Ambientes de negócios

Sebrae-AL - novembro, 2023

MESCLA SEBRAE

Sumário

1. Introdução ---------- **03**

2. Como funciona este material? ---------- **04**

3. Imersão ---------- **05**
- Problema de pesquisa
- Triangulação de pesquisa
- Entrevistas

4. Análise e Síntese ---------- **09**
- Mapa de empatia
- Personas
- Insights gerais

5. Próximos passos ---------- **41**
- Conclusão

6. Anexos ---------- **45**
- Questionários das entrevistas
- Mapas de empatia por usuário e não usuário

Introdução

As transformações ocorridas nas últimas décadas têm demandado das organizações maior necessidade de se relacionar e entender os anseios de seus clientes de modo recorrente. Para tanto, fazer uso de metodologias ágeis e de análise de comportamento permite acelerar o processo de tomada de decisão, além de implementar ações que estejam sincronizadas às expectativas de seu público.

Diante desse cenário, o **Sebrae Alagoas/UAN** percebe como oportunidade a utilização de estratégias de **inteligência de mercado** para melhor atender às demandas de um futuro já tão presente na sua rotina.

Com isso, este relatório possui o objetivo de apresentar os resultados obtidos a partir do serviço realizado pela **Mescla Consultoria**, no qual foi utilizada a metodologia de construção de **Personas do Ambiente de Negócios** a partir do **Design Thinking**, abordagem que busca resolver problemas complexos a partir da interação com usuários que estão diretamente envolvidos com o contexto.

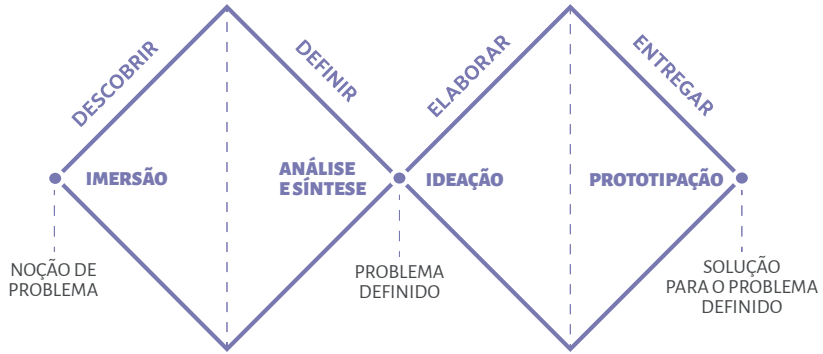
Desse modo, é possível gerar soluções e estratégias inovadoras substanciais que atendam o seu público, a partir de ideias que tenham como tripé a possibilidade técnica, a viabilidade financeira e o desejo das pessoas.

Como funciona este material?

Neste trabalho, foi utilizada a abordagem de **Design Thinking**, que tem como intuito resolver problemas complexos por meio da interação com usuários que estão diretamente envolvidos. Sendo assim, é possível gerar inovações substanciais no desenvolvimento de ideias que tenham como tripé a viabilidade técnica, a comercialização sustentável e o interesse significativo das pessoas.

DUPLO DIAMANTE

Um dos métodos mais utilizados no processo do Design Thinking é o Duplo Diamante. Nele são projetados quatro triângulos que formam dois diamantes, representando os momentos alternados de divergência e convergência de pensamento.



DESCOBRIR

Nesta primeira etapa, é o momento de observar, pesquisar, analisar todo o escopo e seu objetivo, assim como fazer todo o levantamento de dados.

DEFINIR

Reunimos todos os dados coletados e priorizamos o que devemos tratar como mais importante. Nessa etapa, construímos as personas.

ELABORAR

No momento de ideação, construímos soluções para os problemas e dilemas encontrados na etapa.

ENTREGAR

É o momento de tirar as ideias do papel pensando realisticamente sobre a maneira como as pessoas irão interagir com o conceito que estamos projetando.

2. IMERSÃO

Momento em que a equipe executora do projeto busca compreender o contexto do problema o qual se deseja resolver, analisando os pontos de vista do mercado, do cliente e dos usuários finais.

PROBLEMA DE PESQUISA

Para iniciar este trabalho, foram realizadas reuniões de briefing com representantes do Sebrae Alagoas com o intuito principal de identificar o problema a ser solucionado, os usuários e não usuários envolvidos, além de fazer o alinhamento das principais necessidades de informações a serem coletadas durante o processo de análise de campo.

Diante disso, ficou acordado que a problemática a ser analisada pela pesquisa seria **"Como o Sebrae pode melhorar o ambiente de negócios de forma inovadora e exponencial?".**

USUÁRIOS E NÃO USUÁRIOS

O usuário é qualquer pessoa ou organização para quem o produto ou serviço é concebido e que explora, pelo menos, uma das suas funções em qualquer momento do seu ciclo de vida.

Usuários

- Prefeitos que estão abertos à pesquisa;
- Agentes de desenvolvimento;
- Secretários municipais e estaduais;
- Procuradores;
- Deputados estaduais e federais.

TRIANGULAÇÃO DA PESQUISA

Durante o Design Thinking, procura-se entender o ser humano por meio de uma visão empática e colaborativa. Para se ter uma visão mais fidedigna e completa, utiliza-se a **Triangulação de Pesquisa**, que consiste em entender as reais necessidades das pessoas por meio de seus comportamentos e falas. Assim, pela empatia, é possível conhecer o usuário, sua visão de mundo, necessidades e anseios. O processo é importante para ir além da entrevista, porque nem sempre as pessoas conseguem dizer o que de fato pensam e fazem. Esse cruzamento complementa todo o comportamento do ser humano.

OBSERVAÇÃO

Olhar o outro do ponto de vista externo, ver seu comportamento, suas atitudes e absorver sua linguagem corporal para contribuir com as informações.

EXPERIMENTAÇÃO

A empatia também passa pela experiência de vivenciar, se colocar no lugar do outro para trazer respostas fidedignas para os questionamentos.

PESQUISA DE CAMPO

Conversar para compreender. Ouvir é a melhor ferramenta para criar empatia e entender o que as pessoas desejam e precisam.

ENTREVISTAS

Com os usuários definidos e as informações levantadas nos briefings, foram elaborados modelos de questionários (Anexo I) e realizadas entrevistas com um total de 43 (quarenta e três) pessoas, sendo: 8 (oito) deputados estaduais, 9 (nove) prefeitos, 10 (dez) secretários municipais, 8 (oito) procuradores, 8 (oito) agentes de desenvolvimento. O número recomendado pela abordagem de Design Thinking contempla de 5 a 8 entrevistas por perfil.

Os contatos para as entrevistas foram captados por indicações da equipe do Sebrae-AL e por indicações obtidas pela equipe de pesquisa da Mescla, dentro do perfil definido. A localização geográfica dos entrevistados de todos os perfis variou entre Maceió e as seguintes cidades do interior de Alagoas: Palmeira dos Índios, Maragogi, Delmiro Gouveia, Piranhas, Viçosa, Coruripe, Quebrangulo, São Miguel dos Campos, Belo Monte, Limoeiro de Anadia, Penedo, Jequiá da Praia, Teotônio Vilela, Pilar, Maragogi, Porto Calvo, União dos Palmares, Canapi, Maceió, Santana do Ipanema, Feliz Deserto, Messias, Campo Alegre, Marechal Deodoro, Junqueiro, Novo Lino, Poço das Trincheiras, Feira Grande, Rio Largo, Porto Real do Colégio e Chã Preta.

As entrevistas foram feitas por vídeo chamada, a depender das condições de conectividade do entrevistado. Cada entrevista levou em média 20 minutos e foi conduzida no formato de uma conversa interativa, na qual os pesquisadores conseguiram contemplar todos os pontos do questionário. Dessa forma, cumpriram-se os critérios adotados dentro da abordagem do Design Thinking.

3. ANÁLISE E SÍNTESE

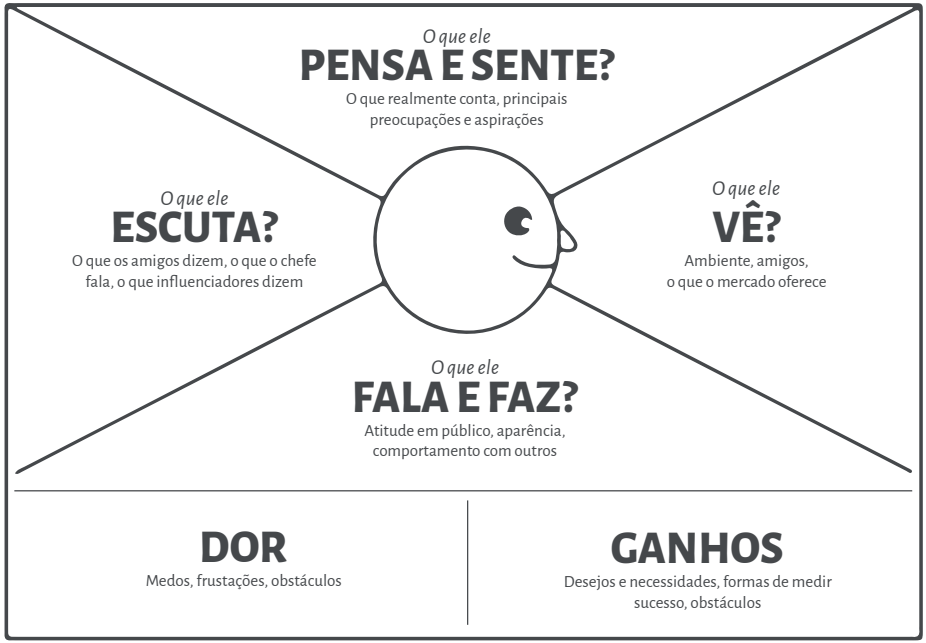
Processo de coleta de informações durante a imersão, de maneira a obter-se padrões e a criar desafios que auxiliem na compreensão do problema.

Mapa de Empatia

A partir da realização das entrevistas, as informações foram consolidadas, analisadas e sintetizadas em um Mapa de Empatia. A utilização desse instrumento permite estruturar um perfil coerente de um grupo de pessoas. Além de proporcionar a visualização de situações sob perspectivas diferentes, compreende suas frustrações e como pode tornar mais satisfatória a experiência do cliente com seus produtos ou serviços.

Essa ferramenta está dividida em quatro quadrantes: o que pensa/sente, o que vê, o que ouve, e o que fala e faz (figura ao lado), os quais são preenchidos de acordo com as perspectivas dos entrevistados.

Além disso, são também analisadas as dores e os ganhos que envolvem a jornada do cliente. Os Mapas de Empatia para cada um dos usuários se encontram no Anexo II deste documento.



Personas

A construção de personas é um método para identificar arquétipos ou personagens ficcionais, concebidos a partir da síntese de comportamentos observados durante as entrevistas com os usuários e os não usuários.

Essa síntese pessoaliza a representação de motivações, desejos, expectativas e necessidades, reunindo características significativas de um grupo com perfis semelhantes.

A partir do levantamento de informações foi percebido o comportamento de consumidores e potenciais consumidores de produtos relacionados ao objetivo da pesquisa. Dessa forma, foram elencadas as seguintes personas:

Resumo das personas

Deputados estaduais que não estão envolvidos diretamente com desenvolvimento do ambiente de negócios

Agente político que deseja receber pautas relevantes para legislar, mas gostaria de ser procurado por pessoas e organizações interessadas, que possam embasar sua atuação e já entregar demandas estruturadas da sociedade e de setores produtivos para o desenvolvimento de políticas públicas.

Prefeitos que desejam desenvolver sua cidade, mas não sabem por onde começar

Agente executivo que deseja trazer mais visibilidade para sua gestão, mas tem dificuldade com captação de recursos, burocracias e desenvolvimento econômico. Falta informações e orientação sobre estratégias, potencialidades do município, para organizar e materializar seu projeto de governo.

Secretários municipais que desejam visibilidade e resultados

Gestor público que precisa gerar resultados por meio de programas e ações, mas tem dificuldades de se articular e se comunicar com outras secretarias, instituições e parceiros, além de mensurar os resultados dos programas implantados. Sente falta de um planejamento mais integrado do município, onde possa participar de forma mais estratégica.

Procuradores que desejam ter seu trabalho facilitado

Agente público que precisa fazer cumprir a lei, mas lida com a burocracia e com os servidores que não compreendem a legislação e os processos necessários para resolver as demandas de forma mais fácil e dentro da legalidade. Acredita que falta planejamento e capacitação das secretarias municipais para uma melhor organização das compras públicas.

Agentes de Desenvolvimento que querem ser reconhecidos

Agente público que deseja que reconheçam a importância do seu trabalho para o desenvolvimento econômico e o empreendedorismo dos municípios. Precisa se cercar de um ecossistema de parceiros que facilitem, viabilizem e otimizem a sua atuação para gerar mais resultados.

Deputados estaduais que não estão envolvidos diretamente com o desenvolvimento do ambiente de negócios

Paulo Gomes, 48 anos. Atua há anos na política devido à herança familiar e aos cargos públicos que ocupou. Enquanto deputado estadual, preocupa-se com o desenvolvimento econômico do estado e pensa que há muitas burocracias que o dificultam. Acredita no turismo, no setor produtivo e nos pequenos negócios para fazerem a economia girar. Defende que cabe ao estado qualificar a mão de obra para estimular o empreendedorismo, e que ele deve fomentar oportunidades para que o setor privado gere renda. Conhece o Sebrae, e embora seja deputado há anos, nunca foi procurado por ele. Acredita que já passou da hora de o Sebrae se articular com o Legislativo, funcionando como ponte dos empreendedores com a casa.

"Acho o Sebrae ausente e reativo, e que ele deveria estar mais presente na ALE".

Necessidades

1. Desburocratização do setor produtivo;
2. Projetos de impacto e visibilidade;
3. Flexibilização da política fiscal e tributária;
4. Capacitação para mão de obra e para empreendedores;
5. Investimentos em setores como agropecuária, turismo, comércio e economia criativa;
6. Redução da “massa ociosa” para desenvolver a economia;
7. Compromisso dos municípios com a educação e do estado com a saúde;
8. Melhoria nas condições técnicas e estruturais das prefeituras e órgãos públicos.

DORES

1. Falta de comprometimento dos municípios com a educação e a capacitação das pessoas;
2. Baixa qualificação da população geral para o mercado de trabalho, especialmente para o turismo;
3. Perspectiva negativa do futuro do estado em termos financeiros e econômicos;
4. Poucos estímulos para a iniciativa privada;
5. Pouca proatividade do Sebrae em buscar pontes com o setor público;
6. Má gestão do governo estadual quanto aos investimentos de verbas públicas;
7. Crise na saúde, agricultura, agropecuária, economia;
8. Mudanças na política fiscal e tributária com a mudança da gestão federal;
9. Políticas de incentivo à educação não convergem com a política fiscal e tributação;
10. A cultura do assistencialismo;
11. Atraso econômico e tecnológico do estado, com carência em modernização;
12. Deputados propondo leis “ridículas”.

GANHOS

1. A Lei do Gás no estado de Alagoas;
2. Capacitações para os empreendedores;
3. Prêmios para os municípios;
4. Os projetos existentes do Sebrae;
5. Seu histórico familiar, como político e gestor público;
6. A presença do Sebrae em comissões do setor produtivo, como a agricultura;
7. Os microempreendedores como peça fundamental para movimentar a economia do estado;
8. Ter um senador de Alagoas como ministro dos Transportes;
9. Crescimento e investimento no estado;
10. A malha rodoviária do estado que contribui para investimentos;
11. A linha de continuidade no governo estadual;
12. Empresários no estado com visão empreendedora.

Destaques

1. "O empreendedorismo precisa ser despertado desde o ensino básico";

2. “Os impostos e alíquotas altas criam uma barreira ao empreendedorismo”;

3. “O estado deve parar de investir em estradas e no que é competência do governo federal”;

4. "O Sebrae precisa se vender mais, divulgar seus programas e prêmios";

5. “O Sebrae poderia apresentar aos legisladores diagnósticos e estudos de possibilidades para discutirmos projetos de lei”;

6. “Acho que o Sebrae poderia produzir muito mais, e que hoje é subutilizado, embora tenha potencial;

7. "Se o Sebrae nunca procurou o legislador, é porque não precisa dele, e o legislador não o procura porque não sabe como ajudar";

8. "Gostaria que o Sebrae passasse técnicas para nortear o legislador na elaboração de leis".

Insights

Sebrae na ALE - Criação de um programa anual em que o Sebrae reúne-se com o Legislativo para apresentar demandas do segmento de MPEs, seja para emendas ou projetos de lei.

Legis Sebrae - Estruturar grade e promover capacitações voltadas às equipes legislativas dos deputados e vereadores para escrita de projetos de lei voltados para o empreendedorismo, com manual e tutorial passo a passo.

