



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA - UFBA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO - EA
PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO SOCIAL – PDGS
CENTRO INDERDISCIPLINAR DE DESENVOLVIMENTO E GESTÃO SOCIAL -
CIAGS

CARLOS HENRIQUE NUNES DE OLIVEIRA

O PROGRAMA “TÔ LEGAL” DO MUNICÍPIO DE SANTO ANTONIO DE
JESUS/BA: AS CONTRIBUIÇÕES PARA O FORTALECIMENTO DOS
PEQUENOS NEGÓCIOS DESTA CIDADE

Salvador - BA

2014

CARLOS HENRIQUE NUNES DE OLIVEIRA

**O PROGRAMA “TÔ LEGAL” DO MUNICÍPIO DE SANTO ANTONIO DE
JESUS/BA: AS CONTRIBUIÇÕES PARA O FORTALECIMENTO DOS
PEQUENOS NEGÓCIOS DESTA CIDADE**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Multidisciplinar e Profissional em Desenvolvimento e Gestão Social do Programa de Desenvolvimento e Gestão Social da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento e Gestão Social.

Orientador: Prof. Dr. Benito Juncal (Doutor em Geografia Humana pela Universidade de Barcelona)

Salvador - BA

2014

Escola de Administração - UFBA

O48 Oliveira, Carlos Henrique Nunes.

O programa “Tô Legal” do município de Santo Antonio de Jesus/BA: as contribuições para o fortalecimento dos pequenos negócios desta cidade / Carlos Henrique Nunes Oliveira. – 2014.
156 f.

Orientador: Prof. Dr. Benito Juncal.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração, Salvador, 2014.

1. Políticas públicas. 2. Santo Antonio de Jesus (BA) – Política governamental. 3. Empreendedores. 4. Tecnologia – Aspectos sociais. 5. Pequenas e médias empresas – Santo Antonio de Jesus (BA). I. Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. II. Título.

CDD – 658.022

CARLOS HENRIQUE NUNES DE OLIVEIRA

O PROGRAMA “TÔ LEGAL” DO MUNICÍPIO DE SANTO ANTONIO DE JESUS/BA: AS CONTRIBUIÇÕES PARA O FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DESTA CIDADE

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Multidisciplinar e Profissional em Desenvolvimento e Gestão Social do Programa de Desenvolvimento e Gestão Social da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento e Gestão Social, Universidade Federal da Bahia – UFBA.

Aprovado em 31 de março de 2014.

Prof. Dr. Benito Muinos

Juncal

Doutor em Geografia Humana (Universidade de Barcelona)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Prof.^a Dr.^a Elizabeth Matos

Ribeiro

Doutora em Ciências Políticas e da Administração (USC)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Prof. Dr. Uaçai de Magalhães

Lopes

Doutor em Educação (UFBA)
Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS)

Msc. Tiago dos Santos

Xavier

Mestre em Administração (UFBA)
Secretaria de Planejamento Territorial do Governo do Estado da Bahia - SEPLAN

Salvador, BA, 31 de Março de 2014.



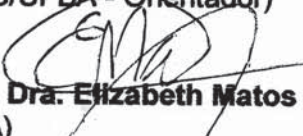
ATA DA DEFESA PÚBLICA DA DISSERTAÇÃO DE CARLOS HENRIQUE NUNES DE OLIVEIRA DO CURSO DE MESTRADO INTERDISCIPLINAR E PROFISSIONAL EM DESENVOLVIMENTO E GESTÃO SOCIAL DA UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA.

Aos 31 dias do mês de março de dois mil e quatorze a Comissão Julgadora, eleita pelo Colegiado deste Programa de Desenvolvimento e Gestão Social da Universidade Federal da Bahia, composta pelo **Prof. Dr. Benito Juncal** (PDGS/UFBA), orientador do aluno, pelos membros titulares **Profa. Dra. Elizabeth Matos Ribeiro** (UFBA), **Prof. Dr. Uaçai de Magalhães Lopes** (UEFS) e o **Me. Tiago dos Santos Xavier** (SEPLAN), se reuniu para julgar o trabalho de dissertação intitulado: **“O PROGRAMA “TÔ LEGAL” DO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DE JESUS/BA: AS CONTRIBUIÇÕES PARA O FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DESTA CIDADE”** de autoria de **Carlos Henrique Nunes de Oliveira**. Após a apresentação da dissertação o mestrando foi submetido à arguição pela comissão julgadora e ao debate. Em seguida, a comissão julgadora reuniu-se para analisar e avaliar o referido trabalho, chegando à conclusão que este merece ser..... APROVADO.....

Nada mais havendo a ser tratado, esta Comissão Julgadora encerrou a reunião da qual lavrei a presente ata, que após lida e aprovada, vai assinada por mim, orientador, pelos demais membros da comissão e pelo mestrando.

Salvador, 31 de março de 2014.


Prof. Dr. Benito Juncal
(PDGS/UFBA - Orientador)


Profa. Dra. Elizabeth Matos Ribeiro
(UFBA)


Prof. Dr. Uaçai de Magalhães Lopes
(UEFS)


Me. Tiago dos Santos Xavier
(SEPLAN)


Sr. Carlos Henrique Nunes de Oliveira
(Mestrando)

Ao meu filho, Pedro Henrique fonte inspiradora, oportunidade que Deus me deu de ter algo extremamente meu. A todos os familiares, amigos e professores pelo apoio na minha jornada para realização de um sonho.

AGRADECIMENTOS

Agradecer é um ato fundamental, nas diversas ações que temos no nosso dia a dia. Porém pelo tradicionalismo católico apostólico romano, que é imputado à minha pessoa, não poderia deixar de começar pedindo perdão, pois este é o primeiro ato de qualquer encontro religioso, e isso deveria fazer parte do nosso dia a dia. Perdão por em alguns momentos não dar o melhor de mim para construir o melhor para os outros e perdão por não aproveitar em alguns momentos o máximo que podia dos meus docentes. Feito isto me sinto muito mais confortável para agradecer.

Primeiramente gostaria de agradecer a Deus, todo poderoso, que me deu forças para ir até o final desta jornada, e me colocou no meio do caminho desafios que tive a grande satisfação de superá-los. Agradeço ao meu saudoso pai, Elias Moura de Oliveira, homem simples, mas de uma grande capacidade intelectual, me educou com um simples ditado de origem à qual não tenho conhecimento, “Viver é um Milagre, saber viver é uma arte”, levarei este aprendizado para minha lápide. À minha mãe, Jaciara Nunes de Oliveira, palavras são poucas para demonstrar o quão importante é na minha vida, mulher guerreira e vitoriosa, foi determinante na minha formação, sabia que este seria o único patrimônio que herdaria, e não poupou esforços para que isto acontecesse. Aos meus irmãos, Cláudio Felipe Nunes de Oliveira e Ana Patrícia Nunes de Oliveira, registro para que saibam da importância que o esforço desempenhado por vocês para crescer na vida, foram espelho para trilhar meus passos, o que sou hoje, é parte do que vocês são. Sejam assim também para os herdeiros de vocês, garanto, eles têm muito a ganhar.

À minha esposa, obrigado por entender o quanto o mestrado é importante para mim, e pela dedicação que tem em cuidar das nossas coisas, e cuidar para mim é o ato mais nobre do ser humano, só se cuida de quem se ama. Ao meu filho, meu super-herói, fonte inspiradora, a quem dedico todos os meus atos, você que me ensinou que o bom amor, é incondicional, os demais passam. Meu filho sempre manifeste esta sua alegria e contágio a todos, o mundo precisa de você, não tenho a menor dúvida que serás um vencedor.

Aos meus parentes, que o destino um pouco nos distanciou, agradeço pelos poucos, mas bons momentos vividos. Faço aqui um agradecimento especial à minha

avó Nina e à minha prima Luciene, que este ano nos deixou para viver ao lado do Divino.

Aos meus colegas de trabalho do SEBRAE, Isailton, Karla, Vanda, Raul, André, Amândio, Ângelo, Emerson, Edirlan, Bastos, Franklin, Carlos Rubem, Cristiane Serra, Luciana Santana, Eduardo Couto, Célia e tantos outros que mereciam ser citados e outros ainda de outras jornadas representando outros instituições, destacando o Cláudio e Luiz (Passo de Ganso) da Pirelli, e o Antonio Luiz e o Edson Carneiro da Belgo Bekaert, o Joel Lessa e Herivaldo Nery da Associação Comercial e Empresarial de Santo Antonio de Jesus. E também não poderia deixar de citar meus queridos alunos da Unifacs, FACEMP, IANE e FAT, faculdade que tive o prazer de lecionar. A vocês e tantos outros meus agradecimentos.

Para o corpo dirigente do SEBRAE neste ato representado pelo Presidente do Conselho, João Martins, pelos seus Diretores Edival Passos, Lauro Ramos e Luiz Henrique Mendonça Barreto, meus sinceros agradecimentos. O apoio desta diretoria para realização do mestrado abriu as portas do SEBRAE para um mundo de oportunidades, para onde fomos levamos esta lição de que empresas como a nossa, é capaz de proporcionar processo tão rico de formação, e melhorar assim as condições de desenvolvimento não só da Bahia, mas também do país. Vocês estão proporcionando a construção de um novo SEBRAE. Que esta iniciativa se perpetue nos longos anos desta instituição. Dela busquei fazer parte por entender que tem uma grande missão de ajudar no desenvolvimento do país, e hoje sobrevivo de um grande amor que germinou, e me mostrou que ela não é somente uma empresa, é muito mais, ele é um meio de proporcionar felicidade às pessoas, que com simples atos de apoio, ficam eternamente gratas.

Aos mestres que passaram pela minha vida e principalmente aos do mestrado, que aqui gostaria de representá-los na figura do meu orientador Dr. Benito Juncal, muito obrigado por me fazer enxergar diferente, me fizeram compreender que sempre posso fazer mais e melhor, porque outras pessoas esperam isto de todos nós, e é isto que tenho procurado fazer. Meus agradecimentos também à guerreira Dr^a Tânia Fisher, um exemplo, sem palavras para descrever tão brilhante desempenho na docência e na coordenação de iniciativas para deixar o mundo melhor do que ela encontrou.

E aos amigos e colegas da Inocoop, do colégio Padre Matheus, colégio Santo Antonio, Sartre, 2 de Julho, UEFS, todos de Salvador, Feira de Santana, Recife, Santo Antonio de Jesus e dos mais diversos lugares nos quais passei, que aqui represento-os na pessoa do Tácio Matos, saibam do quanto são especiais para mim, às vezes o destino nos afasta, mas tenho a certeza que um dia este mesmo destino nos aproximará novamente.

Uma menção especial para Silvio Dihel e Udo Martin, receptores do Programa de Residência Social em São Miguel do Oeste, vocês mudaram minha visão de mundo, precisava estar como vocês, tive grandes dias na minha vida. Ressalto aqui também a presença de dois amigos, companheiros da Residência, o Emerson Cardoso e o Edirlan, durante estes dias fomos, mais que colegas, mais que amigos, fomos irmãos, e de irmão agente não esquece, vocês ficam no meu coração.

Um agradecimento especial, ao hoje meu médico, mas ex-prefeito da cidade de Santo Antonio de Jesus, pessoa com quem tive a oportunidade de trabalhar e de ser parceiro, Euvaldo de Almeida Rosa, um gestor que marcou a história de Santo Antonio de Jesus por sua postura empreendedora, e levou a cidade a ser reconhecida nacionalmente. Foi um prazer aprender com você e mais ainda poder desenvolver este trabalho dissertativo avaliando uma das suas simples ações.

E assim encerro meus agradecimentos, e me dando o direito de pedir a todos que sejam felizes e busquem fazer sempre o bem, pois mesmo que o dia a dia dificulte nossos encontros, quando nosso amigo lá de cima nos chamar, estaremos juntos novamente comemorando a brilhante jornada que tivemos a honra de cumprir no planeta terra.

"Viver é um Milagre. Saber viver é uma arte". (Autor Desconhecido)

RESUMO

O trabalho tem como objetivo compreender os resultados do Programa “Tô Legal” implantado no município de Santo Antonio de Jesus, no ano de 2010, uma Política Pública local e principalmente a percepção do público em relação à este programa, que fez parte das ações da gestão do prefeito Euvaldo de Almeida Rosa, que prestou seus serviços à sociedade santoantoniense no período de 01 de janeiro de 2005 à 31 de dezembro de 2012. Para que fosse possível tirar as devidas conclusões foi realizado um estudo junto aos empreendedores do município que fizeram suas considerações sobre o tema. A pesquisa foi estruturada em quatro pilares de informações: Perfil Pessoal do Empreendedor, Perfil dos Empreendimentos Entrevistados, Relação dos Empreendimentos com o Poder Público e a Percepção da Política Pública Implantada no município. Os dados foram interpretados juntamente à informações secundárias, principalmente à pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional, que busca analisar o Perfil do Micro Empreendedor Individual no Brasil. No mesmo trabalho também é feita uma abordagem ao trabalho da residência social, ação de imersão obrigatória na realização do mestrado em Gestão Social do CIAGS e também a proposta de uma Tecnologia Social para intervir junto à municípios com menor dinâmica empresarial. Por fim identificamos as evoluções e gargalos do programa e o quanto ele foi reconhecido pelo público beneficiário, fazendo as devidas considerações sobre os resultados apresentados.

Palavras-chave: Políticas públicas. Empreendedor. Residência social. Tecnologia social. SEBRAE.

ABSTRACT

The study aims to understand the results of the "Tô Legal" deployed in Santo Antonio de Jesus in 2010, a local Public Policy Program and especially the public perception regarding this program, which was part of the shares of administration of Mayor Euvaldo de Almeida Rosa, who rendered their services to the society santoantoniense the period January 1, 2005 to December 31, 2012. To enable it to draw appropriate conclusions, a study was conducted among entrepreneurs who have made the city their thoughts on the subject. The survey was structured into four pillars of information: Personal profile entrepreneur, Profile of Respondents Developments, List of Enterprises with Public Authorities and Public Policy Perception Implanted in the municipality. The research were interpreted together the secondary information, mainly to research conducted by the SEBRAE NACIONAL, which seeks to analyze the profile of the Individual Micro Entrepreneur in Brazil. In the same study an approach to the work of social residence, mandatory action immersion in achieving the Masters in Social Management of the CIAGS and also proposed a Social Technology is also made to intervene with the municipalities with the lowest business dynamics. Finally we identify the trends and bottlenecks of the program and how he was recognized by the beneficiary public, doing the due consideration of the results presented.

Keywords: Public Policies. Entrepreneur. Social Housing. Social technology. SEBRAE.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 1	Razão entre o empreendedorismo por oportunidade e por necessidade no Brasil de 2002 a 2010	36
Gráfico 1	Gênero dos Empreendedores Entrevistados	53
Gráfico 2	Faixa Etária dos Empreendedores Entrevistados	55
Gráfico 3	Escolaridade dos Empreendedores Entrevistados	56
Gráfico 4	Local dos Empreendimentos	58
Gráfico 5	Enquadramento Empresarial	59
Gráfico 6	Faturamento Pós-Formalização	61
Gráfico 7	Investimentos Pós-Formalização	62
Gráfico 8	Vendas Pós-Formalização	64
Gráfico 9	Vendas para o Governo	65
Gráfico 10	Melhoria da Gestão Financeira	66
Gráfico 11	Preços pagos aos Fornecedores	67
Gráfico 12	Relação com o Poder Público após Formalização	69
Gráfico 13	Relação com a Vigilância Sanitária – VISA	70
Gráfico 14	Relação com o Corpo de Bombeiros	71
Gráfico 15	Relação com as Entidades Empresariais	72
Gráfico 16	Busca do Crédito	74
Gráfico 17	Existência de outra fonte de renda	76
Gráfico 18	Motivos da Formalização	78
Gráfico 19	Apoio na Formalização	79
Gráfico 20	Quem apoiou na formalização	80
Gráfico 21	Ajuda do Poder Público para Empreender	81
Gráfico 22	O Programa “Tô Legal”	82
Gráfico 23	Beneficiados pelo Programa “Tô Legal”	82
Gráfico 24	Recomenda o Poder Público a atuar no Desenvolvimento dos Pequenos Negócios	83
Gráfico 25	Ações para Fortalecimento dos Pequenos Negócios	84
Figura 1	Modelo para formação de Rede Municipal de Fortalecimento das MPE’s e M.E.l’s	94

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACE´s	Associações Comerciais e Empresariais
ACESAJ	Associação Comercial e Empresarial de Santo Antonio de Jesus
AMEOSC	Associação de Municípios do Extremo Oeste Catarinense
AMOSC	Associação de Municípios do Oeste Catarinense
ASCOOB	Associação das Cooperativas de Apoio à Economia Familiar
BB	Banco do Brasil
BNB	Banco do Nordeste
CDL´s	Câmaras de Dirigentes Lojistas
CEF	Caixa Econômica Federal
Ciags	Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CONSAD	Consórcio de Segurança Alimentar e Desenvolvimento Local
CREDIBAHIA	Programa de Microcrédito do Governo do Estado da Bahia
DESENBAHIA	Agência de Fomento do Estado da Bahia
EPP	Empresa de Pequeno Porte
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
M.E	Micro empresa
M.E.I.	Micro empreendedor individual
MPEs	Micro e pequenas empresas
MPMEs	Micros, pequenas e médias empresas
P.E	Pequena empresa
PAS	Programa Alimentos Seguro
PIB	Produto interno bruto
PNDs	Planos Nacionais de Desenvolvimento
PP	Políticas Públicas
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SAM	Serviço de Atendimento Municipal de Santo Antonio de Jesus
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas
SICOOB	Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil

SINCOMSAJ Sindicato do Comércio de Santo Antonio de Jesus

VISA Vigilância sanitária

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
2	A IMPORTANCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS PARA O DESENVOLVIMENTO	22
3	EMPREENDEDORISMO	28
4	POLITICAS PUBLICAS DE INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO	43
5	METODOLOGIA	48
6	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA	52
6.1	PERFIL PESSOAL DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS	53
6.2	PERFIL DO EMPREENDIMENTO PESQUISADO	57
6.3	O EMPREENDEDOR E O PODER PÚBLICO	68
6.4	A PERCEPÇÃO DA POLÍTICA PÚBLICA IMPLANTADA	73
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	87
	REFERÊNCIAS	100
	ANEXOS	
	ANEXO A - QUESTIONÁRIO DA PESQUISA DE CAMPO	109
	ANEXO B - RELATÓRIO DA RESIDÊNCIA SOCIAL	113
	ANEXO C - RELATÓRIO DA ATIVIDADE COMPLEMENTAR À RESIDÊNCIA SOCIAL	132
	ANEXO D - PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL 2012	142

1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho de pesquisa é analisar um trabalho desenvolvido por um gestor público, em um município baiano, com o intuito de fortalecer os Pequenos Negócios Locais. Para tanto se tem como referência de estudo o município de Santo Antonio de Jesus, no período de gestão (2005-2012), período este no qual o gestor desenvolveu uma série de iniciativas baseada no contexto da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, para benefício dos empreendimentos locais. O foco é entender uma política pública local, e entender como esta prática, poderia ser disseminada para que outros gestores possam ter atitudes semelhantes e fortaleçam os pequenos negócios e consequentemente possibilitem maior nível de competitividade às cidades, deixando-as inclusive mais humanas e receptivas.

Para implantar as melhorias necessárias ao desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas - MPE's e Micro Empreendedores Individuais - M.E.I.'s o município observou bastante os artifícios legais existentes, e entendeu que no ano de 2006 a Lei Complementar 123, mais tarde atualizada pela LC nº 128 de 19/12/08, instituiu o Estatuto Nacional da Micro e Pequena Empresa e da Empresa de Pequeno Porte, contemplando na sua essência o disposto nos arts. 146, 170 e 179 da Constituição Federal, assegurando maiores benefícios à estas classes empresariais, devendo a mesma ser respeitada pela União, Estados, Municípios e Distrito Federal. No dia 08 de Fevereiro de 2010 os municípios baianos iniciam o cadastramento de Micro Empreendedores Individuais. Formalizando até o dia 22 de dezembro deste ano 76.635 novos empreendimentos.

No dia 04 de novembro de 2010, motivado pela já aprovada Lei Geral no Município, é lançado pela Prefeitura Municipal de Santo Antonio de Jesus, o Programa "Tô Legal", que tem como principal motivação dar continuidade ao tratamento diferenciado para aos Pequenos Negócios da Cidade.

A estruturação do Programa foi baseada em uma experiência conhecida no município de Cariacica, Espírito Santo, no mesmo ano de 2010 e que mais tarde a comunicóloga social Simony Leite Siqueira transforma em uma publicação prefaciada pelo ex-presidente da república, Luiz Inácio Lula da Silva.

O Programa tem como principal linha de ação desenvolver uma estrutura de pública de apoio aos pequenos negócios no Serviço de Atendimento Municipal – SAM, espaço público municipal baseado no modelo do Serviço de Atendimento ao Cidadão – SAC implantado pelo Governo do Estado da Bahia. Neste espaço todos os serviços relacionados à formalização, alterações ou baixas de empresas ocuparão um único espaço, facilitando a vida do empreendedor. Ressalta-se que o espaço do SAM já existia desde 2005.

Outras ações do Programa “Tô Legal”, no município de Santo Antonio de Jesus que poderemos destacar:

- Priorização para MPE´s nos processos de compras públicas municipais;
- Apresentação do Programa aos empresários locais através de reuniões e eventos;
- Atendimento de Formalização de M.E.I. nos diversos órgãos da prefeitura e através de Unidade Móvel implantada para ir até os bairros da cidade;
- Apoio ao Produtores Rurais para fornecimento de alimentos para a merenda escolar;
- Apoio às baianas de acarajé no fornecimento de estrutura e treinamentos de boas práticas alimentares, marca local, que transformou-se no Projeto Tabuleiro das Baianas.
- Fortalecimento da infra-estrutura da Feira Livre Municipal;
- Realização de Grandes Eventos no Município, destacando: São João, Expomandioca e Seminário de Educação;
- Apoio às campanhas locais das entidades empresariais.

Santo Antonio de Jesus é uma cidade de muitos apelidos entre eles: “Cidade das Palmeiras”, “Capital do Recôncavo”, mais recentemente “Cidade Empreendedora”, é uma cidade de porte médio, com aproximadamente 100.000 habitantes localizada em posição estratégica no recôncavo baiano e atuando como cidade polo para mais de 20 cidades da região. Mais recentemente vem se estruturando como um grande centro de saúde e educação. Uma das características do povo desta cidade é o bairrismo, não dando muitas oportunidades para empreendimentos de fora da cidade, se aposta muito mais no protagonismo local. Grande exemplo é hoje a fábrica

ca de medicamentos Natulab, empreendida e desenvolvida por um empresário da cidade, um dos percussores do movimento associativista local, e hoje já é a maior fábrica de medicamentos do norte e nordeste e uma das maiores do país, com previsão de empregar em 2015 mais de 1.500 pessoas. Tocando no assunto associativismo, também temos boas referências nesta cidade, no que tange ao associativismo empresarial. As entidades empresariais desta cidade Câmara de Dirigentes Lojistas - CDL, Associação Comercial e Empresarial de Santo Antonio de Jesus - ACESAJ e Sindicato Patronal do Comércio de Santo Antonio de Jesus - SINCOMSAJ, atuam de forma conjunta, e já receberam diversas comendas nacionais como entidades de referência. Sendo apontada em muitos momentos como *cases* de sucesso pelo SEBRAE Bahia.

Estimular o empreendedorismo na gestão pública municipal é base para fortalecer o desenvolvimento municipal. Não se fortalece aqui a ideia que as prefeituras devam atuar como empresas, mas busca-se ampliar o desenvolvimento de uma cultura positiva que tem a capacidade de mobilizar pessoas na busca constante de alcançar níveis de excelência, seja para fortalecer o pequeno negócio, seja para oferecer melhores escolas e professores mais capacitados, assim como os melhores serviços de saúde. O real desejo, é que a cidade seja mais humana e digna para que seus habitantes possam nela viver melhor.

A primeira diretriz deste trabalho foi entender melhor os conceitos teóricos relacionados a Políticas Públicas - PP, Empreendedorismo e Políticas de apoio aos Pequenos Negócios, buscando fazer uma relação de como os municípios podem beneficiar-se destas políticas em prol do desenvolvimento local.

Partindo do pressuposto que uma PP bem articulada no âmbito local pode favorecer o desenvolvimento de uma cidade ou de uma região, o desdobramento do trabalho foi entender como as medidas da gestão em análise, contribuíram para o desenvolvimento local, e entender realmente se o que houve foi desenvolvimento. Importante o papel do entendimento e análise comparativa com outras práticas em municípios os Oeste Catarinense, experiência proporcionada na "Residência Social", no mês de agosto de 2013, no período de 12 a 24. Uma das etapas do Mestrado Multidisciplinar e Profissional em Desenvolvimento e Gestão Social da Universidade Federal da Bahia.

Este trabalho pretende apresentar uma dissertação que terá como pano de fundo uma proposta de projeto a ser implantado em municípios que tenham interesse em fortalecer a economia local e proporcionar o desenvolvimento, e assim os referenciais teóricos utilizados, deverão ser mais entendidos como suporte a análise de uma prática, da qual o mestrando teve ampla participação, que confirmadores de uma prática estabelecida no campo empírico.

A análise de uma prática será explorada após a construção do referencial conceitual. Esta prática foi formada em um período de dois anos no qual o autor participou ativamente da gestão municipal, assumindo a função de coordenador de projetos especiais na prefeitura municipal de Santo Antonio de Jesus, e em outros 6 anos como colaborador do SEBRAE, nas funções de gestor de projetos e gerente regional, onde teve a oportunidade de trabalhar como parceiro do município na realização de diversas ações, entre elas na implementação dos requisitos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

Reunindo estas ações torna-se interessante estudar este município, porque ele possui características similares à de grande parte dos municípios brasileiros, população abaixo de 100.000 habitantes, e que precisam fortalecer seus potenciais para gerar oportunidades de desenvolvimento, possibilitando a retenção de talentos na localidade e favorecendo a qualidade de vida das pessoas. O estudo também poderá fortalecer o contexto de continuidade de uma prática de gestão independente do partido que assume o compromisso de gerir o município, possibilitando o real desenvolvimento, que vem sendo muito perseguido, porém ainda pouco estabelecido.

Diante das diversas possibilidades de desenvolvimento municipal baseado no fortalecimento de políticas públicas e fortalecido por uma análise situacional do município, a proposta de intervenção deste projeto busca responder a seguinte pergunta chave: Quais foram às contribuições do Programa “Tô Legal” para o fortalecimento dos Pequenos Negócios no Município de Santo Antonio de Jesus? De acordo Cardoso (1971, p.67):

O sujeito empírico, antes de ser um definidor de situações aparece como um portador. De um lado, em que o processo é inconsciente, é portador de uma cultura – que lhe dita os hábitos, as maneiras como procede, as normas a seguir, as preferências, etc; de uma linguagem que lhe estrutura o pensamento. De outro lado, em que ele atua conscientemente, é portador de tudo aquilo que ele já “sabe” a respeito da coisa: através da experiência passada (individual, dos

grupos e da sociedade), no que dela ficou guardado na memória, constituindo as prenoções; através das teorias codificadas que lhe servem de apoio, fornecendo-lhe as noções do que procura (conceitos, relações, previsões). (CARDOSO, 1971, p. 67)

A experiência vivida pelo autor tanto no âmbito profissional quanto acadêmico, aliado aos referenciais teóricos e secundários deste trabalho, ajudou a entender melhor os métodos utilizados para enfrentamento dos problemas públicos. Em momento algum aqui vale descartar práticas de outros gestores, inclusive, da mesma cidade, que com suas razões também pensam suas ações como políticas públicas, principalmente entendendo que “uma política é uma orientação à atividade ou à passividade de alguém; as atividades ou passividades decorrentes dessa orientação também fazem parte da política pública.” (SECCHI, 2013, p.02).

Entendendo que as boas práticas são reconhecidas, como foram em duas edições do Prêmio Nacional do SEBRAE Prefeito Empreendedor, além de diversos outros, entendo que a produção de um documento com esta pretensão é relevante pois será um ativo para que administrações municipais entendam que gestão se faz por continuidade e não por oposicionismo político partidário. É necessário incorporar as políticas públicas com continuidade em busca de fortalecer os ativos locais e melhor aproveitar as potencialidades. Para o caso da cidade de Santo Antonio de Jesus, foi o desenvolvimento da questão comercial, mas para outros municípios, pode ser a cultura, o turismo, a agricultura e etc.

O trabalho de pesquisa será realizado através da aplicação de um questionário simplificado com 25 questões, dividido em quatro blocos de perguntas, destacando:

Bloco 1 – Perfil Pessoal do Empreendedor Entrevistado.

Bloco 2 – Perfil dos Empreendimentos Entrevistados.

Bloco 3 – Relação dos Empreendimentos com o Poder Público.

Bloco 4 – Percepção sobre a Política Pública implantada no município.

Este questionário será aplicado com 100 empresários de portes diferenciados, dando prioridade aos Micro Empreendedores Individuais, em função de ser o principal público desta PP. Esta amostra será realizada pelo mestrando e a análise será feita comparativamente com os conhecimentos já adquiridos ao longo dos anos nas diversas funções ligadas à função pública.

O material será tabulado em planilha de excel e gráficos serão estruturados e anexados a este trabalho com os comentários em função do resultado apresentado na pesquisa, valendo ressaltar que parte dos comentários também estarão baseados em vivências práticas do gestor e serão estabelecidos alguns comparativos com pesquisa do M.E.I. realizada no âmbito nacional e com foco na Bahia.

Para fechamento do trabalho será construída as considerações finais nas quais faremos inferências a duas importantes ações deste curso, primeiramente a Residência Social, momento de interação com atores políticos, sociais e empresariais que vivenciam uma realidade bastante diferenciada no Sul do Brasil, mais especificamente na região do Oeste e Extremo Oeste Catarinense, e segundo, influenciado pelo trabalho da Residência, a proposição de uma metodologia de intervenção social, intitulada de Tecnologia Social, que oferecerá um novo processo de intervenção nos municípios, baseado nos conhecimentos adquiridos, com um viés para fortalecer os Micro e Pequenos Empreendimentos.

2 A IMPORTANCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS PARA O DESENVOLVIMENTO

Na década de 1980, com a diminuição do ritmo de crescimento da economia, resultando em maior grau de desemprego, os pequenos negócios passaram a ser considerados uma alternativa para a ocupação da mão-de-obra excedente, fazendo aparecer ao final da década as primeiras iniciativas mais concretas para estimular a abertura de micro e pequenas empresas na economia, dentre as quais caberia mencionar:

- a implantação do primeiro Estatuto da Microempresa (Lei n 07.256 de 27 de novembro de 1984) e a inserção das micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988, que passou a garantir-lhes tratamento diferenciado (Artigo 179 do Capítulo da Ordem Econômica)
- a transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa - CEBRAE -, criado em 1972, em Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas-SEBRAE, com funções mais amplas;
- a criação de linhas particulares de crédito no BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil;- a Lei n 0 9.317 de 5 de dezembro de 1996, que instituiu o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES;
- a Lei n 0 9.841 de 5 de outubro de 1999, que indicou o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; e o estabelecimento de um Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, demonstrando a dimensão e a importância das micro e pequenas empresas para o crescimento e desenvolvimento da economia nacional. (NAJBERG, PUGA e OLIVEIRA, 2000)

As empresas menores têm atividades diferentes e estruturas flexíveis que apadrinham respostas rápidas a mudanças no mercado. Fora isso, estas empresas podem atuar em nichos que proporcionam uma alta taxa de inovação. Enfim, o ambiente das empresas pequenas distorce a uma maior motivação dos empregados em desenvolver a produtividade e a competitividade por meio de inovações. (JULIEN, 2000)

As micro e pequenas empresas - MPE's - nas atividades de comércio e serviços cobrem aproximadamente de 80% da atividade total do segmento das micro e pequenas empresas, tanto em termos da receita originada como das pessoas nele ocupadas. Na abordagem das micro e pequenas empresas um dos problemas encarados é a carência de informações estatísticas atualizadas sobre a sua dimensão e forma de inserção na economia, o que se compõe em uma lacuna grave para a formulação de políticas de estímulo ao crescimen-

to deste segmento. (BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. IBGE, 2003. p. 11).

Analisando as taxas de mortalidade de empresas recém-criadas, o SEBRAE (2000) divulgou que, dependendo do estado da federação, elas alteram de 30 a 61% para empresas com até um ano de existência, de 40 a 68% no segundo ano e de 55 a 73% no terceiro ano. Estas elevadas taxas são uma representação das principais dificuldades enfrentadas pelas MPE's: falta de capital de giro; carga tributária elevada; e recessão econômica no país. Quando as empresas pesquisadas necessitam de ajuda para conduzir ou gerenciar os negócios, a maioria recorre ao contador. E, por fim, a pesquisa apontou os fatores que, na opinião dos empresários, são mais importantes para o sucesso da empresa: ter um bom administrante; ter boa informação do mercado onde operam; e uso de capital próprio.

Os estudos existentes sobre micro e pequenas empresas - MPEs são baseados, sobretudo, nas informações da Relação Anual de Informações Sociais - RAIS, o que permite apenas a quantificação do número de empresas e a exploração de aspectos relativos à ocupação e remuneração da mão-de-obra, ou então, num aspecto menos abrangente em pesquisas por entrevista, realizadas por entidades de classe. (GONÇALVES, 2000).

Há muitos períodos as micros, pequenas e médias empresas - MPMEs vêm sendo alvo de atenção de analistas econômicos devido a sua potencialidade de origem de renda e de ocupação. No pós-fordismo, esta atenção se intensifica à medida em que os predicados de flexibilidade e aceleração de ajustamento às demandas do mercado características de muitas são apreciadas. (LA ROVERE, 2000)

Segundo Gonçalves (1999) em países como o Brasil onde há elevado desequilíbrio regional, micro e pequenas empresas podem oferecer um importante papel para a descentralização industrial.

Encontram-se na literatura e publicações pertinentes de diferentes parâmetros para definir e classificar as empresas que são ponderadas micro e pequenas empresas, para fins de estudo e para ajuste com o desígnio de usufruir dos melhoramentos da lei. Para fins didáticos, encontra-se em primeiro lugar a classificação referente à estrutura da organização da microempresa e da pequena empresa, na qual o proprietário concentra aproximadamente todas as atividades, exercendo dife-

rentes funções ao mesmo tempo. Uma segunda classificação é aquela em que o parâmetro usado é o volume monetário ou econômico da empresa. Esta classificação é usada pelas leis federais e estaduais para fins de tributação, considerando os limites de faturamento e seu ajuste como micro e pequena empresa. (MONTAÑO, 1999).

Segundo estimativas do SEBRAE, há cerca de três milhões e meio de MPMEs no Brasil, das quais 1,9 milhões são microempresas. As estatísticas a respeito de constituição de firmas individuais nos últimos dez anos consentem estimar ainda que pelo menos metade das empresas registradas no Brasil é de pequeno porte. (CHADE, 2000).

No Brasil, o micro e pequenas empresas vêm alcançando uma participação cada vez maior na economia, totalizando 86% do total de empresas de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, destacando-se como geradoras de emprego e renda no país e colaborando de forma crescente para o aumento do produto interno bruto – PIB.

É fundamental enfatizar que a análise da sobrevivência de empresas em diversos países leva em conta fatores diferentes, tal como a idade e o tamanho da empresa, a amplitude de capital, a novidade, a produtividade e a estrutura de administração da empresa. Algumas conclusões vêm sendo marcadas em estudos dessa classe, como por exemplo, em relação ao tempo, que tem indicado um grau de correlação com a mortalidade de empresas, à medida que as mais novas têm confirmado maiores chances de fracasso nos primeiros anos e, por outro lado, se elas resistem ao fracasso inicial há forte possibilidade de um crescimento acelerado em seguida. (NAJBERG, PUGA e OLIVEIRA, 2000).

Há um desacerto entre o processo de criação de empresas e as percentagens de encerramento de atividades de pequenos negócios. Especialmente nos primeiros anos de existência, há uma grande suscetibilidade das micros e pequenas empresas ao encerramento. Estudos na área de Empreendedorismo observam taxas de criação de empreendimentos e seus conflitos nas economias, tomando como apontador os resultados do *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM, que tratam de avaliar a taxa de atividade empreendedora em diversos países. Evidentemente que esses parâmetros são resultados importantes, no entanto, eles necessitam ser anali-

sados no contexto econômico local, considerando-se também as taxas de mortalidade dos negócios. (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM, 2002).

Verifica-se que dia-a-dia as micros e pequenas empresas brasileiras – MPEs confrontam-se com numerosos desafios para sobreviverem. Em função de uma carga tributária alta e em decorrência da insuficiência de crédito e por um dispositivo da legislação trabalhista que aumenta em muito o custo das contratações, elas sofrem ainda de males incuráveis que se perpetuam pelo descaso dos governos para com o setor. Pode-se indicar um deles como sendo a escassez de apoio logístico ao empreendedor, cuja rotina pode se tornar difícil pela necessidade de gerenciamento de recursos limitados. Outro é a dificuldade deparada pelos empresários em estabelecer conexões sólidas e profícuas com o exterior. (BIZARRO & ASSOCIADOS, 2003).

Avaliar e abranger o processo de inserção das micro e pequenas empresas no contexto atual da economia, caracterizada pela formação de blocos regionais e pela globalização, torna-se um trabalho extremamente relevante, tendo em vista que só sobreviver nesse novo mercado aquelas empresas que conhecerem bem o mercado no qual agem e se readequarem no sentido de acolher às novas exigências impostas, quais sejam, agilidade de ações, predicado, custos ajustados e especialmente, ter no cliente o foco central de atuação. (RHODEN, 1993).

De acordo com Versiani (2000) há condições para a sobrevivência das MPE apesar das probabilidades reduzidas de seu crescimento decorrentes principalmente da pouca disponibilidade de capital próprio, a baixa capacidade de obter financiamentos em longo prazo e a limitação em relação aos prazos na amortização dos empréstimos. Nesse sentido, pode-se inferir, de forma geral, que as MPE seriam mais frágeis, tendo que enfrentar e resistir à forte posição das grandes empresas e que não há garantias factuais de que possam crescer.

Fruto direto de tais dificuldades é a elevada taxa de mortalidade, que chega a 61% do total de micro e pequenas empresas no primeiro ano de atividade, de acordo com estudo do SEBRAE e Méthodos Consultoria intitulado “A micro e pequena empresa no comércio exterior”. Assim, não obstante o Brasil tenha uma população empreendedora, por falta de preparo e apoio adequado, o brasileiro também muito fracassa. O país apresenta alta mobilidade social e econômica, nele despontam muitas oportunidades. Todavia, a falta de estrutura adequada em termos de aparato legal, contábil e gerencial, a legislação tributária ainda desfavorável, as exigências

burocráticas, a carência de crédito e de uma política sistêmica de apoio e incentivo às micro e pequenas empresas levam a altas taxas de insucesso. (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM, 2002).

Estudo realizados pelo SEBRAE de São Paulo coordenados por Marco Aurélio Bedê (2005) demonstra as consequências da curta vida das MPE onde, só em São Paulo, o custo da mortalidade das empresas implicou na perda de 281 mil ocupações e de quase R\$ 15 bilhões, além de mostrar que as pequenas empresas com até quatro funcionários figuravam como aquelas em que se verificam os maiores números de nascimentos e mortes, visto que elas foram responsáveis por 92% das empresas que nasceram e por 93% das que foram extintas (BEDÊ, 2005).

Do mesmo modo que a noção de sucesso pode ir além do lucro e ser sinônimo de auto-realização, o conceito de fracasso não se restringe necessariamente a uma situação de perda financeira. Em geral, o que ocorre é que o fracasso é interpretado como sinônimo de descontinuidade dos negócios, mesmo que as causas que levaram a essa condição sejam consideradas “positivas”. Assim, por exemplo, situações nas quais o empreendedor negocia a marca de seu produto a um concorrente por um montante que seja lucrativo e o deixe satisfeito na negociação, mas que implica no encerramento de sua empresa são muitas vezes consideradas como fracasso (RIQUELME, 2002).

No que tange aos problemas financeiros, Matias (2002), explanam que a maior parte dos pequenos empresários passa por problemas de falta de caixa para extinguir seus compromissos de curto prazo e os problemas podem prosseguir por diversos anos, sendo importante a administração criteriosa do caixa para o sucesso e a supervivência de uma pequena empresa.

Conforme salientam Casarotto (1998), um problema crucial para as pequenas empresas brasileiras é o acesso ao crédito, especialmente de longo prazo, no qual as operações se dão morosamente, cabendo ao agente financeiro arcar com um custo operacional elevado. Baumgartner (2004) acrescenta que no sistema bancário, exceto os bancos de desenvolvimento, o pequeno empresário é obrigado a competir na mesma faixa de crédito das grandes empresas, sujeitando-se a critérios de seletividade e reciprocidade a elas concedidos na obtenção de financiamentos.

A baixa capacitação gerencial transcorre do fato de que estas empresas são em sua maior parte familiares. Além disso, o tamanho amortizado das empresas faz com que seus proprietários/administradores tenham um horizonte de planejamento de curto prazo, ficando presos num ambiente vicioso onde a resolução de problemas diários previne a definição de estratégias de longo prazo e de inovação (VOS, KEI-ZER, HALMAN, 1998).

Apesar de possuir um sistema financeiro por muitas vezes sólido, com bancos privados nacionais de classe mundial, altamente rentáveis, o volume de crédito concedido ao financiamento das atividades produtivas é ainda muito aquém do necessário, isso sem mencionar as elevadas taxas de juros e de *spread* bancário praticados na economia brasileira. Quando se compara a oferta de crédito ao Produto Interno Bruto – PIB no Brasil observa-se que a taxa brasileira se mostra muito inferior ao normalmente fornecido em outros países, sendo de 52% do PIB, comparados com 161% nos Estados Unidos e 75% no Chile (SACHS, 2003).

Tem-se conhecimento que as pequenas empresas exercem um papel de essencial importância no crescimento e maturação de uma economia. De acordo com Deakins (1996 apud VIEIRA, 2002, p. 37), no processo de desenvolvimento é “significativa a contribuição que elas prestam ao provocarem oportunidades para o aproveitamento de uma grande parcela de força de trabalho e ao incitarem o desenvolvimento empresarial”.

3 EMPREENDEDORISMO

Com as transformações históricas, o empreendedor recebeu novos conceitos, de fato, são sentidos sob outros ângulos de visão a propósito de o mesmo assunto, segundo Britto (2003, p. 17), uma das primeiras demarcações da expressão empreendedoras, foi organizada no começo do século XIX pelo economista francês J. B. Say, como aquele que “transfere recursos econômicos de um departamento de produtividade mais baixa para um campo de produtividade mais alta e de maior rentabilidade”.

O marco empreendedorismo é proveniente da expressão francesa *entrepreneur* que expressa praticar alguma coisa ou empreender. No século XIII foi aspirado pelo Inglês que foi aproveitado para indicar uma pessoa que trabalhava por conta própria e aguentava o risco no intuito de gerar seu próprio bem-estar econômico. Para Drucker (1999) empreendedorismo é: prática; visão de mercado; desenvolvimento, e diz ainda:

O trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje serem capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente [...] Empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática. (DRUCKER, 1999)

Conforme Franco (2007):

A cada dia que passa mais e mais pessoas se vêm convictos de que o capital humano é um dos centrais fatores do desenvolvimento, e que um dos fundamentais elementos do capital humano é a capacidade das pessoas fazerem coisas novas, exercitando a sua ideia criadora o seu desejo, sonho e visão e se mobilizando para contrair os conhecimentos necessários, capazes de consentir a materialização do desejo, a prática do sonho e a viabilização da visão. Isso tem um nome: chama-se "empreendedorismo". Empreendedorismo está sempre ligado à inovação e depende da liberdade das pessoas para criar e da sua ousadia de inventar.

No campo científico e acadêmico, a concepção empreendedora pode ser marcada por condições que colaboram inteiramente para que esta ação suceda. Entre elas, podem-se mencionar duas peculiares que acontecem diretamente, a primeira é a natureza da ação, marcada por procurar fazer alguma coisa inovadora ou diferente do que já é feito. Neste ponto, o empreendedorismo está ligado inteiramente

às mudanças de processos (ou de produtos). E a segunda é a ausência ou inexistência de controle sobre as formas de execução e recursos imprescindíveis para se desenvolver a ação esperada, que seria a liberdade de ação. Estes dois fatores são analisados como importantes na ação empreendedora, uma execução de alguma coisa sem controle e sem procedimentos com uma nova concepção. Isso não diz que todas as ações de modificações são empreendedoras. Constituirá, se ambos os quesitos forem presentes. Da mesma forma, nem todas as ações desenvolvidas, com risco, sem controle dos processos são ações empreendedoras, pois nem sempre são ações inovadoras (MARCOVITCH, 2006 p. 20-28).

Para alguns estudiosos o empreendedor assume a responsabilidade inicial de tornar a visão bem-sucedida e que desenvolve estratégias para tornar a visão em fato, com persistência e determinação. O discurso inicial do empreendedor é mesmo de assunção de responsabilidade quanto a tornar sua visão bem-sucedida. Afinal, por ser um entusiasta, infelizmente mal conhecedor, tem um discurso inicial demasiadamente otimista. Com o passar do tempo, quando a árdua realidade do mercado mostra a cara, o discurso esfria: impostos e taxas em demasia para pagar, disputa desleal de mercado, mão de obra ineficiente, falta de planejamento, desconhecimento de marketing, desconhecimento de finanças. Essa situação cruel, porém real, faz com que o empreendedor se retraia. Ainda que os grandes teóricos a respeito de o assunto assegurem categoricamente que empreendedorismo é risco, o empreendedor, ao começar a entender a rudeza do mercado, passa a ostentar riscos com mais prudência. Este fato funciona como um banho de água fria no espírito empreendedor, que tende a perder o élan inicial (FIGUEIRA, 2006).

Quando se pondera que o aumento econômico pode acontecer não só da ideia de novos empreendimentos, mas, ainda, da sustentabilidade dos mesmos e que o empreendedorismo, do ponto de vista de Schumpeter (1982, p.56) “é a mola mestra desse desenvolvimento, torna-se essencial a prática de esboços a respeito desse conceito, possibilitando, com isso, a inspiração de espaço e divisões para o desenvolvimento de habilidades empreendedoras”. Ao enfatizar a importância da capacidade empreendedora como fomentadora de mudanças econômicas e determinante de empregos, Schumpeter (1982) junta o empreendedorismo à novidade e considera a capacidade criadora como o acometimento dessa inovação, tornando-se fundamental às transformações socioeconômicas.

Segundo Falcão (2008), existem pelo menos quatro motivos para o Empreendedorismo:

Há empreendedorismo por precisão. É quando as pessoas não contêm liberdade, entendida como capacidades mínimas de inserção na economia, e passam a viver em condições pré-capitalistas, praticando atividades de subsistência, o escambo ou a pirataria.

Há empreendedorismo por vocação. É quando contém liberdade de acesso às oportunidades do mercado. Quer dizer, é quando o acesso a oportunidades desenvolve o instinto empreendedor das pessoas, ou seja, a especialidade em saber identificar probabilidades e calcular os riscos do negócio.

Existe o empreendedorismo inercial. É quando o ambiente institucional é delicado e as empresas crescem com base nas relações interpessoais de seus dirigentes. São, em comum, os negócios que passam de pai para filho independentemente de capacidade empresarial. Nesse caso, o ambiente legal cria estruturas tributárias privilegiadas e mercados preferenciais que viabilizam o sucesso do empreendimento, mesmo quando não existe um espírito empreendedor, mas sim uma boa alma do negócio que beneficia o empreendimento.

