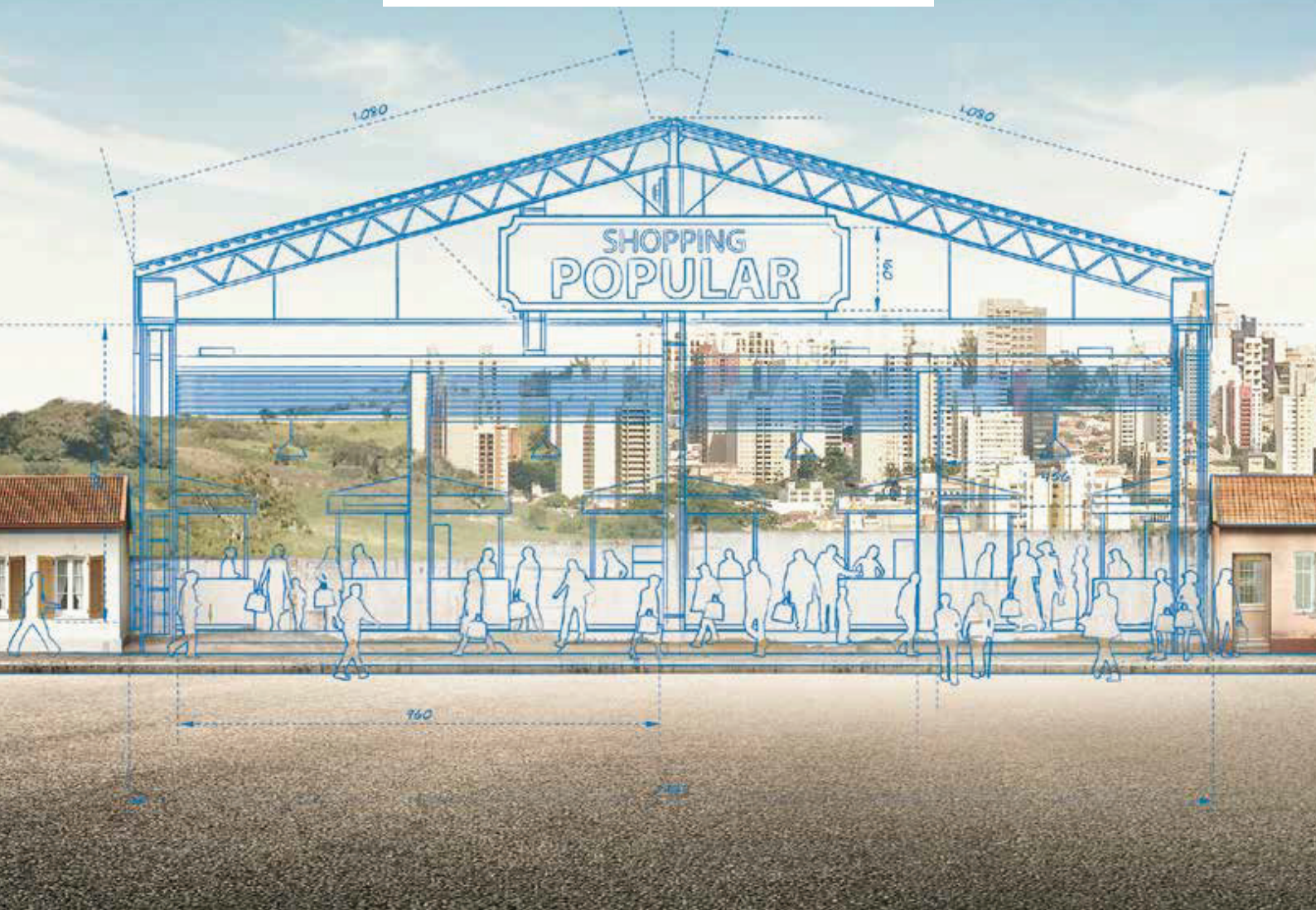


O DESENVOLVIMENTO DO SEU MUNICÍPIO PASSA PELAS SUAS MÃOS

Vencedores do VII Prêmio Sebrae
Prefeito Empreendedor
2011 – 2012



**CATEGORIA MÉDIOS E
GRANDES
MUNICÍPIOS**
Prefeitura do Município de
Curitiba - PR

O DESENVOLVIMENTO DO SEU MUNICÍPIO PASSA PELAS SUAS MÃOS

Vencedores do VII Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor 2011 – 2012

© 2012. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
www.sebrae.com.br | www.prefeitoempreendedor.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional
Roberto Simões

Diretor–Presidente
Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor–Técnico
Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças
José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Políticas Públicas
Bruno Quick

Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação
Cândida Bittencourt

Coordenadora Nacional do Prêmio Sebrae Prefeito
Empreendedor
Denise Donati

Consultor do Prêmio
Sandro Salvatore

Coordenação Editorial
Plano Mídia Comunicação
(61) 3244–3066 / 67
planomidia@gmail.com

Coordenador e Editor
Abnor Gondim

Textos
**Anna Bernardes, Carolina Andrade, Cláudio
Barbosa, Emília Andrade, Pelágio Gondim,
Rafael Carvalho, Valtermir Rodrigues e Vanessa
Simas (Plano Mídia)**

Produção
Elias Azeredo, Gilmara Vieira, Luiza Xavier e

Veruchka Fabre

Colaboração
Unidades de Políticas Públicas/Sebrae –UF

Fotos
Agência Sebrae de Notícias/Sebrae–UF
Assessorias das Prefeituras

Capa e ilustrações
Lew Lara

Projeto gráfico e diagramação
**Vanessa Farias, Grupo Informe Comunicação
Integrada**

Revisão
**Diego Freitas, Grupo Informe Comunicação
Integrada**

Versão eletrônica
Plano Mídia Comunicação/Maven

Agradecimentos
Aos prefeitos e às prefeitas que fizeram 3.902
inscrições habilitadas
nas sete edições do Prêmio Sebrae Prefeito
Empreendedor (2001,
2002, 2003, 2005, 2007, 2009 e 2011) e aos futuros
participantes da
VIII Edição

Realização
Unidade de Políticas Públicas do Sebrae

Sebrae
SGAS 604/605 – Módulos 30 e 31
Asa Sul – Brasília – Distrito Federal
CEP: 70 200–645 – Tel.: (61) 3348 7100
Central de Relacionamento Sebrae – 0800 570 0800

Sumário

| | |
|--|----|
| 1. Identificação do município | 4 |
| 2. Dados cadastrais da equipe técnica do projeto | 4 |
| 3. Dados estatísticos | 4 |
| 4. Relatos do prefeito | 4 |
| 5. Categorias | 7 |
| 6. Ações | 7 |
| 7. Ações | 11 |
| 8. Ações | 15 |
| 9. Ações | 17 |
| 10. Ações | 19 |



1. Identificação do município

1.1. Dados Cadastrais do Município

Nome do Prefeito/Administrador Regional:

Luciano Ducci

Nome do Município/Administração Regional:

Prefeitura do Município de Curitiba

2. Dados cadastrais da equipe técnica do projeto

Nome: Manoel Tadeu Barcelos

Cargo: Diretor Administrativo e Financeiro da Agencia Curitiba de Deenvolvimento S.A.