De olho nas mudanças - Criar observatório de políticas públicas para servir de base para propor projetos de lei a deputados federais, estaduais e vereadores, com leis, cases, projetos identificados em outras cidades ou países, de estímulo ao empreendedorismo para discutir pautas com deputados.

Frente empreendedora - Propor uma frente parlamentar de fomento ao empreendedorismo, com uma ponte de ouvidoria com um grupo de trabalho contínuo para munir o Legislativo de informações e pautas para o setor.

Unidade legislativa - Criar um escritório legislativo no Sebrae para fomentar propostas de leis com foco no empreendedorismo.

Banco de Leis - Realizar mapeamento de modelos e cases de legislações sobre empreendedorismo atuais e inovadores, adaptando à realidade local, para auxiliar o Legislativo na proposição de políticas públicas.

Educação Empreendedora - Trazer para discussão com deputados o programa de educação empreendedora do Sebrae e como pode ser melhor disseminado.

Sebrae Desenvolve - Apresentar na ALE resultados de pesquisas e dados, cases e projetos do Sebrae e os seus resultados, com análise setorial sobre o desenvolvimento econômico de Alagoas, e propor projetos e articular inserção na ALE com os deputados mais próximos ao Sebrae.

"ALI" na ALE - Desenvolver um programa de acompanhamento dos deputados, propondo leis e mudanças pertinentes ao empreendedorismo.

Demandas Sebrae - Elaborar um documento anual com as demandas dos setores produtivos para entregar aos deputados da ALE.

Prefeitos que desejam desenvolver sua cidade, mas não sabem por onde começar

Ricardo Gomes, 42 anos. Desde que iniciou sua gestão, promove melhorias na cidade, mas também enfrenta dificuldades. O principal entrave é a dependência de recursos do governo federal e do FPM. Como alternativa, articula parcerias público-privadas e acredita nesse caminho para o crescimento econômico. A geração de emprego e renda é um dos focos da gestão, e acredita que o ecoturismo é um potencial que precisa ser mais explorado. Considera o Sistema S importante por causa das capacitações voltadas à mão de obra e aos pequenos empresários. Para ele, o Sebrae tem um bom diálogo com os municípios e ajuda muito com as qualificações e com a Casa do Empreendedor, mas é preciso ter mais avanço e regularidade com seus programas.

"Antes, o Sebrae oferecia cursos incompatíveis à realidade do município, mas hoje, estão mais alinhados".

Necessidades

1. Reduzir a informalidade;
2. Investimento na cultura, na educação e em eventos locais;
3. Capacitação para os negócios locais e a mão de obra comportarem eventos;
4. Estimular a competitividade local no comércio e serviços;
5. Parcerias com organizações como a AMA e com empresas;
6. Crédito com bancos para os pequenos empreendedores locais;
7. Melhoria nas condições técnicas e estruturais das prefeituras e órgãos públicos;
8. Profissionalização em transformação digital e tecnológica das prefeituras;
9. Resolver as pendências e débitos herdados da gestão passada;
10. Networking com gestores de outras cidades.

DORES

1. Baixa adesão dos empresários nos cursos oferecidos pelo Sebrae;
2. Um desestímulo "natural" da população com o empreendedorismo;
3. A crise sucroalcooleira e seu impacto nas cidades circunvizinhas;
4. Problemas e burocracias com os repasses de recursos do governo federal;
5. O alto custo com a pasta da Saúde;
6. Imediatismo dos comerciantes, que pensam muito em eventos como solução;
7. Dificuldades com as pautas de governança, inovação e tecnologia;
8. Insuficiência dos recursos federais para investimento na cidade;
9. Falta de mais atores para completar a cadeia dos projetos de AN;
10. Falta de grandes empresas instaladas para ofertar empregos;
11. Queda no FPM;
12. Resolver pendências e débitos da gestão anterior (INSS, precatórios).

GANHOS

1. As parcerias público-privadas, com o Sebrae ou com o governo estadual, para estimular a economia local;
2. Parceiros como a AMA e o Desenvolve;
3. Os cursos ofertados pelo Sebrae, assim como a Sala do Empreendedor e outras ações e programas de apoio;
4. Empresas instaladas no município e que investem na melhoria da infraestrutura local;
5. O acompanhamento do Sebrae pós-implementação dos programas;
6. O apoio de associações em geral voltadas à economia e ao comércio;
7. Projeto Maná como estímulo à agricultura familiar;
8. Formalização dos empreendedores em parceria com o Sebrae;
9. A experiência do Sebrae na aplicação dos projetos;
10. Tecnologias que podem auxiliar na governança;
11. O programa Cidades Empreendedoras;
12. Intercâmbio de secretários.

Destaques

1. "Acho que o Sebrae precisa ser insistente para captar mais pessoas nos cursos";
2. “Precisamos tornar o município menos dependente da agropecuária”;
3. “O Sebrae ajuda os municípios a identificarem sua vocação na economia”;
4. “O que mais atrapalha na relação com o Sebrae é a distância geográfica, pois não tem uma base aqui na cidade”;
5. “Um diferencial do Sebrae é a expertise, o que ele faz já foi aplicado antes”;
6. “Os projetos de ambiente de negócios precisam de injeção financeira e demais atores para ir além das capacitações, pois é preciso ter onde as pessoas vão trabalhar”;
7. “Tenho interesse em replicar aqui os conceitos de cidade inteligente”;
8. “O Sebrae precisa focar em governança, inovação e tecnologia”.

Insights

Compre do local - Articular junto à prefeitura e empresários a criação de programas de fomento à economia local (ex.: auxílio para compras no comércio local).

TD na gestão pública - Criar programa de transformação digital para prefeituras, com um diagnóstico e soluções por nível de maturidade.

Prefeitura Sem Papel - Criar um programa de capacitação e implantação da digitalização em órgãos prioritários das prefeituras.

Soluções adaptadas - Criar portfólio de soluções baseado nas necessidades das cidades, seguindo um critério de priorização ou de regionalização.

Descobrir o potencial - Criar mapas de vocações regionais com estudos sócio-econômicos e de densidade empresarial para orientar gestores públicos nos investimentos em setores.

Cidades Inteligentes- Realizar diagnóstico de cidades inteligentes em municípios, para gerar ações e evolução delas.

Prototipar para replicar - Criar projeto-piloto de cidades inteligentes em municípios prioritários para levar aos demais.

Encontro dos Stakeholders - Promover encontro ao início de cada ano dos atores de A.N. a fim de reforçar papéis, apresentar propostas de projetos e alinhar cronogramas com as prefeituras (com datas prioritárias por cidade).

Sebrae AMA - Realizar evento com a AMA para apresentar os indicadores e projetos por região do Sebrae e conscientizar prefeitos;

Liga Sebrae - Criar ligas regionais para projetos conjuntos entre municípios de uma mesma região;

Networking GP - Criar evento enxuto para prefeitos e empreendedores apresentarem cases de sucesso e mostrar os bastidores do projeto;

Qualifica Sebrae - Mapear anualmente junto às prefeituras as capacitações necessárias para futuros empreendimentos;

PPP Sebrae - Fomentar parcerias público-privadas para prefeituras;

Secretários municipais que desejam visibilidade e resultados

Claudia Ramos, 40 anos. Na sua atuação como secretária, quer desenvolver os setores econômicos do município, especialmente o turismo, o comércio e os serviços, mas quando assumiu não compreendia tanto o contexto local e sofreu um pouco pela falta de dados e informações. Articula programas com outros atores para viabilizar a capacitação e o fomento aos negócios locais, sendo o Sebrae um grande apoio, mas pensa que é preciso melhorias no relacionamento e nas ações. Sente que o Sebrae tem um viés mais político do que empresarial, e que cobra resultados nos programas no que interessa somente a ele. Para ela, o Sebrae precisa oferecer contrapartidas mais interessantes aos empreendedores e trazer novos temas nos nichos do comércio e turismo. Também é preciso que eles tenham escuta ativa para entender a comunidade e as necessidades locais para propor projetos.

"Sinto que a instituição Sebrae faz 'corpo mole' quando parte de nós a proposta de projetos".

Necessidades

1. Estimular a economia local, para tornar as potencialidades visíveis para investidores, e evitar a perda de capital para cidades vizinhas;
2. Vencer a resistência dos empreendedores locais às capacitações e aumentar a maturidade empresarial;
3. Criar estratégias para vincular o empresário à sala do empreendedor, oferecendo uma boa estrutura, mostrando sua importância;
4. Alavancar o turismo, a hospitalidade, os bares e restaurantes, o agronegócio e a geração de empregos por meio de capacitação;
5. Realizar a transformação digital, novos equipamentos e tecnologias junto aos parceiros;
6. Ter um planejamento integrado do município que abranja todas as secretarias;
7. Ter mão de obra técnica, com atualização constante, para a gestão do município, com melhor remuneração;
8. Ter projetos e programas contínuos e que gerem resultados junto aos parceiros;
9. Ter uma agenda de projeto integrados entre prefeito, secretária e Sebrae para os programas que se adaptem à realidade local e funcionem bem no município;
10. Realizar capacitação e planejamento em compras públicas para os gestores;
11. Criar uma rede de fomento com Sistema S, universidade, IFAL, instituições financeiras e consórcios com outros municípios;
12. Fazer um levantamento das necessidades da população por segmento.

DORES

1. Falta de recursos financeiros, estrutura física da secretaria;
2. Equipe reduzida, com poucos técnicos e com falta de conhecimento do contexto local, cultura, legislação, economia e potencialidades.
3. Técnicos da prefeitura com baixo índice de maturidade digital, que gera a dificuldade de alimentar os sistemas.
4. Dificuldade em atender às exigências dos órgãos de controle;
5. Burocracia interna para desenvolver projetos nas secretarias;
6. Unificação e simplificação das licenças e alvarás
7. Não sabe abordar/trabalhar a necessidade de capacitação dos empreendedores;
8. Não existem programas constantes e concretos para fomentar o ambiente de negócios;
9. Falta de interesse dos potenciais empresários em capacitação e associativismo.
10. Secretários não conhecem as soluções do Sebrae que podem ajudar no seu trabalho;
11. O Sebrae precisa filtrar os temas das lives a partir das demandas dos municípios
12. A falta de um escritório de captação de recursos.

GANHOS

1. Visibilidade profissional do seu trabalho;
2. Reconhecimento do prefeito;
3. Fomento do potencial do ambiente de negócios do município;
4. O desenvolvimento da cidade a partir de projetos como o Game Cidades Empreendedoras;
5. Profissionalização de pequenos produtores e empreendedores;
6. Resultado financeiro rápido do empreendedor;
7. Comunicação rápida com o Sebrae;
8. Sala do Empreendedor como ganho no viés social e econômico;
9. A formalização é um ganho para o empreendedor e para o município (prestação de serviço);
10. Parceiros dão suporte em ações que o município não consegue alcançar como linhas de crédito do banco do NE ou capacitações do Sistema S;
11. O empreendedor/produtor saber seus direitos;
12. Associação dos Jovens Empreendedores.

Destaques

1. “O Sebrae só vai no município para ‘alisar’ o prefeito”;
2. “Os programas não têm integração com a prefeitura, e o pessoal do Sebrae só pensa neles”;
3. “Não posso sacrificar o trabalho interno pelo Sebrae. O Sebrae precisa ser um parceiro e não agir com ‘ameaça’, pois não somos funcionários dele”;
4. “O Sebrae precisa trabalhar mais a pauta do Meio Ambiente (reciclagem, energias renováveis, sustentabilidade)”;
5. “Os empreendedores necessitam de mais suporte e capacitação na área contábil e noções de gestão como no Empretec”;
6. “É preciso uma adaptação cultural para os empreendedores locais”;
7. “O Sebrae precisa repassar os resultados dos projetos para a prefeitura”;
8. “O Sebrae realiza muitos projetos ao mesmo tempo e não faz a ponte e governança entre as secretarias envolvidas”.

Insights

Portfólio Secretarias - Criar um portfólio de soluções do ambiente de negócios Sebrae para gestão de secretarias municipais.

Sebrae Transparência - Elaborar relatório de resultados por programas do Sebrae com os municípios, com avaliação das soluções e indicadores de sucesso.

Sec experiências - Promover imersões e intercâmbio entre gestores de secretarias e prefeituras de diferentes cidades, a fim de fomentar o conhecimento entre as regiões.

Melhoria em gestão - Criar programa de capacitação em metodologias de inovação e gestão ágil aplicadas à gestão pública para secretários.

Encontrão Sebrae - Promover semestralmente um encontro com secretários dos municípios prioritários para apresentar resultados, discutir indicadores e dados e fomentar networking acerca dos programas.

Alinha Sebrae - Realizar planejamento anual sobre os programas com os secretários e propor pelo menos um programa de autoria das secretarias para serem orientados pela equipe do Sebrae;

Equipe AssCoop - Ter uma equipe especialista em cooperativismo e associações, atuando frente às secretarias;

Capacitação em compras públicas - Formatar capacitação para gestores públicos de secretarias para compras públicas.

Contextualiza Sebrae - Criar um dossiê municipal com história, cultura, vocações, estratégias e programas Sebrae para cada município, a fim de contextualizar os secretários.

Procuradores que desejam ter seu trabalho facilitado

Fernando Soares, 35 anos. Está na área de licitações e compras públicas e encara muitas dificuldades devido às burocracias da legislação, a falta de entendimento de servidores no assunto e o imediatismo dos gestores públicos. Sabe que o Sebrae atua bem na capacitação de empreendedores, porém desconhece seu trabalho em compras públicas. Acredita que o Sebrae poderia dar capacitações nessa área para servidores públicos, assim como auxiliar com estudos técnicos para licitações. Pensa que a lei não colabora, especialmente na questão da regionalização. Para ele, é necessário mais conhecimento técnico por parte de quem trabalha nessa área.

"É difícil lidar com secretários que não possuem conhecimento técnico".

Necessidades

1. Atualização para profissionais acerca das mudanças na lei de licitação;
2. Solução para as limitações da regionalização e a parametrização de preços;
3. Capacitação sobre licitações, feitas no próprio município;
4. Ter mais empresas formalizadas na região;
5. Mais planejamento das secretarias;
6. Melhoria da comunicação entre setores;
7. Entender o que são e quais são os programas do Sebrae que lhe contemplam.

DORES

1. Os setores não sabem descrever suas necessidades para o processo de licitação;
2. Falta de planejamento e comunicação assertiva das secretarias;
3. Falta de padronização do processos de compras públicas e alinhamento de entendimento da equipe sobre o processo;
4. Falta de conhecimento técnico dos secretários e servidores em geral, desconhecimento da lei e processos;
5. Comunicação entre as secretarias e a CPL não é efetiva;
6. Poucas empresas formalizadas na região devido ao investimento na formalização;
7. Falta de fornecedores;
8. Fornecedores praticam preços mais altos para o município;
9. Falta de acompanhamento das empresas contratadas e qualidade na prestação de serviços;
10. Acúmulo de funções e retrabalho;
11. Defasagem do Banco de Preços do TCU;
12. Conchavos políticos.

GANHOS

1. Adesão à atas facilita o trabalho;
2. Setor de licitações bem estruturado no município;
3. Publicização, transparência e técnicas licitatórias nos processos;
4. Assessoria independente para o setor de licitações;
5. Setor de licitação bem capacitado;
6. Uso do site compras.net auxilia o setor de licitações;
7. Bom relacionamento com o Sebrae nos locais em que ele atua.

Destaques

1. "O Sebrae deveria ter atuado no Congresso para influenciar o texto da lei, tornando-o menos burocrático";
2. "As pessoas sempre pensam que há corrupção na contratação pública";
3. "Se o Sebrae fosse atuar, seria interessante uma nova capacitação sobre licitações, planejamento e governança em compras públicas";
4. "O Sebrae deveria instruir a prefeitura a contratar pessoas da área de licitação";
5. "Não sei opinar sobre os programas do Sebrae, pois não conheço esse braço de atuação";
6. "O investimento é um limitante para buscar formalização em licitações";
7. "Acredito que o Sebrae pode atuar como ponte para parceiros e órgãos públicos";
8. "A falta de reconhecimento profissional é um grande problema na área";
9. "Falta transparência no resultado do Game Cidades Empreendedoras".

Insights

Capacita Compras Públicas - riar e realizar capacitações sobre compras públicas para as secretarias e servidores, dividir a capacitação por tópicos e segmentar quem vai assistir a depender da função.

Banco de fornecedores - Fazer um mapeamento de potenciais fornecedores locais e criar uma atuação de formalização junto à prefeitura para um banco de empresas fornecedoras locais.

Fomento local - Criar uma política pública junto às prefeituras cadastrando empresários locais e viabilizando uma renda para população de alta vulnerabilidade social (ex.: Alimenta Marechal).

Engajamento procuradores - Criar um evento anual do Sebrae para procuradores, com palestras, oficinas e cursos sobre compras públicas e licitação junto à Apromal.

Licita Digital - Realizar cursos digitais para procuradores municipais sobre legislação e compras públicas, para alcançar municípios não atendidos pelo Sebrae.