Por fim, há o empreendedorismo pelo conhecimento. Esta é a forma de empreender do futuro visto que apenas o conhecimento vincula o espírito animal empreendedor à alma do negócio do ambiente empresarial. (FALCÃO, 2008)

Há quem defenda também que o empreendedorismo causa empregabilidade para outros, em comum em trabalhos melhores. É inquestionável que o empreendedorismo gere empregabilidade, mas daí a garantir que gere trabalhos melhores parece ser uma falácia. Na maior parte das vezes, o que se vê é a geração de subempregos, com alta rotatividade. Os empreendedores brasileiros, respaldados quem sabe por informação de qualidade imprecisa, tendem a não perceber a importância da mão de obra especializada. Recrutam mal, escolhem mal e, salvo raras exceções, oferecem treinamento, ainda assim de baixa qualidade, aos seus empregados. Parece natural, portanto, que a rotatividade de mão de obra seja tão grandes nas pequenas e micro empresas brasileiras (MACHADO, 2007).

O desenvolvimento de mais indústrias, sobretudo em áreas rurais ou regiões em desvantagem causada por modificações econômicas, também é observado como uma vantagem do empreendedorismo. Porém essa vantagem só se sustenta em situações de certa estabilidade. Se houver uma radical modificação econômica e as empresas não se adaptarem ligeiramente, o que não costuma ocorrer nas empresas

empreendedoras, em função do planejamento deficiente, estas não se mantêm e tendem ao fracasso (PAMPLONA, 2005).

Apenas quando a percepção clara da realidade bate na cabeça do empreendedor é que ele começa a se preocupar em procurar informações sobre a avaliação de custos, as precisões do mercado/clientes e a importância do trabalho em equipe. O empreendedor, que é, habitualmente, um pensador positivo e um tomador de decisões, nesse momento, repensa seu modo de ser como empresário, logo que descobre que o seu conhecimento é limitado e que ele deveria ter procurado uma ajuda consistente, antes de abrir seu negócio. Não são incomuns os empreendedores que colocam uma empresa “no ar”, sem sequer se preocuparem com estudos de mercado. Não são raros igualmente, aqueles empreendedores que montam seus negócios baseados em estudos de mercado e planos de negócios superficiais (FREIRE, 2006).

Conforme Venkataraman (2001), o empreendedorismo é um assunto que está relacionado com a exploração de chances, que demandam esforços para serem reconhecidas, descobertas ou criadas. Venkataraman e Sarasvathy destacam que a oportunidade de negócio tem dois aspectos positivos: a crença no futuro e as ações a serem tomadas baseadas nessa crença. Vale recordar o fundamento de que qualquer empreendimento necessita ser realizado para satisfazer alguma necessidade e que a combinação do produto ou serviço com a satisfação do cliente consumidor, originada pela idéia inovadora, é que define o empreendedorismo.

Uma vantagem importante do empreendedorismo é o encorajamento do processamento de materiais locais em bens acabados para consumo doméstico, bem como para exportação. Exemplo disso são as empresas que trabalham com artesanato de alta qualidade, que encontram mercado certo e estável para seus produtos, especialmente no âmbito doméstico. Há que considerar, entretanto, que o processo de exportação no Brasil é altamente complexo e burocrático, além de exigir, das empresas que desenvolvem produtos para exportação, investimentos muitas vezes incompatíveis com a sua aptidão de pagamento. O resultado é que essas empresas assumem dívidas astronômicas e se tornam reféns de bancos por toda uma vida, colocando em risco o patrimônio que levaram muito tempo para construir (BANDURA, 1977).

Observa-se que o empreendedorismo verdadeiramente possa causar todas essas vantagens, entretanto o que as entidades e autores adeptos do mesmo tentam mostrar é que tais vantagens são verdades totais. Existem casos de sucessos, e esses são mostrados constantemente em programas de televisão, revistas e em cases proporcionados em congressos e seminários sobre empreendedorismo, entretanto existem inúmeros casos de fracasso, que povoam a realidade das micro e pequenas empresas brasileiras. Esse quase ninguém mostra. Defende-se que os fracassos não são culpa dos empreendedores, mas das entidades e consultores que os encaminham, que vendem uma imagem irreal do empreendedorismo brasileiro. Se lá fora as coisas funcionam melhor, visto que há legislações melhores, cargas tributárias menores e uma visão mais clara do empreendedorismo, como se diz na gíria, “o buraco é mais embaixo”. Ser empreendedor no Brasil é um exato desafio, quase uma luta inglória. Montar um negócio é relativamente simples e, conforme certos casos, até barato. Mantê-lo, entretanto, é outra estória. (BAUMOL, 1968).

Como se não chegassem situações tão desanimadoras, as entidades que geram o empreendedorismo, em vez de contribuírem para uma orientação exata aos empreendedores, costumam desconhecer conceitos básicos de marketing e noticiam absurdos sob o nome de marketing, que promovem a confusão clássica dentre marketing e propaganda e dentre marketing e venda o que é densamente confirmado em muitos modelos de planos de negócio ensinados em cursos de capacitação e acadêmicos (BIRD, 1992).

O empreendedor brasileiro não contém no planejamento estratégico seu ponto forte. Resolvem missões e visões, mas parece não entender o sentido real de se ter uma missão e uma visão. A missão, que precisa retratar a razão de ser da empresa, vira somente uma frase bonita, que o dono usa em seus discursos e expõe em belíssimos quadros de parede e murais. A visão, o grande desígnio da empresa no horizonte de planejamento, ganha ênfase no início da ativação da empresa, porém é esquecida ao longo de sua vida útil. Como já nos referimos anteriormente, com o tempo ninguém mais se lembra dela (BUSENITZ, 1997).

Uma visão proeminente a propósito de empreendedorismo foi proporcionada por Schumpeter, que concebeu a figura do empreendedor como sendo um marco teórico na delimitação de um tipo característico de investidor. Em outras palavras, um empreendedor não é meramente um empresário investidor, porém um indivíduo

(ou um grupo) capaz de idealizar empreendimento novo. Deste modo, o empreendedor é uma figura que vai além do investidor, uma vez que o investimento imperativo para o desenvolvimento da nova idéia pode vir de fonte própria ou de outros recursos externos, caracterizando-se o arrojo essencial diante de novas possibilidades. (SCHUMPETER, 1982).

Ainda considera-se ser pertinente à natureza do empreendedorismo o fato de que a espécie humana nasce empreendedora, entretanto não basta abrir uma empresa para ser de verdade um empreendedor. É nesse sentido que Dolabela enfatiza que toda comunidade tem o empreendedor que faz jus visto que é ela quem propicia o ambiente adequado para que ele surja (DOLABELA, 2006).

Dolabela, ainda esclarece que tornar-se empreendedor não é um fenômeno individual e muito menos um dom que poucos contêm, pois uma das formas de manifestação da liberdade humana se expressa pelo Empreendedorismo, que é coletivo e comunitário, por esse motivo ele afirma que “a tese de que o empreendedor é fruto de herança genética não encontram mais seguidores” (DOLABELA, 2006).

Observa-se que a trajetória do empreendedorismo acompanhe um curso crescente, onde conceitos e significados são refinados por um processo de progresso que passa, em 1985, pelo interesse em se ter uma educação empreendedora, o que se deve ao reconhecimento de que pequenas empresas têm contribuído com a inovação e oferta de empregos (HISRICH, 2004).

O empreendedor de sucesso é apontado por Dolabela como aquele que tem iniciativa, autoconfiança, otimismo e necessidade de concretização. Além de encarar positivamente o fracasso e fazer dele uma nova oportunidade. Ele contém energia, é incansável, sabe fixar metas e atingi-las. Igualmente é intuitivo, está continuamente comprometido com seus empreendimentos sabe buscar, utilizar e controlar recursos (DOLABELA, 2006).

Ainda que sonhador, o empreendedor é também realista e ao mesmo tempo líder; tendo o sentido para resultados também em longo prazo, portanto ele pensa no futuro; tece rede de relações e distingue muito bem o ramo em que atua. Traduz seus sonhos em ações, estando sempre ativo define o que precisa aprender e cria seu próprio método para isso (GARDNER, 1994).

Desta forma, o plano de negócios pode se transformar em um instrumento eficaz de implantação da estratégia da empresa. Ele deixará de correr o risco de ser somente um mito e se tornará uma ferramenta fundamental de gestão que, com certeza, auxiliará o empreendedor a obter o sucesso almejado, ou ainda, mostrará a esse mesmo empreendedor que o momento não é favorável para o negócio vislumbrado, evitando decepções futuras (DORNELAS, 2001).

O empreendedorismo recebeu entusiasmo no Brasil exclusivamente a partir da década 1990, com a abertura da economia que propiciou a inspiração de institutos como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). (DORNELAS, 2001, p. 34).

Antes desse período o marco empreendedor era praticamente ignorado e a ideia de pequenas empresas era restringida, em função do espaço político e econômico nada favorável do país. Entretanto, não expressa que não tiveram empreendedores, deve-se salientar que muitos excêntricos operaram em um panorama obscuro, ofereceram tudo de si, mesmo sem distinguirem formalmente finanças, marketing, organização e outros teores da área empresarial, a exemplo, o célebre industrial Francisco Matarazzo, e tantos outros que colaboraram para o desenvolvimento da capitalização do país.

Para Salazar, Silva e Linarelli (2003), empreender se conforma quando a imagem de inovação é arquitetada, é viável e se estabelece em uma capacidade fundamental. Isso denota que o novo interesse não poderá ser reproduzido prontamente e, ainda, se a ideia inovadora apresenta condições ou pode ser utilizada para novos negócios. A alma do empreendedorismo, fundamentado nesses conceitos, está na ideia de uma inovação que continue sendo específica da empresa por um período de tempo expressivo e, deste modo, uma competência fundamental que se estabelece em seu diferencial.

Sua motivação por muitas vezes não é, preponderante, a do homem econômico, tal como indicado pela suposição neoclássica. O empreendedor schumpeteriano atua racionalmente, mas não encaminha sua ação somente pela razão, do mesmo modo que sua finalidade termina não é exclusivamente o lucro. Sua motivação ainda não é hedonista (satisfação das próprias necessidades). O sentido de sua ação precisa ser procurado, antes, no sonho e anseio de formar um reino privado

(equivalente atualizado à grandeza medieval), a vontade de conquistar, investida para batalhar provar-se elevado aos outros, contentamento de inventar e fazer coisas (SCHUMPETER, 1985, p. 65). De modo que o lucro, ele mesmo, é, especialmente uma decorrência, e tende a ser decifrado como indicador de sucesso e sinal de conquista. “O empresário inova e, ao inovar, lidera intensas mudanças”. No entanto, não comanda por meio do convencimento a propósito de a conveniência de seu plano inovador (fora o banqueiro que precisa financiá-lo), mas na medida em que consegue sucesso, conforma novos modelos de produção.

Para tanto a concretização tem um modo pragmático, no sentido de que todas as práticas humanas se estabelecem pela ação empreendedora de pessoas com aptidão de atuar para tornar verdadeiros seus sonhos, visões e projetos. Eles aproveitam sua própria habilidade de convencionar recursos produtivos, capital, matéria-prima e trabalho, para desempenhar obras, produzir artigos e oferecer serviços reservados a atender necessidades das pessoas (RIBEIRO, 2003 p.10). Dentro da abordagem comportamentalista dos empreendedores, identificou-se que para o acontecimento de sucesso é necessário que os mesmos tenham um componente psicológico crítico batizado como motivação para a realização ou investida para melhorar. Na verdade, pode-se garantir que há um aspecto comportamental característico dos empreendedores, que promove o alcance de sucesso quando há uma ação para começar um empreendimento.

Deste modo pode-se dizer que quando o empreendedorismo é aliado ao processo de inovação na visão de Hisrich (2009), ele se torna capaz de gerar por muitas vezes o desenvolvimento econômico, pois colabora e muito para uma melhor distribuição da riqueza onde está sendo aplicado. Isto denota que o ato de empreender não favorece exclusivamente o empreendedor, mas sim toda a comunidade onde o empreendimento está sendo instalado.

Deste modo Greco et. al. (2010), com a preparação da análise da Pesquisa da GEM 2010 no Brasil, destaca que o empreendedorismo por oportunidade trás mais melhoramentos para a economia do país. Neste sentido, a análise da atividade empreendedora em um país não é exclusivamente quantitativa, mas ainda qualitativa. A autora celebra ainda o aumento constante do empreendedorismo por oportunidade no Brasil desde 2002, sendo maior do que o empreendedorismo por necessi-

dade e prediz que o ambiente econômico favorável acenderá mais oportunidades para os micro e pequenos empreendedores.

Tal comprovação pode ser constatada no quadro a seguir, que mostra a causa entre o empreendedorismo por oportunidade e o por necessidade entre os empreendedores em estágio inicial, pelo meio da análise dos dados da Pesquisa GEM no Brasil no período de 2002 a 2010, concretizada por Greco et. al. (2010).

Tabela 1 – Razão entre o empreendedorismo por oportunidade e por necessidade no Brasil de 2002 a 2010.

Razão/ Oportunidade/ Necessidade	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Empreendedores iniciais	0,8	1,2	1,1	1,1	1,1	1,4	2	1,6	2,1

Fonte: Adaptado de Greco *et al* (2010) - Pesquisa GEM Brasil 2010

Embora deste aumento e do contexto favorável que se cria, Barbosa (2007), enfatiza que o Brasil tem muito a se aperfeiçoar neste sentido, uma vez que a necessidade ainda é o grande motivador em muitos episódios de iniciação de pequenas empresas. As causas marcadas pela autora são catalogadas ao alto percentual de desemprego, a desigualdade social e a falta de proteção social por parte do Estado. A autora acastela que a criação de novas empresas se torna em muitos casos uma extraordinária ferramenta no combate ao desemprego.

Para o empreendedor da Escola do Empreendedorismo de Mintzberg, a estratégia é centralizada na procura ativa de oportunidades; o poder é centralizado nas mãos do executivo principal, e, como as metas da organização são uma extensão das do empreendedor, o crescimento é a meta dominante da organização. Deste modo, a formação da estratégia é calcada no comportamento de um único indivíduo: o líder que traz o controle pessoal da implementação para ser capaz de reformular aspectos específicos, se necessário (MINTZBERG, 1994).

Por conseguinte, a ideia empreendedora precisa estar fundamentada em uma intensa racionalidade. Para efeito, existe necessidade da existência de um pro-

cesso de pensamento estratégico, o qual auxilia o empreendedor a formular e articular essa ideia para atingir uma implementação com sucesso. Dessa forma, a ideia empreendedora é um ponto de partida para o desenvolvimento do pensamento estratégico, porém que permanece durante todo o processo cíclico do planejamento estratégico ao longo da estruturação da ideia do negócio (MARCH, 1991).

Com isso, a ênfase está em que o exercício do pensamento estratégico é importante em todo seu processo, entretanto, no início da concepção, na etapa do entendimento, a ideia empreendedora pode se colocar tanto do lado das necessidades da sociedade, que chamaremos de demanda, quanto do lado do empreendedor, que chamaremos de oferta. Seja que a ideia inovadora seja colocada no lado da demanda ou no da oferta, em qualquer caso, o empreendedor precisa ser minucioso em seu processo de análise, pois, quanto melhor depurada for a ideia, existirá um maior enlace entre oferta-demanda ou demanda-oferta, consentindo que o subsequente planejamento estratégico, com o grau de formalidade de acordo com a complexidade da ideia, tenha uma sustentação adequada e condizente com a dinâmica inerente ao tempo de seu desenvolvimento. Ademais, tal análise impedirá que a oportunidade de negócio se torne irrealizável ou obsoleta por falta dessa etapa analítica que envolve uma boa visão do futuro. (CAVALCANTI org., 2001)

A decisão de empreender o tipo de organização sem fins de lucro tem causado alguma polêmica, que trata de questionar o porquê dessa escolha. Buscando respostas, localizamos algum respaldo em Hansmann, quem elucida que a característica da organização sem fins de lucro é sua não obrigatoriedade de repartir os lucros entre as pessoas que a controlam. Mas isso não diz que não inclua distribuição dos resultados alcançados durante o exercício, mas que podem ser revertidos em benefícios e melhoras do ambiente de trabalho dos empreendedores e empregados, o que pode implicar menor nível de esforço, refeições gratuitas, redução do número de horas de trabalho, aumento do período de férias ou, até, um reinvestimento para melhorar o produto ou serviço oferecido (HANSMANN, 1996).

Além disso, ressalta-se que: Os empreendedores são fundamentais para o sucesso de uma organização, porque além de identificarem oportunidades onde ninguém vê; eles antecipam os problemas e os resolvem assumindo responsabilidades, além de ser “uma pessoa que imagina, desenvolvem e realizam visões.” (FILION 1991 apud DOLABELA, 2006, p. 25).

Pessoas consideradas como empreendedores apresentam uma conduta diferenciada, segundo se nota nas significações de empreendedorismo. Neste conjunto, são considerados e tratados seus procedimentos para promover o entendimento das variáveis do empreendedorismo, como um conjunto de características psicológicas e sociais relativamente constantes que entusiasmam o modo pelo qual o indivíduo interatua com seu espaço (LEZANA; TONELLI, 1998, p.44)

Sobre o perfil do empreendedor um dos campos fundamentais da pesquisa concentra-se no estudo do ser humano e dos desempenhos que podem reger ao sucesso, pois empreendimentos dependem de indivíduos. O *know-how* tecnológico e o comando de ferramentas gerenciais ajeitam o instrumental imprescindível ao empreendedor de sucesso. Empreender é um ato tão antigo quanto a cultura, tem como padrões iniciais a descobertas do fogo, a invenção da roda e culmina nas estações espaciais. Bom Ângelo (2003, p. 23) em seus estudos, traz a demarcação de Anita Riddick para o empreendedor:

Há uma linha tênue entre a mente de um empreendedor e a de um louco. O sonho empreendedor é quase uma loucura, e quase sempre isolado. [...] A diferença entre um louco e um empreendedor bem-sucedido é que este pode convencer os outros a compartilhar de sua visão. Esta é a força fundamental para empreender. (BOM ÂNGELO, 2003, p. 23)

A qualificação, organização, dedicação e a capacidade de assumir riscos e de inovar no negócio, são algumas das qualidades positivas observadas no empreendedor. Já em relação aos negócios, além da identificação da oportunidade para sua abertura, deve existir o planejamento, que se conclui como uma ferramenta essencial ao negócio, pois além de garantir mais segurança ao empreendedor, prevê uma análise futura da empresa.

De acordo com Fillion (1999 apud VIEIRA, 2002, p. 47) assevera que, para cada “pequeno negócio, existe sempre um empreendedor que o criou”. Portanto um empreendedor sabe identificar oportunidades, agarrá-las e buscar recursos para transformá-las em algo lucrativo. Ele carece ser capaz de atrair esses recursos, corroborando o valor de seu projeto e confirmando que tem condições de torná-lo realidade e provocar bons resultados (VIEIRA, 2002).

Destarte que o empreendedorismo na empresa requer algumas práticas administrativas, tais como focar a visão administrativa em oportunidades, provocar o

espírito empreendedor por todo o grupo administrativo e realizar sessões informais e programadas regidas por um membro da alta administração com representantes dos vários setores da empresa com objetivo de escutar sugestões e reclamações (MOREIRA, 2004).

Tem-se noção e de entrosamento com Chiavenato (2007, p. 7), de fato, “o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas ocorrerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e aptidão de identificar oportunidades”. Portanto com esse arsenal transforma ideias em realidade, para benefício próprio e para benefício da comunidade. Desse jeito por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor evidencia imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o capacitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo real e bem sucedida no mercado.

Compete enfatizar que para que um profissional empreendedor venha ser bem sucedido em seu próprio negócio, o empreendedor tem o desafio de iniciar com um pequeno capital, em um momento do mercado em que alterações são uma constante, logo que vivemos em um mundo globalizado onde a tecnologia e a informação desempenham grande peso para o mercado (DORNELAS, 2005).

Observando as raízes do empreendedorismo, Dornelas (2001) faz um resgate histórico e identifica que a primeira definição de empreendedorismo é creditada a Marco Polo, sendo o empreendedor aquele que adquire os riscos de forma ativa, físicos e emocionais, e o capitalista toma os riscos de forma passiva. Deste modo no século XVII, nasce a relação entre assumir riscos e o empreendedorismo. Entretanto apenas no século XVIII, que capitalista e empreendedor foram inteiramente diferenciados, por certo em função do início da industrialização.

Como bem se sabe e vale destacar que na prática o empreendedorismo costuma ser determinado como o processo pelo qual as pessoas iniciam e desenvolvem seus negócios. Nota-se que é um fenômeno complicado, no qual envolve o empreendedor, a empresa e o cliente, que fazem parte deste processo. Conforme a aceção de Dolabela (1999), “empreendedorismo envolve qualquer forma de inovação que tenha uma relação com a prosperidade da empresa”. Observa-se que o que se destaca dentro dessa definição é que o empreendedorismo (nos casos de empresas novas ou das já há algum tempo estabelecidas) torna-se fator primordial, fazendo

com que os negócios sobrevivam e prosperem num ambiente econômico e de mudanças sejam elas: culturais, sociais ou geográficas. Dolabela (1999)

Conforme explica o SEBRAE (2011a), as fundamentais particularidades do perfil do empreendedor são:

Autoconfiança: Ter consciência de seu valor sentir-se seguro em relação a si mesmo e, com isso, poder agir com firmeza e tranquilidade.

Auto-motivação: Buscar a realização pessoal através do trabalho, com entusiasmo e independência;

Elevado poder de comunicação: Capacidade para transmitir e expressar ideias, pensamentos, emoções com clareza e objetividade.

Criatividade: Capacidade de buscar soluções viáveis e melhores para a resolução de problemas.

Flexibilidade: Capacidade para compreender situações novas, estar disponível para rever posições, aprender.

Energia: Força vital que comanda as ações dos indivíduos – capacidade de trabalho -“pique”.

Iniciativa: Capacidade para agir de maneira oportuna e adequada sobre a realidade, apresentando soluções, influenciando acontecimentos e se antecipando às situações.

Integridade: Qualidade do caráter, ligada à retidão de princípios, imparcialidade, honestidade, coerência e comprometimento (com as pessoas, com o negócio e consigo mesmo).

Liderança: Capacidade para mobilizar as energias de um grupo de forma a atingir objetivos.

Negociação: Capacidade para fazer acordos cooperativos como meio de obter o ajustamento de interesses entre as partes envolvidas.

Perseverança: Capacidade de manter-se firme e constante em seus propósitos, porém, sem perder a objetividade e clareza frente às situações (saber perceber limites);

Persuasão: Habilidade para apresentar suas ideias e/ou argumentos de maneira convincente

Capacidade de Planejamento: Capacidade para mapear o meio ambiente, analisar recursos e condições existentes, buscando estruturar uma visão de longo prazo dos rumos a serem seguidos para se atingir os objetivos.

Relacionamento interpessoal: Habilidade de conviver e interagir adequadamente com as outras pessoas;

Resistência à frustração: Capacidade de suportar situações de não satisfação de necessidades pessoais ou profissionais, sem se comportar de maneira derrotista, negativa ou confusa;

Sensibilidade administrativa: Capacidade para planejar, executar e gerir através de processos organizados, sistemáticos e eficazes.

Prossegue enfatizando que além das particularidades acima explicadas, o empreendedor tem um perfil de liderança para obter êxito em suas atividades, ele é o grande responsável em pôr em prática as inovações, métodos e procedimentos que propôs, necessitará estimular os envolvidos na realização das atividades, de forma a alcançar as metas traçadas (SEBRAE, 2011a).

Tem-se conhecimento que o empreendedorismo é comumente identificado como um fenômeno individual. Logo os empresários são na maioria das vezes analisados como que aqueles que são capazes de lesar os outros, muitas vezes tidos como individualistas ou como pessoas que não costumam fazer as coisas como os demais. Entretanto empreendedorismo é, principalmente, um fenômeno social e exprime-se nas sociedades a partir de valores relativamente consensuais (REYNOLDS et. al. , 2002).

Deste modo se pode dizer que a expressão empreendedora se estabelece em torno do que é valorizado numa sociedade. Sabe-se que o desenvolvimento do empreendedorismo só pode se realizar em torno de líderes políticos voltados à valorização de pessoas e capazes de se atentar com a divisão das riquezas geradas pelos empresários. Da mesma maneira que os fenômenos religiosos ou do crime organizado, o empreendedorismo desenvolve-se onde existe um conjunto de atores sociais capazes de arregaçar as mangas e apostar nessa idéia (FILION, 2005).

Cabe enfatizar que o empreendedorismo é ainda comumente associado à iniciativa, desembaraço, inovação, isto é às probabilidades de fazer coisas novas e/ou de maneira dessemelhante, como igualmente é associado à capacidade de admitir riscos. Logo isto subentende que as pessoas empreendedoras estão sempre prontas para agir, desde que existam, naturalmente, no meio em que atuam condições propícias para apoiá-las (Stevenson, 2002).

É de grande importância frisar que o empreendedorismo, em todos os seus aspectos, deriva tomando lugar de destaque nas políticas econômicas dos países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento. Logo começa a surgir pelo que parece, a partir de um consenso em torno do fato de que o empreendedorismo compõe uma peça importante e primordial no desenvolvimento e no crescimento de uma economia. Implica na aprendizagem de modos de definir e de pensar de forma diferente. Deste modo diz respeito a todas as pessoas, tendo em vista que cada um pode aperfeiçoar a sua maneira de fazer, tornando-se mais empreendedor e que cada

um pode aprender a apoiar melhor aqueles que adotaram uma cultura e um comportamento empreendedor. Assim sendo os empresários, por sua vez, necessitam seguir a ética, se destacando como um modelo social justo, capaz de entusiasmar os jovens. Carecem ainda aprender a compartilhar as riquezas que são capazes de criar (RIVERIN, 2003)

Salva advertir que empreendedor pode ser determinado como aquele que acha uma chance no atual tempo, criando um equilíbrio em um ambiente de caos e turbulência (DORNELAS, 2005).

De acordo com Bolson:

O conceito de empreendedor não serve apenas para pessoas que quebram paradigmas, inovam ou revolucionam. Ele se aplica também a qualquer pessoa que assume riscos e tenta adicionar valor a um negócio, mesmo já existente e conhecido. Afinal, a maioria das novas empresas não traz idéias inovadoras ou revolucionárias para o mercado, mas atende a demandas comuns da sociedade (Bolson, 2003, p. 59).

Como bem se sabe e vale ressaltar que em todas as acepções, se pode compreender que o empreendedor é aquele que cria ou descobre uma oportunidade, sempre atentando para o contemporâneo momento do mercado, identificando uma oportunidade de se preponderar sobre os demais, buscando adquirir conhecimento e informações, pois dessa maneira, a chance do empreendimento ser bem-sucedido só aumenta. Portanto o empreendedorismo se dá a partir do momento da criação de algo novo, de valor, exigindo comprometimento e esforço, onde os riscos calculados carecem ser assumidos e decisões críticas tomadas (MASSAMBANI, 2006).

4 POLITICAS PUBLICAS DE INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO

Tem-se conhecimento que não há uma única, nem melhor, significação sobre o que seja política pública. Por exemplo, Mead (1995) a determina como um campo dentro do estudo da política que avalia o governo à luz de grandes ações públicas e Lynn e Gould (1980), a nota como sendo um conjunto de atuações do governo que irão lançar resultados particulares. Peters (1986) acompanha o mesmo pensamento aonde para ele: política pública é a totalização das atividades dos governos, que atuam inteiramente ou através de delegação, e que influenciam a vida dos cidadãos. Dye (1984) resume a significação de política pública como “o que o governo apoia fazer ou não fazer”. A demarcação mais admitida permanece sendo a de Laswell (1958), ou seja, determinações e apreciações sobre política pública implicam responder às seguintes questões: quem ganha o quê, por quê e que diferença faz.

No entendimento de Faria (2003), em seus primórdios, as políticas públicas eram analisadas quase excepcionalmente outputs do sistema político, o que explicava o fato de a atenção dos investigadores ter se centralizado primeiramente nos inputs, isto é, nas demandas e articulações de interesse. Dessa forma, antes que a análise de políticas públicas fosse adotada como uma subárea da ciência política, os estudos incidiam nos processos de desenvolvimento de políticas públicas, “o que parece refletir o status privilegiado que os processos decisórios sempre desfrutaram junto aos profissionais da área” (FARIA, 2003, p. 21).

Para tanto o conceito de Políticas Públicas é tratado em todas as áreas do conhecimento, no entanto é no campo da Ciência Política que este recebe um grande destaque nas discussões teóricas como mostra Souza (2006 p. 45) em seu artigo “Políticas Públicas uma revisão da literatura”, ele mostra uma visão geral de como a política pública é vista pela academia; primeiro como um balanceamento no orçamento entre receita e despesa, segundo como uma nova visão do estado onde deixa de ser uma política keynesiana, para ser uma política reservada aos gastos, e terceira é a relação que há entre os países desenvolvidos e os que começaram a sua caminhada democrática de modo recente, de um modo particular os países da América Latina que ainda não conseguem governar bem os seus recursos públicos e equacionar os bens em benefício de sua população, de modo abranger os excluídos. Deste modo Souza (2006) diz que as políticas públicas na sua profundidade estão vin-

culadas profundamente ao Estado este que produz como os recursos são aproveitados para o benefício de seus cidadãos, onde faz uma síntese dos principais teóricos que trabalham o assunto das políticas públicas catalogadas às instituições que oferecem a última ordem, de como o dinheiro sob forma de impostos necessita ser acumulado e de como este precisa ser investido, e no final fazer prestação de conta pública do dinheiro gasto em benefício da sociedade.

Conforme acastela Bucci (2002), existe certa proximidade entre os conhecimentos que se tem de política pública e de plano, ainda que aquela possa incidir num programa de ação governamental conduzido por instrumento jurídico diferente do plano.

A política é mais vasta que o plano e define-se como o método de escolha dos meios para a prática dos objetivos do governo, com a participação dos agentes públicos e privados. [...] a política pública transcende os instrumentos normativos do plano ou do programa. Existe, no entanto, um paralelo aberto entre o processo de formulação da política e a atividade de planejamento. (BUCCI, 2002, p. 259).

Desta forma, a autora determina políticas públicas como sendo "programas de ação governamental tendendo a classificar os meios à disposição do Estado e as atividades privadas, para a concretização de objetivos socialmente proeminentes e politicamente definidos" (BUCCI, 2002, p. 241).

Conforme entendimento de Fleury (2003) as políticas públicas, além da finalidade de aperfeiçoar a capacidade do poder público em produzir respostas às demandas sociais, são muito mais que um simples órgão para permitir o acesso a espaços ou serviços, devendo servir como um importante instrumento para forjar a sociedade que se quer criar, determinando as condições de inclusão de cidadãos na comunidade, ou seja, estimulando por muitas vezes a cidadania.

Por meio de certas estratégias escolhidas pode-se asseverar que a inquietação concernente às políticas públicas incide sempre na procura por soluções que atendam os problemas específicos da sociedade (FREY, 2000).

Em um procedimento de desenvolvimento local precisa sempre ser considerado a variável cultural, pois ela pode chegar a representar um nó estruturante em todo o processo. Afinal de contas, todo método de transformação dá origem á inquietações e resistências nos indivíduos que fazem parte de uma comunidade. A potencialidade fundamental de qualquer local, região ou país está determinada em sua população, ou ainda largamente, em seu ambiente: a interação das pessoas,

por meio de sua cultura, com o território e suas relações externas. Essa é a alavanca fundamental do processo de desenvolvimento e que demanda de grandes empenhos de fomento e promoção. Para tanto, deve-se poder contar com as estruturas institucionais e sociais existentes. Porém, nesses projetos, a “ótica do desenvolvimento” é nova e seu resultado está ligado sempre à transformação dessa ótica em “paradigma”, tornando a concepção comum a todos os atores sociais envolvidos no processo (FONTANINI, 2000)

Sendo assim Dolabela (2009), considerando o Relatório GEM, acastela que a fundamental ação de qualquer governo que visa gerar o crescimento e o desenvolvimento econômico é instigar e amparar o empreendedorismo e que este empenho necessita estar no topo das prioridades das políticas públicas deste governo. O mencionado autor destaca que os agentes públicos necessitam atuar como fontes catalizadoras ou mediadoras das estratégias e ações, criando estruturas de governança e de articulação adequadas de forma a favorecer as empresas, principalmente no que diz respeito às de pequeno porte.

As políticas públicas no entendimento de Naretto; Botelho; Mendonça (2004), que dão apoio ao empreendedorismo até a década de 1950 eram consideradas principiantes e desarticuladas, e só passaram a apresentar maior importância com os Planos Nacionais de Desenvolvimento – PNDs. No entanto, primeiramente essas políticas públicas eram voltadas exclusivamente para as grandes empresas, a fim de desenvolver a industrialização para a substituição de importações. Só com o tempo foi dada uma maior atenção às empresas de pequeno porte.

Os governos estaduais nas palavras de Brum (2009) necessitam seguir políticas e criar mecanismos para seduzir e apoiar investimentos produtivos, pois a criação de novas empresas define diferentes problemas, tais como a ausência de emprego e o abastecimento do mercado local. O autor acastela ainda a necessidade de existir uma descentralização do crescimento, ou seja, deslocar o foco de crescimento somente nos grandes centros para as demais regiões do país.

Pode-se dizer ainda que no que se refere às políticas públicas de âmbito municipal apresentam sempre uma grande vantagem sobre as de âmbito federal, que o conhecimento mais aprofundado da realidade local, podendo, portanto agir com mais precisão, procurando eficazmente as potencialidades da comunidade e analisando sempre as particularidades dos seus indivíduos. Pensando deste modo, Gava (2009), assevera que o ponto de partida para a construção de novas formas

organizativas necessita ser o território local. O mencionado autor repreende por muitas vezes as políticas de desenvolvimento nacional desenvolvidas no âmbito federal assegurando que nelas, mantém-se uma estrutura de cima para baixo, que a própria comunidade não se vê como agente político ativo no desenvolvimento da dinamização econômica de seu território.

A articulação das micro, pequenas e médias empresas de acordo com Naretto; Botelho; Naretto (2004), com o poder político local pode ser medida sob diferentes ângulos, mas é essencial o interesse dos representantes locais em amparar o empreendedorismo para que esta articulação seja favorável para todas as partes envolvidas. Neste contexto percebe-se visivelmente o valor do papel do prefeito municipal como apoiador da causa empreendedora no município.

Com isso Dolabela (2009), percebe que o mercado tende fluentemente a conferir restrições ao bom desempenho das empresas de menor porte. Sendo assim, pode se tornar eficaz a existência de uma ampla e ativa política pública de incentivo a essas empresas, uma vez que estas são fundamentais ao desenvolvimento econômico e social do Brasil. É neste sentido que o autor supracitado sugere:

[...] um ambiente democrático em que todos tenham acesso às oportunidades, o que pressupõe um nível aceitável de distribuição de conhecimento e poder, acesso a crédito e apoio institucional (legislação, tributos, burocracia, etc.) para empreender. (DOLABELA 2009, p. 141).

Em seu livro “O Jeito Empreendedor de Governar”, Carvalho (2006) mostra episódios verdadeiros de atitudes empreendedoras de prefeitos de todo o Brasil, que estimulam e amparam o empreendedorismo local como mecanismo de desenvolvimento da sociedade local e combate aos problemas sociais. Os diferentes episódios abordados neste livro descrevem o sucesso adquirido pelo meio de políticas públicas locais de apoio ao empreendedorismo que exploravam o melhor que o município dispunha para o desenvolvimento do local.

É com este ponto de vista que o SEBRAE (2011b), se refere a inquietação dos legisladores em aprimorar as leis que geram o tratamento diferenciado às empresas de pequeno porte, instituindo assim um ambiente adequado ao empreendedorismo. O fundamental exemplo é o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, ainda conhecida como a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa,

formada com a Lei Complementar 123/2006 e que vem sendo periodicamente alterada a fim de aperfeiçoá-la preservando-lhe a essência.

Compreende-se que algumas regulamentações nas áreas de abertura de empresa comprometem a facilidade para fazer negócios num país, dentre elas mencionam-se: manejo de licenças, contrato com trabalhadores, registro de propriedade, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamento de impostos, comércio internacional, cumprimento de contratos e fechamento de empresas. Deste modo o GEM (2005) marca condições nacionais que afetam o empreendedorismo: apoio financeiro, política governamental, programas governamentais, educação e treinamento, transferência de tecnologia, infraestrutura profissional e comercial, barreiras à entrada no mercado, acesso à infraestrutura física e, normas culturais e sociais. Essas condições, combinadas às habilidades e à motivação daqueles que desejam empreender, compõem o ambiente para a abertura de negócios em um país. (GEM , 2005.)

Assim elucidam Stevenson; Lundström (2001) as políticas governamentais de apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo incidem em: garantir um funcionamento competente do mercado e das instituições por meio de ajustes na legislação e regulamentações, prover informações e consultoria, prover incentivos tributários, promover a cultura empreendedora, diminuir as barreiras para abertura e fechamento de empresas, integrar o ensino do empreendedorismo nas escolas e aumentar o acesso das novas empresas aos financiamentos.

5 METODOLOGIA

A dissertação do Programa “Tô Legal” do Município de Santo Antônio de Jesus para o fortalecimento dos Pequenos negócios desta Cidade, insere-se no campo das pesquisas qualitativas e quantitativa em Administração, a partir do entendimento que a realidade da sociedade é complexa e dinâmica e não pode se restringir apenas a uma análise quantitativa de dados.

Segundo Bogdan e Biklen (1994), a pesquisa qualitativa possui cinco características a seguir: a fonte direta dos dados é o ambiente natural, sendo o pesquisador o instrumento principal; a investigação será sempre descritiva; os investigadores qualitativos interessam-se mais pelos processos do que simplesmente pelos resultados e tendem a analisar os dados de maneira indutiva; por último, as perspectivas e significados que os sujeitos dão a suas vidas são relevantes para a pesquisa.

Para realização desta proposta de investigação, o estudo de caso se configurará como mais adequado por permitir uma análise mais ampla do objeto de pesquisa. Para Goode e Hatt (1968), o método do estudo de caso se destaca por se constituir numa unidade de um sistema mais amplo. O interesse incide naquilo que ele tem de único, de particular, assim, tem valor em si mesmo.

As múltiplas fontes de evidências são uma forte característica de um estudo de caso que pode ser bem sucedido, pois “a convergência de resultados advindos de fontes distintas oferece um excelente grau de confiabilidade aos estudos, muito além das pesquisas orientadas por outras estratégias.” (MARTINS, 2008, p. 80).

No estudo de caso, vários procedimentos podem ser combinados de modo a realizar uma análise mais aprofundada do objeto. Esta investigação qualitativa elege os procedimentos:

1. Análise documental do Programa “Tô Legal”.
2. Entrevistas em profundidade com gestores do Programa e participantes do mesmo;
3. Aplicação de questionários com participantes do Programa “Tô Legal”.

A realização desta dissertação incluiu também a imersão de um trabalho de campo denominado “Residência Social, ação de imersão obrigatória na realização do mestrado em Gestão Social do CIAGS. Esta residência foi realizada no período

de 12 a 24 de agosto de 2013 e por tratar-se de metodologia diferenciada o seu método e detalhamento está exposto em anexo a esta dissertação.

As entrevistas e as observações são fontes de coleta bastante utilizadas, no entanto, a entrevista “é uma das fontes mais importantes da informação para o estudo de caso. São conversas guiadas, não investigações estruturadas, provavelmente fluída, não rígida.” (YIN, 2010, p. 133). Sendo necessário: seguir uma linha de investigação inerente ao planejamento de pesquisa e formular questões verdadeiras, de maneira imparcial.

Para Yin no trabalho de campo de um estudo de caso a entrevista é a fonte mais usual e se apresenta em três modalidades: aberta, semiestruturada e focada. A última, também chamada de entrevista em profundidade, tem como objetivo identificar narrativas dos informantes ao longo do tempo e pode ser retomada sempre que o pesquisador buscar novas evidências.

Podemos identificar tal aspecto na descrição de análise utilizado por Martins (2008) quando sugerem o uso da triangulação como proposta de interpretação qualitativa.

A literatura apresenta e discute quatro tipos de triangulação de fontes de dados: triangulação de dados (alternativa mais utilizada pelos investigadores); triangulação de pesquisadores (avaliadores distintos colocam suas posições sobre os achados do estudo); triangulação de teorias (leitura dos dados pela lente dos diferentes teorias) e triangulação metodológica (abordagens metodológicas diferentes para condução de uma mesma pesquisa) (MARTINS, 2008, p. 80).

A triangulação, quando há convergência de diferentes fontes de evidências, pode-se compreender que há uma descoberta e devida conclusão, ou unir a outras evidências para uma posterior conclusão da investigação. Ainda assim, quando não ocorre nenhuma convergência podem-se obter descobertas com técnicas isoladas e levantamento de dados.

Para André (2008, p. 55), o primeiro passo na análise é organizar todo material coletado, separando em diferentes arquivos, segundo as fontes de coletas ou arrumando-os em ordem cronológica. O passo seguinte é leitura e releitura de todo material para identificar os pontos relevantes e iniciar o processo de construção de categorias descritivas. Nessa tarefa o pesquisador pode utilizar alguma forma de decodificação, como letras com canetas de cores diferentes ou recursos de computador, pode usar um software que destaque palavras ou expressões significativas.

Esse trabalho deverá resultar num conjunto inicial de categorias que provavelmente são reexaminadas e modificadas num momento subsequente, quando, por exemplo, pode haver novas combinações ou alguns desmembramentos.

A autora identifica ainda que a categorização por si só não esgota a análise, pois o pesquisador deve ir além da descrição e acrescentar algo de substancial do que está sendo pesquisado, recorrendo a fundamentos teóricos, estabelecendo conexões e relações que permitam encontrar descobertas, ou seja, os “achados” do estudo de caso.

Muitos autores orientam a necessidade da fase da coleta e análise de dados acontecerem simultaneamente na tentativa de não se perder elementos essenciais para devidas descobertas e ainda assim, após a coleta reservar um tempo sistematicamente organizado para o armazenamento das informações e para interpretação dos dados, sendo eles quantitativos ou qualitativos.

Segundo Chizzotti (2008), o relatório do estudo de caso deve oferecer uma descrição detalhada e clara do caso estudado, situando o seu contexto, apresentando as informações recolhidas e os meios utilizados para as coletas, analisando as questões e temas, fazendo asseverações analíticas para chegar a uma interpretação compreensiva do caso. O relatório supõe uma competência redacional que mostre, em linguagem acessível e bem articulada, o resultado a que chegou o estudo.

O objetivo final de um relatório em estudo de caso é tratar as evidências de forma adequada, para obter conclusões analíticas convincentes e eliminar interpretações alternativas. (YIN, 2010). É importante também considerar que as interpretações dadas no relatório final não se evidenciam como uma verdade única e absoluta, pois até mesmo um caso pode mostrar múltiplas realidades decorrentes de um mesmo processo.

Com a coleta e início das análises de dados, a literatura deve ser retomada fazendo a conexão e articulação com teorias já reconhecidas. Na análise também são inseridas as descobertas e finaliza-se com as conclusões. O mesmo autor enumera ainda características que tornam um estudo de caso exemplar: ser significativo, ser completo, considerar as perspectivas alternativas, apresentar evidências suficientes e por fim, ser elaborado de maneira atraente. Ser atraente significa ter um estilo de redação claro que estimule constantemente o leitor a continuar a leitura.

Ter uma visão articulada dos elementos que compõem um estudo de caso dá ao pesquisador uma maior segurança para desenvolvimento da pesquisa, o que não

determina o êxito do que será encontrado. Portanto a disciplina, a organização e o encadeamento das atividades de pesquisa de forma prática aliada as bases teóricas darão resultados significativos.

É relevante por fim considerar que independente do método de pesquisa, utilizando-a por meio da reflexão investigativa alinhada com uma relevância social, pode ser considerada um convite para qualificar a vida de forma mais digna e igualitária, neste estudo proposto, as micro empresas brasileiras.

6 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA

O resultado de uma política pública não está ligado apenas à eficiência dos trabalhos do gestor público, mas principalmente às percepções alcançadas pelo público alvo, principalmente aqueles que são beneficiários de políticas públicas, analisando principalmente a percepção destes sobre a política implantada. Por isso, este trabalho tem como foco principal compreender como os beneficiários desta política pública veem o trabalho desenvolvido em favorecimento dos Pequenos Negócios no município de Santo Antonio de Jesus.

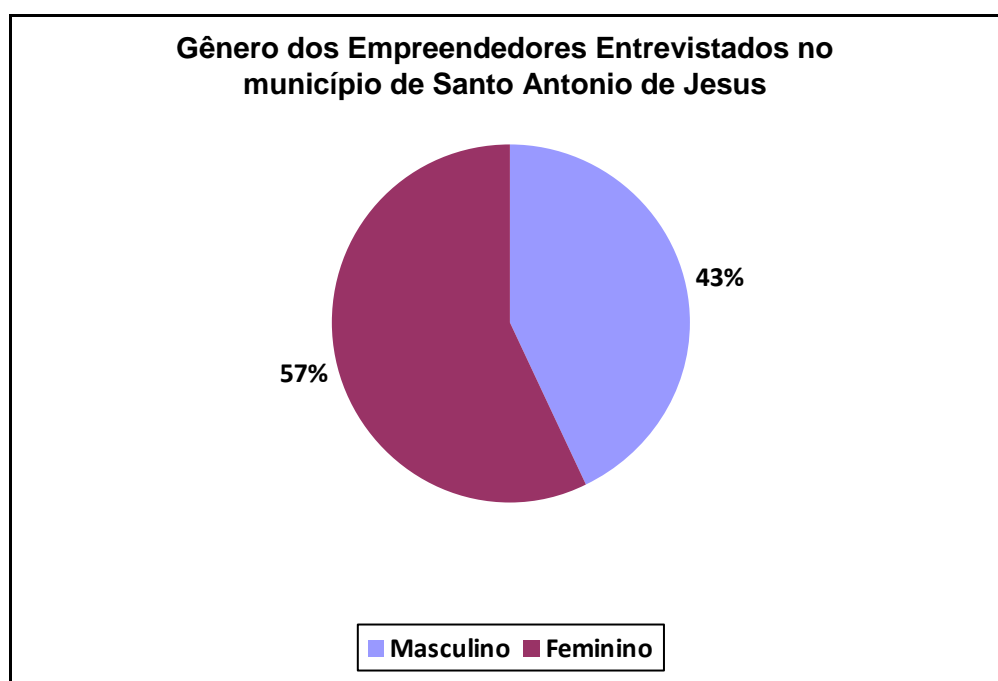
A análise conta com momentos onde analisamos o perfil pessoal dos entrevistados, o perfil dos empreendimentos, a relação do empreendedor com os principais *players* do mercado, o perfil do empreendedor e a percepção que este tem acerca da política pública implantada. Vale ressaltar que o trabalho de campo foi realizado no mês de janeiro de 2014, mas todos os entrevistados foram contextualizados de que a análise realizada remete-se a um cenário de políticas adotadas no período de 2005 a 2012, na gestão do ex-prefeito Euvaldo de Almeida Rosa.

