



Síntese das  
discussões – Sala 4

## Como atuar no ambiente institucional diante do calendário eleitoral (possibilidades e restrições)?

### RESTRIÇÕES

1. Manter os eventos e obrigações do Sebrae diante das limitações do calendário eleitoral;
2. Setembro e Outubro, os ‘meses perdidos’ por conta do calendário eleitoral ?
3. Burocracia (Sebrae e municípios);
4. Complexidade na gestão dos projetos;

## Como atuar no ambiente institucional diante do calendário eleitoral (possibilidades e restrições)?

### POSSIBILIDADES

1. Realizar parcerias com as prefeituras para realização de parcerias e/ou convênios, de forma a tentar evitar as restrições do ano eleitoral;
2. Parcerias com a iniciativa privada, que possuem programas que apoiem as MPE, alavancando a receita;
3. Atuar com mais pro atividade e criatividade perante calendário de grandes eventos como: Copa do Mundo, Olimpíadas, Festas Populares e Eleições (que estão sempre se renovando e repetindo ao longo dos anos);

Síntese das discussões  
– Sala 4

**Como atuar no ambiente institucional diante do  
calendário eleitoral (possibilidades e restrições)?**

## **PROVIDENCIAS / ENCAMINHAMENTOS**

1. Atualização da cartilha para período eleitoral – UJUR;
2. Baixa repercussão pela natureza das eleições serem majoritárias – traçar ações focadas no primeiro semestre para minimizar o impacto – URs e SEDE;

**RESTRIÇÕES**

1. Ampliação na captação das receitas em anos eleitorais e de grandes eventos (cenário pós pandemia idem);
2. Tempo de análise por parte dos parceiros concedentes, nos convênios de captação, que influencia no retardo do registro da receita gerada;

**POSSIBILIDADES**

1. Captação de recursos embasada no desejo dos municípios de mostrar ações a população / público;
2. Trabalhar os convênios ‘no atacado’, de forma mais pujante;
3. Buscar grandes empresas (Ex: Bayer, Yara) e ‘empresas âncoras’ (Ex: eólicas da UR-Irecê, BAMIN, etc) sendo ou não da região;
4. Convênios com foco na transversalidade das ações – ações comuns /similares a todas as regionais (exemplo: circuitos empresariais, festivais gastronômicos, etc em parceria com operadoras de telefonia);
5. Buscar mais oportunidades de captação de receitas em editais nacionais e internacionais (exemplo: Localiza);
6. Por a base de convênios locais e/ou regionais (administração, operacionalização - conta corrente e lançamentos) com a unidade regional, para facilitar a prestação de contas, etc.

**PROVIDENCIAS / ENCAMINHAMENTOS**

1. Compartilhamento de ações/planejamentos das regionais com mais antecedência para que a captação seja mais tempestiva pelas unidades da SEDE - URs;
2. Criação de portfólio de captação de recursos com possibilidade de adaptação pelas regionais - SEDE;
3. Criação de modelos / templates para contratos, convênios e patrocínios, com foco na captação de recursos, que acelerem a celebração das parcerias - SEDE;
4. Compartilhamento de editais e oportunidades de captação de receitas entre as unidades da sede e as regionais para que as iniciativas mapeadas sejam efetivamente viabilizadas – SEDE X URs;