Licita Alagoas - Estruturar e promover capacitações em compras públicas para procuradores e gestores municipais por região.

MEI Licita - Criar uma capacitação para os MEIs locais poderem participar de licitações municipais.

Simplifica Legis - Criar um manual de simplificação das leis de licitação para facilitar o entendimento das equipes.

Articulação legislativa - Atuar junto ao Legislativo para elaboração de um dispositivo que auxilie a fazer compras locais de maneira mais abrangente e menos burocrática.

Clube de compras - Realizar um agrupamento de municípios de portes similares para adesão a atas e trocas de conhecimentos.

Campanha para procuradores - Criar uma campanha para divulgar os programas Sebrae para procuradores focados em licitações e compras públicas.

Rede de fornecedores regionais - Mapear potenciais fornecedores regionais para compras públicas e integrá-los com os municípios para viabilizar compras locais, integrando fornecedores com municípios.

Agentes de Desenvolvimento que querem ser reconhecidos

Roberto Tavares, 33 anos. Como agente em sua cidade, faz muitas articulações com os setores para estimular a economia local. Percebe que há uma grande necessidade de profissionalização para os pequenos negócios, embora hoje o ambiente de negócios seja muito melhor. Enfrenta dificuldades com as constantes trocas de secretários e servidores, falta de parcerias, muitas demandas e projetos simultâneos, o conservadorismo dos empresários e a baixa adesão deles nos treinamentos. Acredita que o Sebrae pode tornar mais visível o papel e a importância da sala do empreendedor para prefeitos e secretários, além de ter mais presença nos municípios e atualizar seu portfólio, assim como colaborar para atrair mais os empresários com seu nome.

"É preciso haver mais integração envolvendo os diversos agentes locais junto ao Sebrae".

Necessidades

1. Mais integração no planejamento entre secretarias;
2. Redução da burocracia nas secretarias;
3. Dar foco nos empreendedores sem conhecimento básico;
4. Estimular a formalização de empreendedores;
5. Ter mais cursos profissionalizantes para a cidade;
6. Investimentos para digitalização (educação digital) dos empreendedores;
7. Parcerias com instituições financeiras para crédito;
8. Continuidade nas ações e nos projetos do Sebrae;
9. Ter mais reconhecimento do trabalho dos ADs;
10. Adaptar a linguagem dos programas e soluções do Sebrae para a realidade dos empresários locais.

DORES

1. Não possuir um diagnóstico para aplicar e definir o perfil empreendedor e suas necessidades;
2. Empresários com baixa escolaridade, conservadores e que não possuem conhecimento de gestão e interesse em capacitação, principalmente on-line;
3. Falta de suporte, divulgação das ações e do local de funcionamento da Sala do Empreendedor;
4. Acúmulo das funções do AD, desvalorização do trabalho, além das pessoas não conhecerem a finalidade de atuação;
5. Falta de parceria, integração e comunicação com as secretarias municipais;
6. Planejamento pronto sem consultar as necessidades;
7. Descontinuidade de projetos e de atividades por troca de secretários e servidores e questões políticas;
8. Atraso nas ações por falta de sistema por parte de secretaria de Meio Ambiente (alvará);
9. Desatualização das leis do município;
10. Muitos projetos rodando ao mesmo tempo;
11. As políticas públicas são fracas para o empreendedorismo, com atraso nas ações por falta de interesse político;
12. Burocracia para solicitar recursos.

GANHOS

1. Feiras de Rodada de Negócio promovidas pelo Sebrae, as associações que realizam ações para os empreendedores e a Sala Fortalece;
2. Programas de crédito aos empresários e parcerias com a agência Desenvolve e Banco do Nordeste;
3. Jovens empresários engajados nas ações da Sala do Empreendedor;
4. Programas de fomento como o Game das Cidades Empreendedoras;
5. Equipe da Sala do Empreendedor qualificada;
6. Prefeitos e secretários acessíveis que realizam pontes/articulação entre a Sala do Empreendedor e as demais secretarias;
7. Cursos em parceria com o sistema S (Senac, Sebrae, Senai) e atendimento on-line para os empreendedores;
8. Presença da van do Sebrae nas cidades;
9. Comitê Gestor na Rede SIM e agilidade na abertura de empresas;
10. Novos empreendimentos no município, abertura de novos negócios e aumento da população e geração de renda;
11. Melhoria dos indicadores de capacitação e formalização dos empresários;
12. Utilização do Compras-net.

Destaques

1. “O Sebrae não se preocupa em mostrar o resultado dos programas”;
2. “O Sebrae deveria investir em programas de tecnologia, inovação e educação empreendedora”;
3. “Gostaria de mais informações sobre licitações, habilitações sanitárias e ambientais”;
4. “Os programas do Sebrae são generalistas e não olham a demanda local”;
5. “O Sebrae deve trabalhar para abrir a mente dos empreendedores”;
6. “Precisa haver uma conscientização de prefeitos e secretários sobre o trabalho da Sala do Empreendedor”;
7. “É difícil conciliar as demandas do Sebrae com as demandas da prefeitura”;
8. “O jogo das Cidades Empreendedoras é bom para o município”;
9. “Sebrae colabora para o entendimento das legislações locais”.

Insights

Sensibilização Cidades Empreendedoras - Realizar um sensibilização e mobilização junto aos secretários para que conheçam/participem do Projeto Cidade Empreendedora.

Sensibilização de prefeitos - Realizar uma parceria com a AMA para fazer uma ação de capacitação sobre a sala do empreendedor, suas atividades e importância junto com os prefeitos.

Hub empreendedor - Ter um local central com os órgãos para atender às demandas dos empreendedores.

Agenda Sebrae - Criar agenda prévia dos programas e ações a serem realizadas no município relacionado ao ambiente de negócios.

Atendimento AD - Criar uma rede de cursos de reciclagem e atualização para padronizar o atendimento do A.D.

Edital Empreendedor - Criar algum tipo de bonificação para atrair os empreendedores para as capacitações (como os editais de startups).

Encontrão AD - Criar um encontro geral de capacitação dos ADs, com cases de sucesso, trocas de experiência e premiação de reconhecimento.

AD de Destaque - Lançar premiação para os AD com melhor desempenho no estado.

Escuta AD - Realizar articulação com ADs para levantamento e realização das capacitações necessárias dentro de setores específicos (ex.: bares e restaurantes).

AD Comercial - Capacitar agentes de desenvolvimento em vendas e nas soluções Sebrae que se alinham com a maturidade empresarial do município, visando que eles promovam os cursos e soluções ofertadas pelo Sebrae.

Prospecta AD - Montar equipes junto aos ADs para prospectar nas cidades os empresários para inscrição nos cursos.

Bolsa AD - Criar programa que oferta bolsas para os ADs que possuem melhor desempenho no estado.

Sala + - Criar uma estratégia de ampliação das salas do empreendedor (equipe ou estrutura).

INSIGHTS GERAIS

Atração de Investimentos - Criar solução para auxiliar os municípios na estratégia de atração de investimentos externos e implantação de empresas.

Polos vocacionais - Auxiliar os municípios para criar polos industrial/empresarial setoriais a partir das vocações.

Incentivos municipais - Criar soluções Sebrae para ajudar o município a criar os próprios programas de incentivo fiscal, creditício e locacional.

Escritório de projetos - Estruturar um escritório de projetos para escrita, captação e gestão de recursos federais e internacionais.

Cultura de gestão - Desenvolver uma solução de planejamento estratégico e implantação de governança para os municípios.

Mentes empreendedoras - Criar programas e capacitações para trabalhar a mentalidade empreendedora por níveis da escola até quem já está empreendendo.

AN Ecossistema - Desenhar o ecossistema que compõe o desenvolvimento do ambiente de negócios com as partes atuantes, suas funções e criar ações de fomento e ações articuladas entre o ecossistema, e gerir ecossistema de ambiente de negócios e políticas públicas.

Empretec Gestão Pública - Criar uma versão do Empretec adaptada à Gestão Pública para prefeitos, secretários e gestores públicos.

Mapa de prioridades - Realizar e apresentar um mapeamento interno de densidade empresarial, índice de maturidade empresarial, engajamento das prefeituras, potencialidades e setores estratégicos nos municípios prioritários para direcionar programas.

Ação Regional - Realizar evento por cada regional que convide prefeitos, secretários e ADs para integração quanto aos projetos do Sebrae previstos para região.

Além do Turismo - Apresentar anualmente um guia do oportunidade Sebrae para o desenvolvimento local dos municípios para secretários e prefeitos.

Sebrae Vocações - Realizar uma pesquisa de vocações regionais e criar projetos regionais específicos para o desenvolvimento. Realizar projetos e estudos setoriais de intervenção em grupos de municípios de acordo com as vocações regionais.

Eventos regionais vocacionais - Promover eventos com grandes nomes do empreendedorismo em cidades pequenas com assuntos ligados à vocação regional.

INSIGHTS GERAIS

B.I. Ambiente de Negócios - Implantar um sistema de análise e monitoramento de dados no setor de A.N. para decisões em projetos e orientação de prefeitos e secretários (estradas, transportes, educação, qualificação profissional, economia, emprego/desemprego, legislações, tecnologia, entre outros).

Pontapé Empreendedor - Criar um projeto integrado com outras instituições de sensibilização empreendedora para fornecer crédito mais capacitação para empreendedores.

Programa Jovens Empreendedores - Viabilizar a implantação de um programa focado em jovens nos municípios onde não há base do Sebrae.

Circuito AN - Criar circuito de eventos integrando as cidades das regionais do Sebrae.

Mapa do Turismo - Desenvolver uma pesquisa sobre o Turismo de Alagoas por categorias (ecoturismo, gastronômico, histórico/cultural e etc.), sinalizando os locais e o estágio de desenvolvimento do tipo de turismo naquela região a fim de criar rotas e projetos específicos a depender do grau de maturidade (ex.: Rota do Sabor de Alagoas para turismo gastronômico.

Integra Sebrae - Criar um evento no início do ano para integrar prefeitos e secretarias nos projetos previstos para o ano.

Banco de projetos Sebrae - No fim de ano, aplicar uma pesquisa com prefeitos e secretarias estratégicas para colocarem propostas que consideram relevantes para o desenvolvimento de possíveis projetos.

Medidor Sebrae - Criar uma régua de execução para limitar o número de projetos por prefeitura a depender de sua demanda e capacidade técnica de execução.

Profissionaliza Sebrae - Fazer uma parceria com Abrasel para criar ciclo de capacitação para bares e restaurantes (atendimento, apresentação, processos), para levar ao interior a profissionalização no setor de bares e restaurantes.

Formação de gestores públicos - Criar minicursos de formação em gestão e práticas de gestão para administração pública (comunicação/marketing, planejamento, governança, projetos, gestão de equipes, liderança, entre outros).

INSIGHTS GERAIS

Comportamento Empreendedor no Interior - Lançar edital para execução do Empretec com empresários de municípios onde exista maior e menor incidência de cultura empreendedora.

Identidade Sala do Empreendedor - Ter uma ação única sobre as Salas do Empreendedor, com uma identidade visual vinculada ao Sebrae e à prefeitura.

Cidade Inteligente - Escolher um município piloto que sirva de base para implantação do projeto de cidade inteligente.

Economia sustentável e criativa - Criar um portfólio de soluções para o desenvolvimento e o estímulo da economia sustentável e criativa.

Associações - Desenvolver um portfólio de soluções para associações com cursos contínuos que deem respaldo técnico ao pequeno produtor e criar projetos de inovação e digitalização para as associações.

5. PRÓXIMOS PASSOS

Agora é o momento de organizar as ideias propostas para a resolução do problema e criar um plano de ação que seja efetivo para você e para sua equipe. Estudar o conteúdo vai contribuir também para a geração de novas ideias e caminhos.

Conclusão

A partir do estudo, foram identificadas cinco personas a partir dos usuários inicialmente definidos no diagnóstico.

Percebemos que todas as personas conhecem o Sebrae, mas com pouca profundidade acerca de seus serviços, entregas e potenciais. Em geral, há uma percepção de que o Sebrae precisa estar mais presente junto à gestão pública e de que precisa intensificar suas ações e prospectar mais empreendedores.

Os prefeitos têm uma melhor percepção da importância do Sebrae e de seu trabalho para os pequenos empreendedores, mas consideram que deve haver avanços e continuidade dos programas. Já os deputados demonstram certa indiferença ao Sebrae devido à distância que, para eles, depende do esforço do Sebrae para ser reduzida.

Os ADs e secretários têm mais queixas quanto à falta de integração e alinhamento entre os atores locais, e ao pouco reconhecimento de seu trabalho. Os secretários sentem muita pressão e pouco retorno do Sebrae, e os ADs sentem dificuldades para atrair empresários às ações. Por outro lado, os procuradores não sabem o que o Sebrae pode fazer por eles por desconhecerem o trabalho do Sebrae para o setor público, exceto os atendidos pelo município prioritário.

Considerando essas análises, destacamos alguns pontos de atenção para o Sebrae:

Integração de agendas e objetivos

As principais queixas de algumas personas giram em torno da falta de alinhamento entre os diversos atores nos programas. Recomendamos que o Sebrae realize ações de integração entre os diversos agentes do setor de A.N. com outras unidades do Sebrae, com foco principalmente em construir de forma colaborativa as agendas e objetivos desses programas, para que todos se sintam parte do processo e os ruídos sejam reduzidos.

Colaboratividade

As personas reconhecem o Sebrae como referência para os pequenos negócios, mas ainda sentem que pode ser feito mais para os empresários. Recomendamos que o Sebrae busque compreender a visão dos agentes nas cidades para construir em conjunto estudos e um portfólio adaptado, a fim de ter uma maior assertividade nas regiões.

Presença forte na ALE

Percebemos que o Sebrae está bastante distante do Legislativo, o que causa perda de oportunidades. Recomendamos que o Sebrae busque inserir-se nesse contexto para viabilizar uma frente de trabalho com a finalidade de fortalecer o setor econômico.

Transparecer resultados e indicadores

Outro ponto citado por algumas personas foi o desconhecimento acerca de resultados dos programas do Sebrae. Recomendamos que sejam realizadas ações para tornar visíveis aos diversos atores os alcances dos programas nos quais estão envolvidos, de forma que todos possam contribuir com feedbacks e sugestões de melhorias.

Próximos passos

- Apresente para sua equipe;
- Defina prioridades (qual a possibilidade técnica, viabilidade do negócio e desejo do cliente);
- Gere novas ideias a partir dos insights desse material;
- Coloque em prática uma primeira ação;
- Registre e compartilhe conosco.

6. ANEXOS

QUESTIONÁRIOS DAS ENTREVISTAS

Esse documento apresenta a base de entrevistas realizadas com pessoas que tenham perfis usuários e não usuários, que foram definidos a partir do briefing realizado.

USUÁRIO:
Prefeitos

EMPATIA

1. Me fala um pouco de você (nome, idade, ocupação) e como está a sua atuação na prefeitura?

ENTENDIMENTO

2. Quais são as vocações que você visualiza no seu município? Como essas vocações estão sendo trabalhadas? Quais são as áreas prioritárias que você está dando ênfase no seu município?

3. Como você visualiza o seu município daqui a 5 anos?

4. Como você avalia o empreendedorismo e o ambiente de negócios na sua cidade hoje?

APROFUNDAMENTO

5. Quais são as suas principais necessidades e dificuldades que a prefeitura encontra hoje no desempenho de suas funções? Como você acredita que pode saná-las de forma prática?

6. Quais instituições você acredita que poderiam auxiliar no desenvolvimento do ambiente de negócios da sua cidade? Por que você busca o Sebrae?

7. O que você acha dos programas focados no ambiente de negócio propostos pelo Sebrae? Quais os pontos fortes e fracos? O que você faria para melhorá-los?

8. Existem dificuldades na relação com o Sebrae? O que você acredita que precisa melhorar?

FINALIZAÇÃO

9. Na sua visão, qual é o papel do Sebrae hoje? Como você acha que o Sebrae pode ajudar a sua prefeitura? Quais são as principais iniciativas, causas, temas e projetos que o Sebrae deveria focar para auxiliar o desenvolvimento do município?

USUÁRIO:

Secretários municipais e estaduais

EMPATIA

1. Me fala um pouco de você (nome, idade, ocupação) como está a sua atuação na prefeitura na pasta da sua secretaria?

ENTENDIMENTO

2. Quais são as vocações que você visualiza no seu município? Como essas vocações estão sendo trabalhadas pela sua pasta?
3. Como você avalia o empreendedorismo e ambiente de negócios na sua cidade hoje?
4. Quais são as áreas prioritárias que você está dando ênfase na sua secretaria? Por quê?