A necessidade de contextualizar dar-se em detrimento à necessidade de melhor compreender os fatos da política naquele momento, e não da atual gestão. Este estudo não irá fazer nenhuma abordagem comparativa ao atual momento vivenciado pelo município, mas sim serão realizadas abordagens ao Estudo Nacional realizado pelo SEBRAE, no ano de 2012, para melhor entender o perfil do Empreendedor Individual e consultas ao portal do empreendedor. Através deste estudo e das consultas no site, faremos abordagens a uma experiência vivenciada de uma gestão municipal em favorecimento ao desenvolvimento da categoria dos pequenos negócios de um município. Este estudo não fornecerá todas as informações comparativas para todas as categorias empresariais (Micro Empreendedores Individuais – M.E.I., Micro Empresa – M.E. e a Empresa de Pequeno Porte – EPP), porém na análise perceberemos que as posturas de gestão adotadas lastreadas na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa do Município de Santo Antonio de Jesus, favorecem todos os Pequenos Negócios e não apenas uma categoria, este é o princípio da lei.

6.1 PERFIL PESSOAL DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS

Primeiramente na análise vamos entender um pouco melhor sobre as pessoas que foram entrevistadas, gênero, faixa etária e nível de escolaridade são informações de grande relevância para o melhor entendimento do trabalho. Da amostra de 100 empreendedores pesquisados, tivemos uma predominância das mulheres, conforme vemos no **Gráfico 1** sendo 57% dos entrevistados do gênero feminino e 43% do gênero masculino.

Gráfico 1 - Gênero dos Empreendedores Entrevistados



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

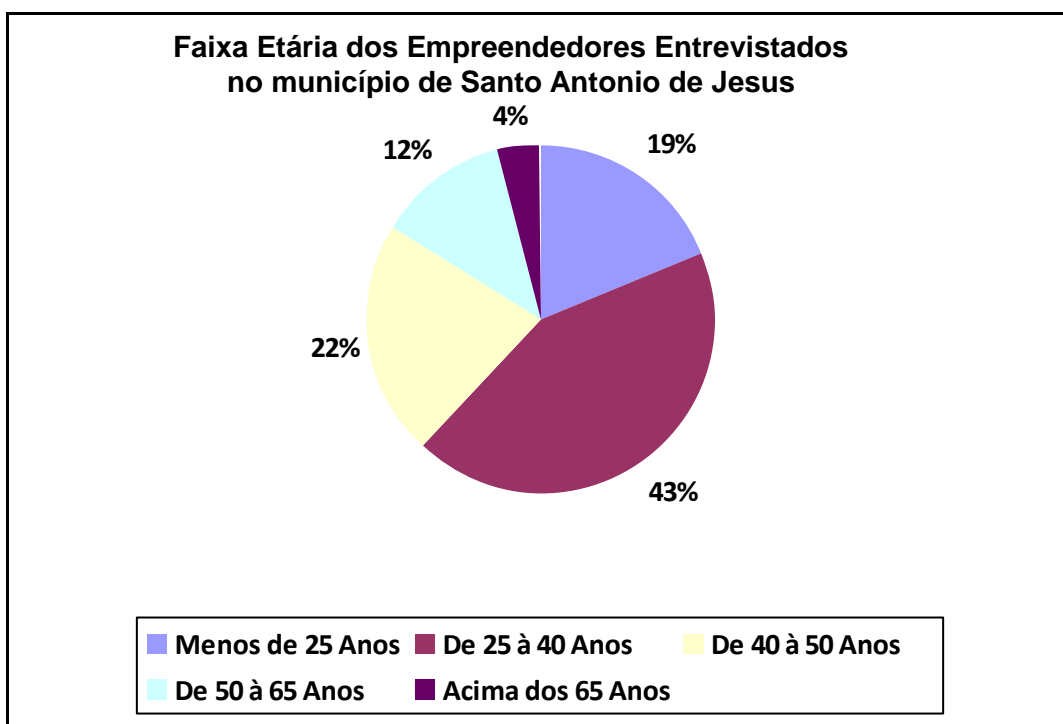
O avanço da mulher comandando atividades empresariais vem se tornando, cada vez mais, uma realidade, e na pesquisa espontaneamente observamos esta realidade. A cidade de Santo Antonio de Jesus também vem passando por profundas mudanças na gestão das empresas, observamos grandes empreendimentos locais sendo geridos por mulheres, e avançando na atividade empresarial. Gostaria aqui de ressaltar, o caso de uma empreendedora individual que em menos de dois anos saiu da condição de M.E.I. para M.E., focando na gestão do seu empreendimento e aproveitando as oportunidades oferecidas pelo

mercado, atualmente já faz operações de crédito com instituições bancárias na ordem de aproximadamente R\$ 80.000,00 a cada 6 meses, realizando seus pagamentos em dias.

Em comparação ao real número de empreendedores do município, segundo informações do portal do empreendedor datado do dia vinte e oito de fevereiro de 2014, observamos que 44,27% são mulheres e 55,73% são homens. Apesar do número contrastar, um pouco da amostra da pesquisa que foi realizada, inferimos que esta diferença pode ser compreendida em função do espaço geográfico da pesquisa, buscamos trabalhar com os empreendedores da região mais central da cidade por questões logísticas. Porém podemos inferir que os empreendedores de características urbanas em sua maioria, são mulheres e proporcionam estruturas de desenvolvimento aos seus empreendimentos, este fato foi observado com a maioria dos pesquisados, e melhor observado no quesito número quatro da pesquisa onde é preponderante o número de empreendedores que possuem estrutura física fora do ambiente residencial.

Outro fator interessante de ser observado apesar de não estar diretamente ligado à pesquisa realizada é o número de participantes nas ações de capacitação realizadas tanto pelo SEBRAE como por instituições parceiras como as entidades empresariais. Em alguns momentos temos até mais de 100% dos participantes do gênero feminino. Inserimos isto não para apresentar uma ausência, mas sim para reforçar e destacar o quanto as mulheres vem se preparando para atuar cada vez mais de forma significativa no mundo empresarial.

No **Gráfico 2**, quando realizamos um estudo sobre a faixa etária dos Pequenos Empreendedores percebemos um perfil bastante jovem, 19% dos pesquisados estão abaixo dos 25 anos de idade, 43% dos pesquisados encontram-se na faixa dos 25 à 40 anos, 22% entre 40 e 50 anos, 12% já faz parte do grupo das pessoas que estão entre 50 e 65 anos de idade e apenas 4% estão acima dos 65 anos. Em uma melhor análise, para realizarmos comparações às informações existentes no portal do empreendedor, 84% dos pesquisados estão em idade de desenvolvimento de atividades empresariais e superação de desafios, ficando compreendidos até os 50 anos de idade e apenas 16% estão direcionados à estabilidade de sua atividade, estando com idade superior aos 50 anos de idade.

Gráfico 2 – Faixa Etária dos Empreendedores Entrevistados

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Analisando também as informações disponíveis no portal do empreendedor no que se refere à faixa etária dos empreendedores ressaltamos a importância de que 84% dos pesquisados estão com menos de 50 anos, no Brasil este número é de 82,38% do Micro Empreendedores Individuais, em Santo Antonio de Jesus é de 83,08%, enquanto no Estado da Bahia este número é de 83,32% o que se aproxima bastante dos dados da pesquisa e coloca o município em uma situação superior à média do país, e dentro da média do estado.

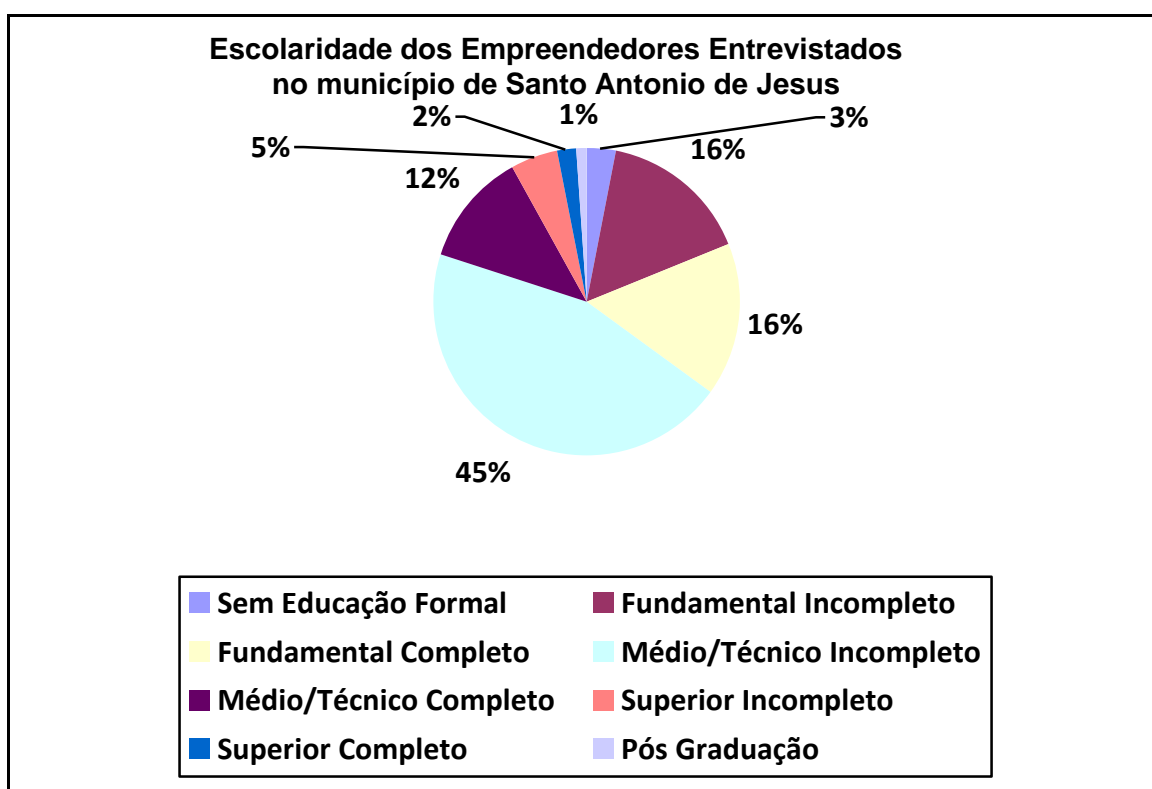
Outra inferência importante dos números apresentados serve para que possamos perceber a possibilidade de desenvolvimento não somente da cidade, mas de todo o país. Os números revelam uma classe emergente, com vitalidade para encarar e superar desafios. Possíveis empreendedores de sucesso no futuro serão ex-M.E.I. Já estamos percebendo isto no nosso dia-a-dia, na pesquisa foi identificado um jovem empreendedor de 26 anos que começou suas atividades ao sair da zona rural, vendendo sorvetes e pastéis em um bairro popular da cidade e hoje já é proprietário de um restaurante que serve uma diversidade de produtos alimentares e já trabalha com 6 funcionários, este empresário está em busca do constante desenvolvimento e busca participar de capacitações que agreguem valor

ao seu empreendimento.

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas realmente foi um grande marco regulatório para tirar o Brasil da inércia econômica e quiçá social. Percebemos através das diversas divulgações na mídia o avanço na questão do emprego, mesmo em um cenário de fuga de capital externo, em função da recuperação econômica dos países desenvolvidos no pós-crise. Este fato remete ao melhor desempenho das empresas locais e principalmente àquelas de menor porte. Atualmente são mais de 3,7 milhões de empreendedores individuais, que desde 2009 saíram da informalidade e agregaram ao cadastro de formais, alguns destes ainda empregam uma pessoa, reduzindo ainda mais a informalidade no Brasil.

No **terceiro Gráfico** observamos para uma realidade da qual não podemos mais nos distanciar, e precisamos ser incisivos neste tema em busca de dias melhores. A qualificação das pessoas no processo de gestão de um empreendimento é fundamental para o sucesso deste, não apenas no quesito resultado financeiro, mas também na perpetuidade do empreendimento, ofertando possibilidades de desenvolvimento.

Gráfico 3 – Escolaridade dos Empreendedores Entrevistados



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

A pesquisa revela o perfil da escolaridade dos empreendedores entrevistados. Na cidade de Santo Antonio de Jesus 45% possuem o ensino médio/técnico incompleto e apenas 12% tem o médio/técnico completo, apenas 8% da população está com grau superior ao ensino médio/técnico. Se adotarmos como critério que 80% da população de M.E.I. está com até o médio/técnico incompleto, perceberemos que este valor é bastante diferente à média da bahia que é de 89%. Este fato é preocupante, pois dificulta a capacidade de inovação e desenvolvimento dos empreendimentos que é a grande tônica para o desenvolvimento das cidades e conseqüentemente do país, podendo inclusive concluir que se medidas de desenvolvimento educacional não forem praticadas, o que é um aparente crescimento econômico não irá se configurar como desenvolvimento para a cidade e conseqüentemente para a região.

Deverá ser acrescentada à pauta municipal, a discussão sobre o desenvolvimento educacional da cidade, também para aqueles que já estão em atividade produtiva. Não se trata de capacitações em gestão ou inovação, como as oferecidas pelo SEBRAE, Senac e Senai mas sim de educação de base que irá fazer com que o empreendedor compreenda melhor o contexto do qual é participe e possa usar um pouco mais dos serviços que estão disponíveis para o seu desenvolvimento.

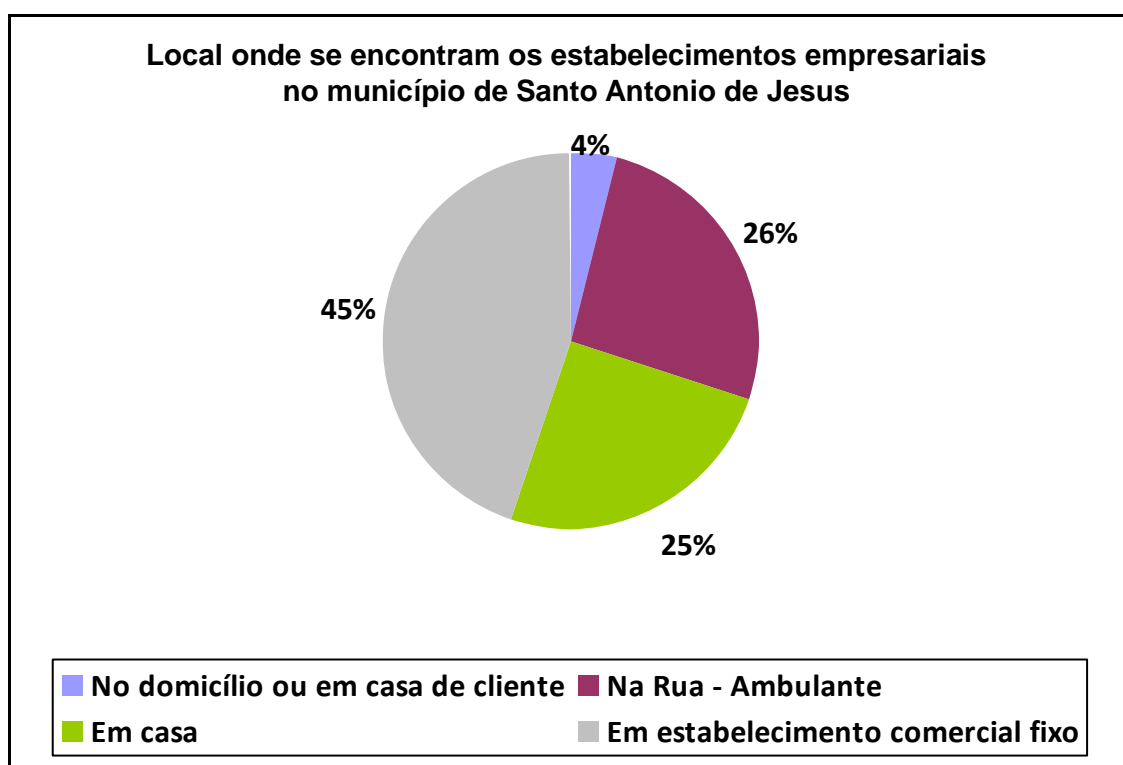
6.2 PERFIL DO EMPREENDIMENTO PESQUISADO

Do Gráfico 4 ao 11 estaremos analisando o perfil do empreendimento pesquisado, valendo aqui retratar que o quantitativo de Micro Empreendedores Individuais – M.E.I. entrevistados está relacionado ao fato da política pública do município de Santo Antonio de Jesus está voltada para o fortalecimento desta classe, e também entendendo que muitos dos empreendedores com perfil de M.E.I. nos surpreenderam na pesquisa em já ter migrado para M.E., este fator não distorce a realidade, pois o que estamos analisando é uma política e não o perfil das empresas.

No **Gráfico 4** percebemos que boa parte dos empreendedores desta cidade

trabalha em local fixo fora da residência, representando estes 45% dos entrevistados, quebrando o primeiro paradigma que M.E.I. é sinônimo de ambulante. O que nota-se é que cada vez mais este público almeja ter o seu espaço no mercado e trabalhar com garantias. Mas ainda cabem atitudes por parte do poder público local em desenvolver ações para trazê-los para espaços seguros e com possibilidade de desenvolver suas atividades.

Gráfico 4 – Local dos Empreendimentos



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

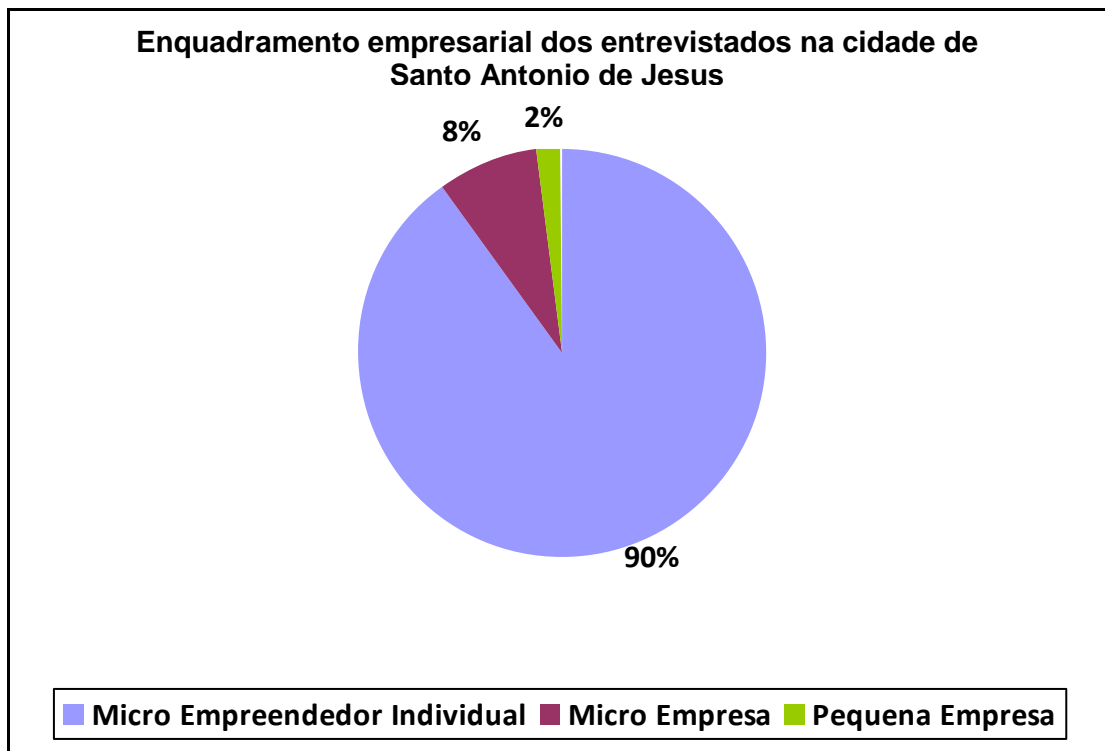
Nota: Amostra de 100 respondentes

Outra visão a ser trabalhada em relação ao M.E.I. é de que ele é público apenas da iniciativa pública. Atualmente observam-se grandes investimentos da iniciativa privada para fortalecer esta classe empresarial através da geração de negócios. Um exemplo no próprio município de Santo Antonio de Jesus é o Mega China Shopping, um espaço que abriga 132 empreendimentos oriundos da informalidade. Todos estes foram formalizados e instalaram-se em um espaço de 4 metros quadrados, comercializando os mais diversos produtos. O foco deste tipo de empreendimento são produtos populares e acessíveis à toda a população. Outras iniciativas também aconteceram em Salvador e em Feira de Santana.

Uma análise que vale aqui ser abordada é que dos atuais 2.677 M.E.I. existentes na cidade de Santo Antonio de Jesus, conforme indica o portal do empreendedor em 28 de fevereiro de 2014, 229 são vendedores de confecção. Boa parte destes trabalham como sacoleiros e sacoleiras, e com estas iniciativas de comercializar em um local fora de casa ou na rua, estes são os grandes inquilinos dos empreendimentos voltados para os Micro Empreendedores Individuais, das 132 lojas do Mega China Shopping 29 desenvolvem atividades do segmento de confecções e acessórios.

No **Gráfico 5** temos o levantamento do enquadramento das empresas entrevistadas. Como estamos analisando uma política, destaco que esta informação serve apenas para direcionar nossas conclusões. Como a política tem o objetivo de incluir o M.E.I., buscamos trabalhar com um número maior destes empreendedores, mas com a certeza que ela não traria nenhum resultado negativo ao que estamos procurando entender.

Gráfico 5 – Enquadramento Empresarial



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

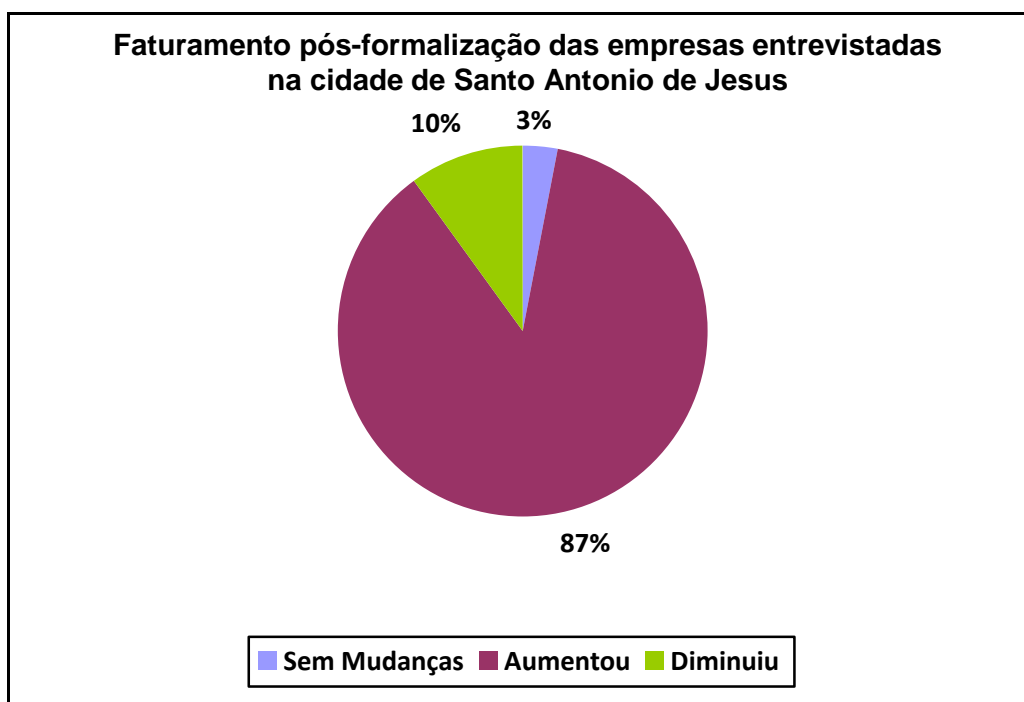
Nota: Amostra de 100 respondentes

Em junho de 2012 a Associação Comercial de Santo Antonio de Jesus registrava 657 associados da cidade, sendo que este número é grande parte das

empresas que atuam no comércio local, neste mesmo período a receita federal informava que a cidade possuía 2.094 Micro e Pequenas Empresas. Entende-se que boa parte delas, apenas possuem o registro de abertura, mas não atua de forma preponderante no mercado. Neste mesmo período existiam 1.812 Micro Empreendedores Individuais e atualmente já são 2.677. O M.E.I. é uma categoria que se expande exponencialmente, um público que devemos ter todas as nossas atenções voltadas para eles, pois já representam um grande quantitativo e em breve já terão boa representatividade no faturamento bruto das cidades. Estima-se que a renda de um empreendedor individual sustente em média quatro pessoas, isto já seria aproximadamente 10% da população da cidade sobrevivendo da renda do M.E.I.

Importante registrar também que a cada pessoa formalizada, temos uma redução no quantitativo de pessoas na informalidade e em situação de risco. Segundo informações do IBGE de 2012 o índice de desemprego da cidade de Santo Antonio de Jesus era de 5,1% comparado ao baiano de 6,3%, podemos retratar como excelente, mesmo sabendo um pouco da fragilidade do tipo de emprego, que está voltado à atividade comercial, que é bastante cíclico, e fica demasiadamente vulnerável às oscilações econômicas mundiais, nacionais e regionais.

No **Gráfico 6** a análise reflete os benefícios oriundos da formalização. O primeiro está relacionado ao faturamento, que após a formalização teve significativo aumento de 87%, confirmando uma observação diária do cuidado do empreendedor após se formalizar, transferindo uma preocupação da pessoa física para a pessoa jurídica. O aumento do faturamento também é consequência da ampliação dos canais de venda do empreendedor, que sente-se mais encorajado à buscar novos mercados em função da sua regularidade fiscal. 10% das empresas entrevistadas tiveram uma redução no seu faturamento após a formalização, muitas destas empresas por questões de não conseguir desenvolver a gestão do seu empreendimento regrediram quando foram se formalizar, percebe-se também que parte destes formalizados, fizeram sua formalização por impulso, vendo as campanhas diárias do SEBRAE para que ele fosse um empreendedor formalizado. Os 3% aqui apresentado são pessoas que apresentam baixo nível empreendedor e em algumas vezes apenas registram sua empresa para ter o pagamento do seu INSS.

Gráfico 6 – Faturamento Pós-Formalização

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

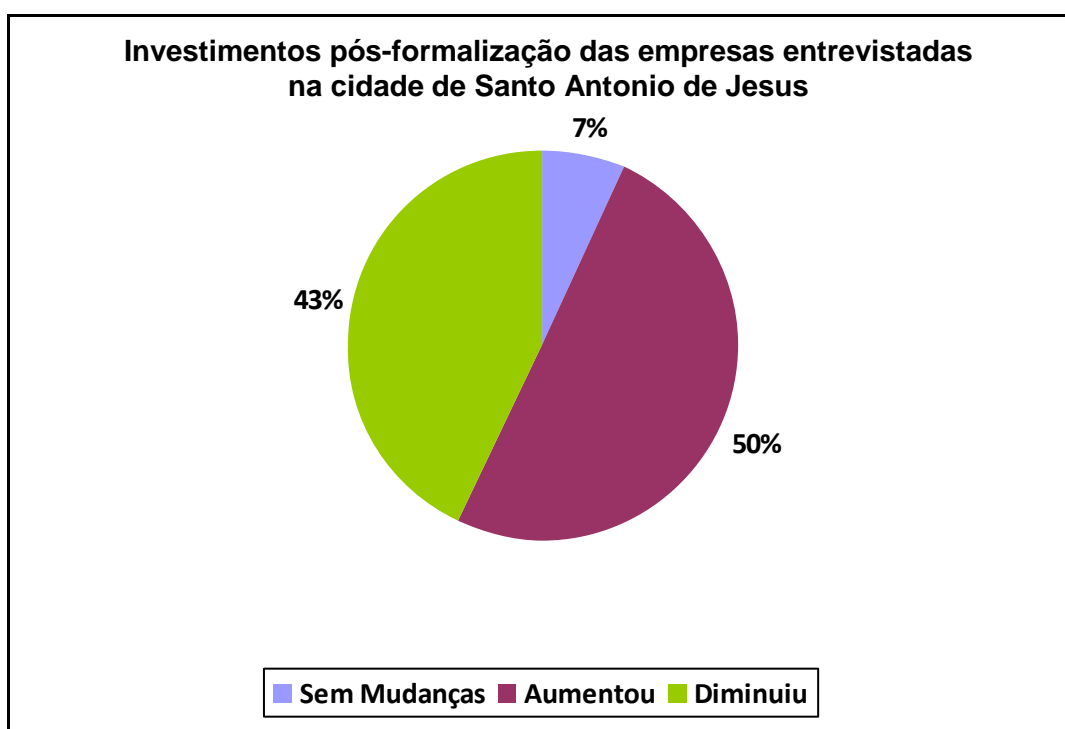
Ao compararmos esta pesquisa com a Nacional em base ao território baiano percebemos que existe uma grande distorção, enquanto no município de Santo Antonio de Jesus 87% dos empreendedores tiveram aumento no seu faturamento, a média Bahia é de 42%. Este número pode estar ligado ao fato da pesquisa do SEBRAE Nacional ter sido realizada por telefone e a este estudo presencialmente.

O aumento no faturamento é um reflexo de um trabalho bem realizado. A postura empreendedora do município ao longo dos anos foi espelho para os empreendedores individuais que buscaram ocupar seu lugar no mercado, é tanto que iniciativas como a do Mega China Shopping foi um destaque nacional. Outras iniciativas contribuíram como a organização do espaço da Feira Livre, apoio às atividades das baianas do acarajé, realização de palestras sobre formalização do Empreendedor Individual e oficinas de gestão, apoio ao M.E.I. na participação de grandes eventos como o do São João e Expomandioca, além da abertura de mercado destes empreendedores para participar de eventos regionais e às vezes nacionais.

À medida que aumenta o faturamento, percebemos também a ampliação do aumento dos investimentos realizados nos empreendimentos, que

consequentemente elevam mais ainda o faturamento da empresa. Este fato é representado de forma preponderante no **Gráfico 7**, onde percebemos que os investimentos no empreendimento após formalização aumentaram em 50% dos casos dos entrevistados. Apesar do número parecer ser animador, ele assume um papel preocupante quando comparado aos dados da pesquisa nacional do empreendedor individual. Para os que aumentaram seu investimento após a formalização temos uma relação de 50% para os entrevistados contra 59% da pesquisa nacional, para os que diminuíram temos 43% da pesquisa e 8% do SEBRAE Nacional e para os que mantiveram os investimentos temos 7% da pesquisa e 33% foi o apresentado pelo SEBRAE Nacional.

Gráfico 7 – Investimentos Pós-Formalização



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

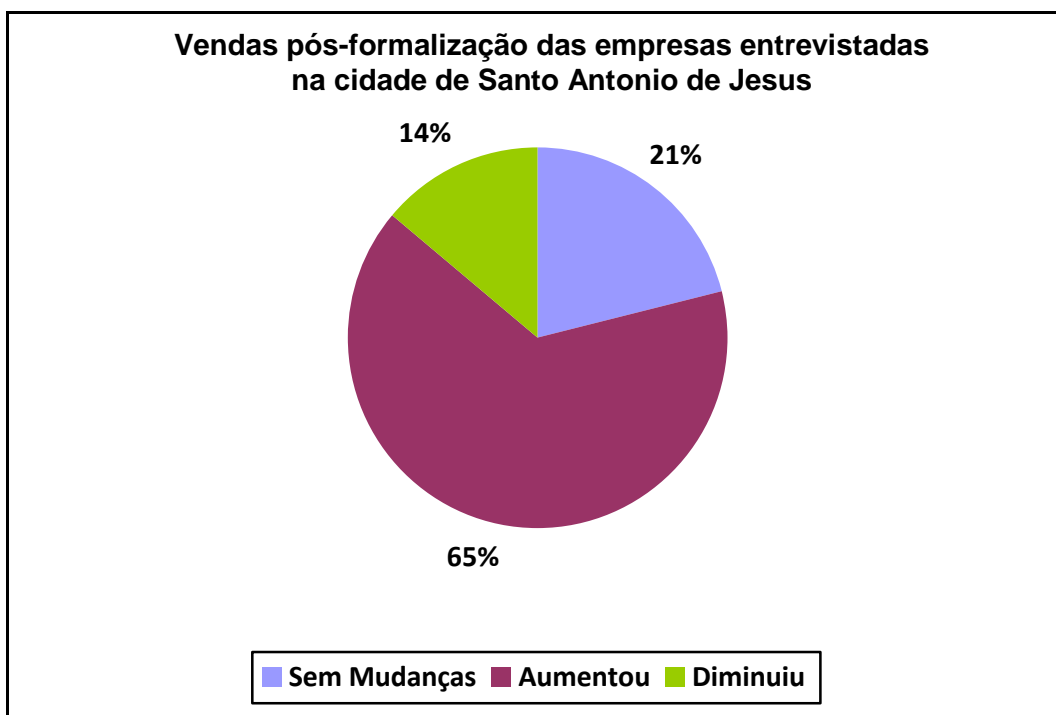
Os números apresentados podem ser mais bem entendidos quando analisado o contexto socioeconômico da cidade. Quando Santo Antonio de Jesus começa a se destacar, nas duas últimas décadas, era uma cidade que não tinha lideranças municipais que colocassem o município em posição de destaque para receber investimentos públicos, o que desfavoreceu sensivelmente a cidade, que cresceu sem infraestrutura. Quando a população começou a ter acesso a mais

recursos ela buscou investir mais em suas demandas pessoais. As evidências podem ser entendidas pelo avanço das grandes redes de lojas na cidade e a grande evolução do número de habitações qualificadas que começaram a surgir. Já são mais de 20 condomínios fechados em uma cidade de pequeno porte. É uma das cidades que registra proporcionalmente o maior número de vendas de veículos Ford na Bahia. Situações como estas fez com que os empreendedores buscassem satisfazer suas necessidades pessoais primeiramente e colocassem em segundo plano os investimentos necessários a serem realizados. Isto aparentemente é perigoso, mas parece estar controlado. Já percebemos a retomada do fortalecimento dos investimentos em pequenas reformas e estruturações de negócios. Já presenciamos vendedores ambulantes com ponto próprio e ampliando o mix de produtos

Outra forte consequência do aumento do número de investimentos é a migração entre categorias empresariais, apesar de não existir números formais, percebe-se já um grande número de empreendedores que migram de M.E.I. para Micro Empresa – M.E., devido à elevação no faturamento e pelos investimentos realizados.

Sabemos que o aumento do faturamento não está relacionado diretamente ao aumento das vendas, por isso buscamos fortalecer o entendimento de desenvolvimento dos pequenos negócios, fazendo a pergunta sobre o aumento das vendas, e como era esperado obtivemos respostas diferentes às apresentadas na pergunta número 6. Este fato pode ser entendido porque o aumento do faturamento está relacionado ao quesito preço e vendas, está focada na quantidade de produtos/clientes, principalmente para os M.E.I. que tem relação direta com seu público.

Quando comparamos as informações da pesquisa com os dados nacionais percebemos que as empresas de Santo Antonio de Jesus se destacaram, são 65% dos entrevistados com aumento nas vendas percebidos na pesquisa na cidade em comparação à 33% do estudo do SEBRAE Nacional, podemos comparar este valor ao apresentado no **gráfico 8**, onde a relação de aumento foi proporcional. Concluimos também, analisando os últimos três gráficos que se vende mais e melhor que a média nacional, mas em função das dificuldades infraestruturais, os investimentos nos empreendimentos são menores.

Gráfico 8 – Vendas Pós-Formalização

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Quando iniciamos a compreender o trabalho realizado por parte do empreendedor no que se refere às compras públicas percebemos grandes dificuldades. 89% dos entrevistados não se motivam em oferecer seus produtos e serviços para entidades públicas, assim como ainda é insuficiente o trabalho realizado pelas prefeituras e órgãos competentes sobre o assunto como o SEBRAE e a Secretaria de Administração do Estado da Bahia - SAEB.

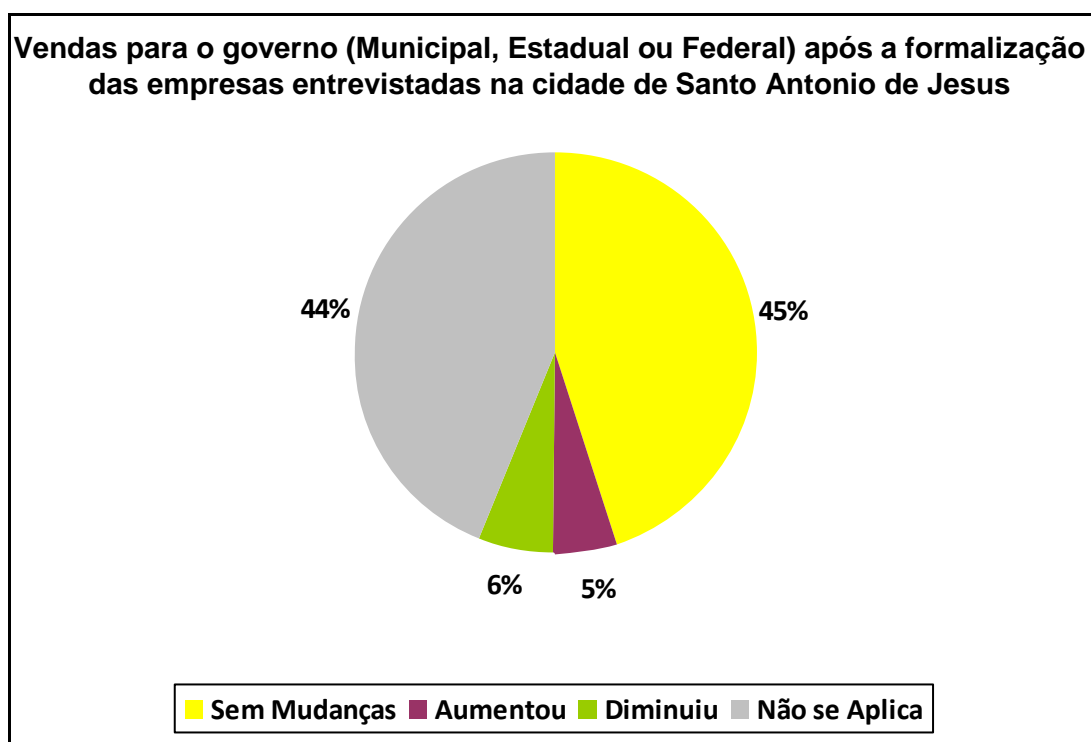
Quando realizamos uma comparação a dados do SEBRAE Nacional percebemos que o comportamento é semelhante 92% dos entrevistados não possuem relacionamento com o poder público. Em muitos casos a máquina pública ela não é entendida como oportunidade, entende-se mais as barreiras burocráticas, como causa principal para o enfraquecimento deste relacionamento.

Dos 6% empreendedores pesquisados diminuíram seu faturamento para o poder público, após a formalização, comparado à apenas 3% dos empreendedores apresentados pelo SEBRAE Nacional. Esta informação pode ser entendida em função das características do comércio local que tem mais características de distribuição à produção. O município está apenas no seu processo inicial de desenvolvimento da indústria, que fortalecerá cada vez mais o relacionamento dos

empreendimentos locais com os mais diversos demandadores. Quando os empreendimentos eles foram formalizados, muitos tiveram que se apresentar ao mercado para elevar faturamento, e deixaram de estabelecer procedimentos com órgãos mais complexos, como os da administração pública, que não buscou estratégias imediatas para reverter o apoio aos empreendimentos, como a desburocratização, que inclusive está lançada como um dos quesitos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

Observa-se ainda uma necessidade de ampliação dos trabalhos de apoio ao empreendedor para que se compreenda a importância das compras públicas para o município e para as empresas, ela é o principal meio para reter recursos na localidade. No **gráfico 9** constatamos que apenas 5% das empresas evoluíram nas compras públicas, de qualquer forma é um avanço de um trabalho feito, mas que precisa ainda de um maior quantitativo de ações para que este assunto seja de domínio público.

Gráfico 9 – Vendas para o Governo



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

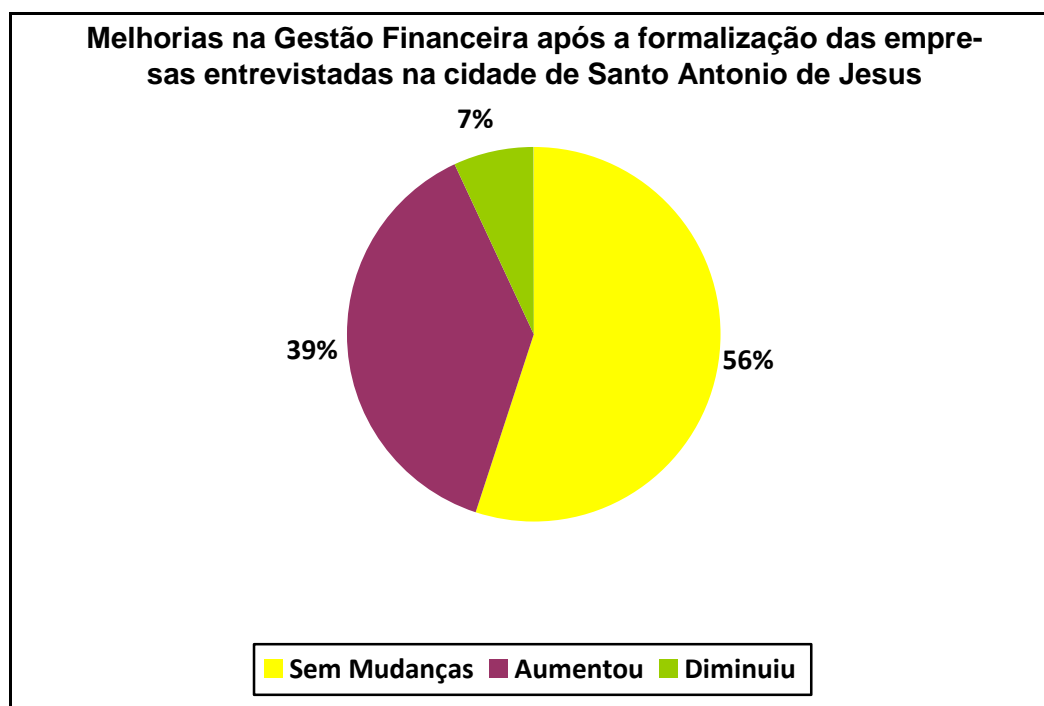
Nota: Amostra de 100 respondentes

À medida que os empreendedores formalizam seus empreendimentos percebemos um grande avanço no interesse em desenvolver a gestão dos mesmos, principalmente no que tange aos controles financeiros. Sabemos ainda que não é

um modelo evoluído, mas uma evolução à total informalidade com a qual este assunto era tratado. Um trabalho que vem ofertando significa ajuda para os empreendedores é um programa de apoio às empresas ofertado pelo SEBRAE, intitulado Programa Negócio à Negócio, atividade de orientação e consultoria sobre gestão empresarial de forma bem simples, para que os empreendedores despertem sobre a necessidade deste tema. **No gráfico 10** percebemos que 56% dos entrevistados declaram ter aumentado os controles financeiros sobre suas atividades após a formalização. Percebemos também que é constante a participação dos M.E.I. nas capacitações oferecidas pelo SEBRAE.

Quando comparamos o resultado da pesquisa ao relatório do SEBRAE Nacional percebemos que a diferença no aumento dos controles nos pesquisados foi significativa, foram 58% dos pesquisados com melhorias na gestão em detrimento aos 39% informados pelo SEBRAE Nacional. Dos que informaram não ter mudanças foram 35% encontrados na pesquisa e 56% números do SEBRAE Nacional. Esta diferença indica que o público desta cidade não só melhorou como está em busca de melhores condições para gerir seus empreendimentos.

Gráfico 10 – Melhoria da Gestão Financeira



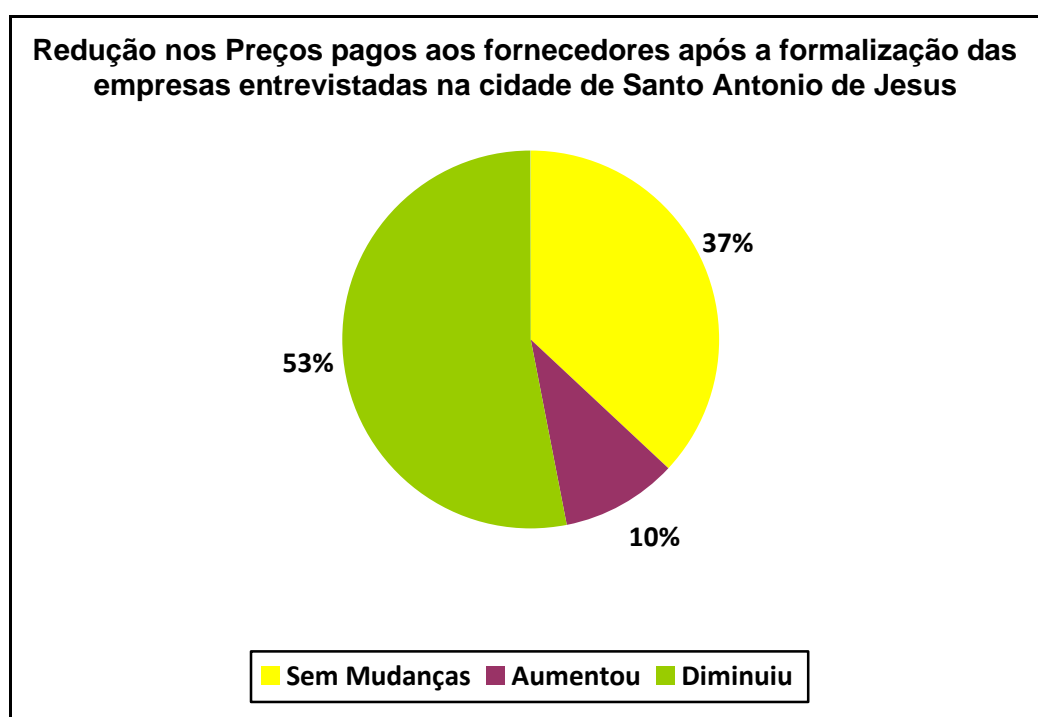
Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Um dos diversos benefícios que o empreendedor tem ao se formalizar como

Micro Empreendedor Individual, é o de conseguir preços mais baratos em função do seu CNPJ, que condiciona um melhor relacionamento com seus fornecedores e avanço para novos, além da descoberta da possibilidade de realizar compras conjuntas com outros empreendedores que desenvolvam atividades semelhantes. No **gráfico 11** percebemos que em 53% dos casos os preços pagos aos fornecedores tiveram uma redução quando da apresentação do documento de CNPJ. Da mesma forma percebemos que para 37%, não houve diferença, mas principalmente relacionado à capacidade do empreendedor de negociar e fazer valer sua nova condição.

Gráfico 11 – Preços pagos aos Fornecedores



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Interessante destacar os números desta pesquisa em relação aos dados apresentados pelo SEBRAE Nacional que indicam informações divergentes, principalmente na indicação de redução nos preços das negociações de apenas 6% dos entrevistados. Esta informação pode ser questionada pelo mesmo motivo da 6, estamos diante de uma pesquisa realizada por telefone, onde o nível de interpretação para informações criteriosas como esta, pode ter um resultado distorcido da realidade.

