *Card*, para monitorar indicadores sociais e econômicos do município e demandas da população. Isso foi proporcionado pela construção de plataforma de gestão compartilhada entre todas as secretarias municipais, com a adoção de novos métodos nos processos administrativos. Esse modelo orientou a instalação de estruturas turísticas na orla do município, com a capacitação dos empreendedores da área até com cursos de gastronomia. Novos ventos animaram a economia local mesmo em tempo de crise.

Madre de Deus (BA)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Inovação e Sustentabilidade**.

4 Capacitar professores para desenvolver habilidades empreendedoras

A capacitação permanente dos professores é fundamental para reforçar a cultura empreendedora. Além de incentivar os alunos a serem mais proativos e realizadores, os professores precisam também desenvolver essas habilidades.

5 Adotar e disseminar mecanismos de transparência

O governante deve ser o exemplo para toda a equipe da prefeitura e para os cidadãos. Colocar em prática ações que tenham tolerância zero contra fraudes e desvios. O recurso público deve ser utilizado de acordo com a legislação. Coibir infrações é fundamental para o êxito da gestão municipal.

6 Apoiar a inserção dos jovens no empreendedorismo

A prefeitura deve estimular a inserção do jovem nos pequenos negócios, para auxiliar no desenvolvimento de atitudes empreendedoras, aspectos comportamentais do mundo do trabalho, noções de gestão de negócio na juventude. É possível criar programas de incentivo para a contratação de menores aprendizes que geram, além de renda, oportunidades de ocupação para a juventude.

7 Incentivar a participação dos empreendedores nas políticas públicas

Ao divulgar as suas oportunidades de compras para incentivar os empreendedores locais, a prefeitura cria uma rotina de comunicação e transparência. Os cidadãos passam a conhecer melhor os processos e a confiar na gestão. Aumentar o número de fornecedores democratiza o acesso às aquisições públicas.

guia_candidato_empreendedor.indd 102 27/07/16 16:13

FRUTOS DE PARCERIAS

Com ações transparentes e por meio de parcerias, a prefeitura de Brejetuba, no Espírito Santo, transformou o café em sinônimo de padrão internacional e de desenvolvimento de pequenos negócios. Há 14 anos, a prefeitura plantou as primeiras sementes que fizeram brotar um projeto cultivado com a participação efetiva de associações, cooperativas, sindicatos de trabalhadores rurais, órgãos de assistência técnica, empresas e governos estadual e federal. Eles tornaram-se praticamente sócios das ações municipais. Um dos resultados foi a montagem de um Centro de Degustação, em que se saboreia a conquista de mercado no exterior.

Com um Centro de Degustação, Brejetuba ganhou o título de Capital Estadual do Café Arábica
// Divulgação

Brejetuba (ES)
vencedor nacional do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Melhor Projeto da Região Sudeste**.

8 Facilitar o acesso a informações e oportunidades públicas

Ao criar rotinas de divulgação de oportunidades e criar a Sala do Empreendedor, a prefeitura facilita o acesso à informação. Quanto mais o cidadão conhece os processos e os projetos da gestão pública, mais se envolve na implementação das políticas.

9 Simplificar e racionalizar procedimentos e rotinas da administração

Ao mapear os processos internos ligados aos pequenos negócios, a prefeitura consegue identificar os fluxos, encontrando, assim, problemas e gargalos que podem ser corrigidos e eliminados. Quanto menos processos e burocracia, mais eficiência e transparência.

10 Aprimorar e implementar as legislações

É muito importante que o gestor crie, na sua equipe, o hábito de conhecer as legislações federais e estaduais para que as leis municipais estejam em consonância com o país. Atualizar legislações com base na demanda dos cidadãos faz com que o governante tenha possibilidade de aplicar políticas mais responsivas e adequadas.

guia_candidato_empreendedor.indd 104 27/07/16 16:13

O EMPREENDEDOR DO FUTURO

Semana do Empreendedor foi uma das atividades desenvolvidas para formar empresários em Tietê
// Divulgação

Com o objetivo de estimular a cultura empreendedora nas futuras gerações, a prefeitura de Tietê, em São Paulo, implantou aulas de educação econômica e economia criativa para o empreendedorismo em três escolas municipais e adotou, em toda a rede de ensino, o método do sistema Serviço Social da Indústria de São Paulo (Sesi SP) integrado a uma ampla educação tecnológica. Também houve duas edições da Semana do Empreendedor, com atividades sobre a importância dos pequenos negócios para a economia do município. Duas palestras sobre "Empreendedorismo para Jovens" foram oferecidas para alunos da Faculdade de Tietê. São aulas práticas que preparam os futuros empreendedores do mundo dos negócios.