APROFUNDAMENTO

5. Quais são as principais dificuldades que a sua secretaria encontra hoje no desempenho de suas funções? Como você acredita que pode saná-las de forma prática?
6. Quais são as principais necessidades da sua secretaria hoje?
7. Quais instituições você acredita que poderiam auxiliar no desenvolvimento do ambiente de negócios da sua cidade e no trabalho da sua secretaria?
8. O que você acha dos programas focados no ambiente de negócio propostos pelo Sebrae? Quais os pontos fortes e fracos? O que você faria para melhorá-los?
9. Existem dificuldades na relação com o Sebrae? O que você acredita que precisa melhorar? Descreva.

FINALIZAÇÃO

10. Na sua visão, qual é o papel do Sebrae hoje? Como você acha que o Sebrae pode ajudar a sua secretaria? Quais são as principais iniciativas, causas, temas e projetos que o Sebrae deveria focar para auxiliar o desenvolvimento do município?

USUÁRIO:

Agentes de desenvolvimento

EMPATIA

1. Me fala um pouco de você (nome, idade, ocupação) e como está a sua atuação como agente de desenvolvimento?

ENTENDIMENTO

2. Quais são as vocações que você visualiza no seu município? Como essas vocações estão sendo trabalhadas na sala do empreendedor?
3. Como você avalia o empreendedorismo e ambiente de negócios na sua cidade hoje? Como é o perfil dos empresários locais?

APROFUNDAMENTO

4. Como você avalia a atuação da sala do empreendedor? O que você acredita que funciona? O que você proporia de mudança?
5. Quais são as suas principais dificuldades e necessidades que você encontra como agente de desenvolvimento? Para sua visão, o que pode ser feito para saná-las?
6. Como funciona o processo de articulação para o desenvolvimento de um projeto, política ou iniciativa para o ambiente de negócios? Para você quais iniciativas trazem mais resultado? Por quê?
7. Como você avalia o planejamento de políticas e programas com foco no ambiente de negócios? O que você acredita que pode melhorar o ambiente de negócios local?
8. O que você acha dos programas focados no ambiente de negócio propostos pelo Sebrae? Quais os pontos fortes e fracos? O que você faria para melhorá-los?
9. Existem dificuldades na relação com o Sebrae? O que você acredita que precisa melhorar? Descreva elas.

FINALIZAÇÃO

10. Na sua visão, qual é o papel do Sebrae hoje? Como você acha que o Sebrae pode ajudar de forma prática o ambiente de negócios da sua cidade/região? Quais são as principais iniciativas, causas, temas e projetos que o Sebrae deveria focar para auxiliar o desenvolvimento do município?

USUÁRIO:

Procuradores na área de licitação

EMPATIA

1. Me fala um pouco de você (nome, idade, ocupação) e como está a sua atuação como procurador municipal?

ENTENDIMENTO

2. Como funciona o setor de licitação e compras públicas do seu município?

APROFUNDAMENTO

3. Como você avalia a atuação do setor de compras públicas do seu município? Quais as principais dificuldades enfrentadas?
4. O que você acredita que poderia facilitar o processo de compras públicas?
5. Quais são as principais dificuldades e necessidades que você encontra como procurador? O que você acha que poderia ser feito para saná-las?
6. O que você acha dos programas focados em licitação e compras públicas do Sebrae? Quais os pontos fortes e fracos? O que você faria para melhorá-los?
7. Existem dificuldades na relação com o Sebrae? O que você acredita que precisa melhorar? Descreva,

FINALIZAÇÃO

8. Na sua visão, qual é o papel do Sebrae hoje? Como você acha que o Sebrae pode ajudar de forma prática a área de licitação e compras públicas da sua cidade/região? Quais são as principais iniciativas, causas, temas e projetos que o Sebrae deveria focar para auxiliar o desenvolvimento do município?

USUÁRIO:
Legislativo (Deputados Estaduais e Federais)

EMPATIA

1. Me fala um pouco de você (nome, idade, ocupação) e como está a sua atuação como deputado estadual/federal?

ENTENDIMENTO

2. Como você visualiza Alagoas daqui a 5 anos?
3. Como você avalia o empreendedorismo e o ambiente de negócios em Alagoas?
4. Na sua visão, quais os principais entraves para a mudança do ambiente de negócios em Alagoas?

APROFUNDAMENTO

5. Como você acredita que um deputado poderia atuar para melhorar o ambiente de negócios do estado?
6. Como é o relacionamento do Legislativo com o Sebrae Alagoas? Como acredita que o Sebrae pode contribuir e cooperar com o Legislativo para fomentar o ambiente de negócios do estado?

FINALIZAÇÃO

7. Na sua visão, qual é o papel do Sebrae hoje? Como você acha que o Sebrae pode ajudar de forma prática a área o ambiente de negócios do estado? Quais são as principais iniciativas, causas, temas e projetos que o Sebrae deveria focar para auxiliar o desenvolvimento do estado?

MAPAS DE EMPATIA POR USUÁRIO E NÃO USUÁRIO

Este documento apresenta a base de respostas coletadas nas entrevistas realizadas dentro do perfil de usuários e não usuários, que foram definidos a partir do briefing realizado.

Pensa e sente

Usuário: Prefeitos

- Os projetos em AN precisam de injeção financeira para ir além das capacitações;
- "Além de capacitar, é preciso ter onde as pessoas vão trabalhar";
- Sente que Piranhas está começando agora um pico de crescimento;
- A cidade estará comportando mais turistas;
- Foco em tornar Piranhas um destino muito procurado para turismo;
- Vão precisar expandir para o Alto Sertão;
- Vão precisar de qualificação para as empresas familiares;
- Sente que os empresários têm medo de investir nas pessoas por causa da dependência delas com o Bolsa Família (em poucos meses, eles saem da empresa);
- É preciso investir na capacitação dos negócios em mídias digitais;
- Espera ver a cidade prosperando mais com o turismo;
- Sente que o Sebrae ajuda nas capacitações para empregos;
- Espera que tenham mais possibilidades de acesso viário aos turistas;
- Sente muito apoio do Sebrae para o empreendedorismo;
- Perspectivas de crescimento do comércio com o shopping da vila;
- Gostaria de ter pego a cidade organizada;
- "Sebrae dá oportunidade de tornar a cidade conhecida";
- Quer que a cidade seja pioneira e sendo exemplo para outras;
- Quer mais estímulos ao empreendedorismo e à criatividade, inclusive desde a educação básica;
- É preciso mais transparência e governança nessa gestão com o federal;
- Busca o Sebrae devido à sua estrutura de plataforma muito boa para cursos, etc.;
- Sente que o Empretec estimula muito na região;
- Gostaria de tornar Maragogi uma cidade inteligente (replicar os conceitos);
- Sente que é preciso estimular mais uma comunidade e conselho na região da Costa dos Corais (negócios, investimentos) com o Sebrae;
- É preciso ter na região um ecossistema de atores para desenvolver a economia local e suas potencialidades;
- Sente que antes o Sebrae não respeitava a necessidade do município, oferecendo cursos que não se encaixavam à sua realidade, mas hoje são mais alinhados;
- Sente que sua gestão mudou a realidade da cidade em todos os aspectos;
- Sente que seu governo deu uma estruturação boa;

Pensa e sente

Usuário: Prefeitos

- Pretende que a cidade tenha empreendimentos de empresas e IES (atrair novos investimentos);
- Pensa que é preciso investir mais nos pequenos negócios, políticas de crédito e financiamento;
- Sente que a formalização em PJ assusta os negócios;
- Acha que o diferencial do Sebrae é a experiência e expertise (já fez antes e aplicou em outros lugares);
- Sente que seu município está muito atrasado em termos de tecnologia, inovação e governança;
- Sebrae deve focar na governança, inovação e tecnologia;
- É preciso profissionalizar as prefeituras;
- Espera que o município esteja explorando mais o turismo;
- Sente que o turismo na cidade ainda precisa despertar;
- Acha que precisa de outros entes para os projetos de AN terem sustentação (linhas de financiamento);
- Sente que o Sebrae já faz bastante e se dedica muito;
- Sente que o Sebrae tem grande experiência e confia em seus projetos;
- Sente que o Sebrae consegue enxergar os gargalos e ajudar o município nas melhorias;
- O comércio é descentralizado;
- Acha importante ouvir a população e costuma fazer isso;
- É preciso pensar em formas alternativas de os comerciantes gerarem renda além das épocas de comemorações e festas;
- Sente que os programas do Sebrae precisam avançar mais (melhoria contínua) e ter regularidade maior;
- Acha ruim o Sebrae não ter uma base no município diante da sua expansão;
- Sente-se frustrado com o Sebrae não tendo uma base lá;
- "Não entendo a estratégia do Sebrae em não criar uma base no município";
- A distância geográfica com o Sebrae atrapalha;
- Sebrae deveria focar em turismo, capacitações, bares e restaurantes;
- Quer que Maragogi continue crescendo no turismo, apesar de não ter o aeroporto;
- Quer que o município tenha mais infraestrutura em resorts e hotéis para alavancar o turismo;
- Quer que o município dependa menos do governo (do FPM);
- Espera que o município consiga atrair indústrias e crescer no comércio e agricultura familiar;
- Acredita no investimento na pesca (associação de pescadores);

Pensa e sente

Usuário: Prefeitos

- Instituições: Senai, Sebrae, Associação comercial (CDL);
- Pensa que o Sebrae é competente para formar os empreendedores com resultados rápidos;
- Sente que o AD é importante para estimular o empreendedorismo local;
- A relação com o Sebrae é boa e transparente;
- Gostaria de auxílio do Sebrae para planejar a feira Expor II;
- Imagina o município no futuro com os projetos finalizados e gerando renda;
- Para o município realizar os projetos, precisa das parcerias;
- Sente que com o atual governo federal está mais difícil conseguir os repasses;
- Seria ainda melhor se o Sebrae colocasse dinheiro, desse aporte financeiro;
- Quer estimular os artesãos a se enxergarem como negócio;
- Sente o Sebrae como uma instituição parceira para formar pessoas, cursos, qualificação;
- Pensa no Sebrae como uma instituição que qualifica e abre a mente das pessoas;
- Com mais pessoas fazendo os cursos, vai divulgar mais pelo boca a boca;
- Pensa que o Sebrae deveria trabalhar mais na "insistência" para conseguir mais pessoas nos cursos;
- Sente que o Sebrae tem um diálogo bom com os municípios;
- Pensa que o Sebrae ajuda os municípios a identificarem sua vocação (economia);
- Acha que o sebrae já entendeu as potencialidades do município;
- Sente que a gestão vem melhorando com sua experiência;
- Espera ver o município economicamente forte daqui a 5 anos;
- Sente que a prefeitura dá total apoio para os pequenos produtores se desenvolverem;
- Quer que os governantes futuros tenham outras dificuldades que não as dele;
- Pensa em melhorar a qualidade de vida para os jovens e crianças;
- "Estimular na ponta pode gerar novas ideias";
- Considera que a gestão do município está indo bem.
- Sente que é preciso investimento no setor de bares e restaurantes;
- Quer atrair mais indústrias;
- Pensa que é preciso investir na educação dos jovens como base de tudo (e transporte para os estudantes).

- Falhas do governo federal na gestão e integração com os municípios;
- Vários cursos do Sebrae para a população;
- Empresários vão buscar a mão de obra em outras cidades;
- Baixa adesão nos cursos de empreendedorismo do Sebrae;
- Grande potencial no turismo;
- Sebrae como uma banca de negócios;
- Crescimento do comércio;
- Comerciantes locais saem para fazer compras na capital;
- Estímulo para o Primeiro Emprego do Sebrae junto ao Ministério do Trabalho.

- Belo Monte tem vocação para o turismo, agricultura e pecuária;
- Belo Monte tem uma atividade econômica forte;
- A prefeitura estimula a economia local (empregos e negócios);
- A prefeitura dá total atenção aos negócios rurais;
- Objetiva ter o povo feliz e realizado;
- "Os trabalhadores estão extremamente desestimulados com o empreendedorismo";
- "Quando iniciei a gestão, havia só um leito de hospedagem, e hoje há quatro pousadas";
- Ele investiu para estimular o turismo na cidade;
- Lá a agropecuária é forte, com eventos sendo estimulados;
- "Mesmo aquele que quer crescer, e ele não enxerga a oportunidade";
- Está executando a Casa da Cultura para estimular o comércio de artesãos locais;
- Dificuldades da prefeitura: a baixa densidade demográfica;
- 86% da população de Belo Monte está na zona rural;
- Dificuldade com a infraestrutura de estradas, logística e transporte na cidade (ruas de barro);
- Dificuldade de depender do Governo Federal para conseguir recursos e investir;
- Tenta parcerias privadas para minimizar os problemas com recursos e investimento;
- Empresas como a Mibasa ajudam nas melhorias da cidade;
- Tem parceria com o governo federal para melhorar a eficiência da agropecuária;
- A cidade recebe muita gente do entorno;
- "Um dos principais gargalos do Sebrae que precisa enfrentar naturalmente é quebrar um pouco a barreira cultural das pessoas";
- Ofertam cursos pelo Sebrae mas o número de participantes é baixo;
- Acha que precisa insistir para as pessoas fazerem os cursos;
- "A relação com o Sebrae é tranquila, sempre há um diálogo direto";
- "O Sebrae transforma a vida das pessoas com seus cursos para o trabalho";
- O grande gargalo da cidade é a geração de emprego e renda;
- A crise sucroalcooleira afetou gravemente a geração de emprego do município;
- A vocação da cidade é industrial (têxtil), agricultura, turismo, comércio e eventos;
- O impacto nas cidades vizinhas impactou também;

- Vem investindo mais no comércio, agricultura e polo industrial;
- Vem trabalhando mais a capacitação da população para o comércio;
- Criaram um pacote de incentivos fiscais (Proesan) junto à Secretaria de Desenvolvimento Econômico para atrair novas empresas;
- Foca hoje na modernização e oferecimento de estímulos econômicos;
- Estão explorando o turismo local, histórico;
- A secretaria de Administração e Finanças busca ajudar para que não haja problemas fiscais com as novas empresas (fiscalizam antes de entrar);
- Vem priorizando o comércio;
- "Quando tem eventos aqui, a oferta de bares e restaurantes não comporta a demanda";
- Fomentam os escritores da cidade;
- Com a parceria com o Sistema S, os empreendedores conseguem capacitação no município;
- Prodesan tornou o ambiente de negócios mais favorável;
- Dificuldade: falta de recursos para projetos;
- Carência na saúde, apesar do investimento alto;
- Necessitam de mais empregos e habitações seguras;
- Frisou a importância da sala do empreendedor;
- Camila e Rodrigo dão respostas rápidas às solicitações do município;
- "Gostaria que o Sebrae promovesse uma imersão dos empreendedores em outros municípios, propondo uma experiência diferente para os envolvidos";
- Mora na cidade que governa e considera isso um diferencial;
- Promovem muitas festividades para fomentar economia e comércio;
- Investe na agricultura e no ecoturismo;
- Projeto Alagoas de Ponta a Ponta, para estimular o turismo;
- Estão fomentando associações;
- Promovem cursos com Senai e Senac às associações, maquinário e local;
- Investe também numa associação de sustentabilidade (catadores, etc.);
- Vem investindo na educação infantil e saúde;
- A prefeitura tem um cartão local para estimular o comércio (auxílio monetário);
- Dificuldades: burocracias para a parte financeira e fiscal;
- A AMA vem contribuindo como intermédio com o governo federal;
- Sesau não vem repassando verba para o município;

- O ano de 2022 foi pesado devido ao pós-pandemia e às fortes chuvas;
- Precisaram trabalhar para a infraestrutura e a autoestima do povo;
- A saúde e a educação do município estão bem avaliadas;
- Foca na melhoria de qualidade de vida da população;
- A cidade tem vocação cultural forte (guerreiro, reisado, pastoril);
- Apoiam a casa da cultura e o lançamento de livros;
- Tem o projeto Maná com a usina para fomentar a agricultura familiar;
- Dá apoio aos pequenos agricultores com máquinas, estradas;
- Estão tentando junto à colônia de pescadores fazer a retirada do atravessador;
- Buscam formalizar os ambulantes;
- Citou a Jaqueline do Sebrae;
- Atualizando o plano diretor do município;
- Bares e restaurantes da região precisam melhorar o nível de serviço (padronização, apresentação dos pratos);
- Estão investindo em eventos locais, cultura e esporte;
- Comerciantes focam muito a visão em eventos;
- Realizaram pesquisa de opinião no município, com retorno positivo;
- Busca aproximar dos empresários, mas eles pensam muito em eventos e ações momentâneas;
- "Comerciantes locais precisam investir em outros comerciantes locais";
- "É necessário gerar mais competitividade, mais qualificação, capacitação para os empreendedores";
- Faz parcerias com instituições como a Apae;
- Atualmente precisa priorizar alguns projetos e cortar gastos;
- Instituições: Desenvolve, GF, Sebrae, Senai, Sesi, Senar;
- Sebrae: “Viabilidade, acreditar e apostar no projeto, além do acompanhamento”;
- Dificuldade: mão de obra qualificada, baixa participação da população e comerciantes nos projetos empreendedores;
- Instituições: Sebrae, Federação das Indústrias, Senai, GF;
- Caso o Sebrae queira instalar-se no município, terá total apoio;
- Promoveu melhorias na parte administrativa da cidade;
- Vocações: turismo, dado o patrimônio natural;
- Parceria privada com a Secretaria de Turismo para gerar emprego e renda;