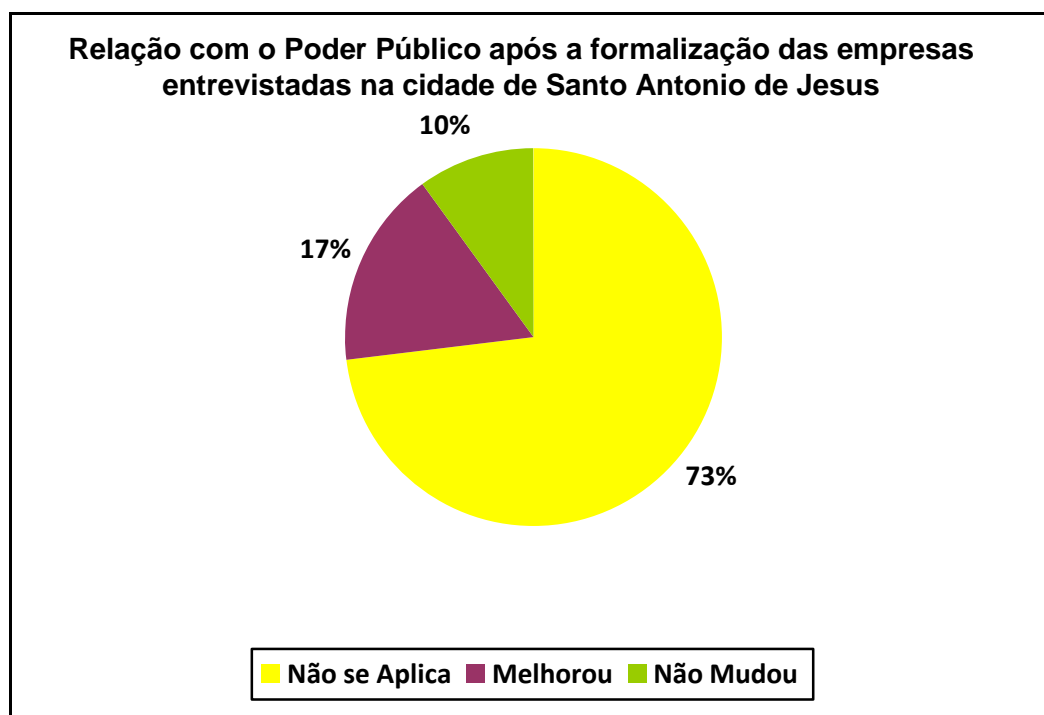
A redução nos preços para clientes com o CNPJ é uma prática muito comum entre as empresas, buscando oferecer melhores condições de comercialização para que o seu cliente tenha maior penetração no mercado. Nos diversos contatos realizados com empresários por conta das atribuições do SEBRAE, podemos confirmar esta situação. Um exemplo muito comum está para fornecedores de lanches, que ao realizarem compras diretamente nos atacadistas com o uso do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ tem uma redução média de 3% nos produtos, podendo agregar ao seu lucro este valor diferenciado.

A redução nos preços de aquisição tem que ser um dos motivos da campanha de formalização. Este trabalho foi muito difundido com o Programa “Tô Legal”, talvez por isso também o registro da grande diferença. Os formalizados buscaram as melhores condições de tudo que tinham conhecimento. Ressalta-se ainda mais a necessidade de Programas tipo este para fortalecer o trabalho do Micro Empreendedor Individual nos municípios.

6.3 O EMPREENDEDOR E O PODER PÚBLICO

Do gráfico 12 até o 15, realizamos uma análise do relacionamento estabelecido entre o empreendedor e os principais atores do mercado, destacando o poder público, a vigilância sanitária, para aqueles casos que necessitam de autorizações para funcionamento, do corpo de bombeiros, que possibilita a existência de negócios mais seguros e as entidades empresariais, que atualmente vem desenvolvendo políticas para reter os empreendimentos como associados, não apenas pela necessidade de aumentar seu quadro societário, mas oferecendo possibilidades para que este público tenha seus direitos empresariais garantidos.

No **gráfico 12** percebemos que apenas 17% dos empreendedores aumentaram seu relacionamento com o poder público após formalização. Existe um grande espaço para ser trabalhado, principalmente pelas prefeituras interagindo-se às dinâmicas empresariais. Este dados está ainda um pouco distante do resultado apresentado na pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional, quando 30% dos empreendedores aumentaram seu relacionamento com o poder público.

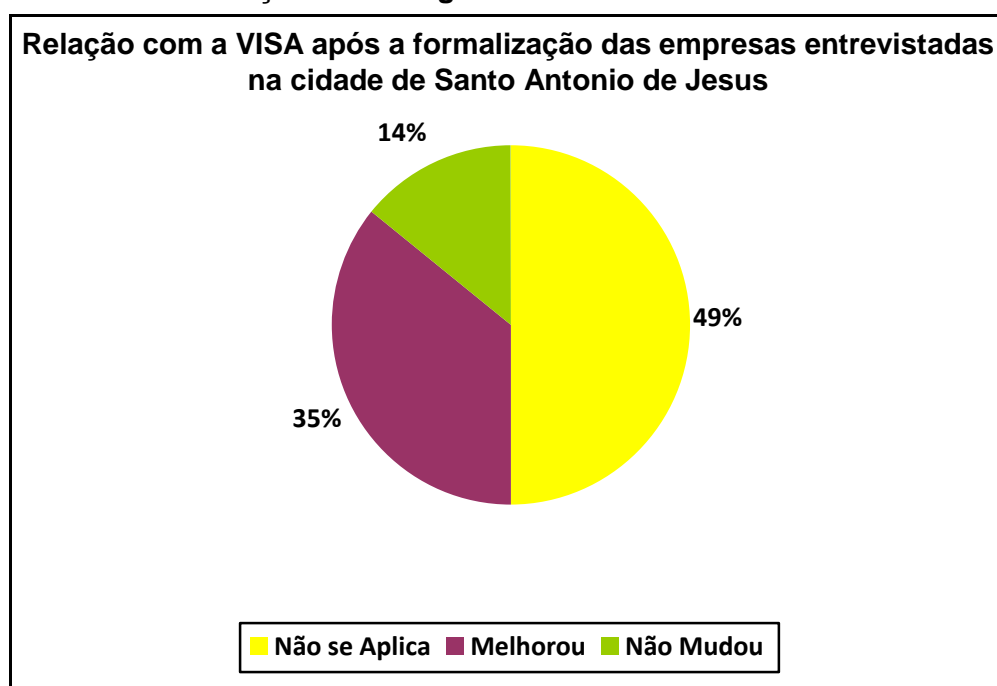
Gráfico 12 – Relação com o Poder Público após Formalização

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Estes dados comprovam o grande número de M.E.I. que não buscam seu alvará de funcionamento, após a formalização no portal do empreendedor, mesmo sendo gratuita. Falta informação e proatividade por parte das Secretarias competentes e melhor interpretação do que é o Micro Empreendedor Individual por parte daqueles que se formalizam.

Este resultado também pode ser entendido pelo fato da estrutura existente na prefeitura municipal para atender o M.E.I. ter nomenclatura diferente à divulgada pelo SEBRAE, este divulga para que o empreendedor procure na cidade a Sala do Empreendedor, porém neste município, este espaço é apresentado como Serviço de Atendimento Municipal – SAM. Apesar do objetivo deste trabalho não ser avaliar a diferença entre a gestão no período Euvaldo Rosa e o atual gestor, percebemos que os poucos que conheciam o serviço relatam não conhecer, pois a estrutura de atendimento ao M.E.I. foi desfeita na atual gestão, distanciando um pouco mais o público da administração municipal.

Gráfico 13 – Relação com a Vigilância Sanitária - VISA

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

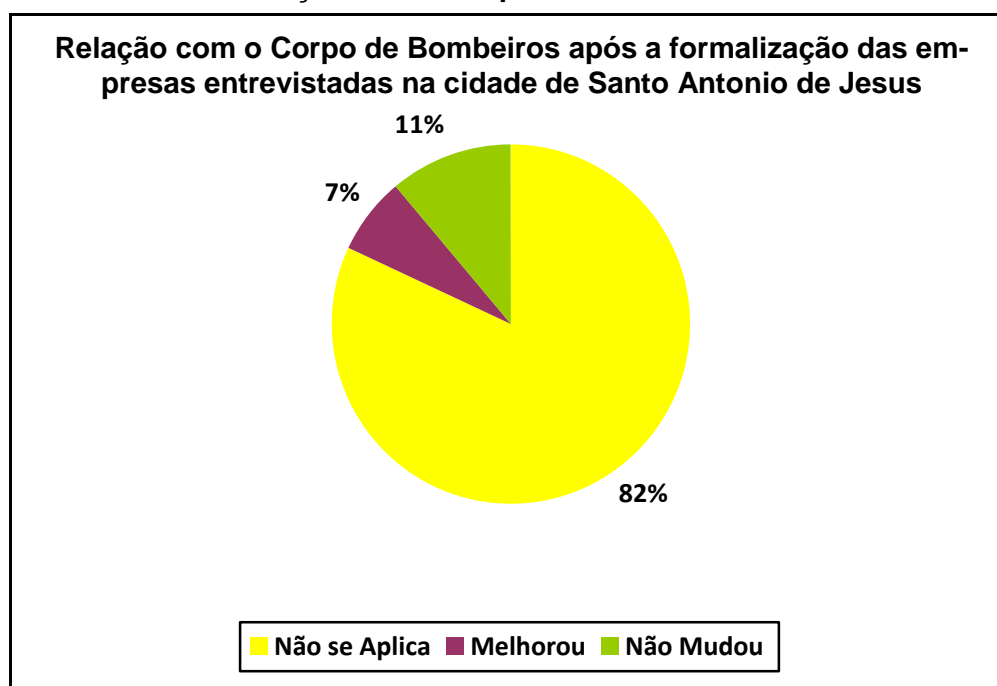
Nota: Amostra de 100 respondentes

Quando trazemos o assunto da pesquisa para o relacionamento com a Vigilância Sanitária – VISA no **Gráfico 13**, percebemos uma excelente evolução, 35% dos pesquisados melhoraram o relacionamento com este departamento da prefeitura municipal. Este é um número significativo, pois este sempre foi um dos grandes entraves para o desenvolvimento do empreendedor. Um destaque está para o processo de humanização deste atendimento neste município e em alguns municípios do país que vem se destacando na questão do apoio ao empreendedorismo. Uma VISA bem estruturada é capaz de apoiar no desenvolvimento de várias cadeias produtivas fortalecendo o processo de industrialização e na inovação de produtos e processos. No caso de Santo Antonio de Jesus, percebemos esta evolução no desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Mandioca, onde empreendedores apoiados pelo poder público evoluíram nos processos de fabricação e estruturaram todo o seu processo de fornecimento, dando mais qualidade e garantias aos seus produtos, como no segmento alimentar como um todo, o papel orientador que vem sendo trabalhado é um grande diferencial. Comparando este resultado ao obtido pelo SEBRAE Nacional, percebemos uma grande evolução, pois na pesquisa apenas 17% declararam ter uma melhoria no relacionamento com este órgão. Outro fator que destacamos para o caso deste município foram os intensivos trabalhos no Programa do Alimento Seguro – PAS,

realizado pelo SEBRAE, Gerencia Regional. Este programa oferece condições, aos empreendedores, de estruturar seu modelo sanitário, evitando riscos para a empresa e segurança aos consumidores. Não se trata de uma regra, mas o Programa no município vem sendo mais que uma exceção.

O **gráfico 14** remete a uma análise histórica do município. Santo Antonio de Jesus é uma das cidades do interior Baiano com grandes problemas no relacionamento com o corpo de bombeiros. Primeiramente porque este órgão era ausente desta cidade, segundo porque neste município existe uma grande prática do fabrico clandestino de fogos, que durante muitos anos trabalhou totalmente na informalidade e somente depois de um grande desastre de repercussão mundial, é que este tema passou a ser mais bem discutido e culminou com a vinda de uma unidade do Corpo de Bombeiros para esta cidade, juntamente com o fortalecimento da fiscalização por parte do exercito.

Gráfico 14 – Relação com o Corpo de Bombeiros



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

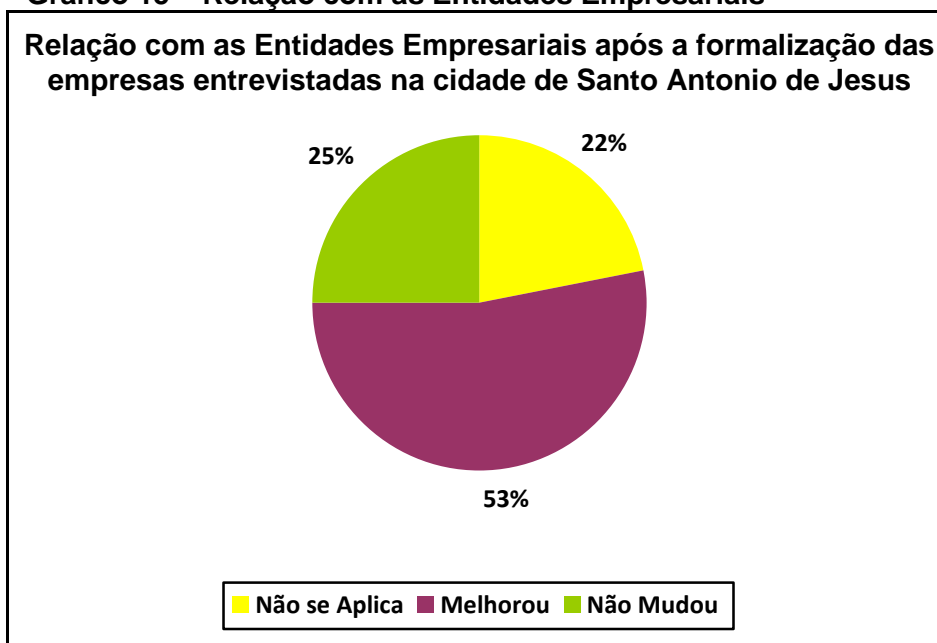
Contamos um pouco da história para que possamos entender melhor, que apesar de ter evoluído, o município está abaixo da média identificada na pesquisa do SEBRAE Nacional que apresenta uma média de melhoria no relacionamento em 11%. Este é um assunto que precisa ser constantemente discutido, pois vidas estão

em risco, o episódio do dia 11 de dezembro de 1998, não pode mais se repetir, nem nesta cidade, nem em nenhuma outra do país. Foram 64 pessoas que perderam sua vida e deixaram um grande grupo de dependentes, sofrendo pela desestruturação familiar. Ainda nos dias de hoje sente-se este tenebroso acontecimento junto à população local.

Será necessário um fortalecimento desta entidade no município, que constantemente passa por problemas para atender as demandas locais. O trabalho de prevenção tem que ser fortalecido. O empreendedor precisa ser informado antes de ser cobrado. Atualmente uma grande iniciativa tem sido feita nos grandes eventos, principalmente no São João, quando empreendedores que atuarão no circuito passam por um processo de capacitação conjunta com o SEBRAE para melhorias no atendimento, segurança alimentar e proteção à vida com palestras do corpo de bombeiros e da VISA.

Quando nos referimos à relação com os Sindicatos e Associações, percebemos na entrevista que não é uma relação ainda estável, mas eles já possuem um maior conhecimento sobre o trabalho destas entidades e como elas podem ser útil no processos de desenvolvimento do empreendimento. No **gráfico 15** podemos perceber 53% dos entrevistados reconheceram relacionar-se de uma melhor forma com as entidades empresariais.

Gráfico 15 – Relação com as Entidades Empresariais



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Percebemos aqui também uma grande diferença de informações do estudo realizado para este trabalho em relação à pesquisa do SEBRAE Nacional. Enquanto 53% dos pesquisados em Santo Antonio de Jesus reconhecem a melhoria na relação com as entidades na pesquisa nacional apenas 5% tem esta informação como positiva.

O que podemos inferir aqui é uma grande parceria existente entre o SEBRAE, gerência regional, a prefeitura e as entidades empresariais. Em reunião de diretoria das entidades empresariais, ficou decidido sobre o processo de criação de uma diretoria focada em atender os M.E.I.'s, e todos eles foram comunicados sobre o fato e convidados a conhecer a Associação Comercial, seus produtos e serviços e quais os benefícios para os associados. Esta relação tornou parte do público mais próximo e mais sensível das entidades. Inclusive taxas diferenciadas de adesão foram criadas para atender estes empresários.

6.4 A PERCEPÇÃO DA POLÍTICA PÚBLICA IMPLANTADA

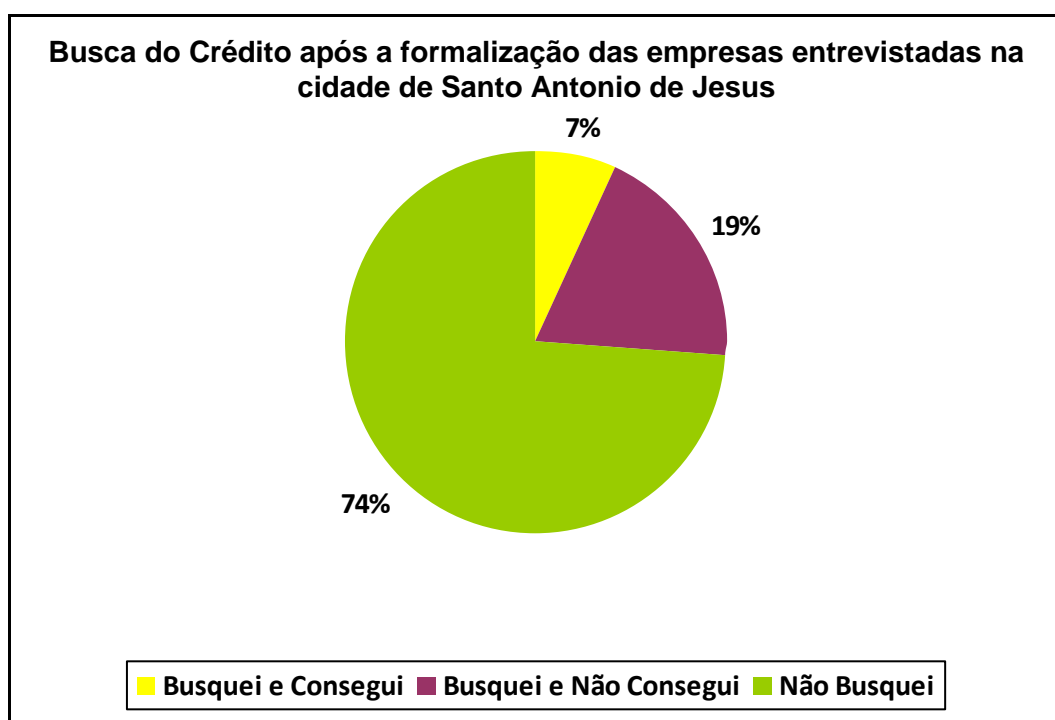
O que vale em qualquer atividade realizada é entender a percepção dela, pelo público e os próximos questionamentos foram direcionados para esclarecer um pouco mais sobre o entendimento. Perguntas foram elaboradas para entender sobre o acesso ao crédito, existência de outras fontes de renda além da empresarial, o apoio do poder público para a formalização e fortalecimento da dinâmica empreendedora, conhecimento sobre o Programa “Tô Lega” da cidade de Santo Antonio de Jesus e se recomenda que o poder público municipal deva ser um dos grandes articuladores para o fortalecimento da atividade empreendedora e o que ele espera de ações.

O crédito é uma das ferramentas de desenvolvimento empresarial, quando bem utilizado é capaz de alavancar o desenvolvimento dos empreendimentos de forma significativa. Nos dias atuais, a dificuldade na obtenção de crédito é compreendida em função da burocracia e do despreparo das empresas para lidar com fator de tão grande importância. Quando começamos a analisar o crédito para os empreendedores de pequeno porte percebemos que as dificuldades tomam

grandes proporções e causam um atraso no desenvolvimento das empresas.

Quando partimos para analisar a utilização do crédito bancário nos últimos anos percebemos que houve um avanço, apesar de não ser o preconizado pelos agentes públicos. Linhas específicas foram criadas para atender a todas as categorias empresariais. O SEBRAE em parceria com os bancos oficiais promove um trabalho de crédito intenso por todo o país chamado Oficinas de Crédito, neste trabalho o SEBRAE apresenta seu papel de orientação, desmistificando que o SEBRAE empresta dinheiro e solicita aos bancos realizarem suas apresentações de planos e políticas de crédito para empresas. O resultado deste trabalho é bastante proveitoso e oferece o acesso à milhares de empreendedores que necessitam de recursos para avançar em suas atividades.

Gráfico 16 – Busca do Crédito



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Na pesquisa de campo realizada constatamos através do **Gráfico 16**, que 74% dos empreendedores ainda não foram em busca do crédito oferecido por instituições bancárias, e apenas 7% buscaram e conseguiram em detrimento a 19% que buscaram e não conseguiram. Quando nos remetemos à pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional percebemos que este número é ainda um pouco mais

assustador, 92% dos empreendedores não buscaram crédito, 4% buscou e conseguiu e 4% também apesar de ter buscado não acessou o crédito. Estes números são bastante preocupantes, pois requerem um trabalho diferenciado por parte das instituições para demonstrar que o crédito é uma ferramenta necessária ao desenvolvimento. Todavia sabemos que este baixo quantitativo relaciona-se também a falta de conhecimento de base para administrar este novo recurso.

Entre os bancos que ofertam crédito na realidade de Santo Antonio de Jesus, percebemos uma grande penetração do Banco do Nordeste – BNB que foi o banco escolhido por 43% dos entrevistados, a Caixa Econômica Federal – CEF vem em segundo lugar com 19% de preferência e o Banco do Brasil – BB em terceiro com 12%, as demais instituições somadas totalizam um número de 26%, destacando o Bradesco, o Itaú, o Programa de Microcrédito do Governo do Estado da Bahia – Credibahia, Agência de Fomento do Estado da Bahia - Desenbahia, o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil – Sicoob e a Associação das Cooperativas de Apoio à Economia Familiar – ASCOOB.

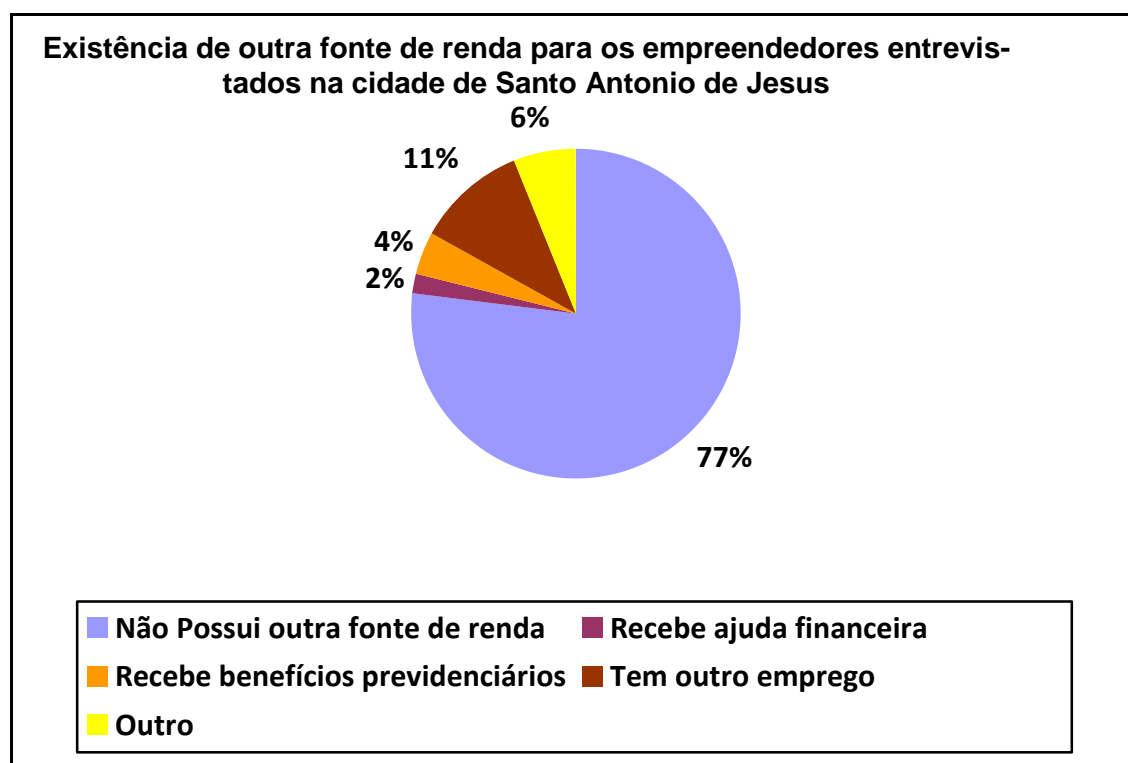
Poderíamos encarar que estamos diante de um problema, porém seria melhor enxergar que estamos diante de uma oportunidade. O que ouvimos dos bancos é que a burocracia é necessária para análise do cadastro e fortalecimento das garantias, por outro lado ouvimos dos empreendedores que a burocracia afasta a opção do crédito, e por isso não fazem esforços de endividamento, mesmo que percebam oportunidades de evolução dos empreendimentos. É necessária uma melhor compreensão de ambos para que seja trabalhado uma política diferenciada que projeta o sistema bancário, mas oportuniza o empreendedor a avançar com a utilização de recursos de terceiros. Estas práticas já estão avançando em locais mais desenvolvidos, parcerias com fundo de aval para garantias de crédito e participação do poder público municipal no pagamento dos juros já são realidades a serem reconhecidas e copiadas.

Quando buscamos entender um pouco mais do universo, principalmente do M.E.I., compreendemos que a atividade empreendedora ela inicia para poder suprir a falta de renda, em 77% dos casos dos entrevistados não foi identificada outra fonte de renda além da atividade empreendedora, quando partimos para números da pesquisa do SEBRAE Nacional, percebemos uma semelhança, 70% dos pesquisados não tem outra atividade que agregue ao orçamento familiar.

Na pesquisa realizada identificamos também que 2% das pessoas recebem ajuda financeira para manter seus gastos, 4% recebe benefícios previdenciários, 11% dos entrevistados tem outro emprego e 6% tem algum outro tipo de ajuda não identificada.

O M.E.I. é uma categoria de empreendedor que busca sobreviver de sua atividade, a pesquisa indica, as informações trabalhadas no **gráfico 17** fortalece a ideia que o apoio à esta categoria é necessário ao desenvolvimento do país, e a melhor forma de iniciar este trabalho é através dos municípios, que conhecem bem a realidade local e em muitos casos conhecem estes empreendedores. A política nacional já está bem definida, e extremamente vantajosa para este público, o que cabe agora é o desenvolvimento de iniciativas locais que ofereçam diferenciais ao empreendedor para que ele possa crescer e fazer com que sua atividade seja geradora de riquezas.

Gráfico 17 – Existência de outra fonte de renda



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Para que possamos fazer a real verificação sobre o potencial empreendedor dos pesquisados, estruturamos o gráfico 18, que traz importantes informações para

identificação deste potencial. É de extrema importância o comparativo da pesquisa do SEBRAE Nacional para melhor entendermos as variáveis.

Para que possamos ter uma melhor compreensão analisaremos as respostas em dois blocos. O primeiro trazendo uma análise do processo de legalização e conquista de benefícios por parte do empreendedor e a segunda trabalhando no fortalecimento da atividade empreendedora baseada em oportunidades.

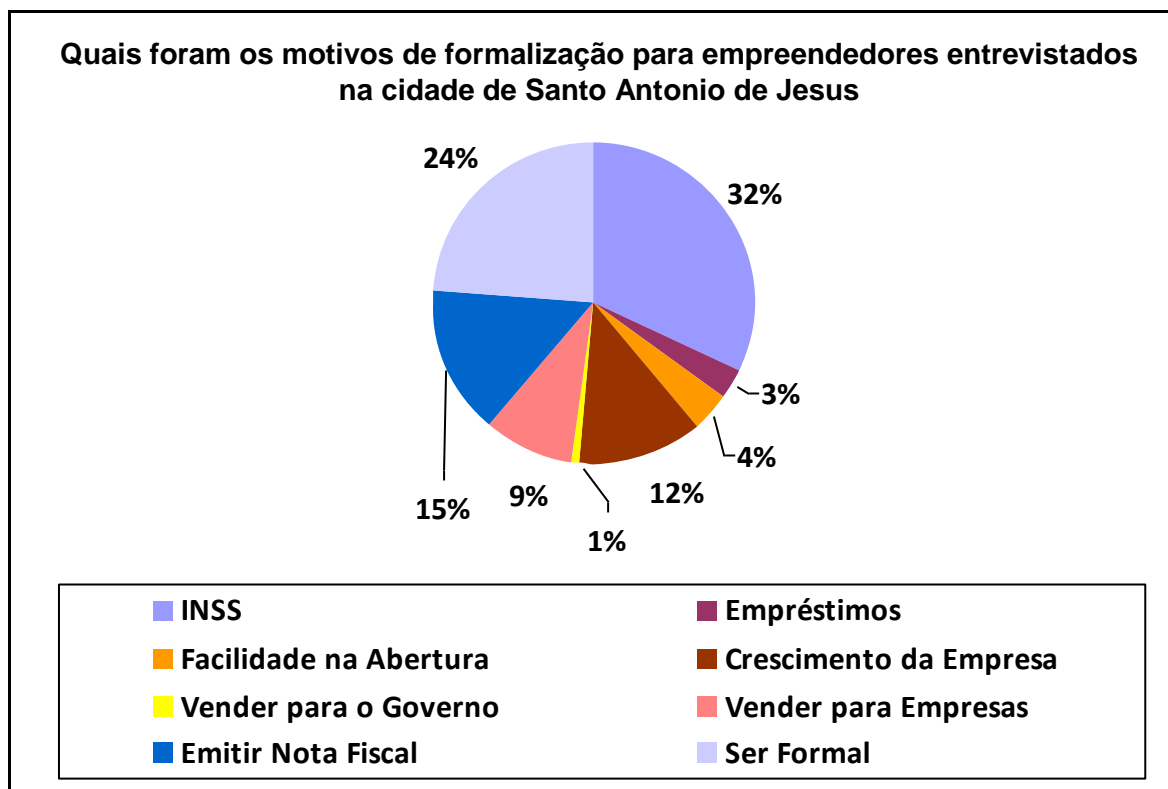
Traremos para o mesmo bloco as perguntas sobre benefícios do INSS, ser uma pessoa formal e emitir Nota Fiscal. Estes são aspectos legais que protegem o cidadão. Se fizermos uma apologia à Administração Científica, traremos para esta análise a Teoria de Maslow, na qual primeiramente estão as necessidades básicas e de proteção, para somente após o desenvolvimento. São 71% dos entrevistados optando por estes motivos indicados na pesquisa deste trabalho, quando nos remetemos ao trabalho do SEBRAE Nacional temos 89% das pessoas pesquisadas buscando maior segurança. Fica muito claro não só a insegurança em empreender, mas também a necessidade de uma melhor atuação do poder público no que chamamos de Dever de Estado. As opções são feitas por uma necessidade de sobrevivência. Apesar de no Brasil está tendo um grande aumento do empreendedorismo por oportunidade, percebemos ainda que a necessidade movimenta o empresariado, principalmente os Micro Empreendedores Individuais.

No segundo bloco já percebemos um maior conjunto de perguntas ligadas à questão empreendedora, vendas para o governo, vendas para outras empresas, obtenção do crédito e desburocratização. Estes item representam 19% na pesquisa realizada em Santo Antonio de Jesus e 11% na Pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional. Destacamos que nesta cidade quando buscamos compreender os motivos de empreender e de crescer com seus negócios tem-se um maior engajamento dos empreendedores em relação a média nacional.

O entendimento do **Gráfico 18** tem como pano de fundo, atingir os mais de 10 milhões de negócios que atuam na informalidade no Brasil, e em muitos momentos as iniciativas para mobilizá-los são fracassadas. Milhões são gastos em campanhas de formalização e o resultado é pífio. Faz-se necessário um processo de aperfeiçoar a oferta e o atendimento da demanda de forma mais qualificada. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa traz instrumentos interessantes para resolver

esta questão. O que torna o processo complicado está no fato dos atores públicos municipais, principalmente não cumprirem seu papel de apoiar o segmento empresarial com excelência.

Gráfico 18 – Motivos da Formalização



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

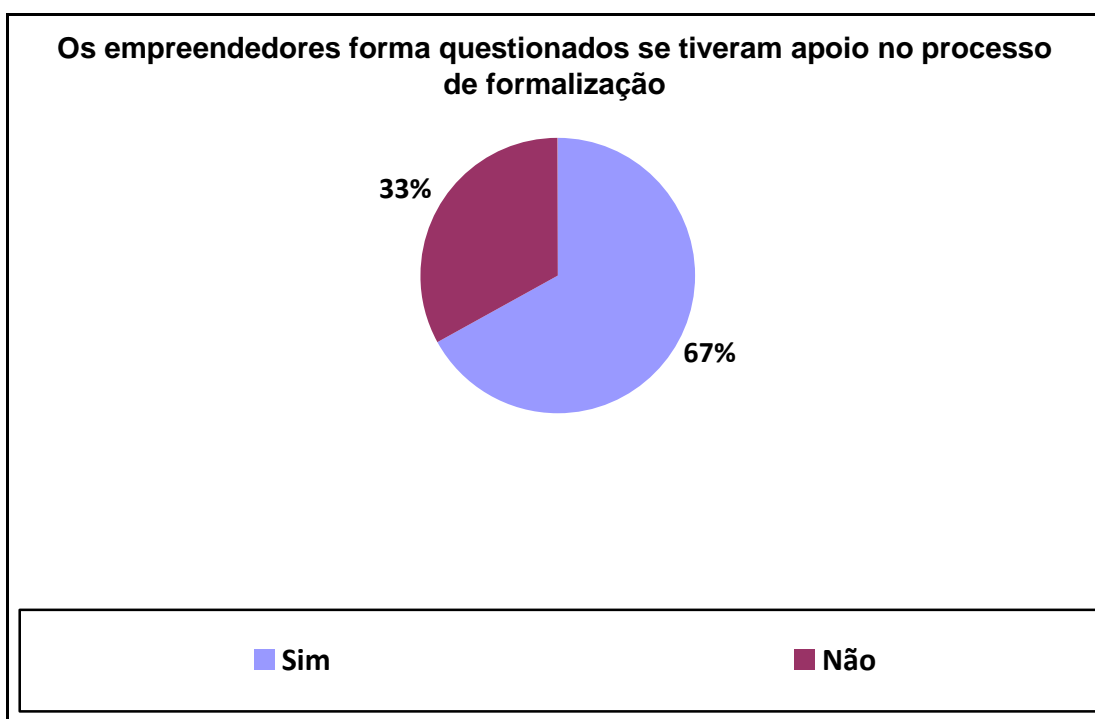
Nota: Amostra de 100 respondentes

A política pública para ser eficiente tem que ter respaldo social, como o trabalho aqui apresentado está relacionado a um foto recente não temos histórico comparativo, mas podemos inferir que em parte ela é eficiente, e existe um desejo do público sobre a eficiência da máquina pública. Em muitos momentos existe um desvio de entendimento quanto ao papel das instituições como o SEBRAE, que é entendida como principal apoio ao Empreendedor em todos os processos, não é a toa que ela é reconhecida como a melhor instituição para conseguir crédito, e o SEBRAE em sua história nunca emprestou dinheiro. A força do SEBRAE é trabalhar com soluções educacionais para o empreendedor, e em muitos momentos este papel não é percebido, muito menos potencializado.

Nos **gráficos 19 e 20** percebemos que os empreendedores tiveram ajuda para se formalizarem, 67% dos entrevistados declaram que sim, e o SEBRAE é a

grande referência neste quesito, sendo em 48% dos casos a instituição que fez o processo de formalização. A pesquisa do SEBRAE Nacional traz números diferentes. Onde 51% dos entrevistados tiveram ajuda e destes apenas 20% contaram com o apoio do SEBRAE. Esta diferença pode ser entendida porque na Bahia houve uma grande mobilização para formalização capitaneada pela diretoria do SEBRAE, justificando-se a necessidade de inclusão deste grupo, e a Bahia destaca-se nacionalmente como um dos grandes incentivadores à formalização, já são mais de 250.000 formalizados, e aí que vem o novo desafio para o SEBRAE. O de atender este público com informações, orientações e consultorias para que eles se fortaleçam e desbravem outras oportunidades para o desenvolvimento dos empreendimentos.

Gráfico 19 – Apoio na Formalização



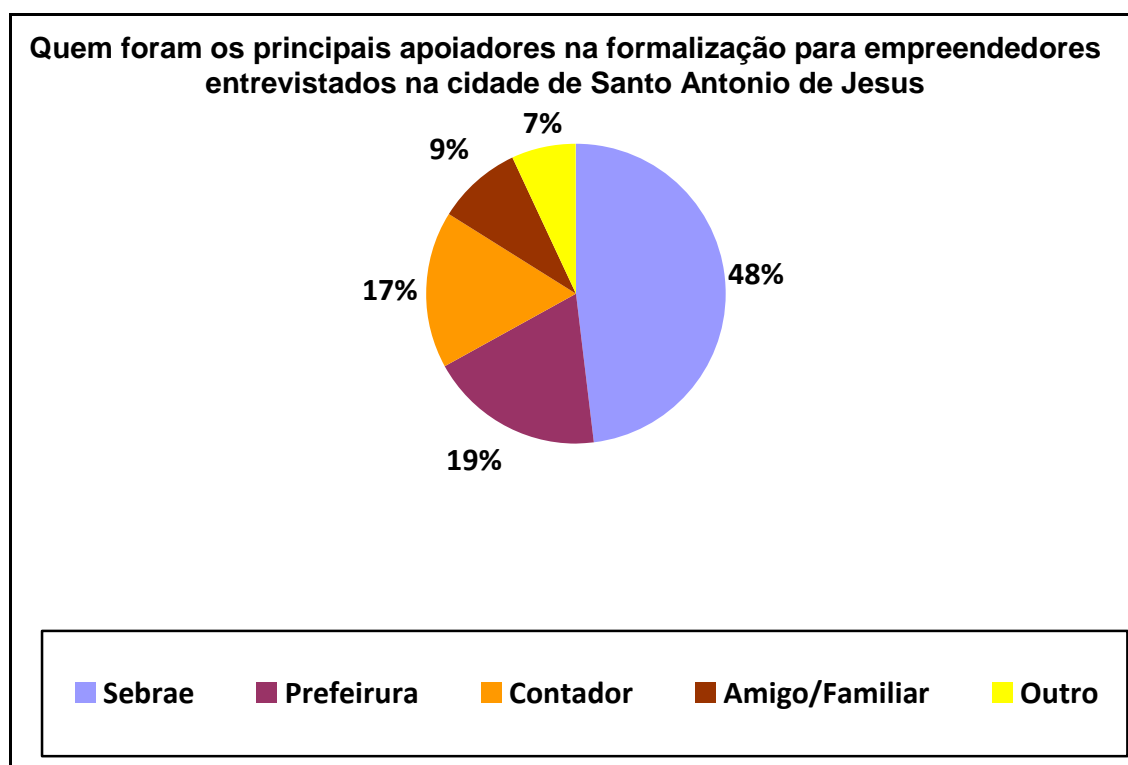
Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

O que percebemos tanto na pesquisa local como a do SEBRAE Nacional é a participação dos contadores e pessoas próximas como ajuda por entender um pouco mais sobre o portal do empreendedor. Este fato se analisado de forma diferenciada passa a ser uma das grandes oportunidades de mercado. Novos modelos de atendimentos em contabilidade e atendimento em Lan House poderiam prestar um apoio diferenciado a este público, não só com a parte burocrática, mas também no

processo de capacitação via internet e presenciais. E isto não é ausência do SEBRAE, esta instituição tem como grande objetivo trabalhar políticas macro, e este trabalho foi feito. Hoje o M.E.I. já é reconhecido e faz parte das políticas públicas nacionais. Agora é fortalecer este público para que eles possam ser ainda mais propulsores do desenvolvimento.

Gráfico 20 – Quem apoiou na formalização



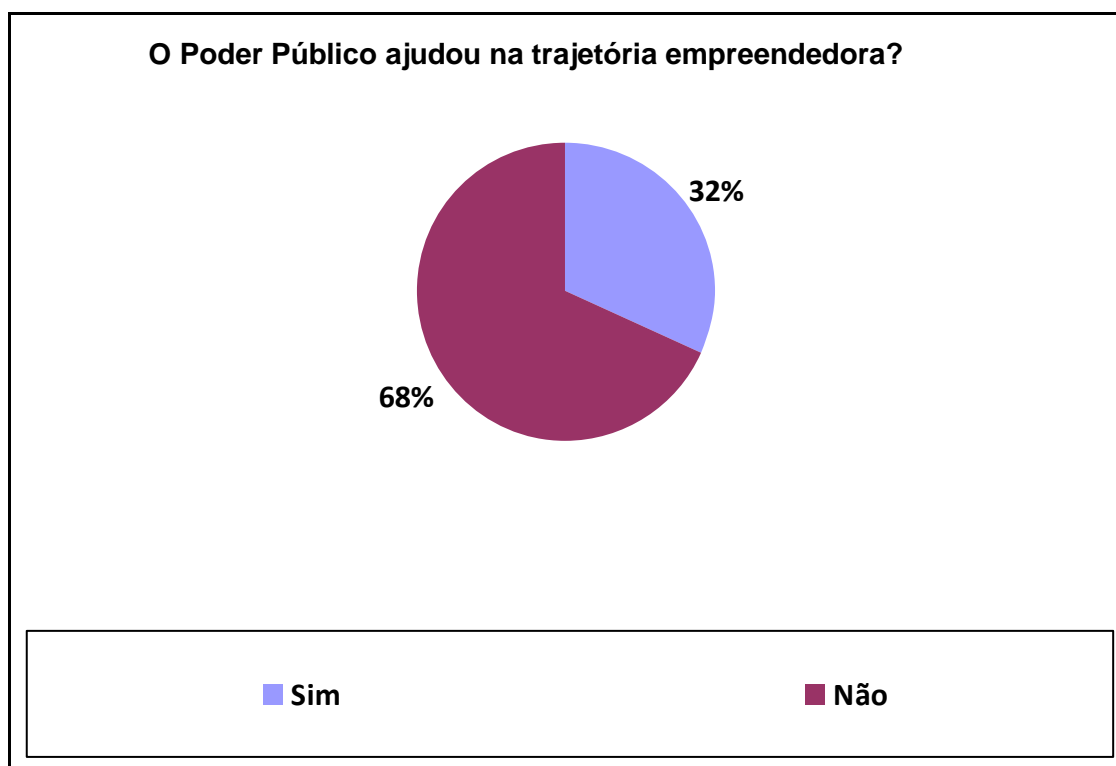
Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Quando questionamos sobre o papel do poder público na indução do desenvolvimento da trajetória empreendedora e conseqüentemente do fortalecimento da atividade empresarial, obtivemos como resposta que apenas 32% entendem que o governo é apoiador, podendo ser confirmada no **gráfico 21**. Esta não é uma simples informação, mas sim um alerta para as administrações municipais, o poder local que precisa desenvolver estratégias para prestar o melhor atendimento possível às demandas deste público, contribuindo para o desenvolvimento e minimização dos problemas sociais. Conseqüentemente este público bem atendido proporcionará a continuidade no poder do grupo que estiver realizando um trabalho de excelência. Não temos mais uma sociedade que desconhece seus direitos e deveres, o que é necessário é reconhecer melhor o

público e promover alternativas de desenvolvimento.

Gráfico 21 – Ajuda do Poder Público para Empreender

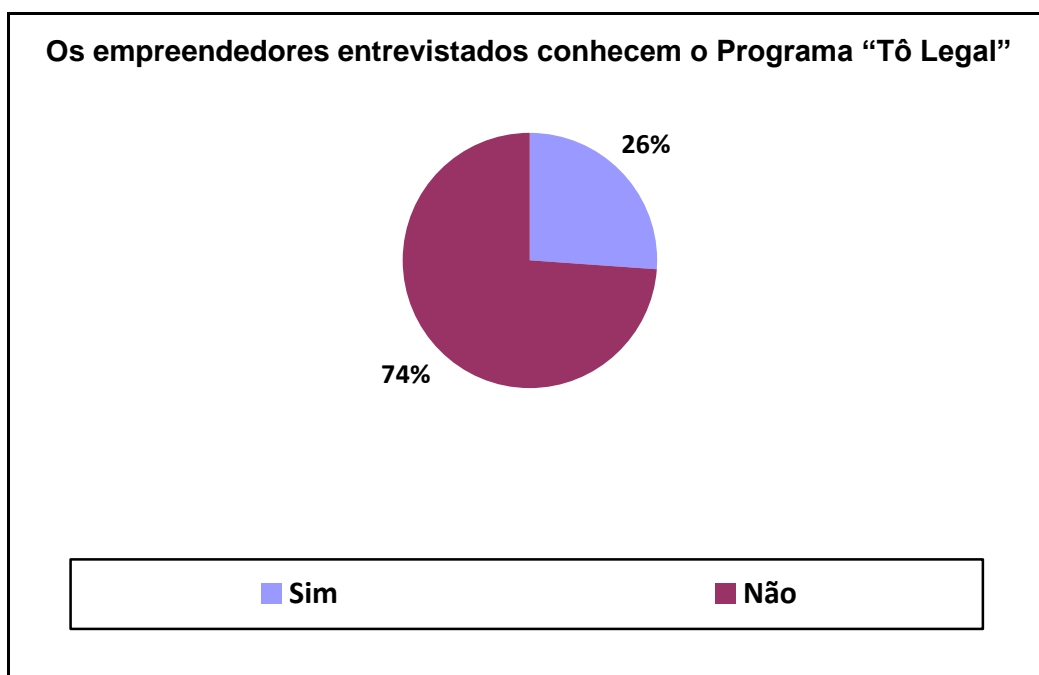


Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

O programa “Tô Legal”, desenvolvido pela prefeitura municipal de Santo Antonio de Jesus, após uma visita ao município de Cariacica no Espírito Santo, tinha como principal objetivo mobilizar toda a estrutura da prefeitura para atender no que fosse necessário os Pequenos Empreendedores da cidade. O trabalho neste período foi realizado juntamente ao SEBRAE e teve uma série de ações para mobilizar o público, entre elas campanhas de formalização, serviços móveis de atendimento, reestruturação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa do município, criação do Comitê da Micro e Pequena Empresa em parceria com os Bancos Oficiais, INSS, Associação Comercial e o Conselho Regional de Contabilidade – CRC.

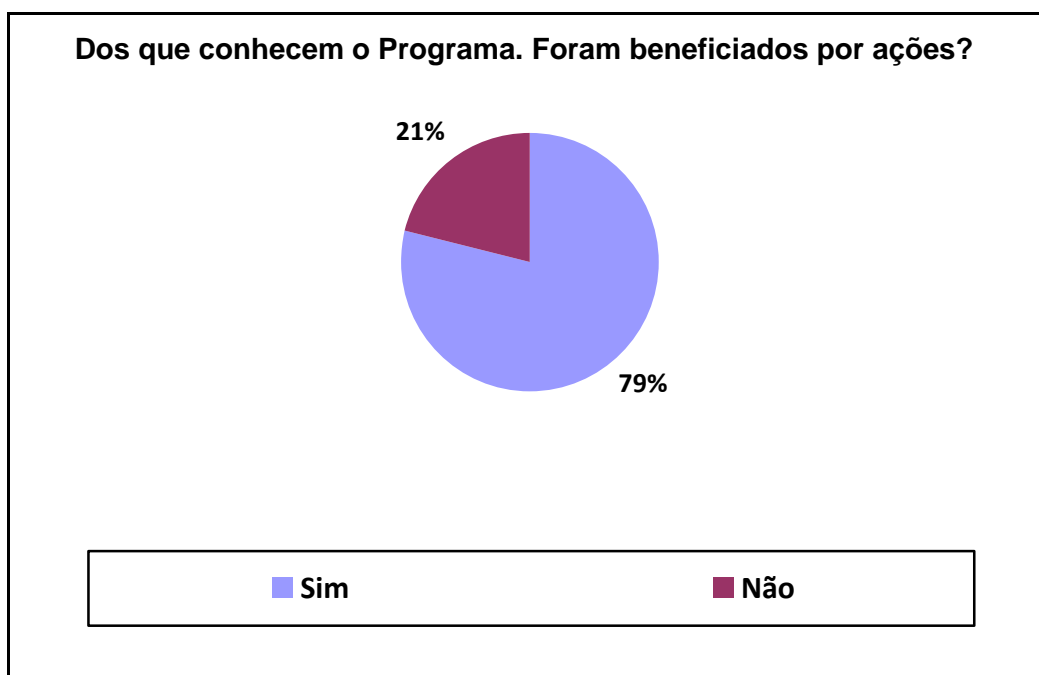
Foi feito todo um esforço para apoiar a classe empreendedora da cidade no **gráficos 22**, 26% do público entrevistado declararam ter conhecimento sobre o programa, porém destes 79% foram beneficiados.