Nome: Monica Maria Gutmann Hesketh

Cargo: Escritorio de Projetos

Nome: Paulo Morva Martins

3. Dados estatísticos

3.1. Dados do Município

| População | Fonte da Informação | Ano |
|----------------|------------------------------------|------|
| 1.751.907 | IBGE | 2010 |
| IDH-M | Fonte da Informação | Ano |
| 0,856 | IBGE, Fundação João Pinheiro, PNUD | 2000 |
| PIB (em R\$) | Fonte da Informação | Ano |
| 457.624.180,00 | IBGE | 2009 |

4. Relatos do prefeito

4.1. - Como e por que tomei a decisão de apoiar as ME e EPP do meu município

Este Relato encontra-se em anexo.

4.2. Quais foram as minhas primeiras iniciativas nesta direção e quais as dificuldades que tive que superar

Os objetivos do Programa, sincronizados ao Plano Diretor do Município, ao Plano de Governo e aos anseios da população, remontam ao objetivo ou ao plano central do Município, que é estruturar neste início da era do conhecimento as bases para uma cidade intensiva em conhecimento. E, a estratégia de atuação sistêmica com os diversos atores envolvidos: academias, entidades empresariais e de classe, além dos diferentes setores públicos – ambiental, social e econômico, demonstram a amplitude e a sinergia para promoção do desenvolvimento sustentável.

A primeira ação, em 2005, foi discutir e definir o plano estratégico de governo, ainda na época em que eu era vice-prefeito de Curitiba. Fizemos questão de discutir o tema com a sociedade por meio de debates com instituições públicas, empresariais e acadêmicas. Também promovemos audiências públicas em todas as Administrações Regionais da cidade.

O Programa Bom Negócio era apenas uma ideia e necessitávamos de um parceiro acadêmico. O próximo passo foi fechar esta parceria, definir o local para o projeto piloto e preparar a infraestrutura para colocar o programa em prática. Feito tudo isso, surgiu uma grande dificuldade: como mobilizar o empreendedor de micro e pequena empresa, ou as pessoas que desejavam iniciar uma atividade? Como convencê-los a sair de sua zona de conforto e enfrentar uma sala de aula? A equipe da então Companhia de Desenvolvimento de Curitiba (CDC) saiu às ruas, batendo de porta em porta, com o objetivo de persuadir esses empreendedores. Nas capacitações seguintes tudo ficou mais fácil, pois já tínhamos a fórmula e o testemunho dos primeiros capacitados.

Nas turmas seguintes os problemas se diversificaram. O programa foi levado, simultaneamente, a quatro bairros ao mesmo tempo e em cada um destes locais precisávamos de infraestrutura para a capacitação, como sala de aula com 50 cadeiras e quadro negro. Um acordo com a Secretaria Municipal de Educação facilitou a implantação mas, mesmo assim, muitas vezes era necessário buscar outros locais, como espaços culturais e igrejas. Considerando o orçamento na época, não foi fácil solidificar o programa, mas estávamos decididos. Hoje, devido aos bons resultados do Bom Negócio, recebemos diversas solicitações para a realização do programa.

Desde o início, os divulgadores do Bom Negócio encontram resistência em alguns empreendimentos em função uso da logomarca da prefeitura, o que remete, inicialmente, à fiscalização. O Bom Negócio, pouco a pouco, vem mudando essa cultura dos bairros por onde passa, disseminando o conceito de uma prefeitura que educa e informa.

O Bom Negócio teve seu início em 06 de abril de 2005, com um projeto piloto no Jardim Gabinete, região norte do bairro Cidade Industrial de Curitiba. O piloto levou cerca de seis meses para ser finalizado e avaliado. Após adequações, mais dois projetos piloto foram lançados no mesmo ano em outros dois bairros do Município, Xaxim e Bairro Alto.

Em 2006 o Programa foi implantado em mais 50 microrregiões e em 2007 passou a atuar em 80 microrregiões, anualmente.

Em maio de 2007 foi lançado o Jornal Bom Negócio, atualizando os empreendedores sobre as ações municipais voltadas ao desenvolvimento econômico local sustentável.

O Programa inovou em 2008, além de atuar em 80 microrregiões, introduziu o módulo avançado, oferecendo consultorias em gestão e design para os participantes.

Em 2009, atuou em Curitiba e também na cidade de Araucária. Através de convenio com o município da Região Metropolitana, o Programa foi implantado em uma comunidade de aproximadamente 50 empreendedores locais.

Em 2010, o Programa Bom Negócio capacitou 503 empreendedores em Araucária, além dos empreendedores de 56 bairros de Curitiba.

Em 2011, além da realização das ações nas microrregiões, diretamente com os empreendedores locais, foi lançado o Programa Bom Negócio Paraná, replicado do Programa para todo Estado. Também em desenvolvimento, em parceria com o Centro internacional de Tecnologia de Software - CITS, o Portal da Rede Bom Negócio.

Com o objetivo de despertar e estimular no empreendedor curitibano ações voltadas para a responsabilidade social, lançamos para cada uma das turmas, um desafio, para conhecerem melhor a região onde moram, as necessidades locais e as instituições de amparo que estão situadas na localidade, conhecendo também as necessidades específicas de cada uma e como a sociedade empresarial local pode ajudá-las. Depois de concluído esse levantamento, a turma se reúne e escolhe de uma a quatro instituições carentes, para serem amparadas no decorrer do curso. Escolha feita é hora de arrecadar o material que a instituição esteja necessitando, podendo ser alimentos, fraldas, material escolar, de limpeza ou higiene, enfim, qualquer tipo de material que atenda as necessidades de quem precisa.

Desde a sua implantação, no Município de Curitiba, em 2005, o Bom Negócio vem se transformando em uma das melhores ações de desenvolvimento local, a um custo baixo, sendo um programa modelo com diversas premiações, garantindo o sucesso para muitas pessoas, as quais melhores preparadas geram mais riquezas e contribuem para uma cidade melhor.