- A cidade é considerada um APA, e isso estimula o turismo;
- "Através da sustentabilidade ambiental, conseguiu gerar o desenvolvimento social e gerar renda e gerar crescimento econômico";
- Vocações da cidade: pesca, turismo, agricultura, comércio e indústria;
- Contam com duas grandes indústrias na região;
- O Ideb da educação da cidade ficou no top do Brasil;
- Conseguiu reduzir mortalidade infantil e melhorar na abertura de empresas;
- Já fez o Empretec;
- Vem investindo mais no saneamento e infraestrutura, limpeza e gestão do lixo;
- Busca crédito pelo BB para os empreendedores pequenos (financiamento com carência);
- Precisa de políticas para combater a fome;
- Projeto do Sebrae para estimular empreendedorismo desde as escolas;
- Deposita muita ficha na revisão do pacto federativo;
- "Hoje em dia os municípios têm absorvido muito tarefas que não são deles. Tarefas de cobertura de Judiciário, delegacia de polícia";
- "Às vezes o governo federal faz projetos que são projetos que vão se tornar uma obrigação pro prefeito fazer";
- "O Governo Federal tende a demandar mais do que é possível o município resolver, falta uma administração sistêmica, retrabalhos entre secretarias";
- Instituições: Senac, Ufal, Ifal, Universidade Aberta do Brasil;
- Maior dificuldade é financeira;
- Busca atrair pessoas também por meio da cultura;
- Está captando uma startup que será uma biofábrica para replantio de corais mortos;
- Sua gestão é voltada ao servidor público, e para as minorias;
- Vocações: agricultura familiar, pecuária, comércio e serviços;
- Tem buscado grupos para investimentos;
- "A prefeitura deixou de ser dificultador para ser facilitador";
- Vem colocando a prefeitura como meio para potencializar a cidade;
- Vem querendo fortalecer também a cultura e eventos culturais;
- Sebrae vem ajudando na formalização com a Casa do Empreendedor;
- Dificuldade: desigualdade social, alcançar os que não têm nada;
- Recorre ao Sebrae para solucionar os problemas do município;

- Governança voltada à cadeia produtiva;
- Utilizar governança vinculada à tecnologia;
- Vocações do município: pecuária de corte e leite, e agricultura de subsistência;
- O município tem a maior reserva de mata atlântica do estado, com grande biodiversidade;
- Potencial para o ecoturismo e divulgação da cultura;
- Conseguem ter um calendário de eventos junto ao Sebrae;
- Participa do Cidades Empreendedoras;
- Vocações: turismo, agricultura;
- Não consegue investir tanto na cidade pela queda do FPM e débitos da gestão anterior;
- Objetiva captar investimentos privados;
- Parceiros: Sebrae, Desenvolve, Senai;
- Precisa priorizar saúde, educação e assistência social;
- "O Sebrae poderia trazer pessoas de fora para trazer novas visões sobre a cidade e investimentos";
- Precisam mudar a base econômica, sair da agricultura e pecuária para o turismo;
- Está tentando trazer condomínios e hotéis ao município, a depender do sucesso com o turismo;
- O empreendedorismo lá ainda é limitado ao de pequeno porte;
- Novos investimentos lá vão acabar demandando de outros municípios;
- Dificuldades: sustentar os serviços de saúde, insuficiência dos recursos federais;
- Precisam construir estradas e divulgar o município;
- Instituições: Sebrae e secretaria de turismo;
- Já conhecia o Sebrae antes de ser prefeito;
- Tem buscado fomentar outras formas de renda além do emprego público (startups, empreendedorismo);
- Vocação turística, tem uma rede interessante no entorno;
- Procura atrair mais empresas, hotéis e estruturas de lazer;
- Conseguiram melhorar a mobilidade no centro histórico;
- Parceiros: Sebrae e EMBRAPA, e governo do estado.

- Demandas da população;
- Governo do Estado.

Usuário: Prefeitos

Dores

- Baixa adesão dos empresários nos cursos oferecidos pelo Sebrae;
- Um desestímulo "natural" da população com o empreendedorismo;
- Crise sucroalcooleira;
- A informalidade;
- O impacto da crise nas cidades circunvizinhas;
- Repasses do governo federal;
- Burocracias para conseguir os repasses e toda a parte financeira;
- O alto custo para a pasta da Saúde;
- Imediatismo dos comerciantes (pensam muito em eventos);
- Falta de capacitação, técnica e nível de serviço dos comerciantes e empresários locais;
- Não haver uma base do Sebrae no município;
- FPM;
- Relação direta com o governo federal;
- Falta de integração entre atores para o ecossistema empreendedor na região da Costa dos Corais;
- Atraso tecnológico do município;
- Dificuldades com a pauta da governança, inovação e tecnologia;
- Insuficiência dos recursos federais;
- Falta de mais atores para completar a cadeia dos projetos de AN;
- Falta de grandes empresas instaladas para ofertar empregos;
- Queda no FPM;
- Poucos recursos para investir na cidade;
- Débitos da gestão anterior (INSS, precatórios);
- Resolver pendências da gestão anterior;
- Alocação de recursos, burocracias e licitações;
- Bares e restaurantes não comportam a demanda;
- Fomentam os escritores da cidade.

Usuário: Prefeitos

Ganhos

- Parcerias público-privadas;
- Parcerias com o governo para estimular a economia local;
- Parcerias com o Sebrae;
- Cursos ofertados pelo Sebrae;
- Investimentos na economia local;
- Empresas instaladas no município que investem na melhoria da infraestrutura local;
- Prodesan;
- Sala do Empreendedor;
- Projetos para estimular novas economias locais;
- Acompanhamento do Sebrae pós-implementação do programa;
- Parceria com a AMA;
- As associações em geral voltadas à economia e ao comércio;
- O programa de auxílio ao comércio para a população e comerciantes;
- Projeto Maná como estímulo à agricultura familiar;
- Aumento no Ideb do município;
- Boa colocação do município no turismo;
- Formalização dos empreendedores em parceria com o Sebrae;
- Apoio do Sebrae no circuito do inverno;
- Experiência do Sebrae na aplicação dos projetos;
- Tecnologias que podem auxiliar na governança;
- Parceria com o Sebrae para visualizar outros potenciais além da agropecuária;
- Canal do Sertão para captar investimentos;
- Parceria com o governo estadual;
- Parceria com a Desenvolve;
- Localização que faz divisa com 3 estados;
- Programa Cidade Empreendedora;
- Intercâmbio dos secretários.

- A beleza de Pilar pode ser mais explorada;
- É preciso atrelar benefícios a capacitação para os empreendedores;
- Deveria ter uma capacitação para bares e restaurantes;
- Precisa trabalhar o ambiente de negócios dentro da Secretaria;
- O Sebrae é um grande parceiro do município e seus projetos;
- Acredita que a prefeitura trabalha para o Sebrae;
- Acredita que o Sebrae não prioriza temas de meio ambiente;
- O Sebrae é um pilar para desenvolver as pastas dos municípios;
- Os empresários de União são tradicionais e não têm visão empreendedora;
- O Sebrae é importante para abertura de empresas;
- O Sebrae é um agente de desenvolvimento local;
- Valoriza que os diretores são acessíveis e vão nos municípios;
- Gostou da palestra: como utilizar o Tik Tok para seu negócio;
- Precisa de ações de conscientização para as capacitações, pois ofertar não é mais o bastante;
- A abordagem do empreendedor precisa ser simplificada para população;
- Precisa existir uma readaptação cultural para os empreendedores resistentes à mudança;
- Quer capacitar o jovem para gerar renda no próprio município;
- Hoje existe muita gente dependendo da assistência;
- É importante que tenha comunicação entre as secretarias de forma planejada;
- O comércio local precisa ser fortalecido;
- É necessário um maior monitoramento e assessoria para os empreendedores pela prefeitura;
- Existe um desequilíbrio da relação patrão e funcionário (extrativista);
- Acredita que a educação é fundamental para preparação, pesquisa e desenvolvimento;
- Acredita que sua atuação é efetiva;
- O empreendedorismo é um ambiente desafiador;
- Os empreendedores precisam de mais segurança na hora de investir;
- O Sebrae é protagonista e tem um papel central no desenvolvimento do município;
- Os políticos só priorizam o que dá visibilidade;
- A remuneração influencia diretamente da doação dos profissionais;

- A secretaria deveria dar mais assistência ao pequeno produtor;
- Gostaria de projetos para produtor;
- Gostaria de ver eventos nos interiores com grande nomes para estimular o empreendedorismo;
- Gostaria de mais projetos de laticínios;
- Cansei de correr atrás do povo (Sebrae) e não ser atendido, e acabei deixando para lá;
- Os empresários são individualistas e não querem capacitação;
- Baixa maturidade empresarial do município;
- Os serviços públicos são resistentes à mudança;
- Poderia ter mais projetos para região Canapi / Inhapi / Mata Grande;
- Os programas do Sebrae poderiam ter uma capacidade maior para atender a mais famílias e produtores;
- É preciso monitorar as empresas terceirizadas;
- O Sebrae não escuta a comunidade e os envolvidos para os projetos;
- O Sebrae não tem resultados tão efetivos nos seus programas e atuação ligada ao Agro;
- O Sebrae precisa entender as necessidades locais para criar os projetos;
- O Sebrae precisa construir os projetos de baixo para cima;
- Os grandes programas só respingam no município, criar um modelo PSF;
- Precisa formar associações para o desenvolvimento local e fazer a ponte com secretaria;
- Acredita que os pequenos precisam de mais apoio para produção;
- O empreendedorismo ainda está na fase inicial;
- O Sebrae é uma ponte de acesso de cursos e linhas de crédito;
- O Sebrae é essencial para o crescimento do comércio;
- O Sebrae precisa focar bastante nos MEI que querem participar de licitações;
- O Sebrae precisa focar na questão contábil do MEI, declaração de imposto;
- É importante investir em associações na área do agro;
- O MEI tem ação proativa de procurar;
- Os produtores rurais são mais passivos e aguardam ajuda;
- Precisa conscientizar os empreendedores;
- É preciso divulgar a sala do empreendedor;
- Os empresários precisam de capacitação financeira e contábil;
- É papel do Sebrae para o desenvolvimento de políticas públicas;

- Precisa ter um frequência maior dos projetos;
- A agricultura deveria ser prioridade de estado não de governo;
- Teotônio é um município acolhedor;
- Falta proatividade dos empreendedores;
- Os empresários têm a cultura que o negócio só vai funcionar com eles dentro.

- Poucos projetos voltados para ambiente de negócios;
- Os empreendedores de hoje começam com mais noção;
- A infraestrutura do município vem crescendo;
- As pessoas se deslocando para comprar em outros locais (Porto Calvo e São José da Coroa Grande/PE) prejudicando o comércio local;
- Acesso a crédito para empreendedores;
- Empresários desinteressados e que só reclamam;
- Empreendedorismo crescendo;
- O comércio está muito desatualizado;
- Produtores rurais desinteressados;
- Crescimento no comércio de materiais de construção;
- Programas sem resultado;
- Disparidade entre o serviço e o comércio;
- Os empresários estão desmotivados e sem capacitação;
- Os municípios do Programa Cidade Empreendedora só querem bater a metas, não realizar da forma certa;
- Ampliação do comércio a partir da construção de galerias;
- Os municípios vizinhos estão crescendo e alavancando o desenvolvimento econômico.
-

- Faz a conexão dos empresários com o Sebrae;
- Vocações comércio e indústria (polo), turismo;
- Prefeito tem investido em políticas públicas para desenvolvimento econômico;
- Inauguração de shopping, mais museu da cidade com quiosques de alimentação;
- Inseriu dois quiosques na Associação dos Artesãos para atrair pessoas;
- Sebrae auxilia na capacitação dos empreendedores;
- Criou uma estratégia gastronômica para atrair pessoas para determinados locais da cidade;
- Áreas prioritárias: turismo (pessoas que visitam a cidade) e querem criar atrativos;
- Áreas prioritárias: comércio (ainda é embrionário);
- Dificuldade aceitação e mobilização dos empreendedores para participar das capacitações;
- O Sebrae é primordial para pasta;
- Gostaria de um centro administrativo;
- Áreas prioritária; produtos agrícolas para fornecer para prefeitura (licitação);
- Área prioritária área de serviços da construção civil (pintor, eletricista e serralheiro);
- Está abrindo e regularizando os MEIs;
- Tem desenvolvido muitas ações pela sala do empreendedor;
- Gostaria de auxílio no Plano de Turismo com consultor especialista;
- Não existe nenhum ponto de melhoria do Sebrae;
- É atendida pelo Ricardo em Penedo. Tatiana e Renata em Maceió;
- É bem atendida e bem assistida pelo Sebrae;
- A secretaria faz visita aos empreendedores e levanta as necessidades para o Sebrae;
- Parceiros Sebrae, bancos e consórcios com municípios;
- Sebrae tem grandes e excelentes programas;
- Game gera resultado através do credenciamento exclusivo no MEI;
- Alguns cursos solicitados não foram contemplados;
- Turismo religioso e culinário deveriam ser prioridade para o Sebrae;
- Área prioritária: Agricultura (feijão milho e forragem);
- Áreas prioritárias: bovinocultura e leite;
- Estão buscando o melhoramento genético com Sebrae e o programa Balde Cheio;
- Área prioritária: atender os pequenos produtores;

- Não tiveram sucesso no Balde Cheio, pois não foi bem conduzido pela empresa contratada;
- CONAFER leva programas para dentro do município (inseminação artificial);
- Ajuda os pequenos produtores com emissão do CAF e na inscrição do Safra;
- Bovinocultura tem buscado cursos profissionalizantes;
- Espera que o Sebrae chegue junto nos projetos com mais frequência;
- O Sebrae deu uma parada; não teve mais nada de efetivo para produtor;
- Desenvolveu o polo industrial com incentivos com foco nos negócios de leite;
- Desenvolveu a casa do empreendedor itinerante para ir até ele;
- Área prioritária: potencial para gastronomia, mas ainda na zona de conforto;
- Chegam os melhores consultores para atender ao município;
- O programa cidade empreendedora, Prefeito empreendedor e as salas do empreendedor são os melhores;
- Instituições parceiras: todas do Sistema S, instituições de crédito como Desenvolve, Banco do NE e universidades;
- O polo auxilia os pequenos negócios;
- Para o turismo, está criando rota indígena, rota religiosa e rota de base comunitária;
- Conseguiu cursos de turismo, mas não fechou turma;
- Recebeu do Sebrae uma agenda de potencialidade, por meio de levantamento socioeconômico da região do Agreste;
- Áreas prioritárias: fruticultura, agricultura familiar e produção de leite;
- O Turismo é um vocação (Graciliano, indígena, religioso);
- Tem trabalhado com algumas lei: Lei Geral da Micro e Pequena Empresa/Lei de Inovação e Lei de fomento com o Banco do Povo;
- “Não conheço as soluções do Sebrae para minha pasta”;
- A empresa do Balde Cheio estava atuando sem respaldo da secretária e não sabe o resultado do projeto;
- A única coisa que recebe do governo é a distribuição de sementes;
- Instituições de apoio: Sebrae, Senac e Governo do Estado;
- O Sebrae dá suporte em projetos dos municípios;
- Os técnicos não têm capacidade de ser multiplicadores;
- O Sebrae tem um viés mais político que empresarial;

- Tem dois tipos de empreendedor no município: arcaico que não quer evoluir; e os novos que querem crescer;
- Parceria com governo do estado para perfuração de poços artesianos;
- Instituições: Sebrae, ANA (Agência Nacional das Águas), Ufal, Conselho Nacional de Reserva da Biosfera, Ministério do Meio Ambiente e ONGs voltadas ao meio ambiente;
- O Sebrae é um grande apoio;
- Faz parte do comitê de bacias do litoral norte;
- Faz parcerias com Semarh e o Sebrae;
- A secretaria não em recursos próprios;
- Turismo é prioridade (religioso e cultural);
- Na cidade as pessoas não conseguem perceber como são importantes as questões ambientais;
- As pessoas do Sebrae acham ele chato;
- O Sebrae poderia ajudar na modernização dos equipamentos;
- O Sebrae só vai no município para "alisar" o prefeito;
- O Sebrae precisa sensibilizar o prefeito;
- O Sebrae só foca em turismo, mas precisa de mais projetos focados no meio ambiente (reciclagem, tecnologia e energias renováveis);
- Empretec deveria ser focado em comércio e serviços;
- Campanhas de consumo local para fomentar o desenvolvimento da região;
- O Sebrae deve persistir em mudar a mentalidade as pessoas;
- A sala do empreendedor é focada no comércio;
- Tem a intenção de potencializar o ecossistema com foco nos jovens;
- O município tem uma associação com jovens empreendedores;
- Áreas prioritárias: turismo religioso, turismo ecológico;
- A demanda de leitos vem crescendo e buscando novos investidores em hotelaria;
- Tem focado na acessibilidade dentro da cidade;
- Está organizando o cluster turístico (alimentação, guias e hotelaria);
- Está tentando entrar na rede de cidades criativas, se candidatando na área de cinema;
- A cidade tem o Festival de Cinema e de música;
- Secretaria promoveu um encontro com a AJEP sobre cultura empreendedora, apresentação do empreendedor e consolidação de marca;
- O programa ALI não passou o resultado, mesmo envolvendo a secretaria na captação de empresas;