Gráfico 22 – O Programa “Tô Legal”

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Os **gráficos 22 e 23** demonstram os números apresentados. Por se tratar de um programa local não temos como comparar, mas faz-se necessário o entendimento por parte do poder público em reforçar os trabalhos de comunicação das ações.

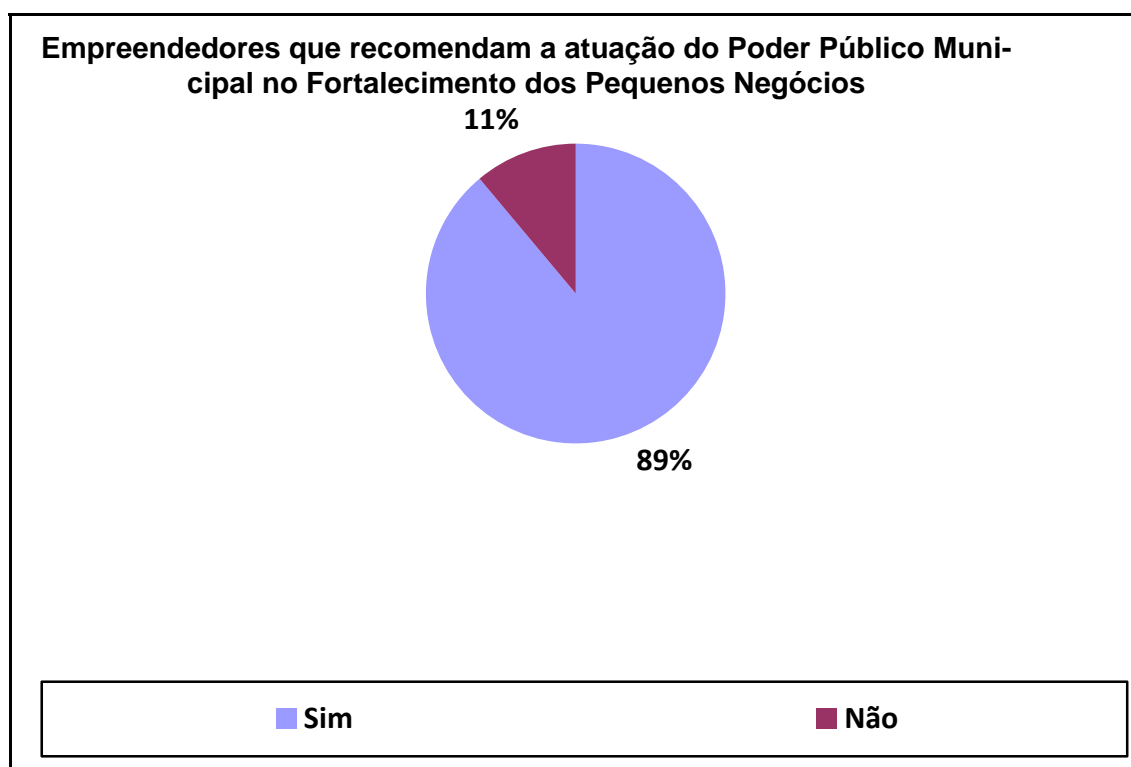
Gráfico 23 – Beneficiados pelo Programa “Tô Legal”

Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

O **gráfico 24** revela uma informação que entendemos ser positiva. 89% da população espera que o Poder Público atue de forma mais participativa nas questões do desenvolvimento empreendedor. A administração municipal tem o poder de desburocratizar e criar meios para fortalecer a dinâmica empresarial, seja na atividade meramente rotineira como tributos, seja através do apoio em eventos para dinamizar a economia da região. Até para aqueles 11% que declaram que o município não deveria atuar nesta vertente, espera que aconteçam obras que beneficiem a classe empresarial e melhore a dinâmica do comércio.

Gráfico 24 – Recomenda o Poder Público a atuar no Desenvolvimento dos Pequenos Negócios.



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

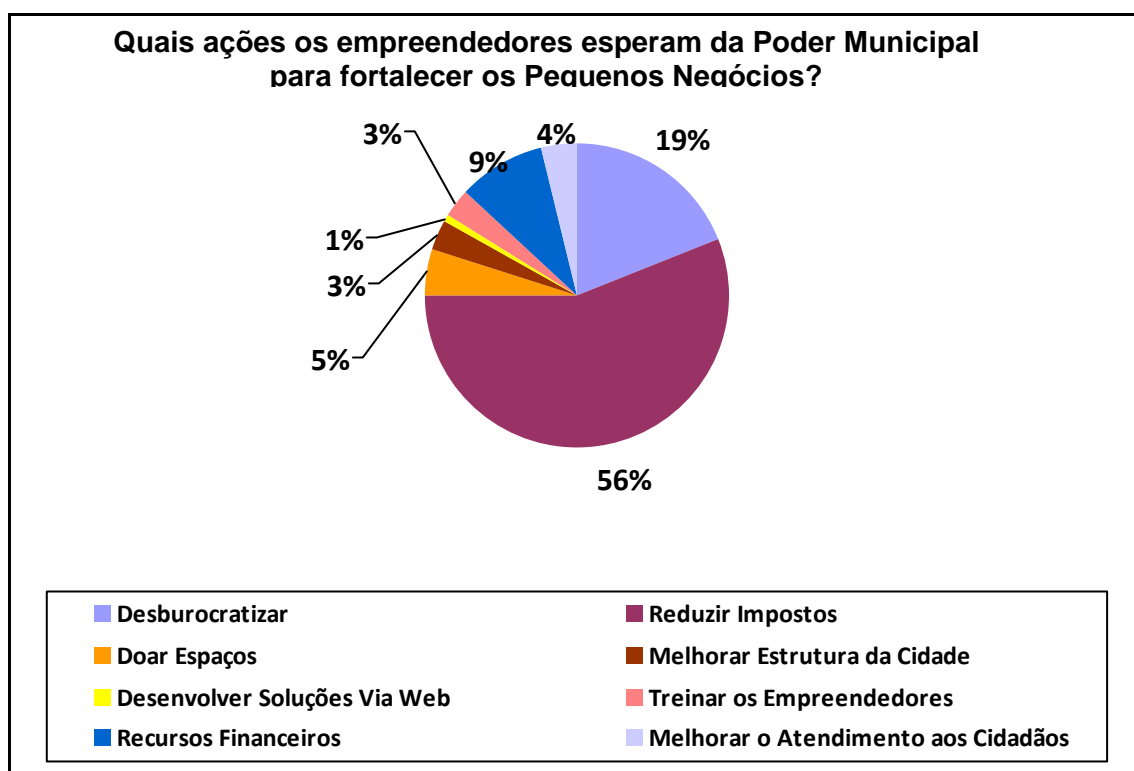
E por fim retratamos as principais expectativas do público no que se refere à atuação do poder público junto aos pequenos negócios. Faz-se necessário uma orientação para atendimento às necessidades das Micro e Pequenas Empresas. Criar um ambiente propício é fator fundamental para o alcance de bons resultados, e aí cabem ações estruturadas.

Para coletar estas informações fizemos somente a pergunta e os empreendedores falavam o que tinham interesse, agrupamos por similaridade e

fechamos o resultado que segue no **gráfico 25**.

No primeiro momento percebemos a grande lamentação dos empresários pela redução tributária, onde 56% das pessoas indicam sobre este tema, em seguida verificamos que 19% optam por um processo de desburocratização. 9% dos pesquisados solicitam a disponibilização de recursos financeiros para fortalecer a atividade empresarial, e esta não é uma ação impossível de ser realizada. Já existem experiências de crédito, onde o empresário paga o principal e a prefeitura paga o juros. Ainda temos demandas para doação de espaços para concretização de empreendimentos, 5% dos entrevistados sinalizam isto como importante, estes espaços podem servir para implantação de unidades industriais de pequeno porte, que pode inclusive ser uma mine fábrica de alimentos para fornecer à prefeitura.

Gráfico 25 – Ações para Fortalecimento dos Pequenos Negócios



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

Nota: Amostra de 100 respondentes

Dos 3% entrevistados acha que a prefeitura tem que cuidar realmente é da cidade, deixando-a limpa e agradável para os cidadãos. 3% também demandam treinamentos, o que em muitos momentos podem ser realizados em parceria com o

SEBRAE e 1% traz à tona um excelente tema que está ligado à pergunta sobre desburocratização, que é o desenvolvimento de soluções via web para que melhores serviços sejam prestados. Atualmente a prefeitura já possui o serviço de emissão de notas fiscais pela internet.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A escolha do tema a ser estudado por parte do pesquisador deu-se em função de uma inquietação por buscar entender um pouco mais sobre políticas públicas, e também entender o case do município de Santo Antonio de Jesus, que após implantar uma série de ações para atender os requisitos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, teve reconhecimento nacional por ser o vencedor da etapa estadual do Prêmio SEBRAE Prefeito Empreendedor e ficar muito bem posicionado na etapa nacional, tendo seu projeto reconhecido entre os melhores do Brasil.

Primeiramente era necessário entender um pouco mais sobre os pequenos negócios e desenvolvimento, empreendedorismo e gestão pública, principalmente aquela voltada para o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas. Esta foi uma etapa que deu base para estruturar o raciocínio do trabalho, melhor compreender o resultado da pesquisa, aproveitar de forma significativa os trabalhos da residência social e propor uma tecnologia social, que foque o desenvolvimento das atividades municipais fortalecendo os pequenos empreendimentos.

Quando desenvolvemos os estudos sobre Micro e Pequenas Empresas – MPE's elucida-se o papel que ela tem para o desenvolvimento do país. Ela que apenas recentemente vem tendo melhor tratamento, principalmente em função da Lei Geral da Micro e da Pequena Empresa, serviu para amortecer os grandes problemas sociais enfrentados pelo Brasil em sua história de crescimento econômico, porém ainda enfrenta muitas barreiras para inserir-se em mercados mais complexos.

A mão de obra desqualificada é uma tônica muito comum no dia a dia dos pequenos negócios, as dificuldades oriundas de problemas de fluxo de caixa para pagar valores mais justos a profissionais especializados, faz com que as MPE's utilizem de uma força laboral despreparada para enfrentar e superar os problemas globais, e desenvolver uma melhor gestão do empreendimento. Outro fator que apesar de ainda ser comum, vem tomando proporções melhores, relaciona-se ao fato de negócios serem gestados por necessidade pessoal, e não por oportunidades, neste caso o índice de falência é demasiadamente alto, mas registra-se também que em função do recente desenvolvimento alcançado pelo país este quesito vem tendo boas melhorias, o que torna o país um pouco mais sustentável.

No aprofundamento realizado sobre o tema empreendedorismo passamos a entender um pouco mais os problemas enfrentados pelas MPE's. Os grandes teóricos defendem que o maior gargalo para o desenvolvimento do empreendedorismo está no fato das empresas atuarem em sobremaneira "no escuro". O planejamento empresarial é fundamental para o fortalecimento do potencial empreendedor, e este é um fato recente no Brasil.

Não dá para dissociar empreendedorismo de inovação. Enquanto no ato empreendedor, o homem tem configuração amplamente econômica, na atividade inovadora, o empreendedorismo se completa, podendo formatar melhor os horizontes empresariais, trabalhando não só com a visão imediatista do lucro, mas também trazendo a visão social do empreendimento, sua importância em todo o contexto. E isso, é o que nos norteia neste trabalho, e aproxima o discente aos objetivos do curso.

Quando buscamos entender melhor os conceitos de empreendedorismo, e nos remetemos à questão da política pública, percebemos que o tema é mais complexo do que parece ser. Primeiramente a Política Pública não tem uma definição padrão, não existe um consenso entre os mais diversos autores. Segundo, não se tem uma definição se este tema é uma subárea da ciência política, ou se ele é um tema tratado em todas as áreas de conhecimento. Prefiro a segunda opção, por parecer ser mais lógico tratar políticas públicas em meios às questões empreendedoras, ao invés de cientificar ações de caráter empreendedor.

O principal papel da política pública é o direcionamento para atender uma demanda pública. Para o caso das gestões municipais, faz-se necessário uma séria postura por parte do gestor municipal em optar pelo desenvolvimento dos Micro e Pequenos Negócios, como uma forma de alavancar uma série de ações em benefício à população. O Pequeno Negócio é catalisador de renda para as famílias, que reduzem custos para o governo e torna a cidade ou o território mais produtivo. A minimização dos problemas sociais é fato necessário para ampliação de investimentos em setores que dão retornos significativos para o desenvolvimento, e o maior deles, é a educação. Um município que tem possibilidade de investir na educação de seus residentes prepara-se melhor para superar os mais diversos desafios colocados às empresas e às localidades.

Estes temas fizeram parte de três assuntos abordados durante o período o mestrado, e que contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho dissertativo que aqui iremos explicá-los em maiores detalhes e foram decisivos para concluir o quão importante é o apoio às Micro e Pequenas Empresas.

O primeiro deles foi a pesquisa de campo. Este trabalho buscou entender junto ao público empresarial como eles percebiam o apoio do Poder Público Municipal na questão de desenvolvimento do Empreendedorismo. As respostas como já apresentadas no capítulo anterior nos dão uma visão sobre esta atuação, e a principal conclusão que podemos tirar, é que o papel realizado pela gestão foi interessante, mas não satisfaz todas as necessidades, e nem tinha no “Programa Tô Legal” uma referência de apoio ao fortalecimento dos Pequenos Negócios. Apenas 26% do público reconheciam o programa e apenas 20% foram beneficiados. Se formos tratar dos números atuais teríamos apenas 535 pessoas sendo beneficiadas, sendo que no dia 28 de fevereiro de 2014 o município tinha 2.677 Micro Empreendedores Individuais.

Outro fator que chama bastante a atenção é que a prefeitura municipal não é entendida como o principal órgão de apoio na formalização do empreendedor. O “Espaço de Atendimento” fica ainda muito por conta do SEBRAE. Verificamos que nas ações do dia a dia, apesar de o atendimento estar acordado de acontecer na prefeitura municipal, os técnicos desta instituição não davam muita importância ao assunto, e sempre encaminhavam para o SEBRAE realizar o atendimento. Apesar da sensibilidade do gestor para o assunto, o tema empreendedorismo não estava na pauta da equipe, e por isso não era percebido de forma tão significativa pelo público.

O entendimento da pesquisa reforça o que ficou esclarecido nos estudos sobre políticas públicas para MPE's. Toda ação à qual se deseja sucesso é necessário que ela vá ao topo das discussões, o envolvimento das pessoas precisa ser amplo. Cada componente da equipe é um arregimentador de outros atores, que contribuirão para o desenvolvimento da atividade. Percebe-se então que apenas um pequeno grupo se envolveu com a causa do empreendedorismo, e assim a informação não chegou a muitas pessoas.

Quando fizemos as comparações à pesquisa do SEBRAE Nacional percebemos que os resultados da cidade de Santo Antonio de Jesus, em muitos momentos estavam acima da média, porém é notório que o Brasil, como um todo,

ainda tem muito à avançar na questão do empreendedorismo, e no cuidado com as Micro e Pequenas Empresas. Vale ressaltar as recentes melhorias, principalmente na criação de um Ministério Específico para esta pauta e o apoio que órgãos como o SEBRAE vem ofertando. Mas somente o poder público municipal será capaz de aglutinar forças para fortalecer estes empreendimentos locais. O principal meio já existe. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que aqui chamo de marco regulatório para a questão do desenvolvimento empresarial, o que cabe é cada município ao sancionar esta lei, criar artifícios específicos para favorecer mais ainda a comunidade empresarial local.

A avaliação deste trabalho em momento algum desmerece o alcance do gestor público, muito pelo contrário, fortalece o trabalho realizado, promulgando e implementando a Lei 123/2006 e trazendo para o município um programa específico de apoio ao empreendedor, que foi o “Tô Legal”, lançado no dia 04 de novembro de 2010. Muita coisa mudou, mas ficaram enormes desafios a serem alcançados, e é claro que em todas as mudanças de comando, principalmente, em casos de oposição, novos ajustes devem ser feitos em benefício à esta categoria que influencia diretamente no desenvolvimento do país.

A pesquisa realizada serviu para clarificar ainda mais um dos grandes momentos integrantes ao Mestrado Multidisciplinar e Profissional em Desenvolvimento e Gestão Social, a Residência Social é uma experiência que traz ao mestrando um *Know How* diversificado acerca do assunto que está sendo estudado. No caso deste mestrando o trabalho de Residência Social foi realizado no Oeste Catarinense, mais precisamente na Cidade de São Miguel do Oeste, na Instituição CONSAD (Consócio Intermunicipal de Segurança Alimentar, Atenção à Sanidade Agropecuária e Desenvolvimento Local) e com o acompanhamento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina, Coordenadoria do Oeste Catarinense – São Miguel do Oeste, através do Coordenador Regional, Udo Martin Trennepohl. A coordenação da Residência Social foi realizada pelo Diretor Administrativo do CONSAD, o Senhor Silvio Antonio Diehl.

O CONSAD do Oeste Catarinense tem como sede a cidade de São Miguel do Oeste, uma cidade com uma população de 36.306 (IBGE, 2010), e é composto por mais 19 outras cidades (Anchieta, Bandeirante, Barra Bonita, Belmonte, Descanso, Dionísio Cerqueira, Guaraciaba, Guarujá do Sul, Iporã do Oeste,

Itapiranga, Mondaí, Palma Sola, Paraíso, Princesa, Santa Helena, São João do Oeste, São José do Cedro e Tunápolis). De acordo com (AMEOSC, 2009)

Consócio Intermunicipal de Segurança Alimentar, Atenção à Sanidade Agropecuária e Desenvolvimento Local – CONSAD, é uma associação pública, com personalidade jurídica de direito privado, sem fins econômicos, devendo-se reger pelas normas de constituição da república federativa do Brasil, Código Civil Brasileiro, Lei nº 11.107, de 6 de Abril de 2005. Decreto Federal nº 6.017/07, demais legislação pertinente, Estatuto Social e pela regulamentação que vier ser adotada pelos seus órgãos competentes.(AMEOSC, 2009).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Santa Catarina – SEBRAE/SC, também é uma associação de direito privado que recebe recursos públicos para gerir ações com o foco no desenvolvimento local, promoção do empreendedorismo, da gestão empresarial e da inovação em sua área de abrangência.

Os trabalhos da residência social foram realizados conforme uma agenda estruturada junto aos coordenadores locais do SEBRAE/SC e do CONSAD, que vai como anexo deste trabalho. Mas vale aqui destacar alguns dos principais momentos, deste rico encontro, e qual a conclusão de ter participado deste processo.

- ✓ Apresentação do CONSAD e atuação do SEBRAE Regional – Foi passado de forma sintética todo o trabalho realizado pelo CONSAD nas linhas de Segurança Alimentar, Organização Social, Geração de Trabalho e Renda, Preservação Ambiental, Educação e Desenvolvimento Territorial, e também o Programa de Desenvolvimento Econômico Catarinense, uma parceria do Governo do Estado com o SEBRAE/SC. Ambos, trabalhos que fortalecem a dinâmica local.
- ✓ COOAFIO (Cooperativa da Agricultura Familiar de Iporã do Oeste) - Empreendimento com 300 associados que através da produção orgânica, unem-se para fornecer produtos à merenda escolar. Também realiza um trabalho de compras conjuntas de insumos para a produção agrícola. A todos os produtores é garantida uma renda média suficiente para garantir o sustento familiar. A

prefeitura local é o principal cliente da cooperativa e parceira no desenvolvimento do empreendimento.

- ✓ Entrevistas com Prefeitos das Cidades da Região – Foram diversas cidades visitadas e em quase todas elas tive contato com o gestor municipal. E em todas verificamos que o empreendedorismo é levado a sério. Em todos os municípios são criados programas específicos para apoiar o desenvolvimento empresarial, desde a doação de terrenos para construção de indústrias na região a programas de incentivos ao embelezamento residencial. Linhas de financiamento são criadas com participação das prefeituras no pagamento dos juros. Um importante destaque foi a reunião com o prefeito de Dionízio Cerqueira, cidade de fronteira, foco de diversos problemas sociais, e o prefeito com seu potencial articulador, conseguiu mobilizar mais de 12 prefeituras da região para implantar um grande projeto de desenvolvimento territorial. Foi uma experiência marcante e confirma justamente com a suspeita de parte do insucesso do Programa “To Legal” de Santo Antonio de Jesus, liderança é um quesito fundamental, e ela precisa contagiar toda a equipe. Este prefeito já está na sua quarta gestão e é uma grande liderança regional.
- ✓ Planejamento Estratégico Municipal – Tive a oportunidade de participar de um trabalho desenvolvido pelo SEBRAE local de Planejamento Estratégico Municipal. O trabalho estava no momento sendo realizado no município de São Miguel do Oeste e conheci também o trabalho já bastante avançado em Itapiranga, onde toda as ações do Poder Público local são gerenciadas de uma forma bastante eficaz. Um Sistema de Gerenciamento é utilizado e disponibilizado à população para acompanhar em tempo real tudo o que é desenvolvido no município. Neste município o Planejamento Estratégico tem o nome de “Projeto Itapiranga 2030”, e é o terceiro planejamento do município, que começou trabalhos semelhantes no ano de 1969 para fomentar a implantação de uma grande indústria do segmento de alimentos.
- ✓ Instituto SAGA/AMOSC – O Instituto de Desenvolvimento Municipal – SAGA é um braço operacional da Associação de Municípios do Oeste Catarinense, localizada em Chapecó, e tem como foco apoiar os empreendimentos da Agricultura Familiar, principalmente através do Comércio Justo (*Fair Trade*). Importante observar que além dos municípios já desenvolverem suas ações em

benefícios dos Pequenos Negócios, se unem para oferecer melhores estruturas de desenvolvimento empresarial. A AMOSC que foi fundada em 1968, inicialmente tinha como principal estratégia reivindicar, hoje funcional como um grande centro de inteligência municipal para realização de projetos e captação de recursos.

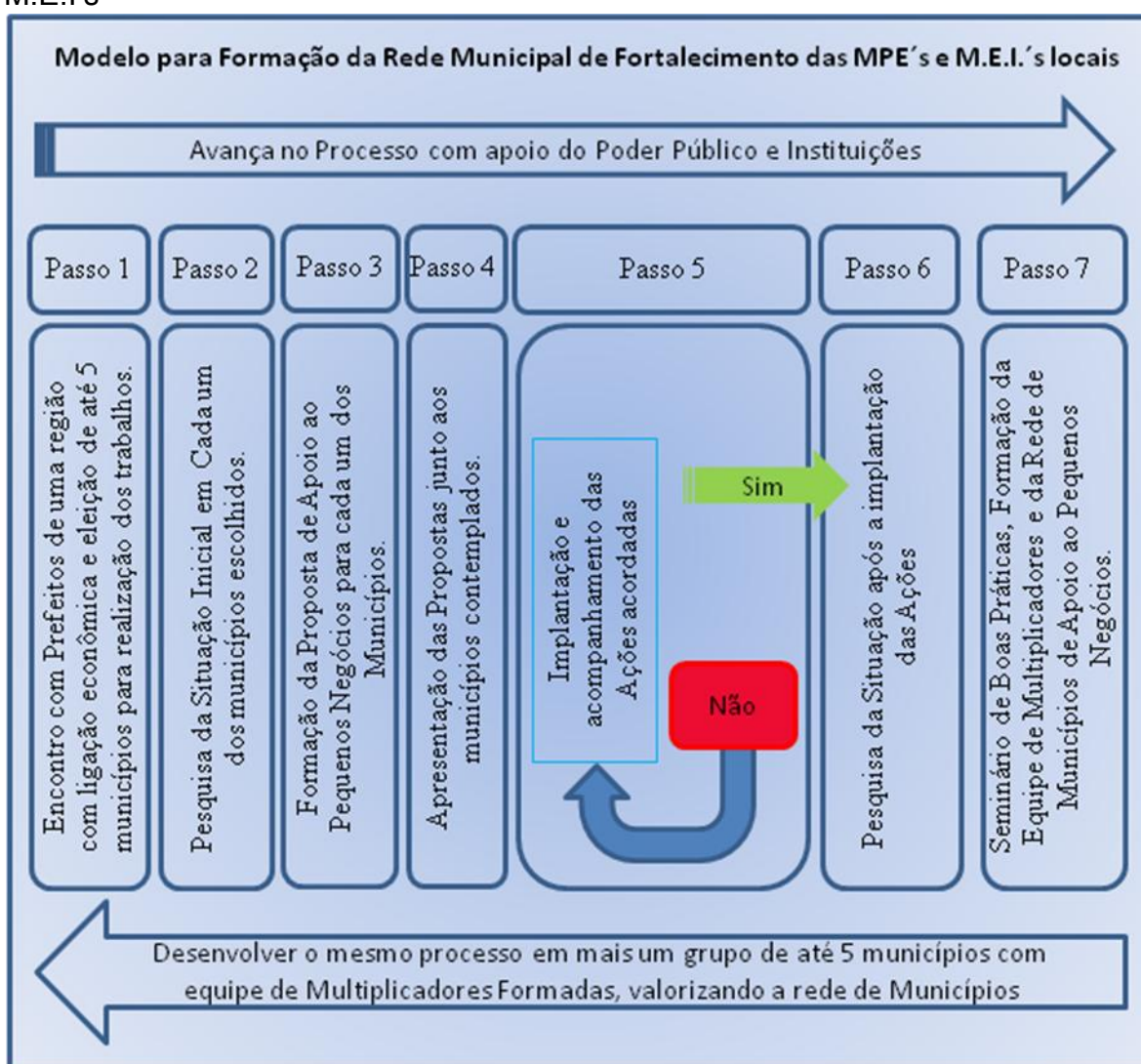
- ✓ SDR Chapecó – A Secretaria de Desenvolvimento Regional – SDR, é um trabalho de descentralização do governo do estado nos territórios do Estado de Santa Catarina. Neste espaço existe representação de toda a estrutura pública do estado, que ficou mais eficiente e enxuta. A SDR atuou fortemente na agenda de desenvolvimento regional e na elaboração de diversos Planos de Desenvolvimento, sendo a principal articuladora para que todos eles fossem cumpridos em sua íntegra.
- ✓ Aula Unochapecó – O projeto da Residência Social da Universidade Federal da Bahia tem uma grande apreço por parte de diversos docentes pelo país. Quando me encontrei com uma docente da Unochapecó, e apresentei a proposta do mestrado, fui convidado para apresentar minha proposta em uma aula do Mestrado de Desenvolvimento Social. Foi um dos mais ricos momentos por poder compartilhar o aprendizado e aprender muito com uma turma de 25 alunos que contribuíram de forma significativa.

Durante a residência social, foram muitos os aprendizados, estar fora da rotina e do tradicional ambiente nos condiciona a pensar bastante, e isto foi feito. Pela qualidade do ambiente no qual o trabalho foi realizado, confesso que o pensamento em viver em um lugar deste foi constante. Mas, cresceu mais ainda, o desejo de fazer mais, no lugar onde vivo. E este foi o maior conteúdo que trouxe desta imersão. Foi bom ter ido, mas também foi muito bom voltar e saber que agora tenho mais bagagem para fazer mais e melhor.

Ao observar as grandes dificuldades enfrentadas pelos municípios na região da qual faço parte, e entendendo um pouco mais das grandes oportunidades existentes, busquei cumprir a terceira proposta de atividade do mestrado, que é do desenvolvimento de uma Tecnologia Social para fortalecimento da Gestão Municipal e apoio aos Micro e Pequenos Negócios.

Trata-se de um processo de abordagem aos municípios de forma simplificada, mas com objetivos claros de resultados expressivos para os Pequenos Negócios e conseqüentemente para o município. Este processo consiste e sete ações que buscam dinamizar um grupo de cinco municípios à cada período de intervenção, com objetivos claros de favorecimento à desenvolver os Micro e Pequenos Negócios da Cidade. Este processo será pautado em modelos de instrumentos padrão, desenvolvido para atender municípios de até cem mil habitantes. Estes instrumentos terão como foco o atendimento as necessidades das MPE's e o modelo legal no qual o município esteja envolvido. Com o objetivo de retratar melhor segue esquema de trabalho que será detalhado logo a seguir.

Figura 1 – Modelo para formação de Rede Municipal de Fortalecimento das MPE's e M.E.I's



Fonte: Elaboração próprio autor, 2014

No diagrama apresentado que tem como foco a sustentabilidade do processo, tendo em vista a etapa de retroalimentação e a formação de multiplicadores, busca-se formar um novo momento nas gestões municipais de apoio ao desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas. O fundamental para o sucesso das ações é o comprometimento do gestor e a forma como o mesmo irá mobilizar a equipe da prefeitura, a sociedade e os parceiros local.

Para melhor compreensão segue detalhamento de cada uma das etapas:

1 - Processo de transferência de conhecimento adquirido com os estudos e principalmente com a Residência Social. Será selecionada uma micro-região, baseado em informações pré-existentes a exemplo da divisão territorial, que na Bahia são 27 territórios de identidade. Todos os prefeitos serão convidados para um encontro onde serão apresentados sobre as oportunidades de desenvolvimento para os Pequenos Negócios, gerando renda e emprego em cada um dos municípios. Após a apresentação os prefeitos serão convidados a explanarem sobre o interesse e ações que favoreçam o desenvolvimento dos empreendimentos. Os municípios que tiverem as melhores propostas apresentadas serão escolhidos para participar do processo de acompanhamento. A escolha seletiva será apenas neste primeiro momento, devido a necessidade de criar um grupo maior de facilitares, papel este que pode ser cumprido pelo Agente de Desenvolvimento Local, figura protagonista do desenvolvimento municipal, escolhida pelo poder público municipal, atendendo as prerrogativas da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Este encontro deverá ser realizado em apenas um dia, onde os municípios possam dedicar-se a esta proposta.

2 - Momento composto de um trabalho mais detalhado de informações do município no que tange ao desenvolvimento dos pequenos negócios e seus resultados quantitativos e qualitativos. Parte das informações será secundária, e outra com dados primários, principalmente àquelas que se relacionam à satisfação dos empreendedores das cidades. Esta etapa será realizada através de pesquisa direta e terá uma duração média de uma semana em cada um dos municípios. Toda a pesquisa será realizada através de material específico desenvolvido para este fim, e compilada em relatório que servirá de base para a proposta de intervenção nos municípios. Neste momento serão eleitos e tratados os indicadores que servirão para acompanhamento das ações em cada um dos municípios.

3 - Construir um Plano de Trabalho a ser seguido por cada um dos municípios. Este Plano deverá ser composto de propostas explicativas das ações que cabem ser realizadas em cada uma das localidades, com modelos de documentações necessárias, assim como procedimentos a serem seguidos para que o processo seja desenvolvido em sua plenitude. Existem uma diversidade de bons exemplos de ações pelo Brasil que podem servir de base para elaboração deste material, o SEBRAE mesmo é um grande disseminador deste tipo de material, o que faremos será torná-lo mais fácil de ser interpretado e implementado pelos municípios.

4 – Apresentação da proposta construída ao prefeito municipal e sua equipe. Após discussões e alinhamentos deve ser desenvolvido um acordo de resultados para que o município avance nas ações propostas e tenha possibilidades de desenvolvimento.

5 – O Processo de implantação das ações será constantemente monitorado. Em paralelo será formado um calendário de verificações, para análises das conformidades de tudo que está sendo implantado e também se está sendo feito o planejado. O processo de verificação será sistematizado e cada município terá sua pontuação que deve ser colocada em uma escala, que representará a possibilidade do município avançar ou retroalimentar seu processo, buscando alcançar o planejado. Nesta etapa não se descarta o município que não alcançou os resultados, pois a opção em valorizar o desenvolvimento de MPE's e M.E.I.'s já foi feita antecipadamente. Caso o município não tenha interesse em continuar a implementação do processo, basta ele formalizar para a coordenação do projeto.

6 - Esta etapa deixa de ser uma avaliação somente do município, mas passa a ser um estudo das melhores ações que darão base à fase número sete. No processo de avaliação, devem ser considerados indicadores de desenvolvimentos que foram trabalhados na etapa dois, para que possa obter uma análise mais aprofundada da evolução dos trabalhos realizados. Deste trabalho deve resultar um relatório que junto ao gestor municipal deve ser trabalhada uma apresentação do município, focando a forma como ele trata os Pequenos Negócios e os resultados que ele vem obtendo a partir do momento que ele priorizou a atividade empreendedora.

7 – Os municípios voltarão a se reunir e participarão de um grande Seminário de Boas Práticas, onde serão trabalhados exemplos externos, mas principalmente a apresentação do município que teve o melhor desempenho. Os resultados principais deste evento são:

- Formação de uma Equipe especializada na Promoção do Desenvolvimento Local baseada no desenvolvimento dos Pequenos Negócios.
- Estruturação da Rede de Municípios para Fortalecimento das Micro e Pequenas Empresas, fortalecendo a governança regional, passando a outra etapa de evolução da gestão pública, que são os consórcios intermunicipais.

Espera-se que com a implantação dessas sete etapas os municípios percebam o quanto as ações de apoio ao empreendedorismo podem dinamizar as ações locais. Municípios mais dinâmicos ofertam menos problemas, retêm os talentos locais e atraem pessoas qualificadas. Isto pode ser verificado muito fortemente na residência social no Oeste Catarinense, principalmente na cidade de Chapecó, um verdadeiro Oásis, a gestão participativa e planejada entrou em cena e fortaleceu todo o território e foi exemplo para a dinâmica de toda a região.

A proposta da tecnologia social é um passo a ser dado, é uma proposta de intervenção e precisa de todo um preparo de informações, que em parte já estão disponíveis, fruto da participação na residência social, da pesquisa e das contribuições dos mestres em sala de aula e suas recomendações de estudo e em outros casos precisarão ser pesquisadas e estruturadas, com a finalidade de atender as demandas dos municípios.

Após todos os trabalhos realizados, tem-se uma nova visão de empreendedorismo, e foi possível compreender melhor o papel da Administração Pública Municipal no desenvolvimento dos pequenos negócios. A postura empreendedora do gestor é capaz de fomentar diversas oportunidades para Micro, Pequenas Empresas e Micro Empreendedores Individuais, como foi o caso de Santo Antonio de Jesus, na administração do Prefeito Euvaldo de Almeida Rosa no período de 2005 à 2012. Os

gestores que buscam trabalhar o crescimento e o desenvolvimento do município, ou do território que faz parte, precisam ter uma agenda de apoio à atividade empreendedora como prioridade na sua gestão, e fazer com que este assunto não seja apenas desta gestão, mas sim uma postura que atravessasse diversos momentos. E isso só se faz através de um processo amplamente democrático, onde lideranças de diversos setores passam por um empoderamento da coisa pública e são mais participativos no processo de gestão municipal e ou territorial.

Sabe-se que o empreendedor é uma pessoa de atitude diferenciada, porém nem sempre reconhecida pela sociedade, pela sua sede de transformação. O que aconteceu no município de Santo Antonio de Jesus, com o Programa “Tô Legal” que o levou a um grande reconhecimento, foi a determinação do Prefeito em implantar um Programa alinhado com um tema que estava sendo trabalhado nacionalmente e fazer uma gestão intensa dos trabalhos. Ficou a marca no município, e provou que pequenas iniciativas podem dinamizar a economia local. Santo Antonio de Jesus.

Avaliar uma premiação, não que dizer comparar resultados de um município com outro, mas sim entender o que foi feito, e verificar se teve um diferencial em relação aos demais municípios, mesmo porque muitos não o fazem. A gestão do prefeito Eivaldo de Almeida Rosa, no período de 2005 à 2012 entra para a história de Santo Antonio de Jesus como um período de mudanças na cidade, mobilização dos munícipes para empreender nos mais diversos segmentos e abrir a cidade para atuar em um contexto nacional, deixando o imediatismo e visão míope de mercado de lado. O que o município fez não foi simplesmente seguir a lei, mas sim extrapolar o que ela solicitava, e por isso foi investido em compras públicas com empresas locais e capacitação dos empreendedores. Santo Antonio de Jesus não se tornou a melhor cidade da Bahia, é notório, e nem Eivaldo o melhor prefeito, simplesmente ações foram tomadas para fortalecer a dinâmica empresarial.

Nota-se também com a pesquisa que ainda existe um grande espaço para evolução das ações de fortalecimento aos pequenos negócios, por se tratar de um trabalho pioneiro não temos como comparar com resultados anteriores, mas visualmente percebemos que a cidade tem uma dinâmica muito diferenciada, e é isto que vai nos possibilitar avançar no desenvolvimento de trabalhos, onde o que aconteceu

em Santo Antonio seja uma referência, por mais que existam oportunidades de melhorias.

A proposta do Mestrado Profissional culmina na apresentação de uma tecnologia social a ser colocada em prática, e esta passa a ser uma das maiores preocupações do pretendente à Mestre. Criar um modelo não é fácil, fazê-lo funcionar é muito mais difícil. Será necessário um grande alinhamento da experiência profissional adquirida ao longo dos últimos anos na instituição SEBRAE junto ao aprendizado proporcionado nas aulas, estudos e vivências proporcionado pelo mestrado. É necessário entender a proposta como algo capaz de propor um novo modelo de trabalho, algo que seja prático e inovador, para fazer *jus* ao termo Tecnologia Social, e com toda a certeza, determinação não irá faltar para alcançar novos e satisfatórios resultados.

REFERÊNCIAS

- ANDRÉ, Marli. **Estudo de Caso em Pesquisa e Avaliação Educacional**. Brasília: Liber Livro Editora. 3ª edição, 2008.
- BANDURA, A. **Social Learning Theory**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1977.
- BARBOSA, Rosângela Nair de Carvalho. **Economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2007.
- BAUMGARTNER, Regiane. **Propostas para implementação de um sistema de garantia de crédito mutualista como alternativa de acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. 2004. 357 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.
- BAUMOL, William J. Entrepreneurship in Economic Theory. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 58, n. 2, p. 64-71, may. 1968.
- BEDÊ, Marco Aurélio (coord.). **Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos**. São Paulo: SEBRAE, 2005
- BIRD, Barbara J.. The Roman God Mercury: an entrepreneurial archetype. **Journal of Management inquiry**, California, v. 1, n. 3, 1 Sept. 1992.
- BIZARRO & ASSOCIADOS. **Gestão de Controladoria: questão de sobrevivência**. São Bernardo do Campos, SP: Bizarro & Associados, 2003. Disponível em: <<http://www.bizarroeassociados.com.br/sal.shtml>>. Acesso em:
- BOGDAN, R.; BIKLEN, S. – **Características da investigação qualitativa**. In: **Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos**. Porto, Porto Editora, 1994. p.47-51.
- BOLSON, Eder Luiz. **Tchau, Patrão!** Como construir uma empresa vencedora e ser feliz conduzindo seu próprio negócio. Belo Horizonte: SENAC/MG, 2003
- BOM ÂNGELO, Eduardo. **Empreendedor corporativo: a nova postura de quem faz a diferença**. Rio de Janeiro: Campus, 2003. p. 23.
- BRASIL. Decreto nº. 90.880, de 30 de janeiro de 1985. Regulamenta a Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, que estabelece normas integrantes do Estatuto da Microempresa e dá outras providências. . **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 jan. 1985. Seção I.
- BRASIL. Lei nº. 7.256, de 27 de novembro de 1984. Estabelece Normas Integrantes do Estatuto da Microempresa, Relativas ao Tratamento Diferenciado, Simplificado e Favorecido, nos Campos Administrativo, Tributário, Previdenciário, Trabalhista, Crédito e de Desenvolvimento Empresarial. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 28 nov. 1984. Seção I.

BRASIL. Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nºs 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nºs 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Seção I.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Portal Empreendedor**. Brasília, DF: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, c2014.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Serviços e Comércio. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. (Estudos e Pesquisas Informação Econômica; 1)

BRASIL. Presidência da República. **Constituição da República Federativa do Brasil** de 1988. Brasília, DF: Casa Civil, Presidência da República, 1988

BRITTO, Francisco; WEVER, Luiz. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2003. p.17.

BRUM, Argemiro Jacob. **O desenvolvimento econômico brasileiro**. 26 ed. Ijuí: Unijuí, Vozes, 2009.

BUCCI, Maria Paula Dallari. **Direito Administrativo e políticas públicas**. São Paulo: Saraiva, 2002.

BUSENITZ, Lowell W.; BARNEY, Jay B. Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 12, n. 1, p. 9–30, jan. 1997,

CARDOSO, Mirian Limoeiro. O mito do método: Método Científico. Rio de Janeiro: PUC-RJ, 1971.

CASAROTTO FILHO, Nelson; PIRES, Luis Henrique. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local**. São Paulo: Atlas, 1998.

CHADE, Jamil. Pequena empresa poderia exportar mais. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 29 maio 2000

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas**. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2007.

CHIZZOTTI, Antonio. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**, 10 ed. – São Paulo: Ed. Cortez, 2008.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO. As micro e pequenas empresas no Brasil/ Confederação Nacional do Comércio, Antonio Everton Chaves Junior. Confederação Nacional do Comércio: Rio de Janeiro, 2000. 57 p. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/aspequenasemicriempresas.pdf>>. Acesso em: 16 jan. 2014

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa.** 30. ed. São Paulo: Cultura, 2006.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor.** São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999

DOLABELA, Fernando. **Quero construir minha história.** Rio de Janeiro: Sextante, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. Capacitação dos Gerentes de Incubadoras na Elaboração e Utilização do Plano de Negócios como uma Estratégia para se Disseminar seu Conceito junto às Empresas Incubadas. In: SEMINÁRIO NACIONAL DE PARQUES TECNOLÓGICOS E INCUBADORAS DE EMPRESAS, 9. 1999, Porto Alegre . **Anais...** Porto Alegre: ANPROTEC, 1999

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2001, p. 34.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DRUCKER, Peter. **Sociedade pós-capitalista.** São Paulo: Pioneira, 1999.

DYE, Thomas D. **Understanding Public Policy.** Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall. 1984.

FALCÃO, José de Moraes. **O espírito empreendedor e a alma do negócio.** [s.l.]: [s.n.], 2008.

FARIA, Carlos Aurélio Pimenta de. Ideias, conhecimento e políticas públicas: um inventário sucinto das principais vertentes analíticas recentes. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18, n. 51, p. 21-29, fev. 2003.

FIGUEIRA, Marcos. **Código genético determina espírito empreendedor.** [s.l.]: [s.n.], 2006.

FILION, L.J., Luc, D., FORTIN, P.-A. **L'essaimage technologique. Valorisation de la recherche par La création d 'entreprises technologiques.** Montréal: Presses de l'Université de Montréal, 2005. (à paraître)

FLEURY, S. Políticas sociais e democratização do poder local. in: VERGARA, Sylvia Constant; CORRÊA, Vera Lúcia de Almeida. (Org). **Propostas para uma gestão pública municipal efetiva**. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

FONTANINI, Carlos Augusto C. Programa de formação de novos empreendedores. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 1., 2000, Maringá. **Anais...** Maringá: Pontifícia Universidade Católica do Paraná, 2000. p.123-131:

FRANCO, Augusto de. Empreendedorismo político. **Revista SEBRAE**, Brasília, DF, n. 2, p. 57-59, out./nov. 2001. Disponível em: <<http://200.252.248.103/sites/revistaSEBRAE/01/artigo2.htm>>. Acesso em: 16 jan. 2014

FREIRE, Bruno. **Empreendedorismo X Amadorismo**. [s.l.]: [s.n.], 2006. Disponível em: <<http://www.vtower.org/cgi-bin/index.cgi?action=viewnews&id=1923>>. Acesso em: 16 jan. 2014.

FREY, Klaus. Políticas públicas: um debate conceitual e reflexões referentes à prática da análise de políticas públicas no Brasil. **Planejamento e políticas públicas**, Brasília, DF, n. 21, jun./dez. 2000.

GARDNER, Howard. **Estrutura da Mente**: a teoria das inteligências múltiplas. Trad. Sandra Costa. Porto Alegre: Artes Médicas Sul, 1994.

GAVA, Rodrigo. **Autodeterminação local e desenvolvimento**: uma análise da dinâmica social no município de São Roque de Minas. 2009. 325 f. Tese (Doutorado em Administração) - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2009.

GOODE, Willian J. e HATT, Paul K., **Métodos em Pesquisa Social**, São Paulo, Cia. Ed. Nacional, 1968.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Empreendedorismo no Brasil**: relatório global 2002. Curitiba: IBQP PARANÁ, SEBRAE, 2002 Disponível em <[http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/AE7173162875889803256D520059A5ED/\\$File/NT0001C22.pdf](http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/AE7173162875889803256D520059A5ED/$File/NT0001C22.pdf)>. Acesso em 04 de fev. de 2011.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Executive Report 2005**. Curitiba: IBQP PARANÁ, Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/document.asp?id=214>>. Acesso em 04 de março de 2011.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Empreendedorismo no Brasil**: relatório global 2005. Curitiba: IBQP Paraná, 2006.

GONÇALVES, Antônio (Org.). **Pequena empresa**: o esforço de construir. São Paulo: Imprensa Oficial, [2002?]. 254

GONÇALVES, M. F. **A pequena empresa e expansão industrial**. Lisboa:

Associação Industrial Portuguesa, 1999.

GRECO Simara Maria de Souza Silveira [et. al.]. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2010.

HANSMANN, Henry. **The ownership of enterprise**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

CAVALCANTI, Marly (Org.). **Gestão estratégica de negócios**. São Paulo: Thomson Pioneira, 2001.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Tradução: Lene Berlon Ribeiro. São Paulo: Artmed, 2004.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Estatísticas do cadastro central de empresas**. Brasília, DF: IBGE, 2002.

JULIEN, Pierre- André, Small Businesses as a Research Subject: Some Reflections on Knowledge of Small Businesses and Its Effects on Economic Theory. **Small Business Economics**, Norwell, v. 5, n. 2 , p. 157-166, 2000.

LASSWELL, Harold D. **Politics: who gets what, when, how**. Cleveland: Meridian Books. 1936/1958.

LA ROVERE, Renata L. As Pequenas e médias empresas na economia do conhecimento: implicações para políticas de inovação In: Lastres, H. M. M.; ALBAGLI, S. **Informação e globalização na era do conhecimento**. Rio de Janeiro:Campus, 2000. p. 145-150.

LEZANA, A. G. R; TONELLI, A. O Comportamento do Empreendedor. In: MORI, Flávio de. **Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio**. Florianópolis: Escola de novos empreendedores, 1998 p.44.

LYNN, Laurence E.; GOULD, Stephanie G. **Designing public policy: a casebook on the role of policy analysis**. Santa Monica, Calif.: Goodyear. 1980

MACHADO, Luiz. **Grandes Economistas XVI: Jean-Baptiste Say e a lei dos mercados**. Brasília,DF: Conselho Federal de Economia, 2007. Disponível em: <<http://www.cofecon.org.br/noticias/colunistas/luiz-machado/996-grandes-economistas-xvi-jean-baptiste-say-e-a-lei-dos-mercados>>. Acesso em: 15 jan. 2014.

MARCOVITCH, Jacques. Lições do pioneirismo no Brasil. **HSM Management**, São Paulo, v. 4, n. 57, p.20-28. jul/ago. 2006.

MATIAS, Alberto Borges.; LOPES JÚNIOR, Fábio. **Administração financeira nas empresas de pequeno porte**. São Paulo: Manole, 2002.