Prêmios recebidos:

- 10º Fórum Interamericano da Microempresa (Prêmio pela excelência no desenvolvimento

de serviços à micro empresa) – BID - entre os cinco melhores projetos de desenvolvimento econômico da América do Sul

- 10º Prêmio Finep de Inovação (Categoria Inovação Social) - entre os três melhores projetos

Quando eu assumi a Prefeitura, em 2010, com ações já consolidadas, constatamos algumas necessidades complementares ao Bom Negócio no apoio aos empreendedores, como a agilização da emissão de alvarás para MPE e a regulamentação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que trata de questões fundamentais, como crédito, inovação e a desburocratização no Município. O objetivo principal foi assegurar a estas empresas um tratamento diferenciado e que favorecesse o crescimento dos empreendedores.

Atuamos, ainda, para unir forças e conciliar os anseios das MPEs e as ofertas das instituições de apoio para o desenvolvimento das mesmas, buscando a interação entre os públicos empresarial e acadêmico, num ciclo virtuoso de desenvolvimento do Município.

Neste sentido, entendemos como fundamental reafirmar e fortalecer as parcerias com o SEBRAE, em diversos programas de apoio e orientação a empreendedores, o que tem trazido excelentes resultados.

4.3. Quais foram as minhas estratégias para apoiar os pequenos negócios do meu município e quais foram os pontos fracos e fortes destas estratégias

Atuamos para dar continuidade e aprimorar os programas bem sucedidos desenvolvidos em Curitiba. São programas implantados ao longo dos anos e, principalmente, durante a gestão do ex-prefeito e atual governador, Beto Richa, da qual eu fiz parte, ativamente, como vice-prefeito e secretário municipal da Saúde, acompanhando, com muita proximidade, todas as ações da administração municipal.

Uma das nossas maiores dificuldades foi efetivar a nossa principal estratégia de atuar de forma sinérgica com as instituições que diretamente contribuem com o desenvolvimento socioeconômico da cidade. Buscamos, então, trabalhar constantemente na conciliação das agendas destas instituições com os projetos e atividades propostos. Outro desafio foi trabalhar com uma equipe enxuta.

Entretanto, estas dificuldades tornaram-se nossos pontos fortes, pois instituições como SEBRAE, BANCO DO BRASIL, CAIXA ECONOMICA, FIEP, FECOMERCIO e a ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, entre outras, se tornaram nossas parceiras. Com isso, o Programa Bom Negócio, viabilizado também através de parceria com instituições de ensino superior, mostrou-se uma estratégia de baixo custo e de com excelentes resultados.

Os diversos prêmios concedidos a Curitiba são o reconhecimento pelo esforço de integração das políticas públicas ambientais, sociais e de desenvolvimento econômico.

4.4. Resumo dos meus planos para os pequenos negócios do meu município até o fim do meu mandato

Em Curitiba, são firmados Contratos de Gestão com os dirigentes das Unidades Administrativas da Prefeitura Municipal de Curitiba com o intuito de tornar mais eficiente, eficaz e efetiva a administração como um todo. Os Contratos de Gestão definem os principais compromissos do plano de governo nas áreas econômica, social, urbanístico – ambiental e de gestão, voltados ao desenvolvimento da cidade e da sociedade, explicitando objetivos, metas e propostas expressas em programas e projetos a serem realizados. Eles apontam, ainda, as atribuições e estabelecem responsabilidades, facilitando a interlocução e a gestão.

As principais diretrizes do Plano de Governo, traduzidas no Contratos de Gestão, relacionadas aos pequenos negócios de Curitiba são:

- Contribuir para geração de trabalho e renda da população em situação de vulnerabilidade

social e do pequeno empreendedor, disponibilizando apoio e qualificação nas áreas de produção, comercialização e formação empreendedora. Desta forma, favorecer a abertura de pequenas empresas, contribuir para o aumento dos níveis de emprego formal e para o aumento de renda da população vulnerável e assim, aumentar a rotatividade nos Programas Sociais.

- Melhorar a qualidade do ambiente de negócios em Curitiba, com a redução do tempo de concessão de licenças e alvarás, e melhorar a posição nos rankings de avaliação da qualidade do ambiente de negócios.
- Implementar o desenvolvimento econômico sustentável, baseado em alta tecnologia e inovação, promovendo a interação entre os setores produtivo e científico-tecnológico de apoio, contribuindo, assim para o aumento do PIB, das exportações e da renda per capita.

Estas diretrizes são traduzidas em diversos projetos e programas, dos quais destacamos:

O Programa Bom Negócio, com o objetivo de fortalecer a base empresarial e os negócios da cidade por meio da capacitação e da inserção dos empreendedores no contexto da comunidade ou microrregiões de suas localidades. O programa visa a formação, a sustentabilidade das empresas e a geração de emprego e renda, pautado nas seguintes metas a serem cumpridas durante nosso governo (2009-2012):

- Acrescentar dois pontos percentuais no faturamento das empresas participantes do programa;
- Capacitar 7.150 empreendedores, em 190 eventos,;
- Gerar 2 mil empregos por meio dos empreendedores participantes;
- Estruturar, apoiar e manter 9 Redes de Negócios dos Empreendedores Certificados pelo Programa Bom Negócio;
- Prospecção e formalização de parceria para oferta de crédito aos participantes do Programa;

Temos, ainda, como meta, priorizar a participação das MPEs no Programa ISS Tecnológico, com o objetivo de aumentar para 11% o número de empregos gerados e para 19,92% o faturamento nas empresas incentivadas. Criado em 2005, o programa prevê a dedução do pagamento do Imposto sobre Serviços (ISS) para investimentos em desenvolvimento científico e tecnológico.

Outro grande desafio é a revisão da Lei Geral, com o objetivo de reduzir a carga tributária e a burocracia, além de ampliar a participação das MPEs e EPPs nas compras governamentais. Vamos atuar para garantir que essa estratégia de desenvolvimento seja duradoura e tenha continuidade para além desta e de outras futuras gestões. Para isso, buscamos criar condições junto ao SEBRAE e às demais entidades representativas, aos empresários e à sociedade.

Cada vez mais buscamos integrar as políticas ambientais, econômicas e sociais para garantir o desenvolvimento urbano sustentável. Ficamos muito orgulhosos com os frutos de todo este trabalho, não apenas pelo reconhecimento por meio de premiações internacionais, mas, principalmente, pelo cumprimento do nosso principal objetivo: garantir que Curitiba seja uma boa cidade para quem nela vive. Uma cidade que dá aos seus moradores a possibilidade de sonhar e as condições para crescer.

5. Categorias

5.1. Categorias Escolhidas para Participar

- Prêmio Destaque Temático – Médios e Grandes Municípios

6. Ações

6.1. Descrição da Ação nº 01

6.1.1. Título da Ação

Bom Negócio Básico

6.1.2. Natureza da Ação

Capacitação e empreendedorismo

6.1.3. Descritivo Sintético da Ação

O Bom Negócio Básico é uma ação que compreende 5 etapas e acontece simultaneamente em 5 microrregiões de diferentes bairros da cidade e é composta das seguintes atividades; (1) pesquisa socioeconômica, (2) sensibilização - divulgação e palestra inicial, (3) capacitação através de curso ministrado em módulos - 50 horas/aula, (4) encerramento – avaliação e Feira do Empreendedor e (5) formatura.