- A função do Sebrae é fomentar políticas públicas para um ambiente de negócios;
- Em parceria com estado, trouxe um projeto de empreendedorismo digital que terá projetos impulsionados através da Desenvolve;
- Todo mês realiza o Papo Empreendedor, com convidados sobre temas de interesse;
- O Prodesin vem ajudando bastante o município;
- Algumas secretarias não conseguem levantar evidências das ações para Game das Cidades Empreendedoras;
- O fluxo de atendimento é muito intenso na sala do empreendedor por causa das cidades vizinhas;
- Estão contratando uma empresa em técnicas de vendas, atendimento, idiomas para capacitar empreendedores;
- Entidades: CDL e Sindilojas, Desenvolve;
- Quando o Sebrae quer, faze acontecer, mas se integra com a prefeitura;
- Os programas não têm integração com a prefeitura, o pessoal do Sebrae só pensa neles;
- O Programa do Cidade empreendedora é bom, mas não recebeu os resultados;
- A prefeitura auxilia as entidades com ações de fomento ao comércio;
- O turismo de contemplação de base comunitária está ligado ao turismo ecológico;
- A melhor própolis vermelha está em Porto Calvo e possuem certificação de biosfera da Unesco;
- A cidade tem potencial para ter pequenas pousadas e comércio local ser desenvolvido;
- Vocação é o turismo;
- A Secretaria precisa de uma reestruturação e de pessoas qualificadas;
- Gostaria que tivesse uma diretoria específica para cooperativismo e associativismo;
- Instituições: Desenvolve, Ifal, Ufal, Sistema S (convênio com Senai e Sesi);
- Está buscando parceiros para desenvolver startups;
- O Sebrae traz temas e programas que se adaptam à realidade local;
- É preciso conscientizar os empresários;
- A relação com Penedo e Vinícius (diretor) é ótima;
- Áreas prioritárias: economia criativa e desenvolvimento tecnológico;
- Foi importante a capacitação de licitação e termos de referência;
- Área prioritária: turismo de base comunitária, sol e mar, turismo de aventura;
- Tem atividade Aquáticas e ecoturismo;
- Possui um plano municipal do turismo;

- Tem atividades aquáticas e ecoturismo;
- Possui um plano municipal do turismo;
- Tem mais de 500 MEIs abertos;
- Áreas prioritárias: turismo e comércio;
- O município tem sido alvo de investidores de condomínios;
- Precisa de mão de obra turística;
- Parceiros: Sebrae, Ifal, Desenvolve, e Governo;
- Desenvolve contribuiu para os investidores da região;
- O Ifal auxiliou no Plano Municipal do Turismo e capacitações (camareira, guia local e auxiliar de cozinha);
- Acerca do Sebrae, a contrapartida do empreendedor não é atrativa; gostaria de capacitações gratuitas;
- O Sebrae poderia trazer novos temas e aprofundar dentro do nicho do turismo e comércio;
- Área prioritária: Comércio;
- O Sebrae é uma instituição para capacitar;
- Vocações: Serviços (cabeleireiro e manicure);
- Vocações: Alimentação (restaurantes lanchonetes);
- Instituições: Senai (Mocambus);
- Às vezes propõe projetos para realizar com o Sebrae e a instituição coloca corpo mole;
- Vocação: Turismo;
- Projetos: teleférico, Cristo Redentor e investindo em bares e restaurante;
- Falta entendimento das pessoas envolvidas no planejamento;
- Realizam palestras para outras secretarias;
- A relação com Sebrae é boa, costuma ser bem atendido;
- Tem como eixo de trabalho o empreendedorismo;
- Usa o Sebrae Delas para o empreendedorismo feminino;
- Vocações: turismo, agrícola (assentamentos) e comércio;
- Com o INOVA GP, conseguiu sistematizar um programa de qualificação profissional;
- Instituições: Sebrae, Junta Comercial Municipal, Governo do Estado e Desenvolve;
- Selo diamante da sala empreendedor de Maragogi;
- Tudo o que pede o Sebrae atende;
- A Tatiana é muito dura com os secretários, mas ela não respeita os secretários;
- O Sebrae tem que ser um parceiro, não agir com ameaça, pois não são funcionários do Sebrae;
- Não pode sacrificar o trabalho interno pelo Sebrae;

- Um servidor não pode passar o dia inteiro assistindo a lives;
- O município tem priorizado a pasta de Educação;
- Priorizou a compra de transporte para alunos da zona rural;
- Instituições: Origem (empreendedorismo), Sebrae, CTR (coleta de lixo);
- Banco POP (municipal - Pilar) atua com crédito para empreendedor, mais Capacitação do Sebrae;
- O Sebrae poderia citar turismo, bares e restaurantes;
- Programa Profissionaliza Maragogi para o turismo;
- Área prioritárias: empreendedorismo e qualificação profissional;
- O papel do Sebrae é fomentar o desenvolvimento econômico.

Usuário: Secretários municipais e estaduais

Dores

- Falta de recursos financeiros;
- Resistência dos empreendedores à capacitação;
- O empreendedorismo está em fase inicial;
- A população movimenta o comércio das cidades vizinhas por falta de estrutura/opções;
- Poucos técnicos na prefeitura;
- Dificuldade em atender às exigências dos órgãos de controle;
- Alimentar os sistemas;
- Descontinuidade de projetos e de planos por causa da política;
- Fluxo grande de pessoas na sala do empreendedor devido à demanda de outros municípios;
- Não consegue que o Sebrae atenda às demandas do municípios;
- Falta de equipamentos, tecnologia e digitalização;
- Produtores rurais ficam passivos à espera dos auxílios;
- Não existem programas constantes e concretos para fomentar o ambiente de negócios;
- Carência de cursos profissionalizantes no agronegócio;
- Criar e mobilizar a sociedade para criar cooperativas e associações;
- Os programas federais não chegam no município;
- Equipamentos defasados;
- As pessoas não se interessam em participar de cooperativas;
- Não sabe abordar/trabalhar a necessidade de capacitação nos empreendedores;
- Secretários não conhecem as soluções do Sebrae que podem ajudar no seu trabalho;
- Os profisionais das secretarias não são bem remunerados;
- Poucos Agentes de Desenvolvimento para desenvolver as atividades;
- Falta de atualização nas leis por parte dos servidores;
- Gestores priorizam os projetos que envolvam a política (Prefeito)/visibilidade;
- Burocracia interna para desenvolver projetos nas secretarias;
- Técnicos da prefeitura com baixo índice de maturidade digital;
- Falta de estrutura física da secretaria;
- Falta de mão de obra técnica para o município;

Usuário: Secretários municipais e estaduais

Dores

- As outras secretarias e prefeito não veem meio ambiente como secretaria estratégica;
- Sente necessidade de mais ações no turismo;
- Muitos programas acontecendo ao mesmo tempo;
- O Sebrae não faz a ponte entre os programas das secretarias;
- Organização e gestão dentro das próprias secretarias;
- Falta de parceria com outras secretarias;
- Resistência dos empreendedores em ser em capacitados por pessoas locais;
- Falta de recurso para muitos projetos;
- Não consegue executar tudo que é proposto pelo Sebrae;
- Falta de parceria entre as secretarias (comunicação);
- Falta de um planejamento integrado no município;
- Equipe reduzida da secretaria não permite uma atuação mais profunda;
- Falta de infraestrutura de transportes;
- Dificuldade de deslocamento para capacitação;
- Rotina corrida;
- Falta de profissionalização em bares e restaurantes;
- O ambiente de negócio não é visível para o investidor;
- A secretarias não planejam corretamente e prejudicam as finanças do município;
- Faltam pessoas técnicas da secretaria;
- Não teve sucesso com demandas solicitadas ao Sebrae;
- Encontrar um parceiro para parte contábil das empresas;
- Falta de conhecimento sobre desenvolvimento econômico dos servidores municipais;
- Falta autonomia e fundos próprios;
- Burocracia;
- Precisa existir um planejamento para compras (urgência e prazo), serviços públicos;
- Os trabalhos internos da prefeitura muitas vezes são impactados para atender às metas e às demandas do Sebrae;
- A pasta do Meio Ambiente não é valorizada pelo prefeito;
- Falta planejamento do Sebrae e alinhamento de agenda do município;

Usuário: Secretários municipais e estaduais

Dores

- O Sebrae ter um trabalho mais contínuo no município;
- O Sebrae às vezes compete com a prefeitura;
- Falta de integração do Sebrae com a prefeitura;
- Os resultados e as informações dos projetos não são passados do Sebrae para prefeitura.

Usuário: Secretários municipais e estaduais

Ganhos

- Profissionalização de pequenos produtores;
- Resultado financeiro rápido do empreendedor;
- Comunicação rápida com o Sebrae;
- Ter o Sebrae como parceiro;
- Sala do Empreendedor como ganho no viés social e econômico;
- A formalização é um ganho para o empreendedor e para o município (prestação de serviço);
- Participação de associações;
- Parceiros dão suporte em ações que o município não consegue alcançar;
- Linhas de crédito do banco do NE;
- Ter cooperativas e associações;
- O empreendedor/produtor saber seus direitos;
- Associação dos Jovens Empreendedores;
- O Sebrae auxilia no potencial do ambiente de negócios do município;
- Game Cidades Empreendedoras ajuda a desenvolver a cidade;
- Programas que se adaptam à realidade local;
- Parceria com o Sebrae e o Ifal no Turismo;
- Criou o Fundo, Código e Conselho ambiental;
-

- O Sebrae auxilia no entendimento das leis municipais;
- Precisa melhorar a cultura de formalização;
- A compra pública local deveria focar mais nos pequenos empreendedores;
- Frustrou-se com a semana no MEI, pois não teve a presença do Sebrae;
- O Sebrae é um apoio para os empresários e fortalecimento das empresas;
- Quem quer ter sucesso precisa participar de todas as oficinas do Sebrae;
- A sala do empreendedor precisa ser uma ponte entre a comissão de licitação e os empreendedores;
- O prefeito não dá à atenção a sala do empreendedor;
- Frustrou-se com a semana do empreendedor;
- A instituição devia ser mais presente nos municípios;
- O Sebrae tem o papel de transforma a vida nas pessoas e tem um nome muito forte;
- Alguns atores do Sebrae acham que eles são empregados do Sebrae;
- O on-line não funciona com os empreendedores locais;
- Existe um impasse político entre as pastas;
- Comércio de cidade de interior;
- O Sebrae é uma ponte entre a sala do empreendedor e as secretarias;
- As políticas públicas do município são fracas;
- Ações que lidam mais com o público e itinerantes dá mais resultado;
- A gestão está focada no empreendedorismo da desburocratização;
- Dificuldade de criar uma estratégia por Marechal ser descentralizada;
- O WhatsApp é um canal que facilita o relacionamento com o empreendedor;
- As pessoas querem ser ouvidas;
- O Sebrae deveria capacitar os secretários sobre a sala do empreendedor e o Cidade Empreendedora;
- O município não publica de forma correta as oportunidades de licitação;
- Sente que o trabalho do AD não é valorizado e algumas demandas não são atendidas;
- São importantes os certificados dos cursos.
- A sala ganhou mais visibilidade quando foi para o Francês;
- A nova secretária, Cláudia Pessoa, é diferenciada;
- Poderia ter um trabalho de marketing maior na sala do empreendedor, principalmente, de forma física;
- O Sebrae deve trabalhar para abrir a mente do empreendedor;
- O Sebrae é uma grande empresa, que ajuda a comunidade local;
- Relação com Sebrae é boa.

- O planejamento deveria ser integrado entre todas as secretarias;
- A prefeita é muito parceira;
- Os secretários não sabem o que a sala do empreendedor faz;
- Os jovens empresários são mais dinâmicos; procuram capacitações e linhas de crédito;
- Muitos empresários com mentalidade tradicional.

- Muitos ambulantes;
- Mais pessoas estão indo morar em Marechal;
- Pessoas que desconhecem as leis;
- Falta de engajamento dos empresários nas ações de empreendedorismo;
- Empresários sem conhecimento de gestão;
- Empresas hoteleiras criando espaços de comércio dentro do próprio empreendimento;
- Os filhos dos empreendedores ajudando no digital e nas entregas;
- Empresários querem inovar;
- Movimento dos empresários para mostrar produtos e serviços no digital;

- A cidade está liderando o Game de Cidades Empreendedoras;
- Articula com os setores;
- Atua com a casa do empreendedor e cursos do Senac;
- Foi estruturada uma sala no Memorial Delmiro Gouveia, organizaram os artesões e estão capacitando para participação em eventos;
- Tem uma consultoria de agricultura familiar. Participa de feiras na cidade e rodadas de negócio;
- A maioria dos empresários são autonômos;
- ACDEG e CDL, são associações formais dos comerciantes;
- Atua na formação e capacitação dos ambulantes;
- A vocação agrícola é principal;
- O foco da sala é a realização dos cursos;
- A sala está caminhando bem;
- Cursos e parceria com Senac estão dando mais resultados (200 pessoas capacitadas);
- Parcerias com a Desenvolve e o Banco do NE;
- Sala de empreendedor na Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Turismo;
- Vocação: Turismo histórico, sol e mar, cultura;
- O AD articula com Sebrae e secretarias;
- Tem um bom relacionamento com a gerência de Delmiro Gouveia;
- As feiras e rodadas de negócios são os melhores programas para o empreendedor;
- O planejamento deveria ser integrado entre todas as secretarias;
- Precisa de uma maior parceria com as secretarias;
- Tem 4 funcionários que dão conta da demanda;
- Maceió é a capital mais rápida para abrir uma empresa;
- Está avançando com a realização de cursos, eventos e palestras;
- Troca de secretários e de servidores constantemente;
- Devido ao ano político não está conseguindo trabalhar;
- Gostaria que o Sebrae fosse mais proativo;
- Esses consultores conseguem dar um melhor suporte: Dayse, Nubia, Carmem, Davison e Tatiana;
- Gostaria que os consultores se aprofundassem mais no Cidade Empreendedora, para orientar melhor sobre as evidências;
- A prefeitura anteriormente agia diretamente com empresas locais para participar das licitações;
-

- Pessoas de fora que trabalham no polo terminam buscando uma nova renda por meio da abertura de negócios;
- As iniciativas que mais trazem resultados são as que fazem a escuta, levantam as dores e trazem as soluções;
- Organizam os projetos de maneira correta;
- Sempre mostra as possibilidades de capacitação on-line;
- Cursos com Senac estão dando certo principalmente para setor de alimentação;
- A sala do empreendedor ajuda principalmente no começo nos negócios;
- Encaminha o empreendedor para retirada de crédito;
- Trabalha com a formalização das empresas pelo WhatsApp;
- Vocações: Comércio e turismo;
- O ambiente de negócios já foi pior;
- Tem feito muitas capacitações para artesanato e economia criativa;
- A Secretaria de Meio Ambiente não tem um sistema, o que atrasa os alvarás e licenças de regularização e falta de pessoas;
- O foco é o empreendedor, que não entende nada de gestão, marketing, finanças, entre outros;
- Está sendo pensada em uma sala para atender e grandes empresas e que tenha todos os órgãos no mesmo local;
- Seria importante usar os servidores de carreira como multiplicadores;
- O ideal é que tivesse um sistema integrado entre as secretarias;
- A sala de Maceió tem um convênio com o Sebrae que dá muito certo;
- Vários programas do Sebrae rodando ao mesmo tempo;
- A cidade é muito limpa e aconchegante;
- Faz abertura e fechamento de empresas, emite guias e oferta de crédito;
- As instituições financeiras facilitam o crédito;
- A sala é muito importante para os pequenos e médios empreendedores;
- O que atrai é treinamento para vender on-line;
- Os cursos profissionalizantes seriam importante para cidade;
- Faz um planejamento anual da sala do empreendedor, passa pelo secretário e é aprovado pelo prefeito;
- Seria interessante a criação de cooperativas e associações;
- Como agente, está atuando nas Leis (Lei geral e Lei de Liberdade Econômica e a Prodesinp);
- Com uma consultoria, conseguiram inserir 4 produtores no PNAE;