MONTAÑO, Carlos. **Microempresa na era da globalização**. São Paulo: Cortez Editora, 1999. v.69.

MARCH, James G. Exploration and exploitation in organizational learning. **Organization Science**, Providence, v. 2, n. 1, pp. 71-87, mar. 1991.

MARTINS, Gilberto de A. **Estudo de Caso uma estratégia de pesquisa**. 2ª edição. São Paulo: Atlas, 2008. p. 80 e 133.

MASSAMBANI, Oswaldo. Ampliando na USP o ensino para o empreendedorismo. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE INOVAÇÃO DA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA, 1, 2006. São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2006.

MEAD, Lawrence M. Public Policy: Vision, Potential, Limits. **Policy Currents**, Arizona, v. 1, n. 4. 1995.

MINTZBERG, Henry. **The rise and fall of strategic planning**. New York: The Free Press, 1994.

MOREIRA, Solange de Fátima; SOUZA, Alexandre de Souza. Sistemas de apoio à decisão na pequena e média empresa: Estudos de casos comparados em empresas comerciais de pequeno porte. In: SEMINÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO DA FEA-USP, 7, São Paulo, **Anais...** São Paulo: FEA, USP, 2004. v. 1

NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando Pimentel; OLIVEIRA, Paulo André de Souza de. **Sobrevivência das firmas no Brasil**: dez. 1995/dez. 1997. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 13, p. 33-48, jun. 2000.

NARETTO, Nilton; BOTELHO, Marisa dos Reis; MENDONÇA, Maurício. A trajetória das políticas públicas para pequenas e médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio a empresas articuladas em arranjos produtivos locais. **Planejamento e políticas públicas**, Brasília, DF, n. 27, jun./dez. 2004.

PAMPLONA, Paulo; TELLES, Lucas. O despertar do espírito empreendedor. Diário do Comércio e Indústria. **Caderno Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas SEBRAE-SP**, São Paulo, 10 out. 2005.

PETERS, B. G. **American Public Policy**. Chatham: Chatham House, 1986.

REYNOLDS, Paul D. [et. al.]. **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR**: executive report. Curitiba: IBQP PARANÁ, SEBRAE, 2002. Disponível em: <www.gemconsortium.org>. Acesso em: 4 fev. de 2014.

RHODEN, S. M. I. **Planejamento financeiro nas pequenas e médias empresas brasileiras**: análise. Porto Alegre: Edipucrs, v. 4, n. 1, 1993. p.75-94.

RIBEIRO, Renata A. M.; TEIXEIRA, Milton R. C. De pequeno agricultor a empreendedor de sucesso: a história da pamonharia do Aguinaldo In: CONGRESSO NA-

CIONAL DE EMPREENDEDORISMO – CONENPRE, 1., 2003, Florianópolis: **Anais...** Florianópolis: CONENPRE, 2003.

RIQUELME, Hernan; WATSON, Jonh. Do Venture capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity?. **International Small Business Journal**, Cheshire, v. 20, n. 4, p.395-420, 2002.

RIVERIN, Nathaly. **Global entrepreneurship monitor: Le rapport canadien 2002** Montréal: Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, 2003

SACHS, Ignacy. **Inclusão social pelo trabalho**. Rio de Janeiro: Garamond, 2003.

SALAZAR, José Nicolas Albuja; SILVA, Lucas Frazão; LINARELLI, Ivana. A idéia empreendedora no Pensamento Estratégico. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS – EGEPE. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 263-276.

SCHUMPETER, Joseph A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982 p.56.

SCHUMPETER, Joseph. O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico. In **A teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Nova Cultural, 1985

SEBRAE. Avaliação de 1999 e perspectivas para o ano 2000: Relatório de Sondagem. Brasília, DF, SEBRAE, 2000.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil 2003-2005**. Brasília, DF: SEBRAE 2007.

SEBRAE. **Características do comportamento do empreendedor**. Brasília, DF: SEBRAE, 2011a. Disponível em: <www.SEBRAE.com.br>. Acesso em: 19 fev. 2014

SEBRAE. **Simples Nacional: o que muda a partir de 2012: alterações da Lei Complementar 139/2011**. Curitiba: SEBRAE Paraná, 2011b. Disponível em: <http://www.fazenda.df.gov.br/arquivos/pdf/pmf_alteracoes_2012.pdf>. Acesso em 16/12/2013.

SECCHI, Leonardo. **Políticas públicas: conceitos, esquemas de análise, casos práticos**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

SIQUEIRA, Simony Leite. **A Força dos Pequenos Negócios: como o empreendedorismo muda uma cidade**. Cariacica, ES: Gráfica Editora GSA, 2012.

SOUZA, Celina. Políticas Públicas: uma revisão da literatura. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 8, n. 16, p. 20-45, jul./dez. 2006.

STEVENSON, Lois.; LUNDSTRÖM, Anders. **Beyond the Rhetoric: defining entrepreneurship policy and its best practice components**. Sweden: Swedish Foundation for Small Business Research, 2002. (Entrepreneurship policy for the future series; v. 2)

STEVENSON, Lois.; LUNDSTRÖM, Anders. **Patterns and trends in entrepreneurship/SME policy and practice in ten economies**. Stockholm: Swedish Foundation for small business research, 2001

VENKATARAMAN Sankaran.; SARASVATHY, Saras D. Strategy and entrepreneurship: outlines of an untold story. **Social Science Research Network Electronic**, New York, 27 jun. 2001. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275186>. Acesso em: 19 jan. 2014.

VERSIANI, Angela Franca; GASPAR, Renata de Magalhaes. Posicionamento e crescimento de PMEs: um estudo no setor de confecção da região metropolitana de Belo Horizonte. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO - ENANPAD, 24, 2000. Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: ANPAD, 2000.

VIEIRA, Flávia Regina Czarneski. **Dimensões para o diagnóstico de uma gestão estratégica voltada para o ambiente de empresas de pequeno porte**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.

VOS, Jan-Peter; KEIZER, Jimme; HALMAN, Joop M., Diagnosing Constraints in Knowledge of SMEs. **Technological Forecasting and Social Change**, New York, v. 58, n. 3, 227-239, jul. 1998

YIN, Robert. K. **Estudo de caso planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 4ª edição. 2010.

ANEXOS

ANEXO A – QUESTIONÁRIO DA PESQUISA DE CAMPO**PESQUISAS DOS IMPACTOS DE POLÍTICAS PÚBLICAS NO FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS**

ESTA É UMA PESQUISA AVALIATIVA PARA O MESTRADO EM GESTÃO SOCIAL DA UFBA QUE ANALISA O PERFIL DAS AÇÕES PÚBLICAS EM FAVORECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS.

1 – SEXO DO ENTREVISTADO

MASCULINO FEMININO

2 – FAIXA ETÁRIA

MENOS DE 25 DE 25 À 40 ANOS DE 40 À 50 ANOS DE 50 À 65 ANOS ACIMA DE 65 ANOS

3 – ESCOLARIDADE?

SEM EDUCAÇÃO FORMAL
 FUNDAMENTAL INCOMPLETO
 FUNDAMENTAL COMPLETO
 MÉDIO / TÉCNICO INCOMPLETO
 MÉDIO / TÉCNICO COMPLETO
 SUPERIOR INCOMPLETO
 SUPERIOR COMPLETO
 PÓS GRADUAÇÃO

4 – QUAL O LOCAL DO NEGÓCIO (Empreendimentos)?

NO DOMICÍLIO OU EM EMPRESA DO CLIENTE
 NA RUA - AMBULANTE
 EM CASA
 EM ESTABELECIMENTO COMERCIAL (FIXO)

5 – QUAL SEU ENQUADRAMENTO EMPRESARIAL DE PEQUENO NEGÓCIO?

MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL MICRO EMPRESA PEQUENA EMPRESA

6 – APÓS A FORMALIZAÇÃO O QUE ACONTECEU COM O FATURAMENTO DE SUA EMPRESA?

SEM MUDANÇAS
 AUMENTOU
 DIMINUIU

7 – APÓS A FORMALIZAÇÃO O QUE ACONTECEU NOS INVESTIMENTOS NO NEGÓCIO?

SEM MUDANÇAS

- () AUMENTOU
- () DIMINUIU

8 – APÓS A FORMALIZAÇÃO O QUE ACONTECEU COM AS VENDAS PARA OUTRAS EMPRESAS?

- () SEM MUDANÇAS
- () AUMENTOU
- () DIMINUIU
- () NÃO SE APLICA

9 – APÓS A FORMALIZAÇÃO O QUE ACONTECEU COM AS VENDAS PARA O GOVERNO?

- () SEM MUDANÇAS
- () AUMENTOU
- () DIMINUIU
- () NÃO SE APLICA

10 – APÓS A FORMALIZAÇÃO O QUE ACONTECEU COM O CONTROLE FINANCEIRO DO SEU NEGÓCIO?

- () SEM MUDANÇAS
- () AUMENTOU
- () DIMINUIU

11 – APÓS A FORMALIZAÇÃO O QUE ACONTECEU COM OS PREÇOS PAGOS AOS SEUS FORNECEDORES?

- () SEM MUDANÇAS
- () AUMENTOU
- () DIMINUIU
- () NÃO SE APLICA

12 – APÓS A FORMALIZAÇÃO COMO FICOU SUA RELAÇÃO COM GOVERNO OU PREFEITURA?

- () MELHOROU
- () NÃO MUDOU
- () NÃO SE APLICA

13 – APÓS A FORMALIZAÇÃO COMO FICOU SUA RELAÇÃO COM A VIGILÂNCIA SANITÁRIA?

- () MELHOROU
- () NÃO MUDOU
- () NÃO SE APLICA

14 – APÓS A FORMALIZAÇÃO COMO FICOU SUA RELAÇÃO COM O CORPO DE BOMBEIROS?

- () MELHOROU
- () NÃO MUDOU
- () NÃO SE APLICA

15 – APÓS A FORMALIZAÇÃO COMO FICOU SUA RELAÇÃO COM ASSOCIAÇÕES E SINDICATOS?

- () MELHOROU

- NÃO MUDOU
 NÃO SE APLICA

16 – APÓS SE FORMALIZAR BUSCOU EMPRÉSTIMO PARA SUA EMPRESA?

- BUSQUEI E CONSEGUI
 BUSQUEI E NÃO CONSEGUI
 NÃO BUSQUEI

OBS.: SE CONSEGUIU EM QUAL INSTITUIÇÃO (BANCO)? _____

17 – POSSUI OUTRA RENDA?

- NÃO POSSUO NENHUMA OUTRA FONTE DE RENDA
 RECEBO AJUDA FINANCEIRA DE PARENTES E AMIGOS
 RECEBO BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS
 TENHO EMPREGO – () FORMA () INFORMAL
 OUTRA

18 – PRINCIPAL MOTIVO PARA TER SE FORMALIZADO?

- BENEFÍCIO DO INSS
 OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS
 FACILIDADE DE ABRIR EMPRESA
 POSSIBILIDADE DE CRESCER MAIS COMO EMPRESA
 POSSIBILIDADE DE EMITIR NOTA FISCAL
 POSSIBILIDADE DE VENDER PARA O GOVERNO
 POSSIBILIDADE DE VENDER PARA OUTRAS EMPRESAS
 TER UMA EMPRESA FORMAL

19 – TEVE AJUDA PARA SE FORMALIZAR?

- SIM
 NÃO

SE SIM DE QUEM?: () SEBRAE () PREFEITURA () CONTADOR ()
 AMIGO OU FAMILIAR () OUTRO

21 – VOCÊ TEVE AJUDA DA PREFEITURA NA SUA TRAJETÓRIA DE EMPREENDEDOR?

- SIM
 NÃO

22 – VOCÊ CONHECE O PROGRAMA “TÔ LEGAL” DA PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTO ANTONIO DE JESUS, QUE FOI IMPLEMENTADO NO PERÍODO DE 2010 À 2012?

- SIM
 NÃO

SE SIM VOCÊ FOI BENEFICIADO POR ESTE PROGRAMA? () SIM () NÃO

23 – VOCÊ RECOMENDA QUE O PODER PÚBLICO MUNICIPAL TENHA AÇÕES QUE FAVOREÇAM O DESENVOLVIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS?

- () SIM
() NÃO

25 – QUE TIPO DE AÇÕES VOCÊ RECOMENDARIA SER DESENVOLVIDA PELO PODER PÚBLICO PARA APOIAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS.

1 - _____

2 - _____

3 - _____

4 - _____

ANEXO B – RELATÓRIO DA RESIDÊNCIA SOCIAL

DIÁRIO DE BORDO

MESTRANDO CARLOS HENRIQUE NUNES DE OLIVEIRA
SÃO MIGUEL DO OESTE / EXTREMO OESTE CATARINENSE
INSTITUIÇÕES RECEPTORAS:

- 1 - Consócio Intermunicipal de Segurança Alimentar, Atenção à Sanidade Agropecuária e Desenvolvimento Local – CONSAD EXTREMO OESTE CATARINENSE
- 2 - O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Santa Catarina – SEBRAE/SC (COORDENADORIA REGIONAL EXTREMO OESTE)

TERMOS DE REFERÊNCIA DA RESIDÊNCIA SOCIAL

Responsáveis Institucionais:

- 1 - Silvio Antonio Diehl - CONSAD Extremo Oeste
- 2 - Udo Martin Trennepohl - SEBRAE – Coordenação Regional de São Miguel do Oeste.

Contatos:

CONSAD - (49) 3622-8519 / 8836-6245
SEBRAE – (49) 3631-2100 / 9988-8706

Organização Proponente: Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social-CIAGS da Universidade Federal da Bahia

Responsável Institucional: Profa. Dra. Tânia Fischer

RESIDENTE SOCIAL:

Carlos Henrique Nunes de Oliveira

Mestrando em Gestão Social e Colaborador do SEBRAE Bahia

Início: 12 de Agosto de 2013

Término: 24 de Agosto de 2013

Objetivo geral: Observar como municípios desenvolve ações de fortalecimento à Pequenos Negócios, baseados em políticas públicas.

Objetivos específicos:

- Entender como os Municípios desenvolvem suas ações de fortalecimento aos Pequenos Negócios.
- Observar como as Políticas Públicas existentes podem fortalecer as ações dos municípios
- Observar quais são os retornos para a administração pública sobre o fortalecimento destas políticas públicas.

- Entender o desenvolvimento municipal e regional através do fortalecimento das políticas de fortalecimento de pequenos negócios.

Produtos esperados:

1 – Diário de Bordo da Residência Social

2 – Relato da Experiência presente na dissertação do mestrado.

PLANO DE ATIVIDADES DA RESIDÊNCIA SOCIAL

RESIDENTE SOCIAL: Carlos Henrique Nunes de Oliveira

Início: 12 de Agosto de 2013

Término: 24 de Agosto de 2013

PERÍODO	ATIVIDADES PLANEJADAS
Semana 1 De: 12 à 16 de Agosto	<p>Apresentação Geral e discussão da agenda de trabalho com representantes do CONSAD e do SEBRAE Regional.</p> <p>Observação participante do ambiente institucional das entidades apoiadoras.</p> <p>Apresentação do trabalho dissertativo do Residente.</p> <p>Visitas de Campo para entendimento de experiências e diálogos com beneficiários de atividades de fortalecimento de Pequenos Negócios.</p>
Semana 2 De: 19 à 23 de Agosto	<p>Visitas de Campo (Continuidade)</p> <p>Análise e síntese da experiência</p> <p>Reflexão sobre o diário de bordo</p> <p>Esboço e sistematização da experiência</p>

1 – O que é?

O diário de bordo é um instrumento de registro de experiências do dia a dia de um trabalho promovido em uma determinada localidade. No caso deste diário de bordo, os registros referem-se à uma experiência de 80 horas de trabalho junto ao Consórcio de Segurança Alimentar e Desenvolvimento Local – CONSAD e ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, Coordenação Regional do Extremo Oeste.

Várias experiências agregaram o desenvolvimento no processo de formação, das quais abaixo relato em maiores detalhes.

2 – Ações da Residência Social

Dia	O que foi Feito / Impressões	Onde
12 de Agosto – Manhã	<p>No primeiro momento foi realizado um encontro de alinhamento do Residente com as instituições receptoras na Unidade Regional do SEBRAE.</p> <p>1 – O representante do SEBRAE Udo Martin Trennepohl foi responsável por dar as boas vindas ao grupo, já que este processo foi realizado de forma coletiva com mais dois colegas do SEBRAE e da 4ª turma do Mestrado. O Emerson Cardoso e o Edirlan Miranda. O Udo fez suas considerações da necessidade de atuação do SEBRAE e do Consad de forma complementar ao desenvolvimento regional, o que faz parte de um planejamento que está em andamento. O Coordenador Regional do SEBRAE destaca:</p> <ul style="list-style-type: none"> - O desenvolvimento está atrelado ao consumo consciente. - A descontinuidade dos projetos é fantástica, e atrapalha de forma significativa o desenvolvimento. <p>O mesmo realiza apresentações dos relevantes resultados alcançados pela regional na qual assume os compromissos de coordenador e faz uma brilhante apresentação do PREC – Programa de Revitalização da Economia Catarinense ou Programa Nova Economia, atividade que tem como principal objetivo integrar ao desenvolvimento empresas do Oeste Catarinense.</p> <p>2 – O representante do CONSAD Silvio Antonio Dihel inicia sua fala destacando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - O produto sofisticado é produto produzido na localidade. - O processo de agregação de valor está acontecendo mais rápido do que imaginava-se. <p>Logo ele fez a apresentação do CONSAD através de um vídeo que destaca sua constituição e objetivos. Destacamos como características do Consad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No início como Conselho, 2/3 composto pela Sociedade Civil e 1/3 	São Miguel do Oeste – Sede do SEBRAE

pelo poder público com foco em 6 Eixos de Desenvolvimento Econômico Integrado e Sustentável.

- Processo de Migração de Conselho para Consórcio de Municípios, fortalecimento das Prefeituras da Região.

Após foi realizado o fechamento da Agenda de Trabalho para todo o período.

Data	Turno	O que fazer	Onde
12/08 Seg.	Vesp.	Conhecendo o CONSAD mais de Perto. Visita à Laticínios Grand Mestri, Armazém da Agricultura familiar e Peking House da Frutas. Reunião com Prefeito Cidade de Descanso.	São Miguel do Oeste Guaraciaba CONSAD
13/08 Ter	Manhã	Entrevista na Rádio Peperi Visita à Empreendimentos - COOAFI (Merenda Escolar). - Kcelet (Embutidos e Abate). - Santa Fé (Embutidos).	São Miguel do Oeste Iporã do Oeste Itapiranga Itapiranga
13/08	Tarde	Visita à COOMILP Entrevista com Vice-Prefeito Valmor Reis	Tunápolis Iporã do Oeste
14/08 Qua	Manhã	Evento de Planejamento Estratégico do Município Encontro com Representantes do município de Caçador	São Miguel do Oeste São Miguel do Oeste
14/08	Tarde	Participação do Evento do Planejamento Estratégico	São Miguel do Oeste
15/08 Qui	Manhã	Reunião com Membros do SEBRAE Paraná – Conhecer o CONSAD.	São Miguel do Oeste
15/08	Tarde	Visita à Prefeito, participar de encerramento do Programa D`Olho na Qualidade e visita à Indústria de Móveis.	Anchieta

		Visita ao polo de Confeccões	Guaraciaba
16/08 Sex	Manhã	Visitas Técnicas com Missão do SEBRAE Paraná Letavo (Embutidos) Laticínios (Irmãos Diehl) Abatedouro Amaro Danel – Abate de Suínos e Embutidos	Guaraciaba
16/08	Tarde	Reunião com a Unochapecó Reunião c/ Vice Prefeito	São Miguel do Oeste Tunápolis
17/08 Sáb.	Tarde	Visita à Triplice Fronteira (SC-PR-ARG) – Entender como políticas de desenvolvimento em regiões de fronteiras podem ser trabalhadas.	Dionísio Cerqueira
19/08	Manhã	Reunião de Alinhamento CONSAD / SEBRAE / atividades internas / Entrevista em Rádio. Visita à Extracredi	São Miguel do Oeste
19/08	Tarde	Município de Maravilha – Modelo de Governança da AMERIOS – Associação dos Municípios do Entre Rios/SC Visita à Agroindústria BIORGA	Maravilha Saltinho
20/08	Manhã	Visita à COOPAFA – Cooperativa Mista da Agricultura Familiar de São João do Oeste Entrevista Prefeitura de São João do Oeste Entrevistas com Empresários de Iporã do Oeste.	São João do Oeste Iporã do Oeste
20/08	Tarde	Conhecer o Programa Itapiranga 2030	Itapiranga
21/08	Manhã	Visita à Laticínios Castilhano Entrevista com Prefeito e Presidente do Consórcio da Fronteira – Modelo de Governança / Projeto Líder	Dionísio Cerqueira

21/08	Tarde	Assentamento Conquista da Fronteira Entrevista Rádio	Dionísio Cerqueira
22/08	Manhã	Visita à CooperOeste	São Miguel do Oeste
22/08	Tarde	Chapecó – SEBRAE	Chapecó
22/08	Noite	Participação em Encontro da Uno-chapecó	Chapecó
23/08	Manhã	Encontro com SEBRAE de Chapecó e Instituto SAGA / AMOSC	Chapecó
23/08	Tarde	Encontro com a Secretaria de Desenvolvimento Regional - SDR – Chapecó	Chapecó
24/08	Manhã	Visita à Unidade da Aurora – Central de Cooperativas	Chapecó

12 de Agosto - Tarde

I - Em reunião na Sede do Consad foi realizada uma apresentação mais detalhada de todo o processo de evolução de Conselho para Consórcio. Quando conselho tinha foco em 6 linhas de ações:

- 1 - Segurança Alimentar
- 2 - Organização Social
- 3 - Geração de Trabalho e Renda
- 4 - Preservação Ambiental
- 5 - Educação e Capacitações
- 6 - Câmara Temática Territorial

No ano de 2009, este o Conselho assume a personalidade jurídica de Consórcio e foca suas ações para em certificações de Agroindústrias e Desenvolvimento Local através da adesão ao Sistema Único de Atenção à Sanidade Agropecuária – SUASA, regulamentado no ano de 2006, e operacionalizado através do Sistema Brasileiro de Inspeção – SISBI que trabalha com produtos de origem animal e vegetal. Esta ação possibilita a certificação destes empreendimentos para desenvolver comercialização em nível nacional, o que possibilita a lucratividade do empreendimento.

II - Visita à Laticínios *Gran Mestri* – Nesta Agroindústria foi percebido o grande nível de empreendedorismo do gestor, que através de pesquisas fortaleceu seu empreendimento e elevou-o à um dos mais competitivos do país.

São Miguel do Oeste – CONSAD

Guaraciaba

	<p>III - Visita ao <i>Peking House</i> de Frutas, local que foi entregue ao CONSAD para processos de melhorias e fortalecimento das atividades Comunitárias.</p> <p>IV - Visita ao Empreendimento de Comercialização da Agricultura Familiar, local de grande importância para as Comunidades Rurais do Município.</p> <p>V – Entrevista com Prefeito de Descanso que Sr. Hélio José Daltoe em reunião para alinhamento de ações junto à uma Agroindústria de beneficiamento de pescados, neste município. Após o empresário apresentar suas necessidades de inspeção para certificação do produto, houve um acordo de todas as partes intermediado pelo Gerente Administrativo do CONSAD, Silvio Diehl. Destaco a produtividade e eficiência do encontro que de uma forma muito rápida foi realizado. A cidade de Descanso possui aproximadamente 10.000 habitantes, e o seu prefeito possui muita preocupação com o movimento econômico da cidade, principalmente para fortalecer o agronegócio, pois esta é a maior fonte de renda no município. Para que possa principalmente fortalecer as ações de infra-estrutura, faz-se necessário otimizar a arrecadação no município. Outra ação que o município está implementando nos próximos dias é o Programa Juros Zero, no qual o recurso é disponibilizado através dos bancos e a prefeitura paga apenas os juros, o foco desta linha de financiamento é para empresas (Investimento e Capital de Giro) e para pessoas físicas com a finalidade de melhorias residenciais, principalmente de embelezamento.</p> <p>O município apoia feira municipal, conhecida como Feira do Pêssego e outros eventos na cidade. A administração tem foco na gestão urbana, pelas características do município.</p> <p>São desenvolvidas ações de capacitação através do Programa PRONATEC EMPREENDEDOR.</p> <p>Por ter uma arrecadação mínima de FPM, o município tem dificuldades de desenvolver políticas mais específicas para apoio às MPE's e E.I.'s, mas busca apoiar todas as ações que pode ser parceiro.</p> <p>Quando perguntado sobre o que é necessário para fortalecer o Empreendedorismo local, tive a seguinte resposta.</p> <p>R – É necessário fortalecer a mobilidade na cidade, isentar o empresário de tributos e apoiar em capacitação para fortalecimento do empreendimento.</p>	São Miguel do Oeste
13 de Agosto – Manhã	<p>I - No início da manhã fomos gravar entrevista na rádio para apresentar o trabalho que seria realizado pelos residentes durante a estada na região de São Miguel do Oeste.</p> <p>II – Na primeira visita à Empreendimento Agroindustria, fiquei surpreendido com o trabalho da Cooperativa de Agricultores Familiares de Iporã do Oeste – COAFIC, que reúne 300 associados e atua de</p>	São Miguel do Oeste Iporã do Oeste

	<p>forma multidisciplinar, principalmente no fornecimento à merenda escolar. É forte também na aquisição de insumos para cultivo da lavoura, otimizando custos e gerando eficiência.</p> <p>III – Em seguida fomos visitar a agroindústria Kcelet, percebi todo o processo de desenvolvimento da empresa após o processo de certificação pelo SISB POA. A empresa aumentou de forma significativa seu <i>market share</i> e fortaleceu todo seu processo.</p> <p>III – Na Santa Fé (Embutidos Finos) a inovação deu destaque para o desenvolvimento de produtos e ampliação do mercado após o processo de certificação.</p>	Itapiranga
13 de Agosto – Tarde	<p>Na Visita à COOMILP, o que mais chamou a atenção foi a recuperação de um empreendimento que estava paralisado, e os próprios produtores de forma cooperada colocaram o empreendimento para funcionar. Com a adesão ao SISBI, a cooperativa avançou no processo de comercialização e teve a possibilidade de competir até com os grandes produtores. Hoje seu funcionamento é diário e o número de pessoas envolvidas marca o contexto regional.</p> <p>Na entrevista com o vice prefeito de Iporã do Oeste Valmor Reis, percebi que a cidade tem um direcionamento para atuar com a ação empreendedora, desenvolve este tipo de ação através da Secretaria de Urbanismo, Indústria e Comércio, que como ação interessante tem a criação da Sala da Micro e Pequena Empresa, criou programa de apoio ao comércio local em um Convênio com entidade empresarial da cidade, repassando R\$ 28.000,00 / ano para realização de campanhas de vendas.</p> <p>A prefeitura também criou um Programa chamado “Compra Legal – Nota Fiscal”, no qual durante o ano inteiro a Prefeitura troca Notas Fiscais por cupons, e duas vezes por ano realiza sorteios para as pessoas que possuem os cupons, os prêmios em muitos momentos são simbólicos, mas fortalece as pessoas solicitarem nota fiscal das compras o que aumenta a arrecadação do município.</p> <p>O município busca constantemente ampliar suas áreas industriais com foco em atrair empreendimentos para se instalar na cidade e empregar a população. Recentemente está sendo negociada uma área de 12 hectares para instalação de uma indústria de móveis.</p> <p>Outras ações que devem ser destacadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Formação e Apoio ao Conselho de Desenvolvimento Local; ✓ Facilitar a Infra Estrutura da Cidade; ✓ Priorização, em parte, das Compras Públicas nas Empresas Locais; ✓ Convênios para realização de Capacitações; ✓ Parceria com o Consad para apoiar as Agroindústrias; ✓ Convênios de Sustentabilidade com Cooperativas do Município; ✓ Compra direta pelo PNAE para escolas, bombeiros, polícia e Hospital. 	Tunápolis Iporã do Oeste

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Foco no Plano Diretor da Cidade; ✓ Atuar de forma democrática e não política. A política é feita em 3 meses; ✓ Na abertura de novos loteamentos residenciais, a prefeitura tem grande preocupação com a infra-estrutura do espaço, e investe recursos para melhor atender ao residente da cidade. ✓ Busca desenvolver boa gestão dos recursos públicos, e em uma cidade de com aproximadamente 8.500 habitantes consegue desenvolver um orçamento municipal de 19 Milhões; <p>Quando perguntado sobre o que é necessário para fortalecer o Empreendedorismo local, tive a seguinte resposta.</p> <p>R – Infra-Estrutura para desenvolvimento de empresas na cidade.</p>	
<p>14 de Agosto – Manhã</p>	<p>Foi uma feliz oportunidade participar do Planejamento Estratégico da Prefeitura Municipal de São Miguel do Oeste que estava sendo realizado por um consultor do SEBRAE. No trabalho foi construído todo um diagnóstico para planejar ações de fortalecimento da Gestão Municipal. Toda a equipe da Prefeitura (<i>Staff</i>) foi amplamente envolvida, inclusive prefeito e vice, com grande participação, e ficaram disponíveis durante dois dias de trabalho.</p>	<p>São Miguel do Oeste</p>
<p>14 de Agosto – Tarde</p>	<p>Continuei participando do planejamento Estratégico da Prefeitura.</p> <p>Entrevista com Vice-Prefeito da Cidade de São Miguel, Wilson Trevisan, que representou o Prefeito na entrevista por estar mais envolvido com as ações de fortalecimento às MPE's e E.I.'s. no primeiro momento foi marcado que a infra-estrutura da cidade está relacionada ao fato da cidade ser um grande polo regional e boa parte da riqueza é oriunda do setor primário nos segmentos de suínos, frango e leite.</p> <p>O foco das ações públicas está para fortalecer a estrutura necessária para o desenvolvimento dos empreendimentos, e colabora para que instituições de apoio façam seu papel, a exemplo do SEBRAE, Senac, Sesc, Senai, Faculdade, IF's e etc. Realmente a cidade possui uma infra-estrutura de fazer inveja à muitas cidades do país, atualmente foi eleita a 39ª Cidade do país em qualidade de vida.</p> <p>O vice-prefeito chama atenção para alguns pontos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ A cultura da cidade é de um povo trabalhador e desbravador; ✓ É necessário criar um ambiente para o fortalecimento de empresas com <i>Know How</i> em tecnologia, principalmente na produção de <i>softwares</i>; ✓ Ele observa nos países mais desenvolvidos que o que promove o país é o Micro e o Pequeno, por isso desenvolve linhas de apoio; ✓ As entidades empresariais são fortes e não dependem da Administração Municipal; ✓ Possui uma ideia de fortalecer ações em parceria com clubes de serviços, que são fortes na cidade; 	<p>São Miguel do Oeste</p>

	<p>ções. Foi construído um grande galpão e dado à empresas que tinha como compromisso empregar pessoas da cidade. Essas empresas participam de programas do SEBRAE de elevação da Produtividade e vendem em todo o país. Todas as empresa possuem alto nível de competitividade.</p>	
<p>16 de Agosto – Manhã</p>	<p>Importante destacar que neste dia estava participando de um Encontro de representantes do SEBRAE Paraná com o CONSAD, e o foco da visita foi percepção sobre as influências positivas da atuação do CONSAD via SISB / SUASA no fortalecimento das pequenas agroindústrias da região.</p> <p>No primeiro Momento foi realizada uma visita à empresa Letavo, que faz parte de uma Cooperativa de Produtores da Região e desde quando aderiu ao SISBI, aumentou suas vendas em 10 vezes, fortalecendo assim a qualidade de vida das pessoas envolvidas.</p> <p>Na Laticínios Irmãos Diehl foi percebido que é necessário organizar todo o processo na preparação para a certificação e que bons produtos fazem a diferença no mercado. A atuação empresarial dar-se-á a medida que o acompanhamento do CONSAD fortalece a presença do empreendimento no mercado.</p> <p>No Abatedouro de Porcos Amaro Danel percebi o cooperativismo não se faz apenas na relação entre cooperados, mas também entre cooperativas. Foi interessante perceber a relação empresarial existente entre os pequenos negócios da região. Esta cooperativa faz amplo processo de comercialização com a Letavo.</p>	<p>Guaraciaba</p>
<p>16 de Agosto - Tarde</p>	<p>Na tarde de do dia 16 foi feita uma enriquecedora entrevista com o vice-prefeito da Cidade de Tunápolis, o Volmir P. Lawisch (Chico), cidade que venceu a última edição Estadual e vice campeão da edição nacional do Prêmio SEBRAE Prefeito Empreendedor. O perfil do vice-prefeito é uma pessoa de grande característica empreendedora, já foi líder empresarial em duas cidades (Tunápolis e Santa Helena), e percebeu que o grande anseio dos empresários era o crédito facilitado. Quando ocupou pastas na administração pública municipal, de imediato lançou um programas inovadores de crédito subsidiado pela prefeitura, a Lei 1.107/2013 – Pró Empresa, crédito para Investimentos e Capital de Giro para Empresa, sem burocracia e rápido e a Lei 1.120/2013 – Pró Casa, crédito para reforma e ampliação de residências. Os créditos podem chegar à R\$ 20.000,00 e a depender do cadastro pode ultrapassar este valor.</p> <p>O grande parceiro executor desta política pública é o Banco Cooperativa Sicoob, que ganhou concorrência pública para receber os juros das operações direto das empresas.</p> <p>O vice-prefeito destaca que o que falta para o empreendedor, é postura dos líderes da gestão pública para amarrar as oportunidades existentes no território. Ele considera que o empreendedor é um louco que acredita nas coisas, e o gestor municipal tem que acreditar nele, e mais, oferecer oportunidades para que as ideias tornem-se realidade.</p>	<p>Tunápolis</p>

Um outro importante programa que foi implantado no município, através da Lei 1.122/2013 é o mais produção, que tem como principal objetivo adubar as propriedades dos cidadãos. Cada nota fiscal de produtos da Zona Rural emitida serve como bônus para que seja doado pela prefeitura quantidade de adubo para as propriedades do município.

Apesar do instrumento de Lei ser de 2013, as práticas já eram desenvolvidas desde 2011 e mais de R\$ 650.000,00 já foi inserido na economia, e a inadimplência é zero. O prefeito declara que todo este processo influenciou de forma significativa no processo eleitoral e reduziu custos operacionais no município, e juntamente com a implementação do SISBI nas agroindústrias os custos de saúde e educação foram reduzidos.

Pontos relevantes da Administração da Cidade:

- ✓ Doação de Estrutura para empresas que desejam se instalar na cidade;
- ✓ Compra de Produtos pelo PNAE para as escolas;
- ✓ Compras Locais – Criou Lei para compras abaixo de R\$ 80.000,00 ser feita por carta convite no mural da prefeitura.

Quando perguntado sobre o que é necessário para fortalecer o Empreendedorismo local, tive a seguinte resposta.

Acreditar nas pessoas da cidade, e oportunizar que ele realize seus sonhos.

**17/08 –
Tarde**

Como oportunidade de perceber como o poder público pode influenciar na dinâmica das cidades foi feita uma visita à Tríplice Fronteira que separa dois estados brasileiros e uma cidade argentina. No lado brasileiro percebemos o desenvolvimento e do outro lado a grande ausência de políticas públicas para fortalecer o desenvolvimento da cidade. A população extremamente empobrecida depende em tudo dos recursos dos Brasileiros que moram na região de Dionísio Cerqueira. Apesar dos apelos com redução de impostos para bebidas e perfumes, percebi que não existe cuidados com a infra-estrutura local para receber pessoas, e também não existem políticas para cuidar da população que vive nesta cidade. Todos muito pobres e com aparência deprimida, o que afasta os visitantes.

Apesar de todas as diferenças é interessante a preocupação da integração das pessoas, que entendem o ambiente como um só. Os brasileiros frequentam muito o lado argentino, e os argentinos também visitam o lado brasileiro. A liderança local é um fator preponderante para o desenvolvimento desta fronteira, tanto do poder público, que atua de forma muito articulada e busca um processo de estruturação no paisagismo urbano no lado do Brasil, mas com benefícios para o lado argentino, como também da iniciativa privada que implementou uma entidade empresarial justamente no ponto que divide os dois países e os estados brasileiros, para que entenda-se como apenas um.

Dionísio
Cerqueira /
Barracão /
Bernardo
Irigoyen



Fonte: Do autor e site Gazeta do povo (Foto Aérea)

19/08 –
Manhã

Nesta parte do dia foi realizada uma reunião de entendimento da experiência que estava sendo desenvolvida e confirmação da agenda da semana vindoura. Importante alinhamento para que pudéssemos fortalecer nosso modelo de atuação. O Principal destaque deste encontro foi o fortalecer de uma atuação dos mestrandos junto à Unochapecó.

Na segunda parte da manhã foi realizada uma visita de aproximadamente 1 hora e 30 minutos à OSCIP Extracredi, com o Diretor Executivo, o Sr. José Jacó Piveta, onde nos foi apresentado o Programa operacionalizado por eles o Juros Zero. Política pública do Governo do Estado de Santa Catarina, o Programa Nova Economia (PREC), que visa fortalecer o desenvolvimento de micro empreendedores individuais, fornecendo empréstimos de forma desburocratizada à uma taxa zero de juros. Esta mesma linha de crédito também pode ser acessada por autônomos e para reformas de residências. Os valores são a partir de R\$ 3.000,00 em oito parcelas. Neste projeto o SEBRAE trabalha com a capacitação do M.E.I., com consultorias.

A OSCIP para poder crescer buscou trabalhar em um modelo da iniciativa privada. E hoje possui uma carteira de 17 Milhões, com 8 filiais, e atende 62 municípios. Atua como forte parceira do banco cooperativo SICCOB.

Em um ano e meio já emprestou mais de R\$ 600.000,00 em 1.817 operações de crédito, com uma inadimplência de 0,59%, e nada como cobrança judicial.

Uma observação feita pelo líder da OSCIP é que o Sistema financeiro não tem foco para o Sistema Cooperativista.

São Miguel
do Oeste

19/08 –
Tarde

Na parte da tarde fui visitar a AMERIOS, Associação de Municípios do Entre Rios Catarinense. Que buscou fortalecer uma ação de apoio aos empreendimentos do agronegócios diferenciada do Modelo do CONSAD. Neste grupo de municípios foi definido que era necessário fortalecer as Secretarias Municipais de Agricultura para que houvesse atendimento de forma ampla nas bases e por demanda iria apoiando as ações de certificação estadual e nacional, porém em momento futuro pretendiam através da AMERIOS aderir ao

Maravilha

	<p>SISB/SUASA.</p> <p>Importante destacar que no estado de Santa Catarina são 22 associações de municípios com foco em Saúde, Educação e Agricultura e que nos 17 municípios da AMERIOS a Lei de Inspeção Municipal foi implantada.</p> <p>A cada dois anos os Municípios da AMERIOS promovem uma Feira Regional do Agronegócio de Pequeno Porte, hoje conta com 120 negócios expondo durante 3 dias de evento. Destes 120, 105 estão com a licença municipal e 15 com licença estadual. As demais empresas fazem o processo de forma independente do poder público municipal.</p> <p>Todos os municípios da AMERIOS estão com a Lei Geral da MPE aprovadas e faz aquisição de produtos para merenda escolar das agroindústrias do município.</p> <p>A sede da AMERIOS fica no município de Maravilha, uma cidade com aproximadamente 25.000 habitante e altamente empreendedora.</p> <p>Na visita à BIORGA fomos rapidamente conhecer uma estrutura que trabalha de forma cooperada com mais de 200 produtores e teve seu empreendimento financiado junto ao Governo Federal, o que dinamizou bastante a evolução do negócio.</p>	Saltinho
20/08 - Manhã	<p>Visita à COOPAFA – Cooperativa Mista da Agricultura Familiar de São João do Oeste. Neste momento verificamos uma experiência bem sucedida de uma cooperativa, administrada por outra cooperativa na forma de prestação de serviços especializados. O gestor Rogério Rech apresentou números interessantes que fortalecem o movimento cooperativista.</p> <ul style="list-style-type: none"> - O cooperado paga apenas 2% da produção para a cooperativa. - O custo de administração para cada cooperado é de R\$ 17,69 por mês para manter toda a equipe. - Para compra de produtos de consumo familiar a cooperativa proporciona mais de 30% de economia aos empreendimentos comuns. <p>Um exemplo interessante foi o preço de um chiclete tridente, que no supermercado custa R\$ 1,50 na cooperativa sai por R\$ 0,85.</p> <p>Ainda pela manhã fui visitar a prefeitura de São João do Oeste, na pessoa do Diretor de Compras e Licitações e também agente de desenvolvimento local o Sr. Vanei Rogério Ritter. Que entende a importância do processo de implementação da Lei Geral da MPE, e busca apoiar os pequenos negócios na participação de licitações junto ao poder público. O apoio da prefeitura está em apoiar na organização das documentações favorecendo que as empresas locais participem de todos os processos licitatórios.</p>	São João do Oeste
20/08 – Tarde	<p>Uma das boas surpresas da Residência Social foi conhecer o Programa Itapiranga 2030. Que é uma continuidade de vários planejamentos estratégicos iniciados em 1962. Itapiranga é uma cidade que fica na fronteira de Santa Catarina com o Rio Grande do Sul, de</p>	Itapiranga

	<p>colonização predominantemente Alemã e tem na cultura local planejar. Com o primeiro planejamento eles conseguiram atrair uma grande indústria do segmento de alimentos e uma grande faculdade privada. A questão cooperativa também é ténue na cidade, fundou sua primeira cooperativa no ano de 1932, chamada Caixa Rural e atualmente SICOOB. A prefeitura local teve como estratégia para o municípios embelezar a cidade, atraindo assim os residentes e os interessados em empreender.</p> <p>Todo o Planejamento da Prefeitura é monitorado em um sistema parcerizado com o SEBRAE, o Sigeror Parceiros, que dinamiza as ações e dá mais transparência ao que está sendo feito.</p> <p>As metas no Sigeor são desafiadoras e estimulantes, hoje 80% das compras são realizadas localmente. Os incentivos para desenvolvimento do empreendedorismo estão focados em seção de espaços e galpões para a atividade industrial. O setor de serviços tem custos de ISS que variam de 2 à 3% do faturamento.</p>	
<p>21/08 – Manhã</p>	<p>Visita à Laticínios Castelhana – Foi realizada uma visita para conhecer como se deu o desenvolvimento do trabalho na Laticínios Castelhana e como ele avançou para conseguir sua certificação.</p> <p>Em seguida fomos para a sede da prefeitura municipal de Dionísio Cerqueira entrevistar o Prefeito Altair Rittes. Este um dos momentos mais marcantes do processo de residência social. Um prefeito extremamente articulado e com uma incrível capacidade de liderança. Prefeito pelo quarto mandato, destaca-se pelo seu potencial empreendedor. Por viver em uma região de fronteiras com diversos problemas, foi pró-ativo em mobilizar prefeitos de outro estado e de uma província de outro país. Estamos falando das Cidades de Barração – PR e da Cidade de Bernardo de Irigoyen na Argentina.</p> <p>No período de 97 à 2004 existiam muitas dificuldades de comunicação entre as prefeituras, mas a partir de 2008 com o apoio do SEBRAE, a história da região começou a mudar. Foi desenvolvido o projeto líder, que envolvia os municípios da fronteira e outros da região, com a finalidade de desenvolver um consórcio para fortalecer o desenvolvimento local e regional. 39 municípios fazem parte do consórcio e 29 são atuantes.</p> <p>Foram vários passos até que o êxito fosse alcançado, e hoje os municípios da fronteira já desenvolvem ações de forma integrada e muitos investimentos estão sendo realizados na região, entre elas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Centro de Apoio ao Turista - Hospital - Rodízio no transporte de doentes - Aduana da Receita - Grande área de lazer - Feira de Negócios - Monitoramento por Câmaras - Urbanização de ruas - Centros Tecnológicos e Universidades, entre elas a Unila. - Habitação (Projeto Zerar Déficit Habitacional na Zona de Fronteira) - Projeto Integrado de Reciclagem de lixo - Agência do INSS - Certificação de Produtos da Agricultura Familiar com Símbolo do Consórcio. 	<p>Dionísio Cerqueira</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Instalação de <i>Free Shopping</i> - Apoio com Infra Estrutura para empresários que tenham o interesse em realizar investimentos na região. - Projetos para assistência técnica MDA e FGV. <p>Neste encontro marcou a fala do Prefeito: “O pensamento inicial era pequeno, mas muitas coisas boas aconteceram e as ações estão sendo fortalecidas”.</p> <p>Um detalhe é que ele foi o único prefeito do Brasil a vender uma prefeitura para dar de contrapartida em um projeto e construiu uma grande prefeitura logo após.</p>	
<p>21/08 – Tarde</p>	<p>Fomos conhecer a experiência do assentamento mais estruturado e desenvolvido do país. O assentamento Conquista da Fronteira. São 60 famílias que vivem de forma integrada em 1198 Hectares de terra, todos vivendo de uma produção coletiva. Nosso encontro foi conduzido pelo membro do conselho diretor, o senhor Luiz dos Anjos Rodrigues. Os demais diretores não estiveram presentes pois estão momentaneamente participando de um momento de planejamento do ano de 2014.</p> <p>O grupo começou a se mobilizar no ano de 1985 e em 1989 tomaram posse da maior área de assentamento do estado.</p> <p>Uma grande preocupação que tiveram desde o início foi de estudar para fugir do processo exploratório do campo.</p> <p>Eles possuem três grandes regras:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 – Sobreviver 2 – Estudar 3 – Planejar <p>Após receber incentivos do governo federal hoje possuem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agroindústria de Aves - Grande Atividade Leiteira - Produção de Grãos <p>Informações Interessantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 8 Grupos de trabalhos com coordenador e vice coordenador. - 100% dos assentados são católicos (Sem preconceito religioso). - 100% das Professoras são do Assentamento. - 30 Crianças estudam no assentamento. - Os idosos possuem aposentadoria do INSS e do Assentamento. <p>Ao final do encontro fomos conhecer toda a propriedade que tem grande infraestrutura e organização.</p>	<p>Dionízio Cerqueira</p>
<p>22/08 – Manhã</p>	<p>Visita à Cooperoeste – Cooperativa que trabalha de forma integrada com os assentamentos rurais da região processando todo o leite produzido, são 550 famílias de 17 assentamentos rurais e mais 260 funcionários trabalhando na sede industrial. O desejo da cooperativa é fazer com que o jovem fique no campo.</p> <p>Teve grandes problemas para se estabelecer no mercado, mas hoje é a empresa que melhor paga pelo litro do leite na região. O que proporcionou uma grande vitória foi o estabelecimento de uma parceria com a empresa TetraPark, que loca equipamentos que melhoram a produtividade e dão garantias de qualidade do produto.</p>	<p>São Miguel do Oeste</p>

22/08 - Tarde	<p>Visita ao SEBRAE (Chapecó) – Reunião de alinhamento para as atividades do dia seguinte, onde ficou compromissado encontros no SAGA, na AMOSC e na SDR (Secretaria de Desenvolvimento Regional). Fomos recebidos pelo Sr. Ênio Parmegiane, que além de nos apresentar o SEBRAE, nos passou um breve panorama das ações feitas pelo SEBRAE local, que atualmente é um dos mais dinâmicos do país.</p>	Chapecó
22/08 - Noite	<p>No Encontro na Unochapecó, fomos recebidos pelas professoras Maria Luízae pela professora Arlene, que nos conduziu à um diálogo sobre desenvolvimento e apresentou a evolução do processo de colonização do Oeste Catarinense, destacando seus processos culturais e o fortalecimento da gestão. A professora Arlene é autora de vários livros, entre eles Os Planos Diretores e os limites de uma gestão urbana democrática: As experiências de Chapecó, Xanxerê e Concórdia e Inventário da Cultura Imaterial Cabocla no Oeste de Santa Catarina.</p>	Chapecó
23/08 - Manhã	<p>Na reunião com o instituto SAGA (Instituto de Desenvolvimento Regional), a Sr^a Marlene Andrade, apresentou todo o histórico de desenvolvimento desta entidade, que funcional como um braço operacional da AMOSC – Associação de Municípios do Oeste Catarinense. O foco do instituto está em apoiar as ações de fortalecimento de empreendimentos da agricultura familiar, principalmente da cadeia do Leite. O Saga é proprietário de duas marcas a Castalha e Agribom, que em parceria com o Estado criou a marca Sabor Colonial, que atualmente é certificada pelo <i>Fair Trade</i>. Atualmente 10 agroindústrias são acompanhadas em 19 municípios da região.</p> <p>Outra linha de apoio do SAGA, está ligada à produtos artesanais, principalmente aqueles ligados à comunidades indígenas, o projeto teve tanta repercussão que o Instituto foi convidado à apresentar os trabalhos à Presidente da República.</p> <p>O principal destaque do SAGA, é o modelo de governança e gestão. A transparência junto aos prefeitos é a principal ferramenta. Dando continuidade fomos à AMOSC, que fundada em 1968, surgiu como uma entidade de reivindicação na melhoria de estradas, energia, telefonia, etc. Com o intuito de modernizar a gestão a associação deu prioridade à implantar à área de projetos e engenharia, que atualmente conta com 24 colaboradores. O foco do consórcio é desenvolver ações que os municípios dificilmente conseguiriam desenvolver sozinhos.</p> <p>A partir dos anos 80 foi começado a pensar alternativas de desenvolvimento regional e para isso eles basearam-se no modelo europeu de desenvolvimento, em função das características da população local. A partir daí foi criado o Fórum de Desenvolvimento Regional, que mais tarde passa a ser reconhecido como Instituto SAGA, e o foco prioritário era a continuidade das ações independente do partido que assumisse a gestão.</p>	Chapecó

<p>23/08 – Tarde</p>	<p>A visita na SDR (Secretaria de Desenvolvimento Regional) foi importante, pois percebemos um modelo de descentralização do poder público nos territórios que vem dando certo. Nesta unidade estão presentes representantes de todas as estruturas públicas que tem como foco agilizar e atender as demandas locais. Com a redistribuição da equipe pelo interior do estado, a máquina pública ficou mais enxuta e ganhou mais eficiência.</p> <p>O primeiro grande esforço da SDR Chapecó para cumprir com seu papel enquanto promotora da articulação e esforço necessário ao desenvolvimento regional ocorreu no ano de 2006, com a elaboração da Agenda de Desenvolvimento Regional, denominado em todo o estado como Projeto Meu Lugar. O Projeto foi implementado utilizando-se de uma metodologia elaborada pela Organização das Nações Unidas (ONU) com tal denominação.</p> <p>O presente documento segue a metodologia sugerida pela Secretaria de Estado do Planejamento que visa garantir uma padronização e uniformização mínima entre todos os PDRs elaborados pelas SDRs, possibilitando ao Governo de Estado o alinhamento de suas ações no sentido de fortalecer o desenvolvimento regional, observando uma ação planejada. Neste sentido, pelo fato da SDR Chapecó já ter elaborado no ano de 2006 seu Plano de Desenvolvimento Regional, o Projeto Meu Lugar, procedeu-se a revisão do plano anterior. Para tanto foram envolvidos representantes do Governo Estadual e diversas instituições.</p> <p>Com acordos e parcerias as empresas agregarão valor a sua produção, o meio ambiente ficará preservado e uma vida com mais dignidade terá a população. Os recursos são escassos perante às necessidades. Diante disso, a estratégia é de pequenos passos, porém com muita firmeza, em direção a uma região ativa, participativa, proativa, competitiva, colaborativa e que inclua todos os cidadãos nas soluções encontradas.</p>	<p>Chapecó</p>
<p>24/08 – Manhã</p>	<p>Na unidade da Aurora podemos perceber uma experiência de Cooperativismo que deu certo. A Aurora é uma Central de 5 grandes cooperativas do Estado de Santa Catarina, hoje a maior empregadora de Chapecó, e busca nos princípios cooperativos uma forma para desenvolver suas ações. Atualmente comercializa em todo o país.</p> <p>“A Aurora é prova de que a união é a melhor forma de alcançar resultados. Regida pelos princípios do Cooperativismo, que se baseiam no trabalho coletivo e na partilha dos resultados, conquistou o mercado e tornou-se referência mundial. O forte compromisso com o consumidor e com todos os que participam da cadeia produtiva, faz com que a Aurora equilibre seus objetivos empresariais com o compromisso social, valorizando o produtor rural e garantindo força e qualidade à produção” (Site da Empresa).</p>	<p>Chapecó</p>

4 – Cronograma de Atividades

Datas do Mês de A- gosto	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	Total
Carga Horária	8 h	8 h	8 h	8 h	8 h	4 h	0 h	8 h	8 h	8 h	12 h	12 h	4 h	100 h

Foram consideradas para o Projeto da Residência 80 Horas, mas de atividades foram realizadas 100 horas como consta no cronograma.