Podem participar desta ação, tanto empreendedores formais, quanto informais, bem como aqueles que estão começando a se estruturar para abrir o seu próprio negócio.

A Pesquisa Socioeconômica acontece nos bairros da cidade, independente da atuação do Bom Negócio, quando é feito um levantamento quanto à caracterização das empresas locais. Para definição das regiões é considerada a correlação entre o número de micro e pequenas empresas e a renda da população daquele local. As informações são geoprocessadas e é elaborado um mapa que orienta o processo de divulgação.

No processo de divulgação, equipes visitam os estabelecimentos, formais ou não, da região definida, convidando a comunidade para participar das ações do Bom Negócio. Esta estratégia mostrou-se fundamental para adesão ao Programa.

O curso Bom Negócio é dividido em cinco módulos, onde os empreendedores tem oportunidade de aprender, com professores da academia parceira, noções básicas de administração de empresas - Gestão Empresarial: Gestão de Negócio, Gestão Comercial, Gestão Financeira, Gestão de Pessoas e Gestão Estratégica, além de Sustentabilidade e Inovação, como instrumentos para geração de negócios sustentáveis. Cada módulo é pré-requisito para o próximo. Os cursos são ministrados em escolas, associações ou qualquer outro local da comunidade que ofereça condições para sua realização. Esta característica traz duas grandes vantagens: fortalece o desenvolvimento econômico local e permite que o empreendedor fique mais perto do seu estabelecimento, facilitando a sua participação, além de estimular e fortalecer parcerias locais. Com frequência de 90%, os empreendedores recebem o cartão “Empreendedor Bom Negócio”, que lhes permite participação nas demais ações do Programa.

No decorrer de toda capacitação os empreendedores são informados da integração das ações públicas e com os parceiros que disponibilizam tratamento diferenciado aos participantes do Programa, propiciando uma ação sinérgica em benefício dos mesmos e conseqüentemente do desenvolvimento sustentável.

No encerramento é realizada a Feira do Empreendedor, ocasião em que os participantes do curso expõe seus produtos e interagem entre si e com a comunidade. Os parceiros comparecem no encerramento, apresentando seus serviços e consolidando a aproximação com os empreendedores. Também são efetuadas avaliações que permitem a melhoria contínua e é reafirmado o processo de sensibilização para o associativismo e participação em redes sociais de negócio.

A Formatura é um evento semestral de grande magnitude, com o comparecimento de autoridades – Prefeito, vereadores, parceiros, representantes das entidades empresariais do Município, entre outros, familiares e convidados dos empreendedores formandos. É um evento de grande relevância para os participantes, pois para muitos é um momento de vitória e a primeira oportunidade de estarem sendo certificados e reconhecidos.

Do ponto de vista político-institucional o Programa cria um vínculo muito forte com a comunidade, nas microrregiões, e a melhoria contínua permite que as pessoas se mantenham presen-

tes nas diversas outras ações que derivam do projeto. Um pleno reconhecimento da população pela iniciativa e pelo esforço do poder público em preparar os empreendedores e criar condições para a sustentabilidade dos seus negócios, na sua região e, por conseguinte, no Município. Criando assim, um ciclo virtuoso de desenvolvimento social, econômico e ambiental.

6.2. Público Alvo

| Seq. | Setor Econômico | MPE Município | MPE Beneficiada | Percentual (%) |
|------|--|---------------|-----------------|----------------|
| 01 | Alojamento e Alimentação | 13.128 | 2.167 | 16,51 |
| 02 | Artesanato | 10.858 | 1.327 | 12,22 |
| 03 | Atividades de Informática e Conexas | 8.471 | 1.483 | 17,51 |
| 04 | Atividades Imobiliárias | 3.167 | 484 | 15,28 |
| 05 | Comércio e Repar. de Veic. Automotores e Motocicletas; e Com. Varejo de Combustíveis | 10.949 | 408 | 3,73 |
| 06 | Comércio Varejista e Reparação de Objetos Pessoais e Domésticos | 55.185 | 216 | 0,39 |
| 07 | Confeção de Artigos do Vestuário e Acessórios | 9.773 | 3.359 | 34,37 |
| 08 | Construção | 11.432 | 752 | 6,58 |
| 09 | Serviços Pessoais | 5.825 | 1.072 | 18,40 |
| 10 | Serviços Prestados Principalmente às Empresas | 9.307 | 592 | 6,36 |

6.3. Objetivos Principais

Tem como objetivo promover o desenvolvimento econômico local sustentável dos bairros, através da capacitação em gestão, consultoria e acompanhamento de empreendedores, fortalecendo as iniciativas que possam resultar na sustentabilidade das empresas e na geração de novos negócios.

Objetivos específicos:

- Levar às microrregiões um programa da Prefeitura Municipal, voltado ao desenvolvimento socioeconômico sustentável e fortalecer a imagem e a presença do poder público local nas comunidades;
- Capacitar os empreendedores para a melhor gestão dos seus negócios, de forma que venham a obter crescimento e gerem novos empregos e promovam a sustentabilidade de suas regiões;
- Efetuar análises socioeconômicas das microrregiões, de forma a entender as vocações empresariais, bem como necessidades da comunidade, e gerar informações para outros projetos e ações do município;
- Estimular a formalização de empresas;
- Estabelecer parcerias com diversas instituições, para que todas compreendam e participem de forma convergente e cooperativa dos objetivos do projeto e do desenvolvimento da cidade.

A ação de capacitação visa proporcionar aos empreendedores condições necessárias ao cumprimento de seu papel como profissional e cidadão, promovendo o desenvolvimento local.

Da pesquisa socioeconômica, que define o cenário inicial, levantando informações e características socioeconômicas da região, permitindo assim a análise de impacto posterior, passando pela sensibilização, que visa à adesão dos empreendedores a etapa inicial, propriamente dita - os módulos do curso, que buscam proporcionar aos empreendedores conhecimento que permitam o desenvolvimento de pensamento crítico acerca do seu papel profissional e social, gerindo melhor seu negócio, avaliando questões de responsabilidade social, sustentabilidade e inovação, exercendo assim plenamente sua cidadania, além de gerar empregos e promover o desenvolvimento local, o Programa incentiva para que os empreendedores aumentem sua rede de relacionamento e de negócios e invistam mais em seus bairros, pois assim, tornam suas microrregiões de alta sustentabilidade, gerando emprego e renda e melhorando os indicadores de qualidade de vida.