- A burocracia impede o avanço dos projetos;
- Mais parcerias com instituições financeiras para facilitar o crédito;
- Precisa investir mais no digital para os empreendedores;
- Deseja mais informações sobre licitações, habilitações sanitárias e ambientais;
- A Secretaria está criando um bando de fornecedores locais com foco na licitação;
- Por ser uma cidade turística, o comerciante cobra por esse perfil, mas é incompatível com a comunidade;
- Vocações: Agricultura familar, comércio local e turismo;
- O Sebrae deveria investir em programas de tecnologia e inovação e educação empreendedora;
- Vocações: Comércio e serviços;
- As secretarias não realizam as ações se não tiver resultado político;
- Gostaria de uma presença do Sebrae mais constante nos municípios;
- Como agente, está atuando no Game de Cidades Empreendedoras;
- Pensam em transformar a sala em casa;
- Penedo está investindo em empreendedorismo nas escolas;
- O Sebrae poderia ajudar na capacidade de crescimento e comercialização dos produtores rurais;
- O Sebrae pode trazer mais ações práticas do município;
- O dinheiro não circula no município, que compra em outras cidades;
- A sala do empreendedor precisa fornecer mais cursos e palestras;
- O Sebrae não se preocupa em mostrar o resultado dos programas;
- O planejamento da cidade é bem feito;
- Gerente de empreendedorismo da sala do empreendedor e atua como AD, atua como diretor de indústria e comércio e empreendedorismo;
- Já solicitou demanda a cooperativas e não tem retorno sobre apoio;
- Gestão é orientada por indicadores, e os comissionados trabalham;
- Visitas técnicas e ações de inadimplência funcionam bem;
- Precisa de mais divulgação das ações da sala;
- O portfólio do Sebrae precisa ser atualizado e mais aprofundado para os empresários;
- A relação com Sebrae de Maceió é muito ágil e assistência de Arapiraca tem se distanciado;
- Temas relevantes: cooperativas, sustentabilidade, startups;

- Vocações: Turismo, mas não é trabalhado o empreendedorismo;
- Os indicadores demonstram melhorias na evolução do empreendedorismo;
- O Sebrae é dez, tanto nas palestras quanto nas capacitações técnicas;
- Os programas do Sebrae são generalistas e não olham a demanda local;
- O Sebrae deles funciona muito bem;
- O maior benefício são as consultorias que os municípios ganham;
- Em Limoeiro são 3 ADS;
- Ajudam os empresários na licitação;
- Precisa de estrutura física;
- Gostaria de conhecer mais de perto as empresas;
- Dificuldade de conciliar as demandas do Sebrae com as demandas da prefeitura;
- Deveria ter uma capacitação de como o empreendedor usar o crédito;
- Vocações: tem investido em tecnologia e startups, sendo criadas salas para essa finalidade;
- Prefeitura em ação leva os serviços das secretarias para os bairros;
- Programa de incentivo de nota fiscal dos MEIs, para melhorar o conhecimento, que vai premiar com um carro;
- Os profissionais que atuam na sala são muito dedicados para uma função definida;
- A gestão precisa pensar no todo;
- Gostaria que o Sebrae participasse mais das ações porque o nome atrairia empreendedores;
- Existem projetos para fomento do turismo;
- Messias Solidário para famílias vulneráveis que possuem os pequenos negócios;
- Vocações: Comércio;
- Faltam ações grande da Prefeitura;
- Acredita que feiras e eventos de empreendedorismo poderiam incentivar;
- Falta de recursos;
- É importante trabalhar o empreendedorismo na escola com o JEP;
- As pessoas da cidade não querem trabalhar, falta vontade de empreender;
- Os empresários têm um ensino básico e se baseiam na sua experiência;
- O Sebrae poderia trazer mais oficinas sobre gestão;
- Camila, Tatiana, Rodrigo e Sarah como referência no Sebrae;
- A gestão do Sebrae está mais acessível;
- Acredita que precisa de mais incentivos para atrair grandes empresas;
- Queria ver uma vila comercial com comércio e lazer;

- Avalia os programas do Sebrae positivamente;
- O Sebrae devia auxiliar os comerciantes para participar de licitações (oficina de compras públicas);
- Burocracia para solicitar recursos;
- Muitos empreendedores se inscrevem e não vão;
- Precisa de maior aceitação dos empreendedores de cursos e capacitações;
- Quando tem dúvidas, consulta a Tatiana e o Rodrigo e sempre é bem atendido;
- Um dos repasses mais importantes são os deveres e obrigações antes de abrir uma empresa;
- Existe uma parceria entre as secretarias;
- A prefeitura auxilia os produtores expor seus produtos para venda;
- Muitas pessoas não sabem como vender para o município;
- Projeto Minha Cidade Linda para fomentar o comércio e o turismo.

Usuário: Agentes de desenvolvimento

Dores

- Não possui um diagnóstico para definir o perfil empreendedor e suas necessidades;
- Desvalorização do trabalho;
- Empresários não possuem conhecimento em Gestão;
- As pessoas não sabem o local da Sala do Empreendedor;
- Falta de parceria com as outras secretarias;
- Planejamento pronto sem consultar as necessidades;
- As pessoas não conhecem o trabalho do AD;
- Empresários conservadores;
- As informações não fluem entre as secretarias;
- Descontinuidade das atividades por troca de secretários e servidores;
- Dificuldade de encontrar e manter pessoas para trabalhar na sala do empreendedor;
- Atraso nas ações por falta de sistema por parte de Secretaria de Meio Ambiente (alvará);
- Deslocamento dos empresários para sala do empreendedor;
- Muitos projetos rodando ao mesmo tempo;
- Desatualização das leis do município;
- Empresários resistentes à capacitação;
- Falta de suporte e divulgação das ações da sala do empreendedor;
- Pessoas saem da cidade para comprar na cidade vizinha;
- Acúmulo de funções ao AD;
- Descentralização das secretarias;
- Políticas públicas são fracas;
- Poucos empresários comparecem aos treinamentos;
- Programas do Sebrae são muito generalistas;
- Falta de formalização e capacitação;
- Custo de vida alto para a população local;
- Muitos atravessadores dentro dos assentamentos agrícolas;
- Descontinuidade de projetos por questões políticas;
- Atraso nas ações por falta de interesse político;
- Baixa formação acadêmica dos empreendedores;
- Burocracia para solicitar recursos;
- Comunicação pouco efetiva entre os gestores;

Usuário: Agentes de desenvolvimento

Dores

- Falta transparência no resultado do Game;
- Empresários locais não têm adesão às capacitações on-line;
- Adaptar a linguagem para a realidade dos empresários;
- Baixa formação empreendedora.

Usuário: Agentes de desenvolvimento

Ganhos

- Feiras de Rodada de Negócio (Sebrae);
- Associações realizam as ações para os empreendedores e a Sala fortalece;
- Programa para crédito aos empresários;
- Jovens empresários engajados nas ações da Sala do Empreendedor;
- Game das Cidades Empreendedoras;
- Prefeita é acessível e realiza pontes/articulação entre a Sala do Empreendedor e as demais secretarias;
- Cursos em parceria com o Senac;
- Lei da Liberdade Econômica;
- Parceria entre a secretaria e a Sala do Empreendedor;
- Parceria com a agência Desenvolve e Banco do Nordeste;
- Presença da Van do Sebrae;
- Suporte dos filhos dos empreendedores (uso de redes sociais);
- Atendimento on-line para os empreendedores;
- Capacitações on-line gratuitas;
- Comitê Gestor na Rede SIM;
- Tem o Sebrae como parceiro;
- Novos moradores devido ao polo industrial propiciam a abertura de novos negócios na cidade;
- A gestão da Prefeitura está muito atenta ao empreendedorismo;
- Agilidade para abertura de empresa;
- Pessoas qualificadas na Sala do Empreendedor;
- Salas de Maceió espalhadas em pontos estratégicos;
- Compras-net;
- Novos empreendimentos no município;
- Parceria com o Governo e o Senai;
- Empreendedorismo;
- Sebrae colabora para o entendimento das legislações locais;
- Melhoria dos indicadores de capacitação e formalização dos empresários;
- Existência de indicadores de resultado;
- Não recebe apoio para realizar as ações;
- Bom relacionamento com o Sebrae;
- Oferta de crédito para famílias em vulnerabilidade social;
- Parceria com outras secretarias.

- O setor de licitação é um nascedouro da corrupção;
- O setor de licitação é caótico;
- É difícil lidar com secretários que não possuem conhecimento técnico;
- Nem todos os setores de compras públicas deveriam atuar com banco de preços por conta da regionalização;
- A Lei de Licitações atrapalhou muito;
- O Sebrae é importante para formalização;
- As pessoas não devem mais dever no município para ter alguma coisa;
- O empreendedorismo é uma forma de independência;
- Se sente refém dos gestores;
- O país não valoriza a meritocracia;
- Comissionados dão mais resultado;
- O estigma do servidor público preguiçoso não é mentira;
- Capacitar servidores não adianta nada, eles erram porque querem;
- A adesão de atas facilita o trabalho;
- Poderia ter mais capacitações do Sebrae;
- Acredita que o Sebrae pode atuar como ponte para parceiros e órgãos públicos;
- A legislação era para ser menos burocrática e mais simples;
- As pessoas pensam que existe corrupção na contratação pública;
- O PNCP pode simplificar.

- Muitas pessoas que não sabem aplicar a nova Lei de Licitações;
- Atuação do Sebrae com pequenas empresas nos municípios;
- Pessoas sem querer trabalhar direito no serviço público;
- Pessoas cobrando mais para o município;
- Sebrae atuando em outros setores dos municípios;
- Vê o Sebrae atuando mais no turismo;
- Conchavos políticos;
- Gestores públicos imediatistas;
- Pessoas do município vivendo de auxílio;
- As pessoas não estão capacitadas para nova Lei de Licitações.

- Existe o setor de licitação CPL e atua em conjunto com o setor de compras;
- Dificuldade: planejamento com os secretários;
- Faz o papel de procuradora e auditora;
- O Sebrae deveria focar na Secretaria de Agricultura;
- Não existe um alinhamento entre pregoeiros, escritório contratado e equipe;
- É difícil se formalizar para participar de uma licitação por causa do investimento;
- O Sebrae deveria atuar no barateamento das taxas de formalização;
- O Sebrae deveria atuar para diminuir as burocracias de formalização;
- Não vê o Sebrae atuando diretamente com o setor de compras públicas;
- Desafio do Sebrae atuar na geração de renda;
- Vocação: Turismo e Agricultura;
- A estrutura de Rio Lago é bem organizada, com atribuições e funções definidas;
- A legislação burocrática é o que faz os processos demorarem;
- Dificuldades: encontrar fornecedores e acompanhar a execução da contratação;
- A principal dificuldade é o servidor público; que ele enteda às limitações da lei;
- O Sebrae poderia capacitar os servidores sobre planejamento e governança de compras públicas;
- O Sebrae poderia auxiliar para elaboração de estudos técnicos para licitações;
- Quanto à estrutura, tem 2 pregoeiros, agentes, consultoria, gestão de contratos e setor de compras;
- Os secretários precisam entender que o futuro se faz no presente;
- Já participou de uma capacitação sobre licitações da 133 pelo Sebrae;
- É importante a capacitação por tópicos;
- O Sebrae deveria instruir a prefeitura a contratar pessoas da área de licitação;
- CPL que funciona como pregão eletrônico;
- Precisa de mais servidores atuando na CPL;
- Precisa capacitar as pessoas que operam na área;
- As pessoas da licitação não estão aptas a buscar preço e usar as plataformas;
- Tudo em Novo Lino é muito arcaico, ainda não se adaptou à nova legislação;
- São realizadas muitas licitações, pregão, dispensa e tomada de preço;
- O setor de compras e o setor de licitação atuam juntos, nas licitações internas e externas;

- Tem o pregoeiro do município e tem assessoria de uma empresa terceirizada;
- A maioria dos municípios não tem interesse nessa atuação do Sebrae por serem corruptos;
- O gestor deve ser coercitivamente forçado a utilizar os bons costumes legais;
- Desconhece a atuação do Sebrae em compras públicas;
- O relacionamento com o Sebrae é espectador;
- O Sebrae coloca técnicos muito bons;
- O Sebrae ajuda micro empreendedores e o ente público;
- Poderia haver melhores leis federais para a licitação ser mais dinâmica, transparente e comercial;
- Os gestores têm uma preocupação com a legalidade;
- Falta uma assessoria;
- Não sabe opinar sobre os programas do Sebrae, pois não conhece esse braço de atuação;
- Nunca conheceu na prática os programas do Sebrae;
- Vocações: Gastronomia, agricultura familiar, corte e reciclagem por meio das cooperativas;
- A CPL é independente;
- É um setor que trabalha bem, dificil ter que intervir;
- A dificuldade principal é a comunicação;
- Não lida com nenhum programa do Sebrae na atuação como procurador;
- Se o Sebrae fosse atuar seria interessante uma nova capacitação sobre licitação;
- Auxilia o presidente da CPL e os pregoeiros;
- Acredita que o setor é bem capacitado e treinado;
- Empresas que não consideram o porte e a realidade do município;
- Seria interessante ter capacitações locais por causa do deslocamento;
- A população dos interiores depende de empregos políticos;
- Muitas vezes o município não pode indicar o que gostaria de comprar;
- A lei não contempla a regionalização, sendo falha;
- A lei responsabiliza apenas no jurídico quando tem uma parcela do Executivo;
- Sou fã do Sebrae; conhece o funcionamento da Sala do Empreendedor;
- A Sala do Empreendedor supre uma demanda das secretarias que não sabem orientar corretamente os empreendedores;
- A Procuradoria não decide nada, só orienta.

- Acredita que olhar licitações de município semelhantes da mesma proporção é interessante;
- O papel do Sebrae não é direcionar o que a lei já diz, mas ajudar a capacitar as pessoas para isso;
- A dificuldade são secretarias para elaborar os objetos e termos de referência;
- O Sebrae devia ter atuado no Congresso para influenciar o texto de lei, tornando-o menos burocrático;
- As licitações são fracassadas pela licitação incorreta no objeto;
- A dificuldade são as pessoas que não sabem planejar e estruturar o objeto;
- A dificuldade não é realizar o processo de licitação em si;
- Ninguém sabe confeccionar um estudo técnico preliminar;
- Exigência da lei que tenha servidores públicos;
- O fomento da economia;
- O Sebrae ajuda levando informações aos empreendedores e com questões burocráticas;
- O Sebrae de Arapiraca é disponível;
- Sempre participa das palestras, e o Sebrae sempre está à disposição;
- Um município ajuda o outro sem perder tempo;
- O setor é bem organizado, as licitações são feitas com prazo ideal e fazem levantamento correto;
- O município não tem problemas com isso;
- Ainda utiliza a lei antiga;
- A CPL é um órgão à parte;
- A comunicação com as secretarias e o setor de licitação não é efetiva;
- O Sebrae é um braço direito para capacitar a administração pública;
- O Sebrae serve para fomentar a indústria;
- O Sebrae é importante para o interior porque o acesso à educação é restrito;
- O Sebrae ajuda a mudar a mente do trabalhador;
- O Sebrae deveria focar no agronegócio (plantio de milho), o município tem um trabalho nisso;
- O prefeito é muito aberto para parcerias com o Sebrae.

Usuário: Procuradores na área de licitação

Dores

- Os setores não sabem descrever suas necessidades para o processo de licitação;
- Falta de planejamento dos secretários;
- Pessoas que não trabalham comprometidas;
- Falta de padronização e alinhamento de entendimento da equipe sobre o processo;
- Faz um serviço que não é de sua competência (auditoria);
- Investimento para se formalizar por parte dos empreendedores;
- Poucas empresas formalizadas na região;
- Acúmulo de funções e retrabalho;
- Conchavos políticos;
- Secretários e gestores são imediatistas;
- Fornecedores praticam preços mais altos para o município;
- Falta de acompanhamento das empresas contratadas;
- Falta de fornecedores;
- Legislação burocrática e lentidão dos processos;
- Comunicação não assertiva entre os setores;
- Falta de reconhecimento profissional;
- Falta de capacitação dos servidores;
- Pesquisa de preços a partir dos órgãos oficiais;
- Servidores buscam preços fora das plataformas oficiais exigidas na lei;
- Falta de conhecimento técnico dos secretários;
- Dificuldade de acesso a capacitações realizadas em outros municipios;
- Empresas não prestam serviços adequados às necessidades dos municípios;
- Não poder fazer indicação do que o município gostaria de adquirir (especificar marcas);
- A nova lei gera uma responsabilização apenas do jurídico e não do executivo;
- Comunicação entre as secretarias e a CPL não é efetiva;
- Defasagem do Banco de Preços do TCU.

Usuário: Procuradores na área de licitação

Ganhos

- Adesão a atas facilita o trabalho;
- Setor de licitações bem estruturado no município;
- Publicização, transparência e técnicas licitatórias nos processos;
- Assessoria independente para o setor de licitações;
- Setor de licitação bem capacitado;
- Uso do site compras.net auxilia o setor de licitações;
- Bom relacionamento com o Sebrae.