5 – Conclusões

O processo de realização da Residência Social foi um dos mais interessantes do qual participei em minha vida profissional. Participar da vida do Oeste Catarinense foi de grande proveito para cumprimento da missão como gestor social e também como colaborador do SEBRAE. É muito difícil deixar família e outros afazeres para se dedicar à um processo como este, mas ao final percebemos o quanto gratificante é. Gostaria primeiramente de agradecer ao SEBRAE, nas pessoas dos seus diretores, e à UFBA na pessoa da Professora Dr^a Tânia Fisher que com muita maestria conduziu o processo de residência social dentro da nossa organização.

Cada vez mais me entendo como um ser capaz de melhor estruturar o ambiente no qual convivo e para isso pretendo disseminar as boas práticas da Residência Social com prefeituras da região, na realização de um Seminário no Baixo Sul. O projeto que será elaborado contará com os maiores ícones do Oeste Catarinense, que oportunizaram o desenvolvimento daquela região. Espero poder cumprir esta atividade e fortalecer meu papel de gestor social junto à sociedade com a qual convivo.

ANEXO C - RELATÓRIO DA ATIVIDADE COMPLEMENTAR À RESIDÊNCIA SOCIAL

Programa de Residência Social

Mestrado em Desenvolvimento e Gestão Social
Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social
Universidade Federal da Bahia

Relatório da Atividade Complementar à Residência Social

Problematização

O SEBRAE tem como principal objetivo atender as demandas em qualificação empresarial nos mais diversos municípios das Unidade Regionais. A regional em estudo possui 41 municípios, que ficam em um raio de 120 Km e mais de 15.000 empreendimentos de Micro e Pequeno Porte. Com uma equipe de 6 Colaboradores. Como atender tão diversificado público, tornou-se um dos maiores desafios para as unidades regionais, dentro de um cenário de otimização da equipe de colaboradores.

Posicionamento Organizacional

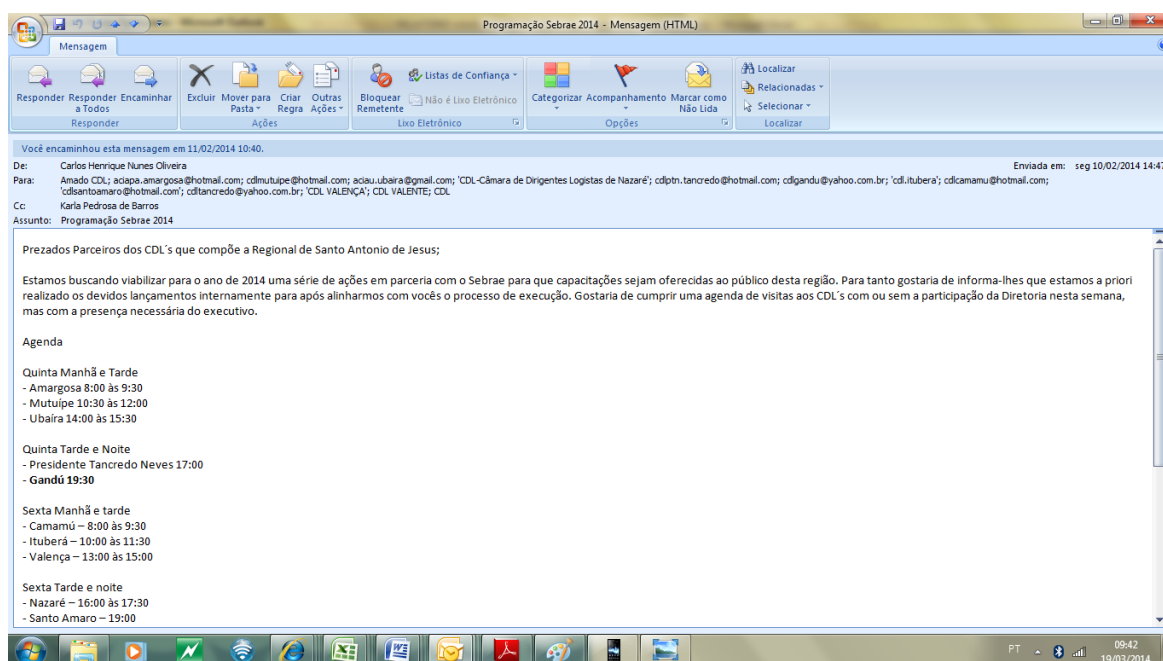
Durante os últimos anos, o SEBRAE buscou ampliar seu público de atuação para isso apoio o processo de formalização dos Micro Empreendedores Individuais – M.E.I., categoria de empresários que faturam até R\$ 60.000,00 por ano. Somente na Bahia são mais de 280.000 empresas já registradas como M.E.I., e na região já ultrapassamos a marca de 7.000, em se tratando da necessidade de qualificar o atendimento deste público, percebemos o tamanho do problema. Por uma necessidade de realizar este trabalho é que foi pensado um novo modelo de intervenção regional, do qual já estamos pondo em prática utilizando duas frentes de trabalho que compartilham do mesmo interesse. Atender de forma qualificada o público empresarial.

A primeira frente de trabalho está sendo com as Câmaras de Dirigentes Lojistas – CDL's e Associações Comerciais e Empresariais - ACE's , que nesta região temos em atividade um quantitativo de 21, porém todas com abrangência regional e a segunda com as Prefeituras Municipais, as quais estamos intensificando o processo de implementação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, principalmente no critério que refere-se à estrutura de atendimento às Micro, Pequenas Empresas e Micro Empreendedores Individuais.

Para cumprir estas duas frentes de trabalho, fui a campo com o objetivo de estabelecer parcerias mais proativas junto às entidades empresariais e às prefeituras. Como Meta para este início de trabalho focamos parcerias com 8 CDL's e 2 ACE's e estamos acompanhando o trabalho de fortalecimento da implementação da Lei Ge-

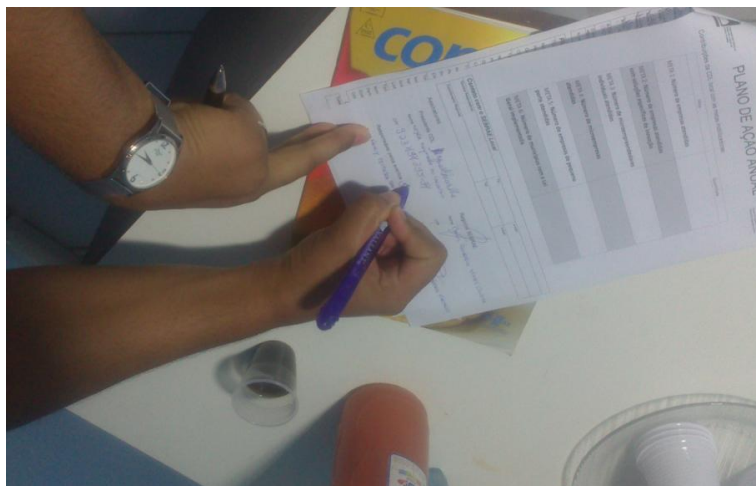
ral da Micro e Pequena Empresa nos municípios de Santo Amaro da Purificação, Cruz das Almas, Santo Antonio de Jesus, Ubaíra, Mutuípe, Gandú e Valença, com o principal intuito de desafogar o atendimento ao M.E.I. realizado nos Pontos de Atendimento do SEBRAE.

Para ir a campo foi necessário um planejamento para formular uma agenda de trabalho para que durante as visitas já fossem entregues oportunidades aos parceiros e isto que foi feito. Para estruturar este trabalho foram necessárias 20 horas de trabalho, conduzido na parte interna do SEBRAE. Foi feito um agendamento com todos os CDL's e Prefeituras da região. O trabalho de articulação foi feito por e-mail e com ligações telefônicas.



Foi estruturada uma agenda de ações para Empreendedores que foram apresentadas às entidades empresariais e prefeituras, em paralelo também ofertamos ações que serviriam de suporte para as entidades, como por exemplo, conhecer boas experiências sobre o assunto tratado, para isso foi estruturada uma missão técnica ao município de Ilhéus com a finalidade de conhecer o modelo de atendimento ao M.E.I. praticado pela prefeitura municipal. A carga horária da Missão à Ilhéus foi de 10 Horas.

Em toda a etapa de realização das ações fomos muito bem recebidos pelos parceiros que demonstraram muita motivação para conduzir os trabalhos em parceria com o SEBRAE. As reuniões foram para apresentar as possibilidades de formação de um plano de trabalho, e realizar um acordo de ações. Nas fotos abaixo poderemos comprovar alguns momentos das ações.



Assinando acordo junto ao CDL do Município de Camamú.

Após todo o trabalho de visita nos municípios que duraram dois dias e somou uma carga horária de 20 Horas de trabalho, pois os trabalhos foram realizados das 08:00 às 20:00, buscamos estruturar toda a agenda de trabalho, e estruturar um modelo de apoio ao municípios, este trabalho teve uma duração de 3 dias com uma carga horária de 24 horas de trabalho. Coloco abaixo toda a programação fechada de março à dezembro e alguns modelos de folders que foram disponibilizados para mobilização do público. Com esta ação o SEBRAE terá uma receita agregada de aproximadamente R\$ 60.000,00 e uma redução de custo de aproximadamente R\$ 20.000,00 com diárias e pessoal para realizar estas ações.

Março			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	SAJesus	18.03	19:00 às 21:00h
SEI Empreender	Cruz das Almas	31.03	19:00 às 22:00h
SEI Comprar	Valença	31.03	19:00 às 22:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Mulher Empreendedora - Empoderamento da Mulher	SAJesus	13.03	19:00 às 21:00h
Boas práticas de alimento seguro	Ituberá	13.03	15:00 às 17:00h
Mulher Empreendedora - A Mulher Social	SAJesus	14.03	19:00 às 21:00h
Controles interno das MPE's e eSocial	SAJesus	25.03	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Gestão Financeira: Do Controle à Decisão - Programa SEBRAE MAIS	Cruz das Almas	11.03 à 10.06	14:00 às 21:00h
Técnicas de Vendas	SAJesus	17.03 à 20.03	18:30 às 22:00h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	Santo Amaro	17.03 à 21.03	14:00 às 18:00h
Líder Coach I - Líderes de alta performance - Parceria ACESAJ	SAJesus	18.03 à 26.03	18:30 às 22:00h
Planejamento estratégico - Programa NAMEDIDA	SAJesus	18.03 à 21.03	18:30 às 22:30h
Planejamento Estratégico - Programa NAMEDIDA	Cruz das Almas	25.03 à 28.03	18:30 às 22:30h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Marketing e Vendas	SAJesus	17.03 à 20.03	08:00 às 17:00h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - DISTRIBUIÇÃO	SAJesus	17.03 à 21.03	08:00 às 14:00h

Abril			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
SEI Controlar Meu Dinheiro	Cruz das Almas	01.04	19:00 às 22:00h
SEI Vender	Valença	01.04	19:00 às 22:00h
SEI Empreender	SAJesus	01.04	19:00 às 22:00h
SEI Controlar Meu Dinheiro	Nazaré	01.04	19:00 às 22:00h
Sei controlar meu dinheiro	Mutuípe	01.04	19:00 às 22:00h
Sei unir forças para melhorar	Ituberá	01.04	19:00 às 22:00h
Sei vender	Gandú	01.04	19:00 às 22:00h
SEI Controlar meu dinheiro	Camamu	01.04	19:00 às 22:00h
SEI Controlar Meu Dinheiro	Gandú	02.04	19:00 às 22:00h
SEI Controlar Meu Dinheiro	Valença	02.04	19:00 às 22:00h
Workshop de Inovação - MEI	Valença	02.04	19:00 às 22:00h
SEI Empreender	P. Tancredo Neves	02.04	19:00 às 22:00h
SEI Vender	SAJesus	02.04	19:00 às 22:00h
SEI Comprar	Cruz das Almas	02.04	19:00 às 22:00h
Sei empreender	Ituberá	02.04	19:00 às 22:00h
SEI Comprar	Gandú	03.04	19:00 às 22:00h
SEI Vender	Cruz das Almas	03.04	19:00 às 22:00h
SEI Controlar Meu Dinheiro	Amargosa	03.04	19:00 às 22:00h
SEI Empreender	Valença	03.04	19:00 às 22:00h
SEI Comprar	SAJesus	03.04	19:00 às 22:00h
Clínica Tecnológica - Salão de Beleza	SAJesus	03.04	14:00 às 17:00h
Workshop de Inovação - MEI	SAJesus	03.04	14:00 às 17:00h
Sei vender	Mutuípe	03.04	19:00 às 22:00h
Sei controlar meu dinheiro	Ituberá	03.04	19:00 às 22:00h
SEI Planejar	Santo Amaro	03.04	19:00 às 22:00h
SEI Planejar	Valença	04.04	19:00 às 22:00h
SEI Unir Forças para Melhorar	Cruz das Almas	04.04	19:00 às 22:00h
SEI Controlar Meu Dinheiro	Ubaíra	04.04	19:00 às 22:00h
SEI Planejar	SAJesus	04.04	19:00 às 22:00h
Sei vender	Nazaré	04.04	19:00 às 22:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	SAJesus	08.04	19:00 às 22:00h
Oficina do Empreendedor	Cruz das Almas	08.04 à 10.04	14:00 às 17:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Amargosa	09.04	19:00 às 22:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Gandú	10.04	20:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Ituberá	15.04	19:00 às 21:00h
Elaboração do Plano de Negócios	SAJesus	22.04	15:00 às 17:00h
Oficina de crédito	Camamu	29.04	19:00 às 22:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Sensibilização Gestão Financeira - Programa SEBRAE MAIS	Nazaré	03.04	19:00 às 21:00h
Produção Mais Limpa para o setor de Alimentos	SAJesus	15.04	19:00 às 21:00h
Produção Mais Limpa para o setor de Alimentos	SAJesus	30.04	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Eficácia Grupal - Parceria ACESAJ	SAJesus	02.04 à 04.04	18:30 às 22:00h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Ituberá	07.04 à 11.04	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	SAJesus	07.04 à 11.04	18:30 às 22:30h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - MESA	SAJesus	07.04 à 11.04	14:00 às 18:00h
Gestão Estratégica de estoques - Parceria ACESAJ	SAJesus	14.04	08:00 às 18:00h
Telefonista - Parceria ACESAJ	SAJesus	15.04 à 16.04	18:30 às 22:00h
Excel Avançado - Parceria ACESAJ	SAJesus	15.04 a 18.07	18:30 às 22:00h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Cruz das Almas	22.04 à 25.04	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Gandú	22.04 à 26.04	18:30 às 22:30h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - DISTRIBUIÇÃO	SAJesus	24.04 à 29.04	14:00 às 18:00h
Compras governamentais	SAJesus	28.04 à 01.05	18:30 às 22:30h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Sebraetec - Registro de marca	Amargosa	09.04	08:00 às 18:00h

Maio			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Oficina de Elaboração do Plano de Negócios	P. Tancredo Neves	08.05	18:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	SAJesus	13.05	19:00 às 22:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Valença	14.05	19:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Santo Amaro	15.05	19:00 às 21:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Tributação Empresarial - Programa NAMEDIDA	P. Tancredo Neves	16.05	19:00 às 21:00h
Mega Palestra de Vendas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Mega Palestra Motivação e Vendas	SAJesus	19.05	19:00 às 21:00h
Mega Palestra Motivação e Vendas	Cruz das Almas	27.05	19:00 às 21:00h
Mega Palestra Motivação e Vendas	Valença	28.05	19:00 às 21:00h
Mega Palestra Motivação e Vendas	Gandú	29.05	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Santo Amaro	05.05 à 09.05	18:30 às 22:30h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	Ubaíra	05.05 à 09.05	14:00 às 18:00h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	SAJesus	05.05 à 09.05	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira: Do Controle à Decisão - Programa SEBRAE MAIS	Nazaré	06.05 à 08.08	14:00 às 22:00h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Amargosa	12.05 à 16.05	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Ubaíra	12.05 à 16.05	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Ituberá	12.05 à 16.05	18:30 às 22:30h
Técnica de Vendas	Cruz das Almas	13.05 à 16.05	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	P. Tancredo Neves	14.05 à 18.05	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	SAJesus	19.05 à 23.05	18:30 às 22:30h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Valença	19.05 à 23.06	18:30 às 22:30h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	Mutuípe	26.05 à 30.05	14:00 às 18:00h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Mutuípe	19.05 à 23.05	14:00 às 18:00h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Gandú	19.05 à 24.05	18:30 às 22:30h
Plano de Marketing - Programa NAMEDIDA	SAJesus	26.05 à 30.05	18:30 às 22:30h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Nazaré	26.05 à 31.05	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Camamú	26.05 à 30.05	18:30 às 22:30h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - DISTRIBUIÇÃO	SAJesus	12.05 à 15.05	14:00 às 18:00h
Consultoria de Marketing e Vendas	Cruz das Almas	13.05 à 16.05	14:00 às 18:00h

Junho			
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Atendimento: "Como atender mais e melhor"	Camamu	10.06	20:00 às 22:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	Cruz das Almas	09.06 à 13.06	14:00 às 18:00h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Sebraetec - Programa Alimento - INDÚSTRIA	SAJesus	16.06 à 30.06	14:00 às 18:00h

Julho			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Oficina de Elaboração do Plano de Negócios	Gandú	31.07	19:00h às 22:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Controles Internos das MPE's e eSocial	Amargosa	15.07	19:00 às 21:00h
Palestra Gestão de pessoas	Nazaré	24.07	19:00 às 21:00h
Tributação Empresarial - Programa NAMEDIDA	SAJesus	28.07	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Ituberá	07.07 à 12.07	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Valença	07.07 à 11.07	18:30 às 22:30h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Amargosa	21.07 à 26.07	18:30 às 22:30h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Cruz das Almas	21.07 à 25.07	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	SAJesus	21.07 à 25.07	18:30 às 22:30h
Planejamento Estratégico - Programa NAMEDIDA	Gandú	22.07 à 25.07	18:30 às 22:30h
Técnica de cobrança - Parceria ACESAJ	SAJesus	23.07 à 24.07	18:30 às 22:00h
Compras governamentais	SAJesus	23.07 à 25.07	18:30 às 22:30h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Sebraetec - Programa Alimento - INDÚSTRIA	SAJesus	07.07 à 11.07	14:00 às 18:00h
Sebraetec - Programa Alimento - INDÚSTRIA	SAJesus	14.07 à 18.07	14:00 às 18:00h
Sebraetec - Programa Alimento - INDÚSTRIA	SAJesus	21.07 à 22.07	14:00 às 18:00h
Sebraetec - Programa Alimento - MESA	SAJesus	29.07 à 31.07	14:00 às 18:00h

Agosto			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	SAJesus	12.08	19:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Nazaré	13.08	19:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Santo Amaro	14.08	19:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Camamu	27.08	19:00 às 21:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empreendedorismo	Cruz das Almas	05.08	19:00 às 21:00h
Controles Internos das MPE's e eSocial	Gandú	07.08	19:00 às 21:00h
Tributação Empresarial - Programa NAMEDIDA	Amargosa	11.08	19:00 às 21:00h
Empreendedorismo	Cruz das Almas	18.08	19:00 às 21:00h
Semana de Inovação e Tecnologia	SAJesus	20.08 à 22.08	19:00 às 21:00h
Gestão de pessoas	Cruz das Almas	26.08	19:00 às 21:00h
Palestra Gestão Empresarial e Empreendedorismo	Gandú	26.08	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	Santo Amaro	11.08 à 15.08	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	Nazaré	11.08 à 15.08	18:30 às 22:30h
Liderança Estratégica - Parceria ACESAJ	SAJesus	13.08 à 15.08	18:30 às 22:30h
Gestão Financeira - Programa NAMEDIDA	SAJesus	18.08 à 22.08	18:30 às 22:30h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	SAJesus	25.08 à 29.08	18:30 às 22:30h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - MESA	SAJesus	04.08 à 06.08	14:00 às 18:00h
Sebraetec - Registro de Marca	SAJesus	12.08	08:30 às 17:30h

Setembro			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Oficina de Crédito	Cruz das Almas	09.09	18:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Valença	10.09	19:00 às 21:00h
Workshop de Inovação: Marcas e Patentes - Sebraetec	Ituberá	11.09	19:00 às 21:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Sensibilização do Empretec	Cruz das Almas	02.09	19:00 às 21:00h
Controles Internos das MPE's e eSocial	Nazaré	23.09	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	SAJesus	01.09 à 05.09	14:00 às 18:00h
Plano de Marketing - Programa NAMEDIDA	SAJesus	09.09 à 12.09	18:30 às 22:30h
Cálculo Trabalhista - Parceria ACESAJ	SAJesus	13.09	08:00 às 18:00h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	Gandu	22.09 à 26.09	14:00 às 18:00h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Entrevista do empretec	Cruz das Almas	16.09 à 19.09	08:00 às 22:00h
Entrevista do empretec	Valença	29.09 à 03.10	08:00 às 22:00h
Sebraetec - Programa Alimento - INDÚSTRIA	Mutuípe	27.09 à 31.10	08:00 às 17:00h

Outubro			
Oficinas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Oficina do Empreendedor	Cruz das Almas	21.10 à 23.10	08:00 às 22:00h
Palestras	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Gestão de Transportes - Parceria ACESAJ	SAJesus	13.10	08:00 às 18:00h
Seminários	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empretec	Valença	14.10 à 19.10	08:00 às 17:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Crédito Cadastro & cobrança - Parceria ACESAJ	SAJesus	07.10 e 08.10	18:30 às 22:30h
Líder Coach II - Parceria ACESAJ	SAJesus	14.10 e 15.10/ 21.10 e 22.10	18:30 às 22:30h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento

Novembro			
Mega Palestra de Vendas	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Mega palestras Motivacional	SAJesus	10.11	19:00 às 21:00h
Encontro de Líderes	SAJesus	11.12	19:00 às 21:00h
Mega palestra Motivacional e Atendimento	Ituberá	18.11	19:00 às 21:00h
Mega palestra Motivacional	Valença	25.11	19:00 às 21:00h
Mega Palestra Motivação e Vendas	Cruz das Almas	26.11	19:00 às 21:00h
Mega palestras Motivacional	Gandú	27.11	19:00 às 21:00h
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Recrutamento e Seleção de Pessoas - Parceria ACESAJ	SAJesus	07.11 e 08.11	18:30 às 22:30h
Gestão de Pessoas e Equipes - Programa NAMEDIDA	SAJesus	17.11 à 22.11	18:30 às 22:30h
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - FLEX	Amargosa	24.11 à 28.11	14:00 às 18:00h
Consultorias	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Empresarial In Company	SAJesus	Agendamento	Agendamento
Sebraetec - Programa Alimento INDÚSTRIA	Mutuípe	17.11 à 21.11	08:00 às 17:00h

Dezembro			
Cursos	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Planejamento estratégico - Programa NAMEDIDA	Valença	01.12 à 05.12	18:30 às 22:30h
Consultoria	LOCAL	PERÍODO	HORÁRIO
Sebraetec - Programa Alimento Seguro - MESA	SAJesus	15.12 à 19.12	14:00 às 18:00h
Sebraetec - Programa Alimento - INDÚSTRIA	Mutuípe	08.12 à 09.12	14:00 às 18:00h

Abaixo alguns modelos de folders produzidos pelos parceiros que servem de apoio ao processo de mobilização.



Temos também material desenvolvido pelo próprio CDL, como o de Ituberá que colocou toda a agenda em um único arquivo e está divulgando junto ao seu público alvo, e já vem obtendo bons resultados. Outra experiência exitosa é a atuação conjunta com as entidades empresariais de Santo Antonio de Jesus, formando uma agenda de grandes capacitações para o município.

agenda de CURSOS & PALESTRAS

GRANDES ACONTECIMENTOS DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2014
PARCERIA CDL / SEBRAE

DIA: 13/03/2014 - PALESTRA: Boas Práticas de Alimento Seguro (1Kg de alimento)
DIA: 01/04/2014 – OFICINA: Sei Unir Forças (Voltado para o MEI - R\$ 10,00)
DIA: 02/04/2014 – OFICINA: Sei Empreender (Voltado para o MEI - R\$ 10,00)
DIA: 03/04/2014 – OFICINA: Sei Controlar meu Dinheiro (Voltado para o MEI - R\$ 10,00)
DIA: 07 a 11/04/2014 – CURSO: Gestão de Pessoas (R\$ 120,00 / 100,00)
DIA: 14/04/2014 – PALESTRA: Inovação (R\$ 20,00)
DIA: 12 A 17/05/2014 - CURSO: Gestão Financeira (R\$ 120,00 / 100,00)

MAIORES INFORMAÇÕES: CDL de ITUBERÁ: 73-3256-2417

REALIZAÇÃO:

Logos: CDL Câmara de Dirigentes Lojistas de Ituberá, SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Fotos de Alguns eventos já realizados:



Palestra em Homenagem ao Dia da Mulher e lançamento do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios em Santo Antonio de Jesus.

Os próximos passos estão focados em acompanhar todo o trabalho para que todos os eventos programados aconteçam na região e fortalecer o atendimento do empreendedor com ações paralelas promovidas pelo SEBRAE a exemplo do Programa Negócio à Negócio, Feiras locais e Missões Técnicas.

Quanto às ações junto às prefeituras municipais já foram realizadas visitas às prefeituras de Santo Antonio de Jesus, Ubaíra, Mutuípe e Valença. Em todas foram fortalecidas as ações de estruturação do atendimento ao Micro Empreendedor Individual, focando principalmente a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. No município de Santo Antonio de Jesus, além das ações de atendimento ao M.E.I. a prefeitura municipal sinalizou positivamente a assinatura de um convênio com o SEBRAE para realização de ações de Capacitação e apoio à eventos no valor de R\$ 400.000,00.



Reunião com Prefeito Municipal de Santo Antonio de Jesus – Atendimento M.E.I. e Convênio de Ações.

Participaram também de uma missão técnica ao município de Ilhéus as prefeituras das Cidades de Santo Antonio de Jesus, Santo Amaro, Mutuípe, Ubaíra, Wenceslau Guimarães, Valença, Nilo Peçanha e Ituberá. Este trabalho teve como principal objetivo entender como funciona modelo de atendimento ao M.E.I. nesta cidade e replicá-lo.

Conclusões

O trabalho realizado serviu para voltar a refletir sobre a experiência da Residência Social - RS na Região de São Miguel do Oeste, no estado de Santa Catarina. Foi observado principalmente que um alinhamento com as entidades empresariais e prefeituras municipais gera resultados imediatos para a sociedade. O grande passo a ser feito é convencer as lideranças municipais a adotarem o processo de fortalecimento da gestão em benefício dos Pequenos Empreendimentos, que é o objetivo de estudo da dissertação, somente que neste caso, analiso a experiência do município de Santo Antonio de Jesus.

Quando finalizei a RS, lembro-me da vontade que despertou em permanecer naquela localidade, porém fortaleceu meu compromisso na comunidade que vivo. E esta etapa complementar da residência social me possibilitou por em prática uma aprendizagem. O modelo diferenciou-se dos demais colegas de curso, mas entendo como extremamente proveitoso, pois além de experienciar, tive a oportunidade de modificar uma prática de trabalho e iniciar o processo de implementação da Tecnologia Social, a qual proponho na dissertação, que está ligada à desenvolver um trabalho com os municípios fortalecendo o apoio ao desenvolvimento de Pequenos Negócios.

A cada ação que desenvolvemos no Mestrado, fortalece nossos compromisso em gerir de forma diferenciada a instituição da qual faço parte. A cada trabalho concluído me sinto fortalecido à superar novos limites.

Total das Horas de Ações na Fase complementar – 60 Horas, sendo 20 horas de estruturação, 10 horas para realização da missão, 20 horas para cumprir agenda com as prefeituras e 10 horas para fechar e divulgar a agenda. Somadas às já cumpridas 100 horas, fecho 160 horas cumpridas.

Trabalho elaborado por:

Carlos Henrique Nunes de Oliveira
Discente do Mestrado Profissionalizante em Gestão Social – UFBA

ANEXO D - PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL 2012




Perfil do Microempreendedor Individual 2012

BA

Julho 2012

SEBRAE

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br



Núcleo de Estudos e Pesquisas

UGE

Equipe Responsável:

Rafael Moreira
Marcio Scherma
Almiro Breno

SEBRAE

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br



A Pesquisa

- **Objetivo:**
 - Aprofundar o conhecimento sobre o público de microempreendedores individuais, possibilitando estratégias cada vez mais focadas nele.

- **Metodologia:**
 - Entrevistas realizadas com **11.577** EI, com representatividade nacional e estadual.
 - Intervalo de confiança de **95%** e margem de erro de **2%** para os resultados nacionais e **5%** para os estaduais
 - Período de coleta: Março e Abril de 2012.
 - Forma de coleta: telefone.
 - Análise complementar do perfil do EI, a partir das informações disponíveis no cadastro da Receita Federal até **30/04/2012**.

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br

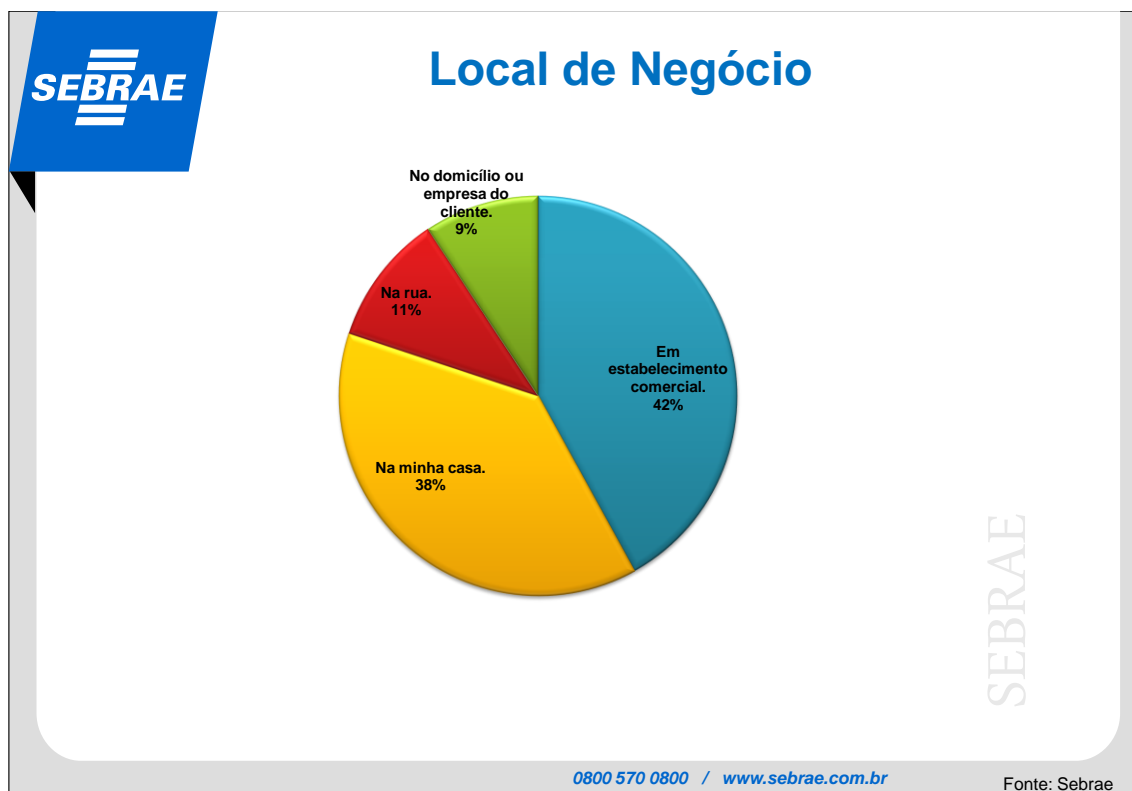


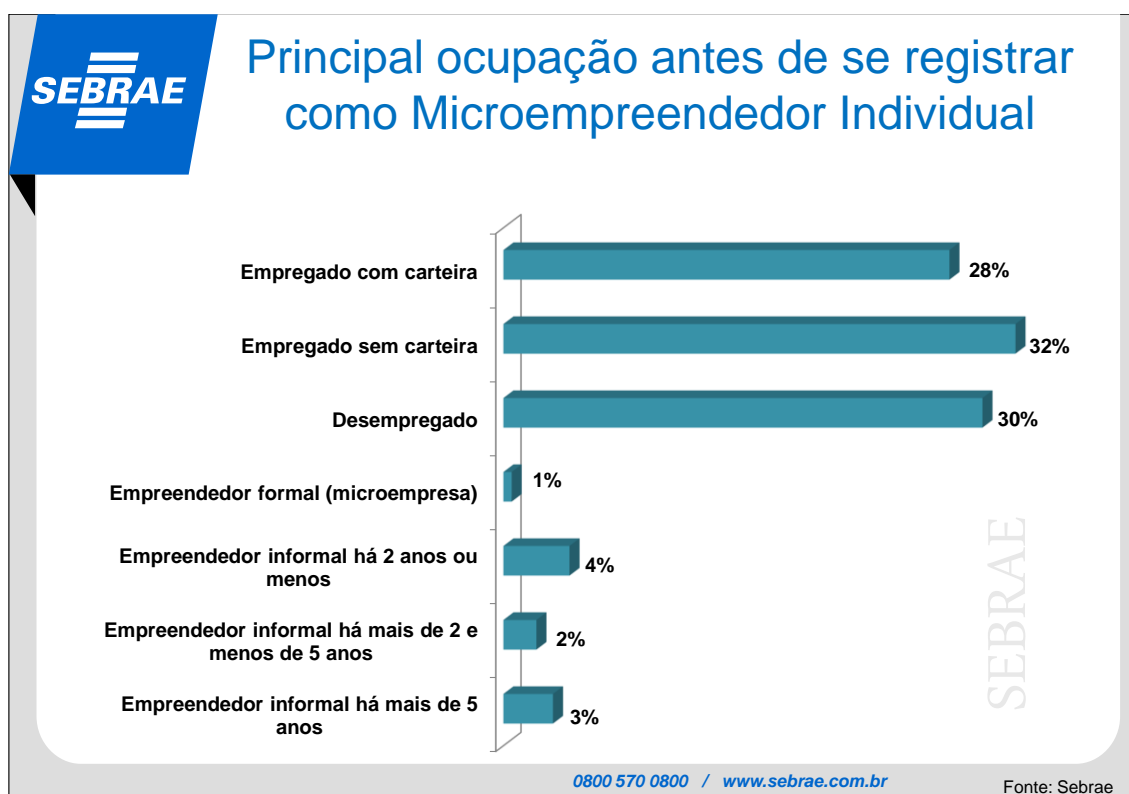
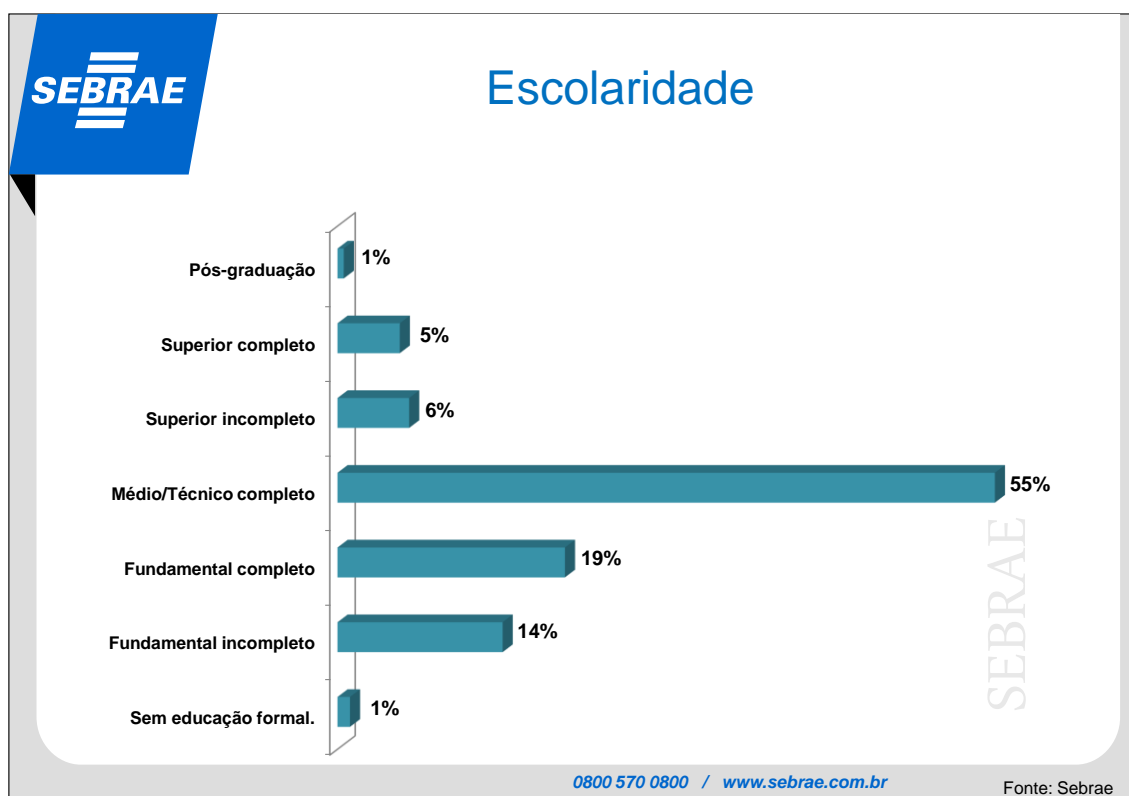
Distribuição dos MEI por UF

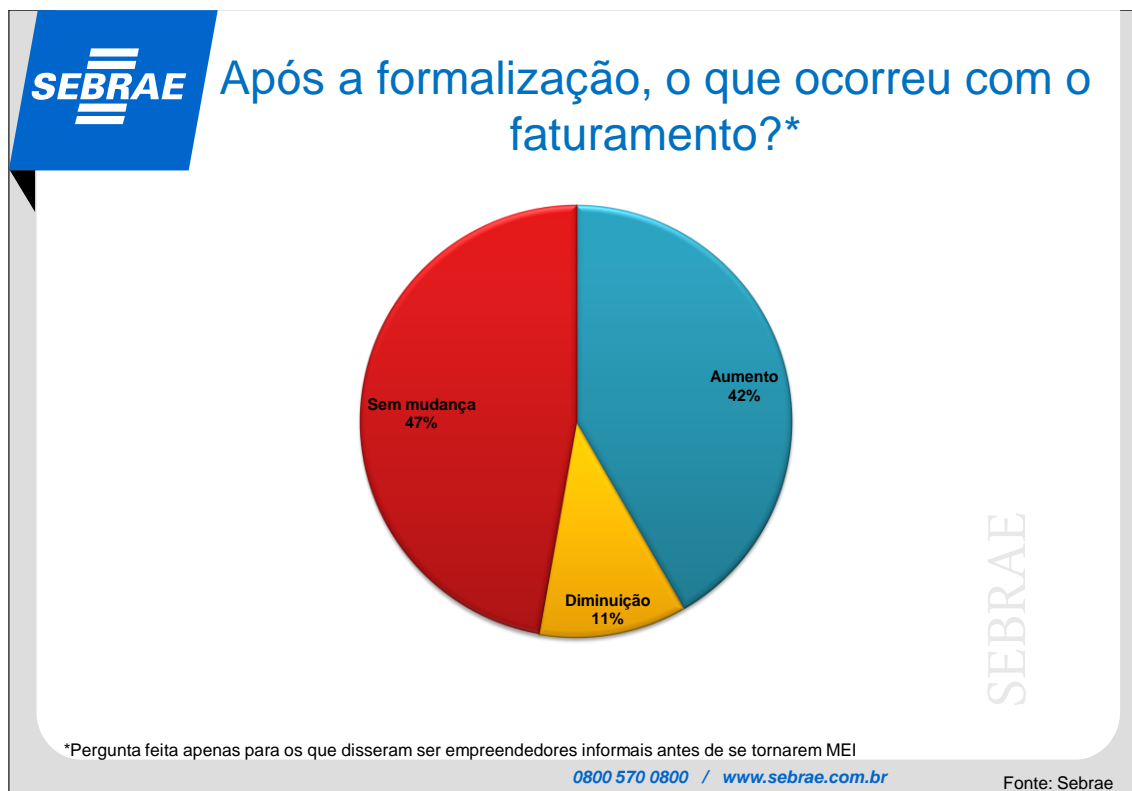
UF	Entrevistas	Universo	Participação no universo
Acre	446	7.674	0,37%
Alagoas	429	27.333	1,33%
Amapá	443	6.694	0,33%
Amazonas	437	22.856	1,11%
Bahia	418	159.277	7,75%
Ceará	417	59.825	2,91%
Distrito Federal	447	38.394	1,87%
Espírito Santo	425	53.497	2,60%
Goias	414	78.530	3,82%
Maranhão	436	30.614	1,49%
Mato Grosso	422	42.632	2,07%
Mato Grosso do Sul	428	30.671	1,49%
Minas Gerais	439	207.052	10,07%
Pará	435	56.100	2,73%
Paraíba	408	28.244	1,37%
Paraná	420	105.952	5,15%
Pernambuco	429	71.985	3,50%
Piauí	428	17.236	0,84%
Rio de Janeiro	440	255.616	12,43%
Rio Grande do Norte	413	29.310	1,43%
Rio Grande do Sul	422	114.379	5,56%
Rondônia	423	17.289	0,84%
Roraima	424	4.519	0,22%
Santa Catarina	448	68.123	3,31%
São Paulo	429	488.209	23,75%
Sergipe	435	15.451	0,75%
Tocantins	422	18.553	0,90%
Total	11.577	2.056.015	100,00%