6.4. Histórico da Implantação

No final dos anos 90, a administração municipal instalou as Incubadoras Empresariais, entretanto o limitador espacial permitia o apoio a poucas empresas. Também havia a necessidade de apoio aos informais, objetivando o desenvolvimento destes e, por conseguinte, sua formalização.

Observado: o número de micro e pequenas empresas, a importância desta para o desenvolvimento econômico local sustentável e a necessidade de integração das ações das diferentes entidades promotoras do desenvolvimento empresarial, criando uma sinergia mobilizadora, e considerando: o grau de empreendedorismo da população, o grau de mortalidade das empresas e os principais motivos para tal, além da percepção das questões de mobilidade que estão envolvidas em uma grande cidade - mesmo sendo Curitiba modelo neste quesito, verificou-se que o afastamento do empreendimento é um grande dificultador para o empresário participar de programas de capacitação – foi elaborado, então, o projeto Bom Negócio, um Programa da Prefeitura Municipal de Curitiba, realizado através da Agencia Curitiba de Desenvolvimento S.A.

Com objetivo de capacitar os empreendedores em gestão, o projeto considerou as questões colocadas acima e foi elaborado de forma itinerante, ou seja, seria incrementado em microrregiões, em locais da própria comunidade, integrando, sistemicamente, os diferentes atores envolvidos, ou seja, academias, órgãos públicos e privados, além da própria comunidade.

As microrregiões são definidas através do geoprocessamento de informações da Secretaria Municipal de Finanças que permitem uma análise das atividades empresariais formais por bairro de Curitiba. Estes são subdivididos em agrupamentos de aproximadamente 500 empreendimentos formais. Estudos mostraram que na mesma área considerada há um número próximo de empreendedores informais. Cada uma destas regiões, dentro de um bairro, é denominada uma microrregião.

O Bom Negócio teve seu início em 06 de abril de 2005, com um projeto piloto no Jardim Gabinete, região norte do bairro Cidade Industrial de Curitiba. O piloto levou cerca de seis meses para ser finalizado e avaliado. Após adequações, mais dois projetos piloto foram lançados no mesmo ano em outros dois bairros do Município, Xaxim e Bairro Alto.

Em 2006 o Programa foi implantado em mais 50 microrregiões e em 2007 passou a atuar em 80 microrregiões, anualmente.

6.5. Resultados Alcançados

Até 2011, o Bom Negócio já capacitou 12.181 empreendedores. Atuou em 396 comunidades e 65 bairros, beneficiando a 503 instituições entre ONG's, centros de reabilitação e associações religiosas, através da arrecadação e distribuição de aproximadamente 109 toneladas de donativos.

Em pesquisas de avaliação realizadas observou-se que:

- 66% dos empreendedores participantes declararam aumento no lucro líquido, sendo que 43% das empresas tiveram um aumento de até 20%, 17% das empresas tiveram aumento entre 21 e 50% e as demais (3%) aumentaram em mais de 50% o lucro líquido mensal;
- Houve alteração significativa na forma de recebimento dos produtos e serviços comercializados, com maior aceitação e utilização de meios eletrônicos. Após o curso o recebimento por cartão de crédito passou da 5ª para 3ª posição, e por cartão de débito passou da 4ª para 2ª posição;
- Em seis meses, 31,94% declararam ter gerado emprego, com 3,02 novas contratações em média. Ainda 35,26% tem previsão de contratar em média 1,94 novos empregos, em curto prazo (próximos seis meses), enquanto que 36,13% acreditam gerar um novo emprego em médio prazo (em 12 meses) e 26,70% em longo prazo (acima de 12 meses). Pesquisas confirmam a criação de mais de 11.500 empregos diretos gerados. Calculamos em 2011, devem ser gerados outros 1.000, que serão confirmados após pesquisas que são realizadas após 180 dias de conclusão da capacitação, ou seja, em junho de 2012;

* Na perspectiva dos participantes do programa, 73,68% destes consideram que em três anos terão ampliado a empresa, o número de funcionários e a rentabilidade. Outros 22,63%

avaliam que permanecerão estáveis perante o mercado, sem alterações significativas em relação à situação atual.

6.6. Investimentos Realizados

6.6.1 Receitas

| Seq. | Parceiro | Valor | Percentual (%) |
|------|----------------------------------|--------------|----------------|
| 01 | Prefeitura Municipal de Curitiba | 1.702.745,00 | 95,25 |
| 02 | Parceiros | 85.000,00 | 4,75 |
| 03 | Totais | 1.787.745,00 | 100,00 |

6.6.2 Aplicações de Recursos

| Seq. | Natureza | Próprio | (%) | Parceiro | (%) | Total | (%) |
|--------|--------------------------------|--------------|-------|-----------|------|--------------|--------|
| 01 | Pesquisa Socioeconômica | 131.535,00 | 7,02 | | 0,00 | 131.535,00 | 7,02 |
| 02 | Divulgação | 137.460,00 | 7,34 | | 0,00 | 137.460,00 | 7,34 |
| 03 | Curso, Encerramento, Formatura | 1.518.750,00 | 81,10 | 85.000,00 | 4,54 | 1.603.750,00 | 85,64 |
| Totais | | 1.787.745,00 | 95,46 | 85.000,00 | 4,54 | 1.872.745,00 | 100,00 |

6.7. Relato dos Beneficiados

Nome: VALDIR DE LIMA VELOSO

Relação: EMPRESÁRIO DE MICROEMPRESA

Relato: Participar do Bom Negócio foi bom para mim e para o meu salão, além de ter conhecido muita gente, o faturamento do meu salão aumentou em 20%, ampliei uma sala para atender adultos, e enquanto as mães se cuidam as crianças podem brincar no espaço infantil. Para o futuro quero ver se eu coloco um freezer de refrigerante para vender para os clientes. Tudo isso eu consegui por que o Bom Negócio abre a mente da gente. Eu era MEI, hoje já tenho uma Microempresa.

Nome: MARIA VANDERLINDE

Relação: EMPRESÁRIO DE MICROEMPRESA

Relato: Após participar do Programa Bom Negócio, transformou o que era lazer em empresa formalizada. Após aprender a gerenciar a produção de costuras e bordados, montou sua empresa de artesanato, onde comercializa kits de cozinha, toalhas de banho e rosto, pano de prato e lavabo, bijuterias e vidros decorados. Antes de participar da capacitação, esta sabia vender, mas não sabia como fazer a cobrança de seus clientes. Com o Bom Negócio, aprendeu a formar os custos de seus produtos, fazer a propaganda de seu atelier e prospectar melhor seus clientes, que atualmente já está gerando lucros.