Tietê (SP)

vencedor estadual do IX Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor na **categoria Desburocratização e Formalização**.

CONTE COM O SEBRAE!

O Sebrae é parceiro dos gestores públicos na missão de melhorar o ambiente de negócios do país. Conheça os responsáveis por Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial nos estados e, sempre que precisar, contate-nos.

SAIBA MAIS

RedeSimples
www.empresasimples.gov.br

Microempreendedor Individual
www.portaldoempreendedor.gov.br

Compras Públicas
www.portaldodesenvolvimento.org.br

Sebrae Nacional
Bruno Quick
bruno.quick@sebrae.com.br
(61) 3378-7574

Sebrae AC
Franscisco Alves Bezera
francisco@ac.sebrae.com.br
(68) 3216-2171

Sebrae AL
Renata Fonseca de Gomes Pereira
renata@al.sebrae.com.br
(82) 4009-1691

Sebrae AM
Maria do Socorro Correia da Silva
socorro@am.sebrae.com.br
(92) 2121-7306

Sebrae AP
Célia Cardoso Almeida
celia@ap.sebrae.com.br
(96) 3312-2835

Sebrae BA
Madalena Portela de Souza Seixas
madalena.seixas@ba.sebrae.com.br
(71) 3320-4516

Sebrae CE
Antonio Elgma Araújo
elgma@ce.sebrae.com.br
(85) 3255-6679

guia_candidato_empreendedor.indd 106 27/07/16 16:13

Sebrae DF
Elane Gonçalves de Siqueira
elane@df.sebrae.com.br
(61) 3362-1608

Sebrae ES
Mário Cesar Correa
mario.correa@es.sebrae.com.br
(27) 3041-5686

Sebrae GO
Alberto Elias Lustosa
alberto@sebraego.com.br
(62) 3250-2221

Sebrae MA
Cristiane Correa e Silva
cristianecorrea@ma.sebrae.com.br
(98) 3216-6111

Sebrae MG
Alessandro Flávio Barbosa Chaves
alessandro.chaves@sebraemg.com.br
(31) 3379-9580

Sebrae MS
Sandra Amarilha
sandra.amarilha@ms.sebrae.com.br
(67) 3389-5447

Sebrae MT
Vera Lucia Silva de Carvalho
vera.carvalho@mt.sebrae.com.br
(65) 3648-5230

Sebrae PA
Roberto Bellucci
roberto@pa.sebrae.com.br
(91) 3181-9130

Sebrae PB
Luciano de Holanda
luciano@pb.sebrae.com.br
(83) 2108-1102

Sebrae PE
Fernando Climaco Santiago
fernandoc@pe.sebrae.com.br
(81) 2101-8460

Sebrae PI
Solange Lopes de Azevedo
solange@pi.sebrae.com.br
(86) 3216-1314

Sebrae PR
Cesar Rissete
crissete@pr.sebrae.com.br
(41) 3330-5729

Sebrae RJ
Andréia Crocamo
andreia@rj.sebrae.com.br
(21) 2212-7982

Sebrae RN
Honorina Eugênia de Medeiros
honorina@rn.sebrae.com.br
(84) 3616-7957

Sebrae RO
Silane Guedes
silane.silva@ro.sebrae.com.br
(69) 3217-3814

Sebrae RR
Nubia Ribeiro
nubia@rr.sebrae.com.br
(95) 2121-8008

Sebrae RS
Alessando Machado
machado@sebrae-rs.com.br
(51) 3216-5186

Sebrae SC
Fábio Burigo Zanuzzi
fabio@sc.sebrae.com.br
(48) 3221-0860

Sebrae SE
Adeilson Graça Leite
adeilson.leite@se.sebrae.com.br
(79) 2106-7754

Sebrae SP
Nelson de Almeida Prado
Hervey Costa
nhervey@sebraesp.com.br
(11) 3177-4704

Sebrae TO
Roberto Souza de Morais
roberto.morais@to.sebrae.com.br
(63) 3219-3319

PIZZA
PIZZA

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

www.sebrae.com.br
0800 570 0800