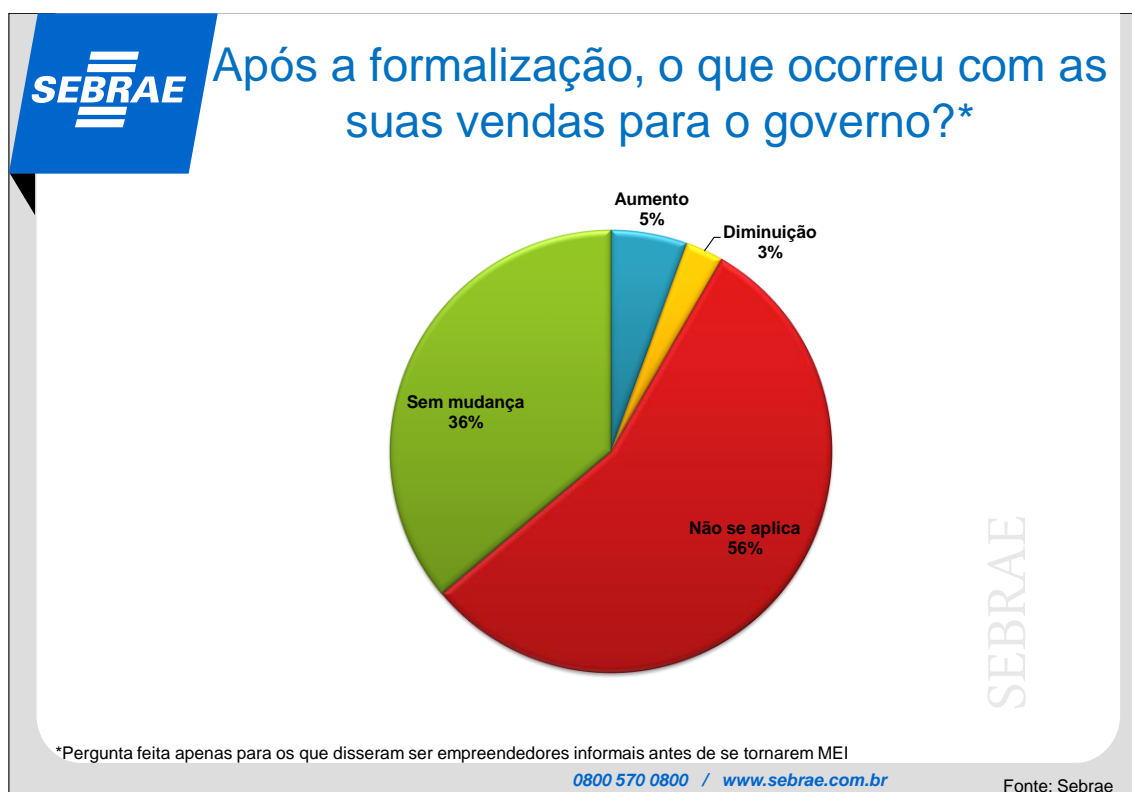
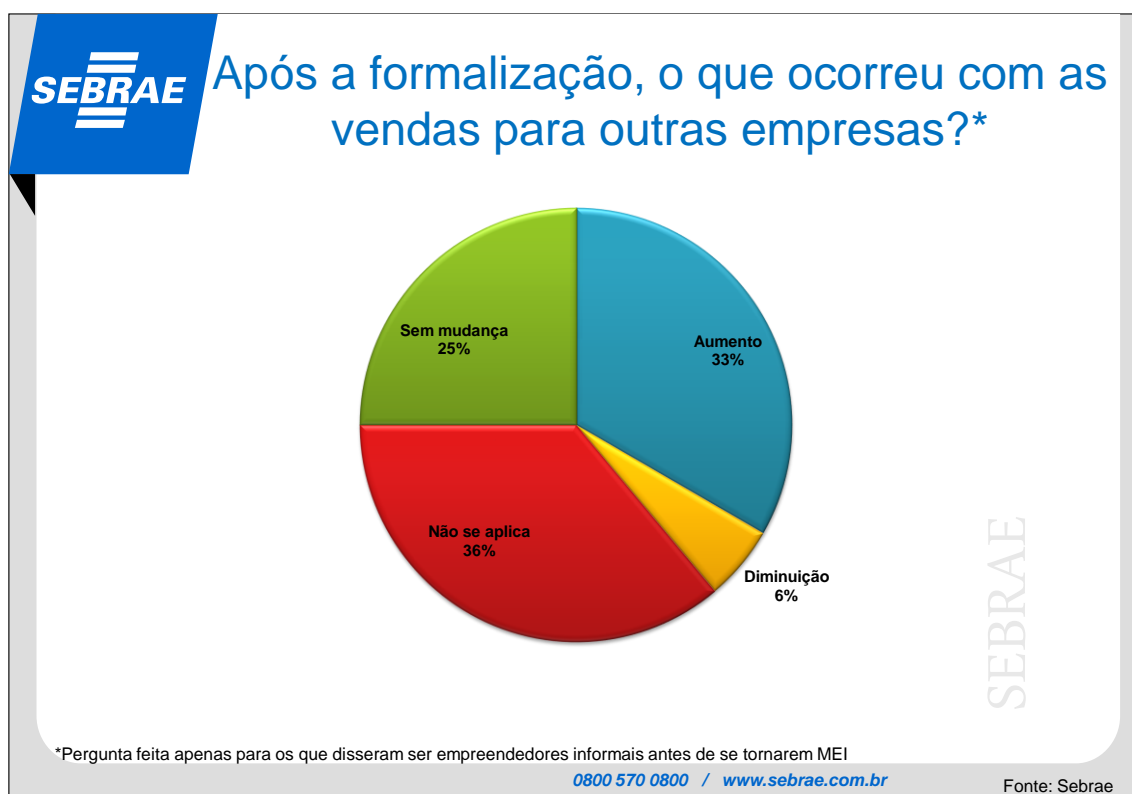
0800 570 0800 / www.sebrae.com.br

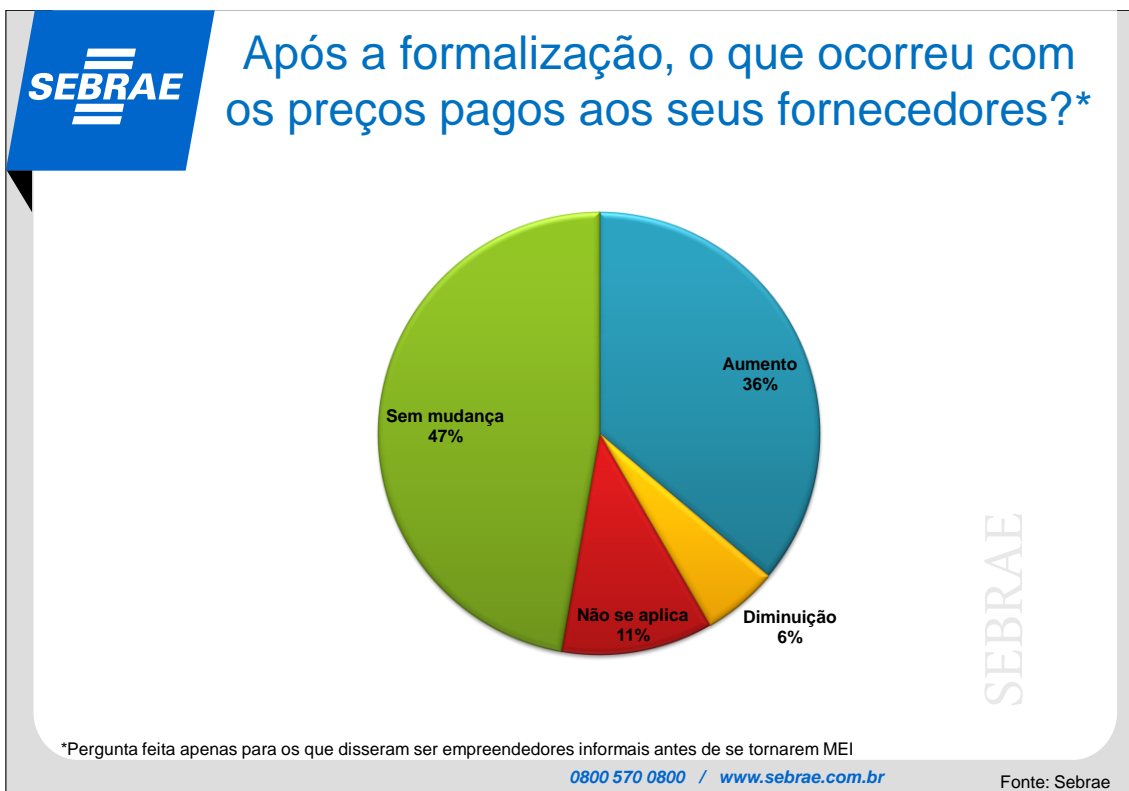
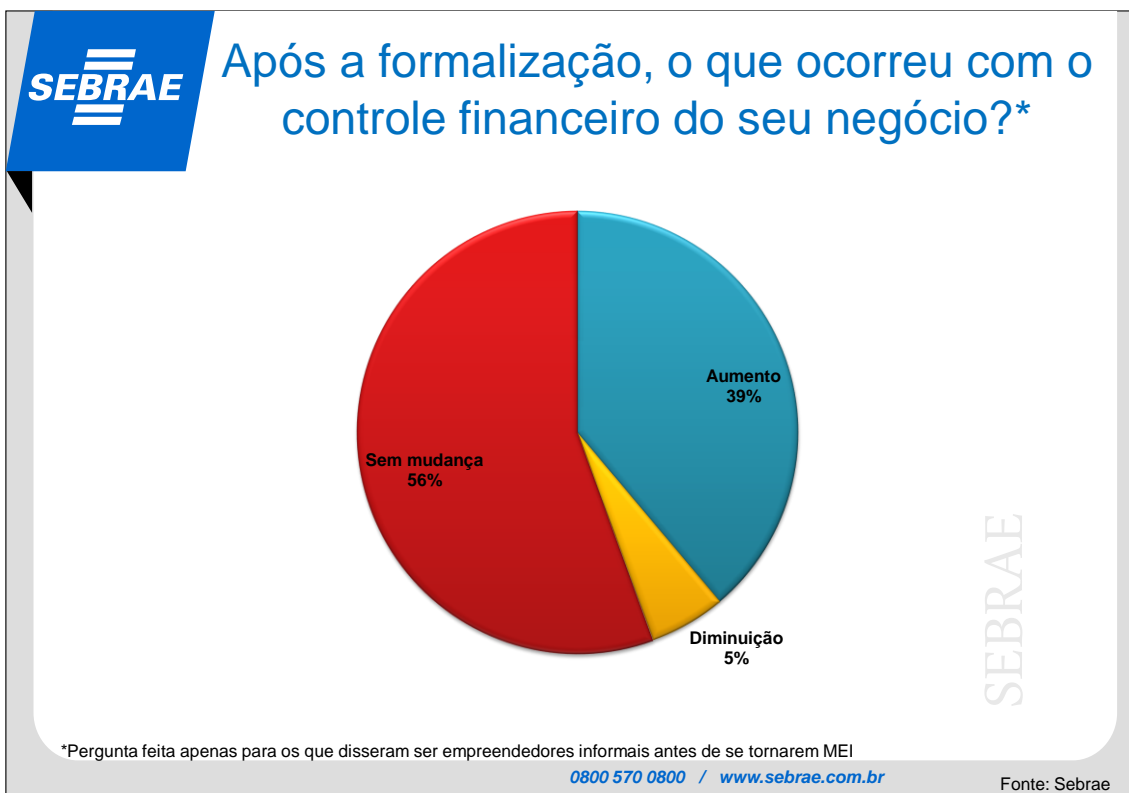
Fonte: Sebrae

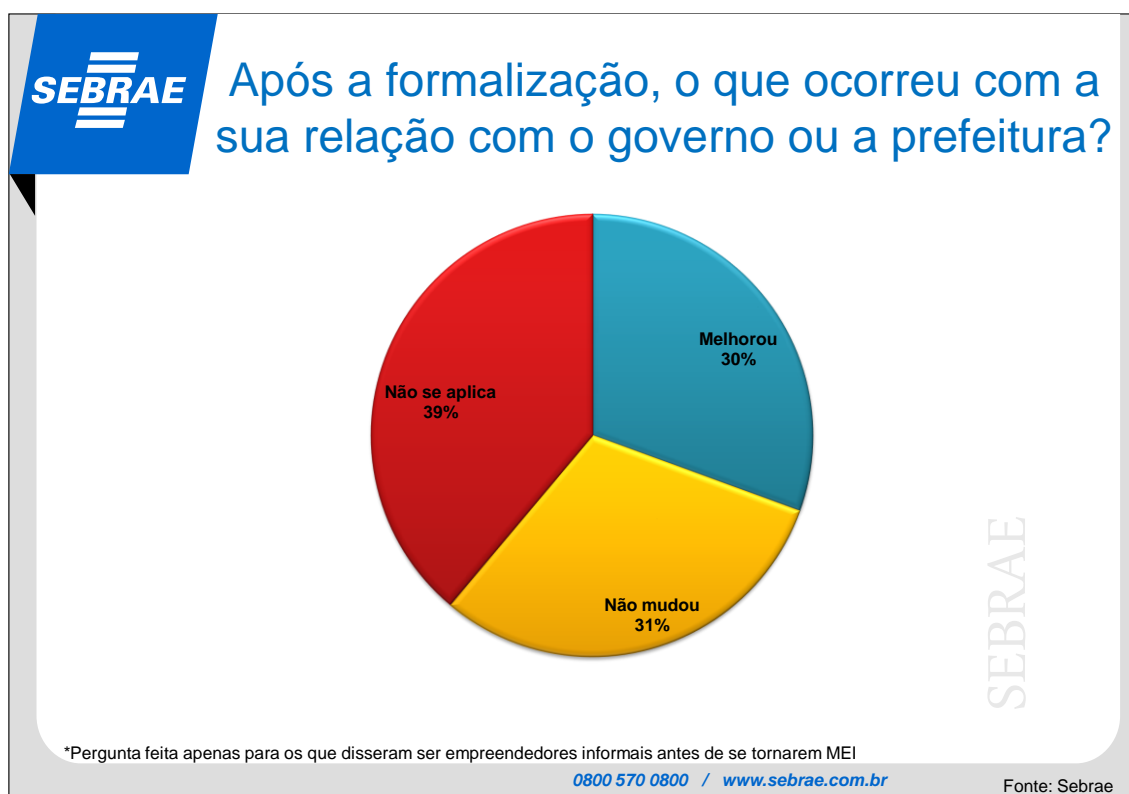


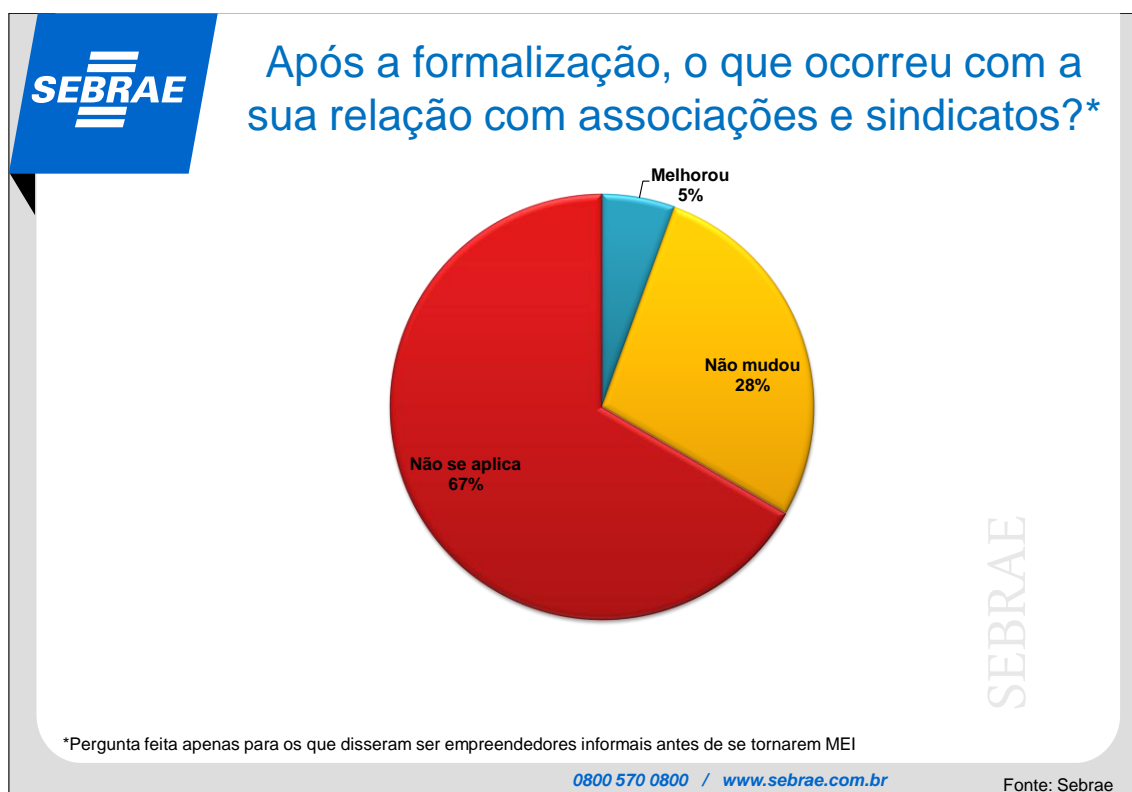
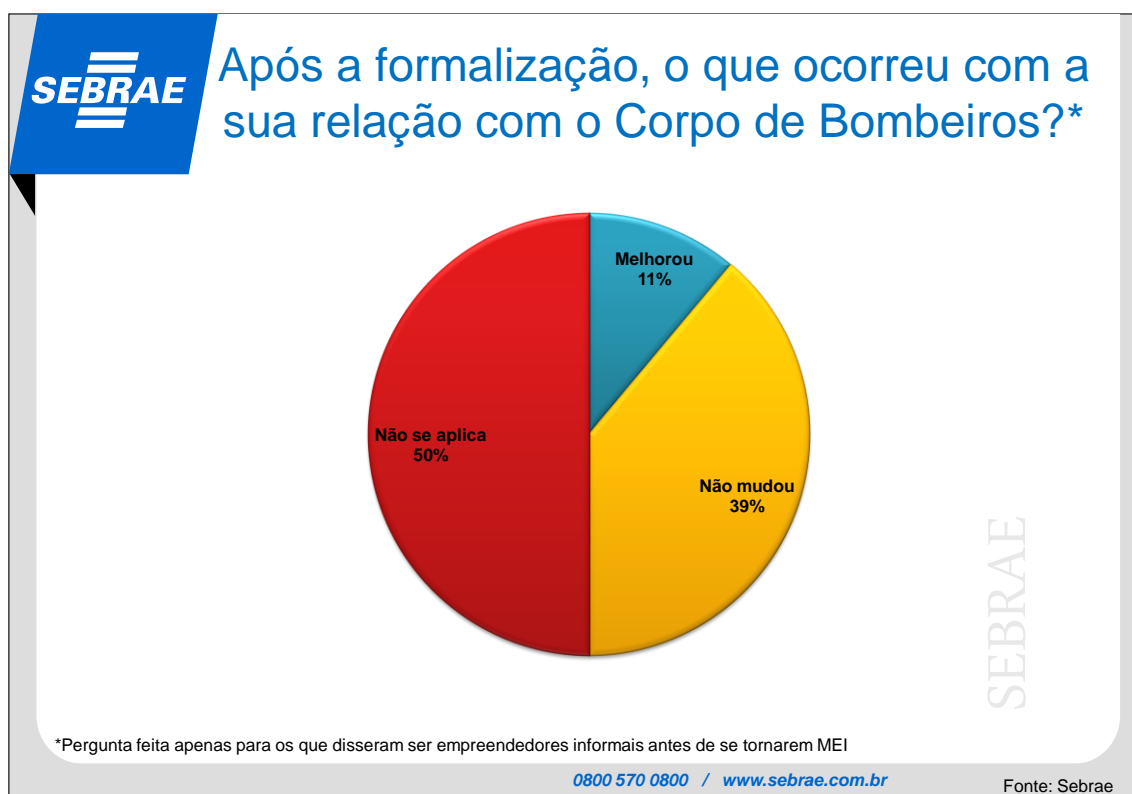


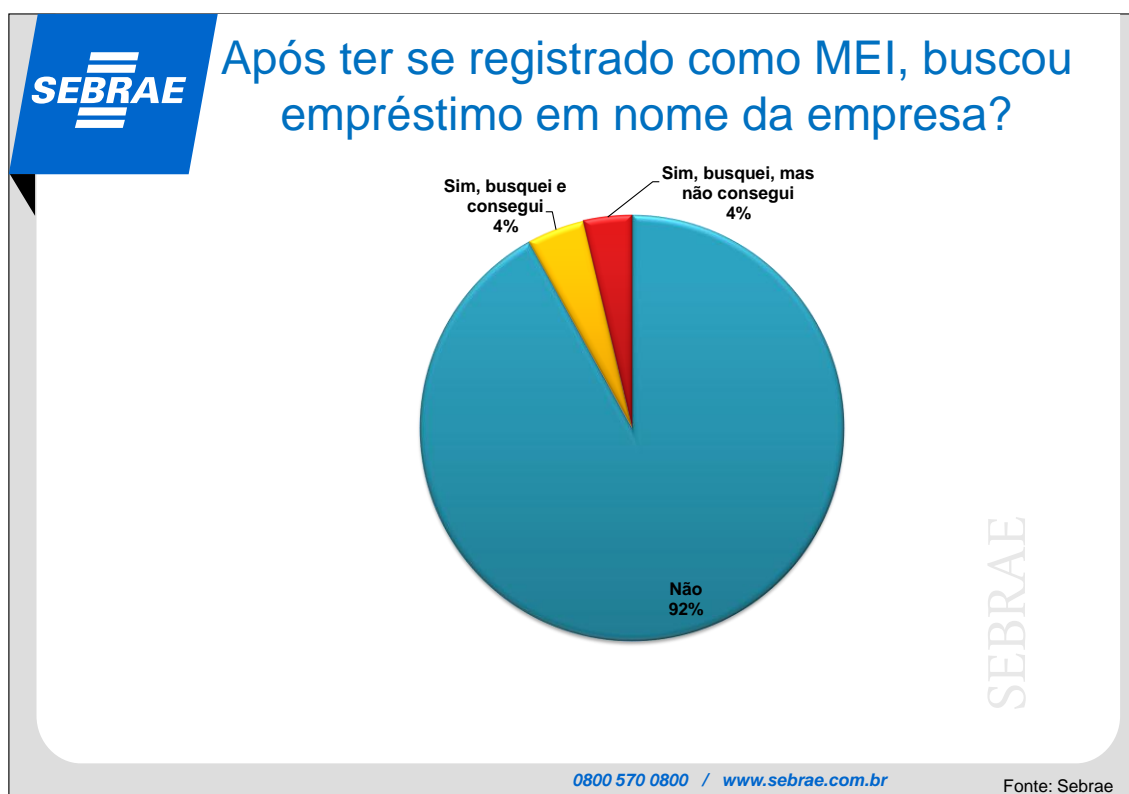












SEBRAE

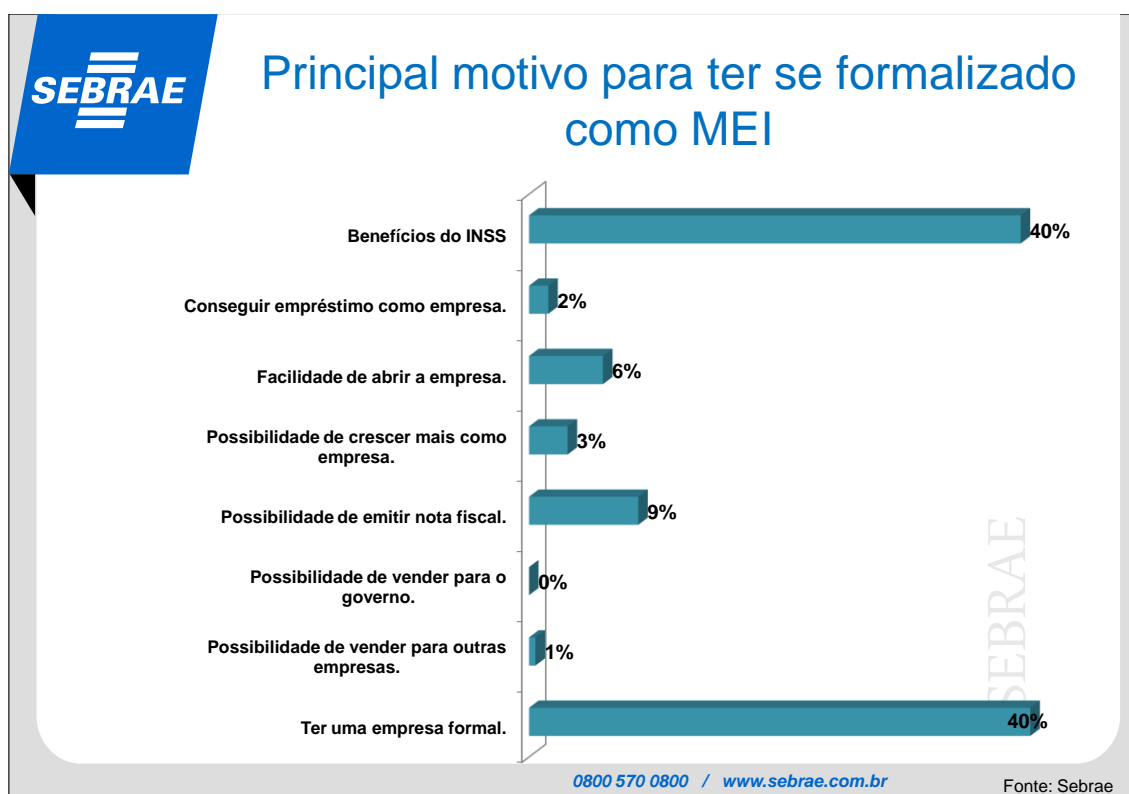
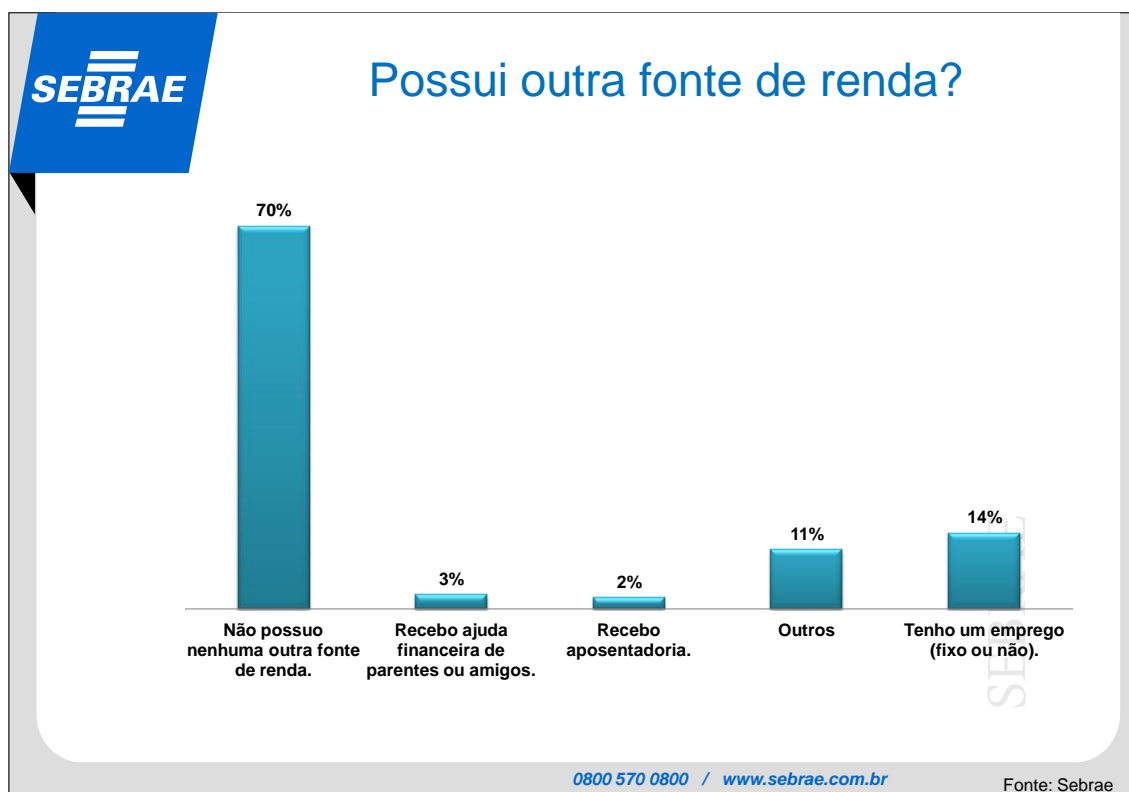
Onde você buscou empréstimo?*

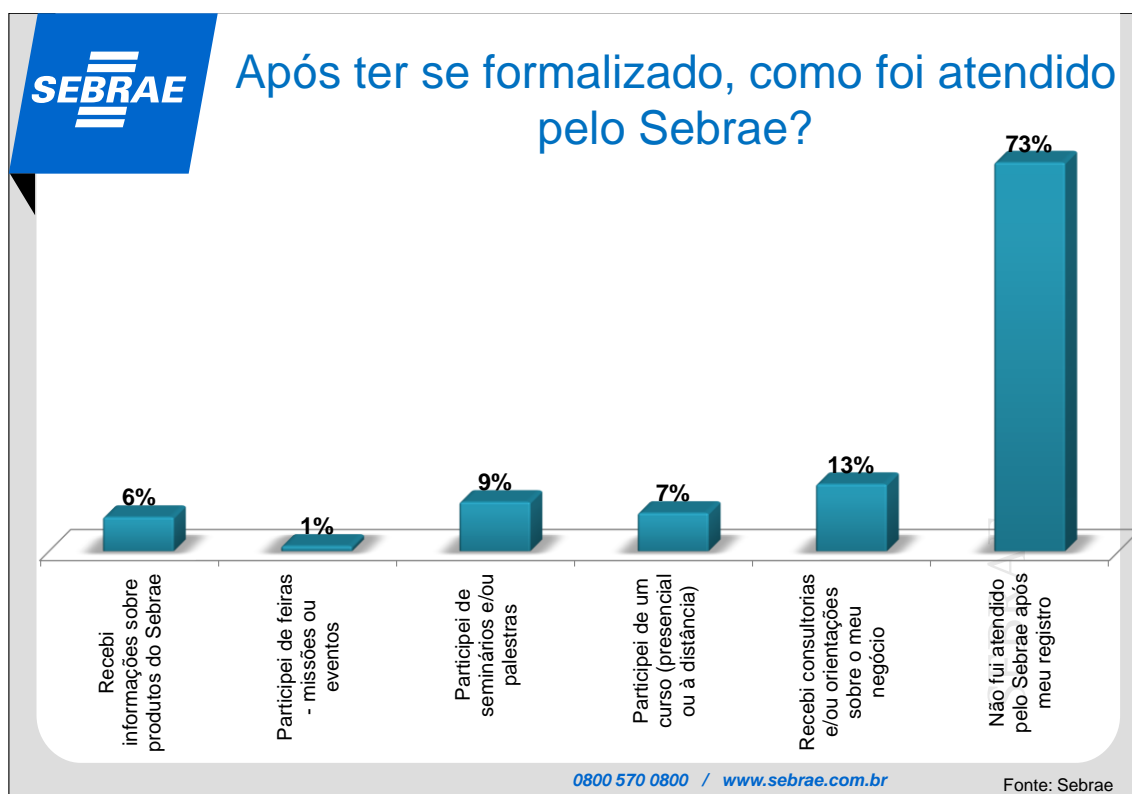
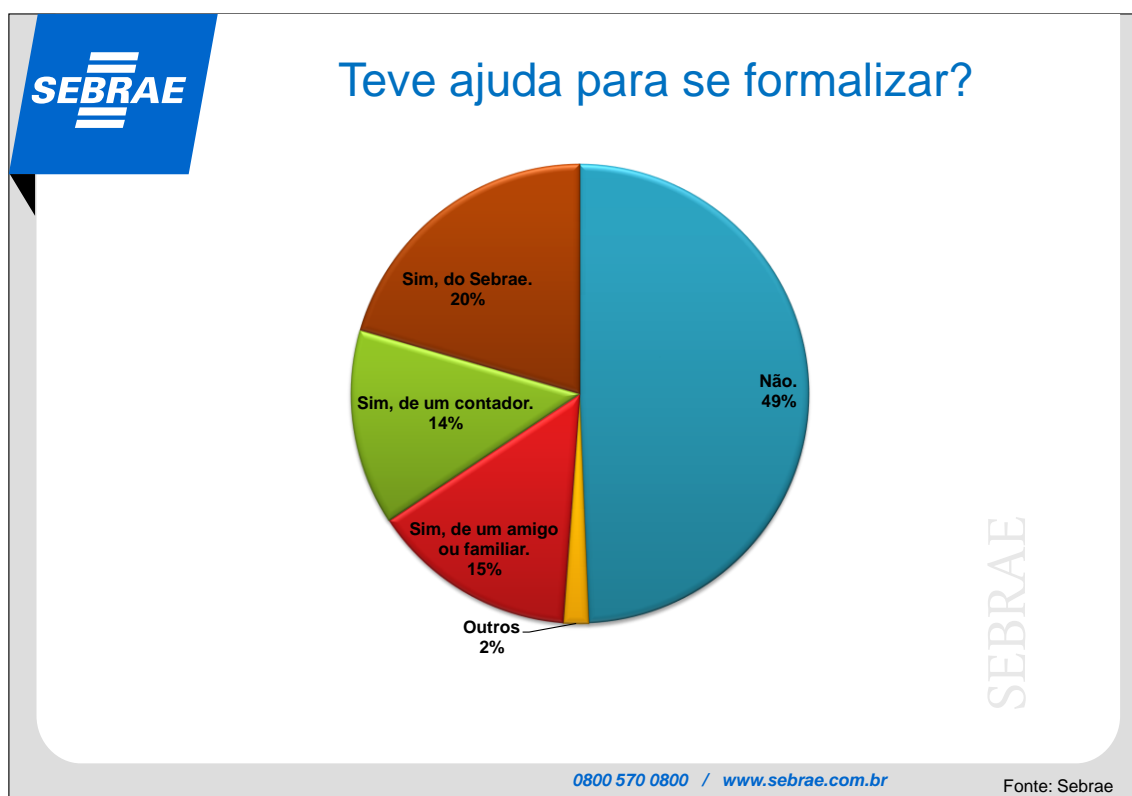
BANCO	%
Banco do Nordeste	42%
Caixa Econômica Federal	19%
Bradesco	13%
Banco do Brasil	13%
CrediBahia	13%
OUTROS	10%

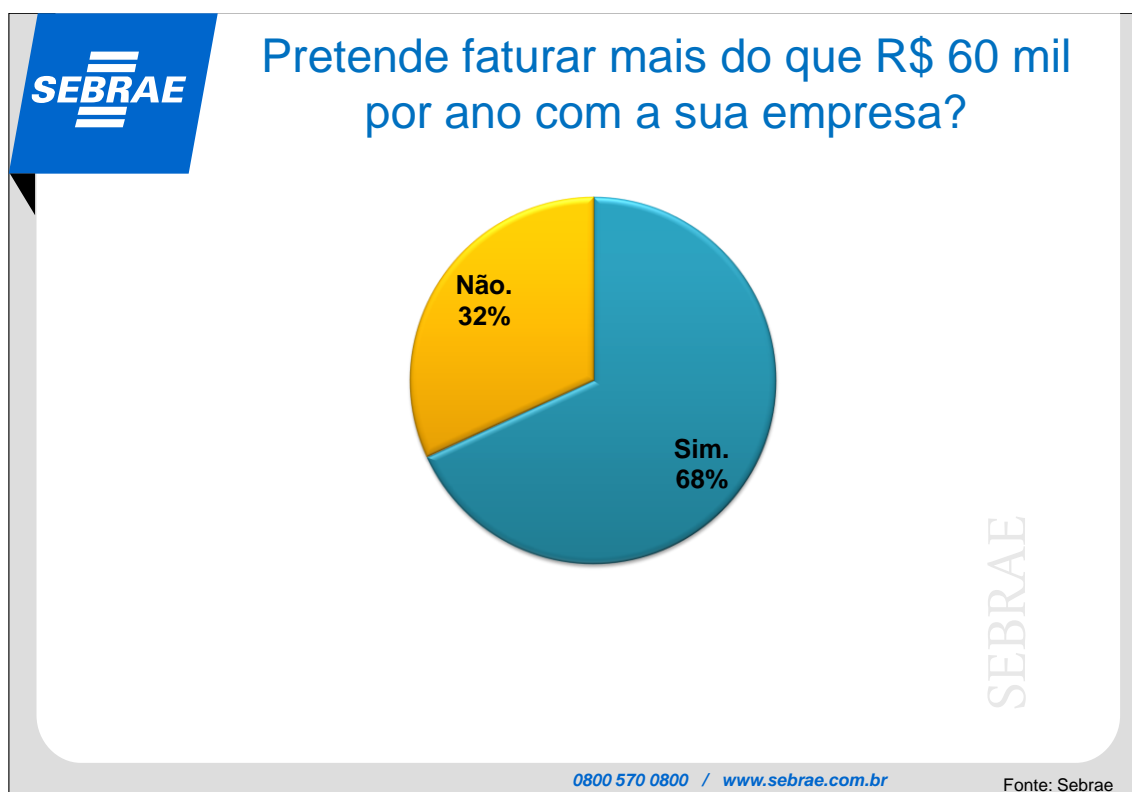
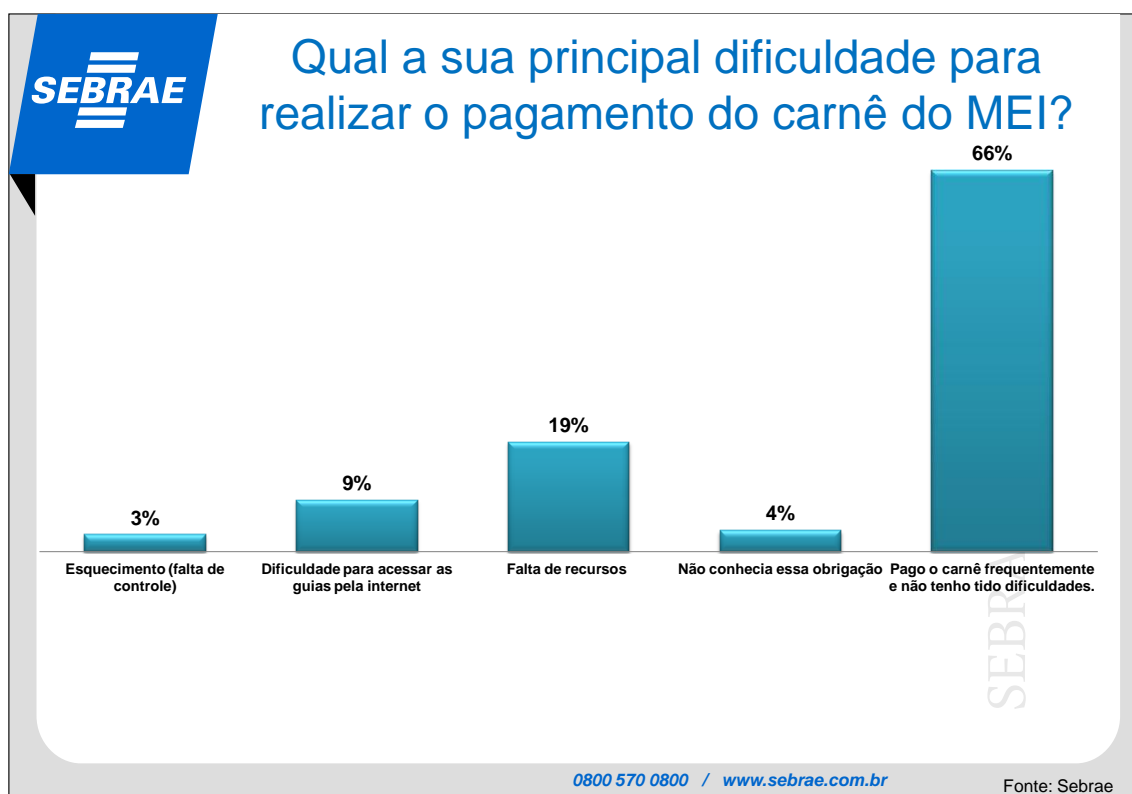
SEBRAE

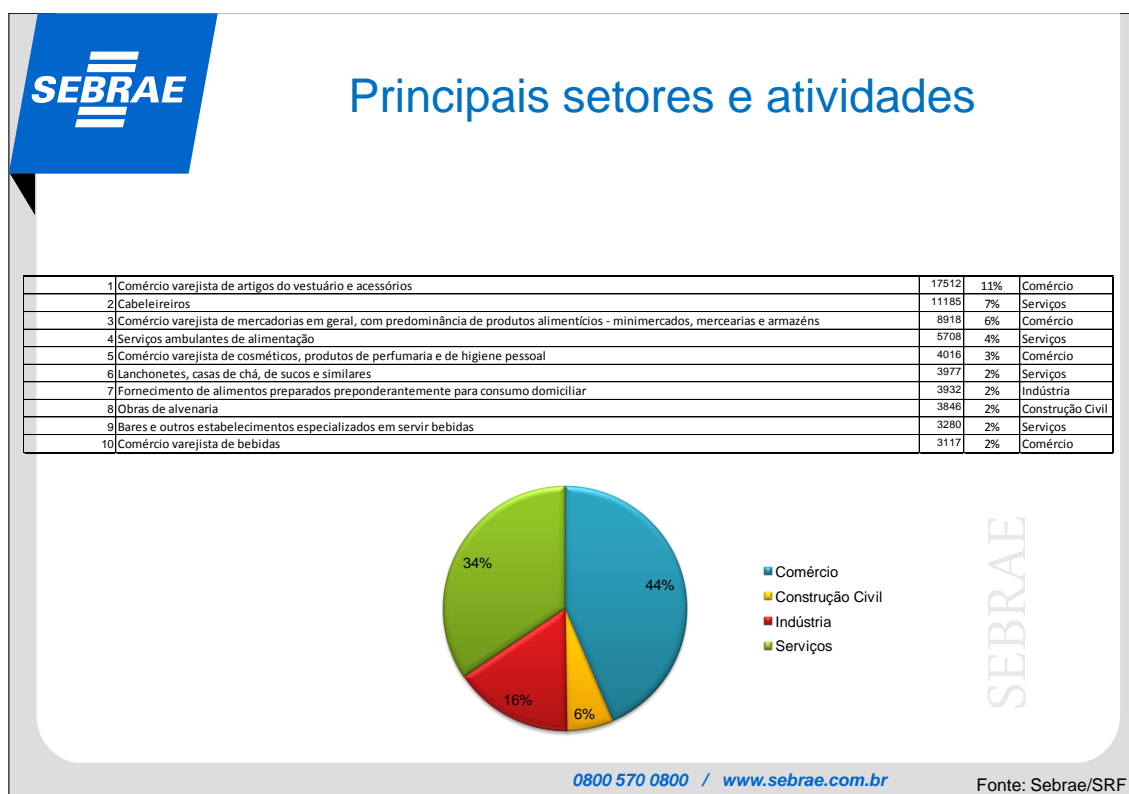
*Pergunta feita apenas para os que disseram ter buscado empréstimo (tendo conseguido ou não)

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br Fonte: Sebrae











Principais municípios na UF

Município	EI	%
SALVADOR	55829	35%
FEIRA DE SANTANA	9626	6%
VITÓRIA DA CONQUISTA	5592	4%
LAURO DE FREITAS	3830	2%
CAMAÇARI	3521	2%
ITABUNA	3264	2%
ILHÉUS	3010	2%
TEIXEIRA DE FREITAS	2971	2%
JUAZEIRO	2384	1%
BARREIRAS	2291	1%

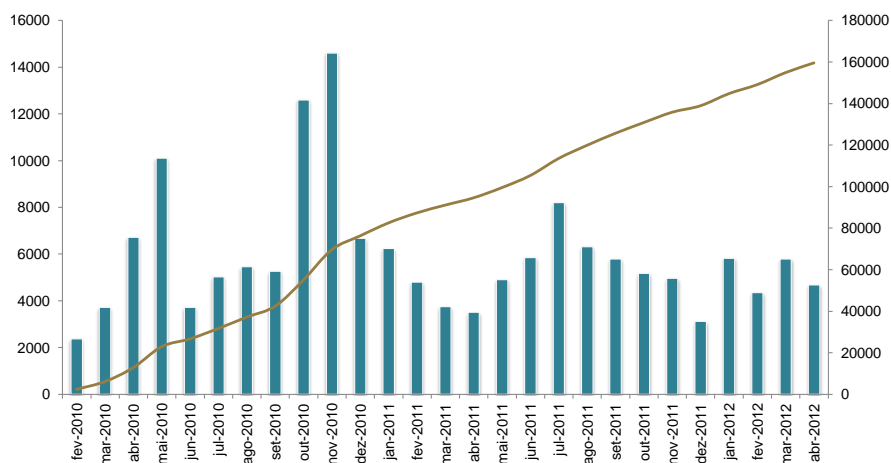
SEBRAE

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br

Fonte: Sebrae/SRF



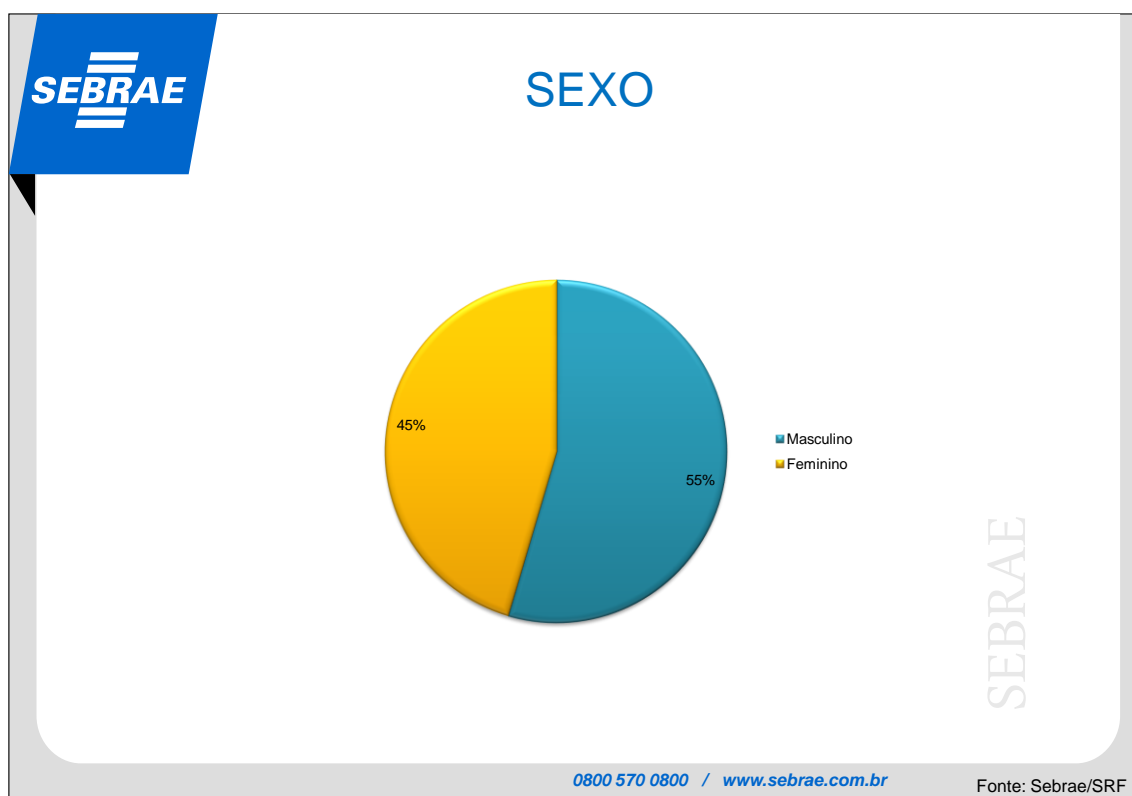
Evolução



SEBRAE

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br

Fonte: Sebrae/SRF



Obrigado !
Dúvidas
61 – 33487180
Rafael.moreira@sebrae.com.br
Marcio.scherma@sebrae.com.br

SEBRAE

Julho 2012

0800 570 0800 / www.sebrae.com.br