Nome: HELOISE PERATELLO E SILVA

Relação: EMPRESÁRIO DE MICROEMPRESA

Relato: A empresa, especializada em refeições de baixas calorias, prontas e congeladas, participou da capacitação do Programa Bom Negócio e desde então não para de crescer. Com os conhecimentos adquiridos, o planejamento na administração do negócio mudou a forma dos funcionários trabalharem. Foi feito todo um estudo para o controle de custos para a montagem de fichas técnicas, desenvolver o valor e o preço final de cada prato. Sair de um esquema de produção quase que artesanal e implantar algumas ferramentas de gestão, que exigem controle, presença e supervisão, mas quando vê o resultado, que o produto está excelente, que tem o controle da empresa é muito satisfatório. E lógico, isso se traduz em vendas. Atualmente a empresa está abrindo uma franquia no Rio Grande do Sul para expandir a marca, além de mudar sua sede em Curitiba para assim expandir a produção.

7. Ações

7.1. Descrição da Ação nº 02

7.1.1. Título da Ação

Bom Negócio Avançado

7.1.2. Natureza da Ação

Capacitação e empreendedorismo

7.1.3. Descritivo Sintético da Ação

A partir de 2008, o Programa Bom Negócio implantou uma segunda etapa complementar, com atividades de consultoria, capacitação avançada e a realização de “Ciclos Avançado de Eventos”. Estas atividades são disponibilizadas, e opcionais, a todos os participantes do Programa – que já concluíram o Bom Negócio Básico.

A Consultoria é para os empreendedores, que após passarem pela capacitação, ainda encontram dificuldades para colocar em prática os conhecimentos adquiridos. Nesta etapa eles recebem orientação por e-mail ou telefone de consultores especializados. Dependendo da complexidade são encaminhados para os escritórios modelos das academias parceiras, onde são atendidos por consultores especializados em cada uma das áreas: gestão, finanças, marketing, RH, entre outros. Também podem ser atendidos na Agencia Curitiba, no Núcleo de design, que trabalha a marca e cria uma identidade visual para a empresa, entre outros serviços prestados. Os empreendedores com grau maior de complexidade no desenvolvimento de suas atividades são submetidos à consultoria plena, que é um acompanhamento por 12 meses no desenvolvimento de seus negócios.

A capacitação avançada é outra atividade disponibilizada para os empreendedores, que já concluíram o Bom Negócio Básico e sentem necessidade de aprofundar os conhecimentos. O curso avançado é ministrado, de forma presencial, em 66 horas/aula, em quatro módulos: Gestão de Negócios, Indicadores Gerenciais, Direito Comercial e Publicidade e Propaganda. Além da aquisição de novos conhecimentos, o curso propicia a troca de experiências, oportunizando novos contatos e negócios.

Nos Ciclos Avançados de Eventos, são realizadas palestras específicas com temas sugeridos pelos próprios empreendedores, além de outros de relevância para o desenvolvimento de uma cultura voltada à sustentabilidade, em sintonia com as políticas públicas municipais.

7.2. Público Alvo

| Seq. | Setor Econômico | MPE Município | MPE Beneficiada | Percentual (%) |
|------|--|---------------|-----------------|----------------|
| 01 | Alojamento e Alimentação | 13.128 | 591 | 4,50 |
| 02 | Artesanato | 10.858 | 362 | 3,33 |
| 03 | Atividades de Informática e Conexas | 8.471 | 404 | 4,77 |
| 04 | Atividades Imobiliárias | 3.167 | 132 | 4,17 |
| 05 | Comércio e Repar. de Veíc. Automotores e Motocicletas; e Com. Varejo de Combustíveis | 1,01 | 10.949 | 111 |
| 06 | Comércio Varejista e Reparação de Objetos Pessoais e Domésticos | 55.185 | 59 | 0,11 |
| 07 | Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios | 9.773 | 915 | 9,36 |
| 08 | Construção | 11.432 | 205 | 1,79 |
| 09 | Serviços Pessoais | 5.825 | 292 | 5,01 |
| 10 | Serviços Prestados Principalmente às Empresas | 9.307 | 161 | 100,00 |

7.3. Objetivos Principais

Apoiar os empreendedores com atividades que propiciem maiores subsídios ao desenvolvimento dos seus negócios, aprofundando conhecimentos e disponibilizando recursos que vão torna-lo mais avançado e profissional.

O objetivo primordial da consultoria é explicar e elucidar, passar argumentos e esclareci-

mentos, experiências e informações de valor, correspondentes às necessidades das empresas, visando aprimorar e implementar mudanças necessárias.

Oferecer serviços de design tem por objetivo apoiar a competitividade e o desenvolvimento das empresas, adequando recursos da empresa, necessidades do mercado e metas a serem alcançadas. Se os serviços de diferentes empresas se aproximam uns dos outros, o diferencial para o consumidor estará na marca. Neste sentido o design tem também uma enorme importância na gestão. Um processo de design bem-estruturado agrega valor a uma marca ou empreendimento. A relação do design com o bom negócio vem, justamente, da atenção ao que é preciso em conjunção com o atrativo. Um design diferencial e inovador congregam a imagem com funcionalidade e serviço. Ele otimiza custos, padrões estéticos, identidade visual e é essencial na estratégia de planejamento, produção e marketing.

A capacitação avançada tem por objetivo aprofundar o conhecimento, possibilitando ao aluno desenvolver habilidades específicas para a condução do empreendimento.

O Ciclo Avançado de Eventos tem por finalidade o atendimento da demanda de aprimoramento de conhecimentos dos empreendedores.

7.4. Histórico da Implantação

Pesquisas de acompanhamento demonstraram a necessidade de aprimoramento do Programa, dando maior apoio e propiciando aos empreendedores já capacitados a oportunidade de aprofundamento dos conhecimentos adquiridos.

Após negociação com parceiros acadêmicos, que também tinha demanda para seus escritórios modelos, onde acadêmicos dos últimos anos, devidamente qualificados e acompanhados de professores, exercitam seus conhecimentos, em 2008 foi implantado consultoria para participantes do Programa Bom Negócio. Esta é mais uma ação bem sucedida. A Agência Curitiba de Desenvolvimento S.A. oferece consultoria em Design.

No ano de 2008, devido à necessidade de conhecimentos mais específicos dos empreendedores que já haviam passado pela capacitação básica, foi viabilizada a capacitação avançada. Foram realizados 10 cursos de capacitação avançada em 2008, atendendo todas as administrações regionais. Foram capacitados mais de 300 empreendedores. Entre 2009 e 2011, esta atividade foi inviabilizada. Entretanto em 2012, estão programados 5 cursos de capacitação avançada, sendo o primeiro com início previsto para maio, na Regional Matriz.