- O Sebrae impacta principalmente com as capacitações frente à formação deficiente;
- Sebrae poderia contribuir com a pauta da desburocratização;
- Sebrae deveria fazer articulação política para propiciar o ambiente empreendedor;
- Sente que o Sebrae é uma instituição respeitada;
- Pensa que Alagoas está numa crescente;
- Pensa que em Alagoas há muitos empresários e negócios visionários, mas a base e estrutura não acompanham;
- É preciso ter uma política de linhas de crédito e capacitação em serviços para acompanhar o crescimento de empresas;
- Tem uma visão otimista do futuro do estado;
- O Sebrae deveria estar mais presente na ALE;
- Os deputados devem criar políticas públicas para valorizar os microempreendedores;
- Acha o Sebrae ausente e reativo;
- Sebrae deveria propor cursos para capacitar os assessores legislativos;
- Acha que o Sebrae deveria passar conhecimento e dados, pesquisas, para contribuir com as leis;
- O Sebrae deveria promover um evento focado no relacionamento com os deputados (um café da manhã, encontros, etc.);
- Gestores públicos deveriam priorizar o Sebrae para obter conhecimento e dados para projetos;
- O estado receberá oportunidade de desenvolvimento devido à boa malha rodoviária;
- Pensa que o estado se tornará menos desigual;
- É preciso investir e continuar investindo mais no pequeno;
- É preciso fomentar um ambiente mais propício para os bancos;
- A melhoria do estado vai depender das políticas em saúde, empregos;
- Acha que o empreendedorismo tem muito a crescer;
- Sente carência nos setores econômicos mais inovadores;
- "Alagoas ficou presa no século XX";
- Sente que os deputados precisam ficar "apagando incêndio" para não deixar que leis absurdas sejam aprovadas;
- "O Sebrae poderia apresentar diagnósticos e estudos de possibilidades";
- Acha que é importante e necessário ouvir a classe empreendedora;
- Sente que o Sebrae dá bom suporte ao municípios e estado;

- Acha que o Sebrae é presente com o Legislativo, participa de reuniões de comissões;
- Sebrae poderia ajudar as pessoas do Legislativo com qualificação, a fim de ajudar na construção de leis;
- Sebrae deveria fomentar a ponte entre Legislativo, população, empresários e setores produtivos, a fim de fomentar leis;
- Acha que o Sebrae deve ser generalista e descentralizado;
- Alagoas tem oportunidades para crescer;
- O estado precisa investir não só em infraestrutura, e investir mais na capacitação e formação de mão de obra;
- O estado precisa ter mão de obra capacitada para não precisar importá-la;
- Almeja que o estado torne-se capaz de exportar mão de obra;
- Sente que o que pode fazer é indicar os caminhos para o Executivo fazer;
- Sente que o deputado tem uma atuação limitada frente a não poder fazer um PL que baixe a dívida;
- Acha que o Sebrae tem muito a contribuir para os legisladores criarem os caminhos;
- Sebrae deve focar na capacitação e no pós-capacitação das pessoas;
- Sebrae deve ter uma política de auxílio na criação e manutenção dos negócios;
- Acredita que a educação pública precisa melhorar mais para termos avanços no empreendedorismo;
- Pensa que vai ter gente disposta a investir em Maceió, mas que não será por muito tempo;
- Acredita que terá uma estagnação nos investimentos em Alagoas e que virão tempos difíceis;
- Acha que é difícil um deputado só fazer a diferença;
- Acredita no avanço econômico do estado;
- Pensa que o Sebrae poderia produzir muito mais e que hoje é subutilizado, embora tenha potencial;
- Acha que o Sebrae dá ajuda aos empresários para vencerem;
- Sebrae tem knowhow para ajudar os empreendedores;
- Sebrae deveria fazer a ponte do empresariado com o setor público, como um porta-voz;
- Visualiza que o estado pode melhorar, apesar do cenário atual de crise;
- Pensa que o estado não está fazendo seu dever de investir na agropecuária;
- Acha que o estado não deveria investir verba em coisas que deveriam ser respaldo do governo federal (obras de infraestrutura);
- Acha que tem melhoras no empreendedorismo;

- Deveria haver uma lei única para desburocratizar os setores e atrair mais investimentos;
- O deputado deve buscar a interlocução com a população;
- Acha positiva a relação do Sebrae com o Legislativo;
- Prêmios aos municípios trazem benefícios e estímulos, e incentivam os empreendedores e gestores;
- Gostaria que o Sebrae entrasse cada vez mais nos municípios;
- Para ela, o Sebrae não fica só no discurso e gera soluções;
- Acha que o Sebrae pode abraçar mais pessoas;
- Tema que o Sebrae deveria focar: pecuária;
- Sebrae precisa divulgar mais seus programas e prêmios;
- Almeja um estado menos dependente, que gere emprego e renda;
- Acredita que o setor privado é que deve movimentar a economia e pagar as contas do estado;
- Acha que o estado deve ser fomentador de oportunidades para o setor privado gerar renda;
- Visualiza o estado com dificuldades financeiras;
- Acredita que a Lei do Gás vai trazer investidores ao estado;
- É preciso investir na capacitação dos empreendedores em paralelo à infraestrutura;
- Sente que o Sebrae tem um papel efetivo nos estados e no Brasil;
- Acha que os municípios precisam prospectar uma a uma as pessoas para capacitá-las e formá-las (ex. EJA);
- Pensa que cabe ao município a questão da educação e da capacitação;
- Acha importante buscar parcerias que tragam impacto positivo nas pessoas;
- "O deputado tem uma responsabilidade social muito grande na vida das pessoas"
- "Como deputada, não posso pautar um só tema";
- Vislumbra o crescimento do estado por meio da atração de grandes empresas;

- Vê como entraves: falta de oportunidade, baixo nível de educação e falta de compromisso dos municípios;
- Entraves: a burocracia da gestão pública municipal e estadual em algumas pastas para novos negócios;
- Os setores agropecuária e econômico estão em crise em Alagoas;
- Entraves: falta de estrutura de gestão para mudar o AN no estado;
- Entraves: não temos boa política de incentivo fiscal, a carga tributária, e a qualificação da mão de obra;
- Projetos bons para o AN: Canal do Sertão, barragens subterrâneas, agricultura familiar e PL na educação;
- A gestão pública não atua como estimulante ao empreendedorismo;
- O estado não se preocupa em dialogar com as classes;
- Sebrae está presente e pode ajudar secretarias e a assembleia;
- Prefeituras não conseguem adquirir materiais de incentivos devido aos altos impostos;
- Grande crescimento na geração de emprego em hospitais e na saúde;
- Alagoas está numa situação financeira preocupante;
- Existem facilidades que não são concedidas de forma igual para as empresas;
- Crescimento na criação de MEIs como algo positivo;
- Empreendedores costumam preferir o emprego por sentirem-se mais seguros;
- Estado está investindo em educação, segurança, saúde, infraestrutura;
- Entraves: pouca mão de obra qualificada, educação básica;
- Entraves: baixo nível escolar e poucos incentivos de disciplinas sobre empreendedorismo;
- Entraves: falta de preparação técnica das pessoas, e falta de gestão e previsão dentro das prefeituras quanto à chegada de investimentos e capacitação da mão de obra;
- O Estado tem solidez fiscal para receber investimentos;
- Estado lançando programas de incentivo ao pequeno, como o Fundo do Brasil e Prodesin;
- O turismo está sendo fomentado em outras regiões;
- Entraves: burocracia, reforma tributária, arcabouço fiscal, precisa definir a política fiscal;

- Entraves: faltam órgãos para qualificar os colaboradores; as empresas trazem seus colaboradores de fora;
- Entraves: globalização, política, legislação, concorrência, comportamento das pessoas, estrutura física.

- Preza pela pauta da saúde;
- Volta foco na pauta das pessoas com câncer e diagnóstico precoce;
- Foca na defesa da saúde e defesa da mulher;
- Considera sua missão defender os mais vulneráveis socialmente (negros, indígenas, quilombolas);
- "É preciso capacitar as pessoas para terem emprego e para que fiquem no município, a fim de gerar qualidade de vida";
- É preciso propor projetos e rever os arquivados;
- "É preciso construir e discutir com os cidadãos as políticas públicas";
- "Os projetos precisam ser feitos em conjunto com a sociedade";
- "O governo anterior deu uma estabilidade aos setores empreendedores";
- "Esses órgãos precisam entender que são os novos negócios que desenvolvem o estado. Que criam novas habilidades. Por agora não vê uma mudança nesse perfil em Alagoas.";
- Recebe demandas de pessoas com burocracias e entraves pendentes que os órgãos não resolvem;
- Os órgãos não são gestores para resolver as demandas e burocracias;
- Servidores públicos não enxergam a importância do setor privado;
- "Sou deputado há anos e nunca fui procurado pelo Sebrae";
- Já se frustrou em um evento do Sebrae em que o palestrante atrasou por uma hora;
- "O Sebrae conhece as dores dos empresários e tem know-how de como ajudar";
- "O Canal do Sertão está deixado de lado";
- "O Sebrae já passou da hora de ele ser esse elo do público com o privado, ser essa ouvidoria dos gestores públicos para tentar trazer essa solução";
- "O empreendedor confia no Sebrae através do consultor";
- Já atua há anos na política devido à herança familiar;
- Diz que está às ordens do Sebrae para ajudar a desburocratizar o setor produtivo;
- É preciso desburocratizar o setor produtivo e de negócios;
- "O Estado não conversa com o funcionário público, manda aumento para a Assembleia sem ter aprovação da classe";
- "Na saúde pública, hospitais novos não estão funcionando com efetividade e não está havendo repasse";

- Precisa melhorar as estradas, inclusive manutenção nas novas;
- "O estado não investe na pasta da agricultura, agropecuária, Adeal e Emater";
- "A Sala do Empreendedor proporciona mais qualificação e profissionalismo";
- É presidente da comissão de agricultura e faz reunião para ouvir as partes interessadas;
- "Sebrae está sempre ouvindo o setor produtivo para facilitar a criação de leis";
- "O Sebrae deveria fazer reuniões com a população, incluindo mais a classe política, a fim de entender cada vez mais as suas necessidades, facilitando a elaboração de leis.";
- Preside a frente parlamentar em defesa da mulher alagoana;
- Defende a pauta da preservação da primeira infância;
- O empreendedorismo é dificultado pelo pouco conhecimento do empreendedor quanto aos seus direitos;
- Falta ousadia das pessoas para empreenderem;
- Os impostos e alíquotas altas criam uma barreira ao empreendedorismo;
- "A política fiscal é muito limitada";
- Não enxerga relacionamento do Sebrae com o Legislativo;
- "O Sebrae poderia criar uma frente parlamentar para haver debates entre os colegas da casa sobre a pauta do empreendedorismo";
- Tem uma longa trajetória na política e gestão pública;
- Volta sua atenção na parte social, MST, educação pública, mercado de trabalho;
- "O turismo é a grande indústria do estado";
- "O Sebrae precisa se vender mais";
- "O empreendedorismo precisa ser despertado desde o ensino básico, criar uma cultura empreendedora com a educação pública";
- "É preciso também motivar e valorizar professores para ensinarem o tema do empreendedorismo";
- Os microempreendedores são o maior volume do estado;
- "É necessário estreitar relações do Sebrae com o Legislativo e Executivo";
- "O Sebrae deveria contribuir na formação dos professores para o ensino integral público";
- Entrou na política para entender melhor e contribuir com transformação social;
- Seu foco é saúde pública e mobilidade urbana;
- "O governador Paulo tem uma preocupação grande com o crescimento econômico do estado";

- Áreas em desenvolvimento: creches, educação, saúde;
- "O governo atual pensa no desenvolvimento econômico";
- "Alagoas tem dado lucros ao empreendedor apesar dos altos impostos";
- Precisa investir na desburocratização (deputado deve atuar nisso);
- Precisa de maior celeridade para aprovar licenças que fomentem os negócios;
- "O pequeno e médio empreendedor é quem faz a economia rodar";
- "O Sebrae pode assistir o poder legislativo com abertura para conversar, mostrar seus projetos e o Legislativo entenda como ajuda com PLs";
- "O estado precisa de qualificação de mão de obra";
- "Há uma massa ociosa, que atrapalha o desenvolvimento econômico";
- "É preciso qualificar mão de obra para os outros setores, como turismo e agropecuária, com a mudança da cultura canavieira";
- Não concorda com a cultura de assistencialismo do país, pelo comodismo das pessoas com os programas sociais;
- "Sebrae deve qualificar mão de obra e desenvolver os pequenos negócios para que se mantenham";
- Frentes: defesa da mulher, empreendedorismo;
- O turismo é um setor econômico bem posicionado;
- Acha a Abrasel bem articulada;
- Deu como bom exemplo a Lei da Liberdade Econômica para melhorar o AN no estado;
- Causas como foco do Sebrae: turismo e economia criativa;
- Graças à gestão Renan e Paulo Dantas, Alagoas reduziu seus índices de criminalidade;
- É importante a articulação de Sistema S e governos para a qualificação de mão de obra;
- O estado está acabando com o medo dos investidores virem para cá;
- Alagoas tem um grande potencial de serviços, como em Arapiraca;
- Citou o comércio de Arapiraca como positivo;
- "Deveria haver uma 'fábrica de qualificação de mão de obra' no estado";
- Empresas referência no estado: Asa Branca, Coringa, grupo Andrade;
- "O Legislativo é uma casa aberta para pensarem no desenvolvimento econômico";
- "O parlamento está aberto para o Sebrae trazer discussões";

- O sebrae precisa levar a realidade dos empreendedores para o parlamento;
- Citou a Fecomércio para Arapiraca;
- "Se o sebrae nunca procurou o legislador, é porque não precisa dele, e o legislador não procura porque não sabe como ajudar";
- "Gostaria que o Sebrae passasse técnicas, que possam passar confiança ao legislador na legalidade do que ele está fazendo, nortear leis".

- Setor produtivo do estado.

Usuário: Legislativo (Deputados Estaduais e Federais)

Dores

- Municípios não são comprometidos com e a educação e capacitação das pessoas;
- Pessoas em geral com baixa qualificação para o mercado;
- Perspectiva negativa do futuro do estado em termos financeiros e econômicos;
- Muita burocracia na gestão pública;
- Pouca proatividade do Sebrae em buscar o setor público e fazer a ponte;
- Poucos estímulos para a iniciativa privada;
- Má gestão do governo estadual quanto aos investimentos de verba;
- Crise na saúde, agricultura, agropecuária, economia;
- O estado investindo em infraestrutura;
- Pouco investimento para formação de mão de obra;
- Políticas de incentivo à educação não convergem com a política fiscal e tributação;
- Mudanças na política fiscal e tributária com a mudança da gestão federal;
- A cultura do assistencialismo;
- Baixa qualificação da mão de obra para o turismo;
- Atraso econômico e tecnológico do estado, carência em modernização;
- Deputados propondo leis ridículas;
- Qualificação da mão de obra.

Usuário: Legislativo (Deputados Estaduais e Federais)

Ganhos

- Lei do Gás no estado;
- Capacitações para os empreendedores;
- Prêmios para os municípios;
- Projetos do Sebrae;
- Resquícios da gestão federal anterior;
- O histórico como político e gestor público;
- Histórico familiar na política;
- A presença do Sebrae em comissões do setor produtivo (como a agricultura);
- Os microempreendedores como peça fundamental para movimentar a economia do estado;
- Ter um senador como ministro dos Transportes;
- Crescimento e investimento no estado;
- A malha rodoviária do estado que contribui para investimentos;
- A linha de continuidade no governo estadual;
- Empresários no estado com visão empreendedora.

©2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Alagoas – Sebrae/AL
Todos os direitos reservados. É permitida a utilização desta obra, desde que citada a fonte e sem finalidade comercial

Conselho Deliberativo Estadual
Domício José Gregório Arruda Silva – Presidente
José Gilton Pereira Lima – Vice-Presidente

Diretoria Executiva
Vinicius Lages – Diretor-Superintendente
Juliana Lopes de Farias Almeida – Diretora de Administração e Finanças
Keylle André Bida de Lima – Diretor Técnico

Unidade de Marketing e Comunicação
Fabrícia Carneiro Fernandes – Gerente
Adalberto Lopes de Souza – Gerente-adjunto
Romoaldo Afonso – Analista

Editoria Mescla

Responsável técnico
Sávio Carnaúba

Coordenação do projeto
Renata Mendonça

Pesquisadoras
Helisane Xavier
Thays Almeida

Equipe de insights
Helisane Xavier
Thays Almeida
Rafael Lima
Renata Mendonça
Sávio Carnaúba

Diagramação
Carlos Araújo

Revisão
Mauricélia Ramos

Informações e contatos:
Rua Doutor Marinho de Gusmão – nº 46 – Centro
Maceió/AL CEP 57020-565
Telefone: 0800 570 0800
www.al.sebrae.com.br

SEBRAE