O Ciclo Avançado de Eventos atende solicitação dos empreendedores e já discutiu diversos temas como:

- LEGISLAÇÃO TRABALHISTA - conhecimentos básicos para a segurança de seu empreendimento;
- MOTIVAÇÃO - como liderar e motivar sua equipe;
- RELAÇÃO COM O CLIENTE - Como ir além da excelência no atendimento;
- E-COMMERCE - Aprendendo a fazer negócios pela internet;
- EXPORTAR É FÁCIL - O passo a passo para micro e pequena empresa;
- MARKETING DE RESULTADOS - Conhecendo o mercado, seus concorrentes e seus clientes;
- LOGÍSTICA EFICAZ - Da compra ao estoque, do estoque ao cliente;
- PLANEJANDO O FUTURO - Como criar uma trajetória de sucesso para o seu relacionamento;
- O EMPREENDEDOR E A SOCIEDADE - Responsabilidade social e sustentabilidade como alavancas para o sucesso empresarial;
- GESTÃO DE PROJETOS - Administrando o tempo e os recursos;

FORMAÇÃO DE PREÇOS E VENDA - Técnicas de compras e formação de preços;

CONHEÇA OS IMPOSTOS QUE VOCÊ PAGA - Você pode optar e tornar sua empresa mais competitiva;

ACESSO AO CRÉDITO - Diálogo sobre as linhas de financiamento e como as instituições financeiras podem ajudar;

CONTABILIDADE PARA EMPRESÁRIOS - O que você precisa saber para controlar sua empresa;

COMUNICANDO BEM - A comunicação como ferramenta de marketing;

ESTATUTO DA MICRO E PEQUENA EMPRESA - Regulamento acerca do tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e as empresas de pequeno porte, bem como ao microempreendedor individual no âmbito do município de Curitiba

7.5. Resultados Alcançados

Participaram do Bom Negócio Avançado, até 2011, 3232 empreendedores, sendo que destes 936 realizaram consultoria em design,

Também são realizadas Pesquisas aos 60, 120, 360 e 720 dias, com os participantes do Programa Bom Negócio após o curso, para, principalmente, identificar os resultados obtidos e os impactos ocorridos nos estabelecimentos. Os indicadores gerados por essa pesquisa se concentram em três grupos: renda, trabalho e emprego, e qualidade de vida.

Também são realizadas Pesquisas Socioeconômicas nos 75 bairros de Curitiba a fim de monitorar o desenvolvimento e avaliar os impactos do Programa.

Como resultados das pesquisas aplicadas temos:

- Quanto ao grau de satisfação: 60% considerou que atendeu, enquanto que 34% afirmou que o curso superou as expectativas;
- 35% dos participantes tiveram aumento de faturamento;
- 56% dos participantes realizaram investimentos em seus negócios: 36% em máquinas e equipamentos; 25% em infraestrutura; 18% em publicidade; 7% em equipamentos de informática/ TI; 4% em outras capacitações e 10% realizaram outros investimentos;
- 96% declararam melhoras na Qualidade de Vida Total: 39% consideram que obtiveram crescimento e auto realização, em função da participação no Programa; 31% sentiram-se mais motivados no trabalho; 20% perceberam melhora no desempenho; 6% ampliaram suas redes de contatos.

7.6. Investimentos Realizados

7.6.1 Receitas

| Seq. | Parceiro | Valor | Percentual (%) |
|--------|----------------------------------|------------|----------------|
| 01 | Prefeitura Municipal de Curitiba | 446.310,00 | 100,00 |
| Totais | | 446.310,00 | 100,00 |

7.6.2 Aplicações de Recursos

| Seq. | Natureza | Próprio | (%) | Parceiro | (%) | Total | (%) |
|--------|---|------------|-------|----------|------|------------|-------|
| 01 | Consultoria - Gestão | 65.175,00 | 14,60 | | 0,00 | 65.175,00 | 14,60 |
| 02 | Consultoria Design | 221.160,00 | 49,55 | | 0,00 | 221.160,00 | 49,55 |
| 03 | Pesquisas Indicadores - Efetividade/Impacto | 159.975,00 | 35,84 | | 0,00 | 159.975,00 | 35,84 |
| Totais | | 446.310,00 | 99,99 | 0,00 | 0,00 | 446.310,00 | 99,99 |

7.7. Relato dos Beneficiados

Nome: Ivete Adamy

Relação: EMPRESARIA DE MICROEMPRESA

Relato: A capacitação oferecida pelo Bom Negócio, assim como as consultorias nas áreas de gestão e design, foram excelentes para o meu negócio. A apostila do curso virou um livro de catecismo. Lembro-me de algumas orientações, passadas durante as consultorias, como: “você que são pequenos, não queiram ser os maiores, e sim os melhores.”. “O bom atendimento faz com que você venha a atender mais 10 clientes.” Com toda a orientação que me foi passada, hoje o crescimento médio da empresa é 100% garantido. Depois do Bom Negócio além de abrir minha imobiliária, já contratei um funcionário e fiz parcerias de trabalhos com 5 outras empresas.

Nome: Simone Tuasco

Relação: EMPRESARIA DE MICROEMPRESA

Relato: Estou participando neste momento da capacitação Bom Negócio pela terceira vez, pois cada curso é diferente do outro e estou sempre está querendo se reciclar. Participei do ciclo de palestras do Programa Bom Negócio, gostei muito das palestras, pois os temas abordados geralmente não são dados durante o curso, e são de fundamental importância aos empreendedores. Aplico sempre os conhecimentos adquiridos na minha loja de luminárias. Quando fiz o primeiro Bom Negócio estava me preparando para abrir minha empresa, hoje quatro anos depois já conheço o meu ponto de equilíbrio e busquei nessa terceira capacitação as soluções para as minhas dificuldades com pessoal e a finalização de meu plano de negócios.

Nome: Simone Moraes Cristini

Relação: MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL

Relato: Acho todo o Programa Bom Negócio excelente, da capacitação a consultoria. Já havia feito outras capacitações e nunca imaginei que um curso gratuito da prefeitura pudesse ser melhor. Ainda tem as consultorias que são rápidas e de ótima qualidade. No serviço de design, refiz minha logomarca, cartão de visitas e a faixa do meu salão de festas, e o movimento aumentou em 30%. Ainda tem a rede de contatos que formamos, estamos sempre nos comunicando. Agora também estão divulgando uma linha de crédito.

8. Ações

8.1. Descrição da Ação nº 03

8.1.1. Título da Ação

Profissão Empresário

8.1.2. Natureza da Ação

Formalização da economia local

8.1.3. Descritivo Sintético da Ação

O Profissão Empresário (Sala do Empreendedor) é um programa da Agência Curitiba que em parceria com o SEBRAE-SISTEMA FÁCIL, visa a aproximação de informações e de serviços necessários para formalização de empresas. Este programa faz a abertura das microempresas, de forma desburocratizada e com custos reduzidos, busca apoiar, de maneira ágil, micro e pequenos empreendedores, no processo de formalização e legalização de seus negócios, oferecendo suporte informatizado, encaminhando e acompanhando aos órgãos competentes.

Além da rotina de atendimento, o programa atende nas Ruas da Cidadania o público em geral e contadores facilitando o encaminhamento das demandas aos órgãos competentes, gerando assim facilidades aos futuros empresários.

Este programa também se configura como o principal “acesso” dos micro e pequenos empresários aos demais programas disponíveis da Agência que contribuem com o desenvolvimento empresarial.

Os serviços são prestados nas Ruas da Cidadania do Pinheirinho, Fazendinha, Boqueirão, CIC, Boa Vista, Cajuru e Santa Felicidade, espécies de subprefeituras que descentralizam os serviços oferecidos pelo município à população.

Além de assessorar a abertura das microempresas, o programa presta consultoria aos microempreendedores.

O público alvo relacionado no quadro a seguir refere-se as empresas formalizadas através do Profissão Empresário, entre 2008 e 2011.

8.2. Público Alvo

| Seq. | Setor Econômico | MPE Município | MPE Beneficiada | Percentual (%) |
|------|--|---------------|-----------------|----------------|
| 01 | Alojamento e Alimentação | 13.128 | 1.082 | 8,24 |
| 02 | Artesanato | 10.858 | 234 | 2,16 |
| 03 | Atividades de Informática e Conexas | 8.471 | 494 | 5,83 |
| 04 | Atividades Imobiliárias | 3.167 | 256 | 8,08 |
| 05 | Comércio e Repar. de Veíc. Automotores e Motocicletas; e Com. Varejo de Combustíveis | 10.949 | 228 | 2,08 |
| 06 | Comércio Varejista e Reparação de Objetos Pessoais e Domésticos | 55.185 | 964 | 1,75 |
| 07 | Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios | 9.773 | 2.206 | 22,57 |
| 08 | Construção | 11.432 | 1.022 | 8,94 |
| 09 | Serviços Pessoais | 5.825 | 1.048 | 17,99 |
| 10 | Serviços Prestados Principalmente às Empresas | 9.307 | 432 | 4,64 |

8.3. Objetivos Principais

O Profissão Empresário visa a formalização de empresas, aproximando informações e serviços necessários para constituição destas, com custos reduzidos, apoiando, de maneira ágil e desburocratizada os micro e pequenos empreendedores, no processo de legalização de seus negócios.

8.4. Histórico da Implantação

Através de parceria firmada com o SEBRAE, em 1998, o Profissão Empresário foi lançado como porta de entrada do Linhão do Emprego – programa patrocinado pelo BID que levou infra-estrutura, desenvolvimento e aquecimento da economia na sua área de abrangência, definida pelos 18 bairros por onde passa a Avenida do Linhão.

Inicialmente era gerido pela CIC – Cidade Industrial de Curitiba S.A. que posteriormente tornou-se Curitiba S.A. e em 2005, com a fundação da Agência Curitiba de Desenvolvimento S/A, passou a ser administrado por esta.

A partir de 2008, passou a atuar de forma integrada ao Programa Bom Negócio levando o processo de desburocratização e informação de forma pro ativa

O Profissão Empresário, atua como “Sala do Empreendedor” nas ruas da Cidadania de Curitiba, sede das Administrações Municipais.

8.5. Resultados Alcançados

O Profissão Empresário, desde a sua criação, já teve mais de 73 mil atendimentos diversos e mais de quatro mil empresas constituídas.

Desde 2010 as formalizações pelo MEI (EI) estão acontecendo com bastante incidência, aproximadamente 90% graças ao treinamento, de todos os agentes que atuam nos escritórios

do Profissão Empresário, sobre a Lei Geral, ajudando o SEBRAE a chegar no nº de 17.985 empreendedores formados até outubro de 2011.

8.6. Investimentos Realizados

8.6.1 Receitas

| Seq. | Parceiro | Valor | Percentual (%) |
|--------|----------------------------------|------------|----------------|
| 01 | Prefeitura Municipal de Curitiba | 161.160,00 | 100,00 |
| Totais | | 161.160,00 | 100,00 |

8.6.2 Aplicações de Recursos

| Seq. | Natureza | Próprio | (%) | Parceiro | (%) | Total | (%) |
|--------|-------------------------|------------|--------|----------|------|------------|--------|
| 01 | Legalização de Empresas | 161.160,00 | 100,00 | | 0,00 | 161.160,00 | 100,00 |
| Totais | | 161.160,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 | 161.160,00 | 100,00 |

8.7. Relato dos Beneficiados

Nome: Henrique Sodre Berbet

Relação: Microempreendedor Individual

Relato: O atendimento, no Profissão Empresário na Regional Cajuru, foi excelente, muito bom, pois me economizou tempo. Sempre tive dificuldades para comprar com nota fiscal porque o fornecedor não queria fazer sem Inscrição Estadual, depois da formalização consegui resolver esta dificuldade.

O negocio vai bem tanto que já vou passar para micro empresa, foi muito bom o atendimento e os benefícios que eu tive.

Nome: Sandra Martins dos Santos

Relação: Microempreendedor Individual

Relato: Na agência Curitiba, Profissão Empresário, Regional Cidade Industrial de Curitiba, encontrei facilidade para dar entrada ao processo, a agilidade no atendimento, e não precisando correr atrás de nada. Minhas dúvidas foram sanadas claramente de forma objetiva. Outro fator importante, foi à possibilidade de começar a trabalhar com máquina de cartão (débito/crédito), e é claro, não tendo nenhum custo para mim.

Nome: Lucas Branco de Miranda

Relação: Microempreendedor Individual

Relato: Fui bem atendido, no Profissão Empresário na Regional Fazendinha, o atendente soube me explicar claramente todas as diferenças sobre os tipos de empresas, onde consegui identificar os benefícios, além do ponto de atendimento ser próximo da minha casa, o que me favoreceu muito. Graças a isso, consegui pegar serviços com empresas de maior porte, devido à possibilidade de emitir notas fiscais, além de estar contribuindo com a minha aposentadoria.

9. Ações

9.1. Descrição da Ação nº 04

9.1.1. Título da Ação

Associativismo e Redes de Negócios

9.1.2. Natureza da Ação

Representação, cooperação e o associativismo

9.1.3. Descritivo Sintético da Ação

No decorrer da capacitação os empreendedores, principalmente as micro e pequenas, perceberam que, para enfrentar a concorrência, é melhor unir forças para que, juntas, tornem os seus

empreendimentos mais competitivos no mercado ou mesmo enfrentem desafios que sozinhos seriam mais difíceis de serem superados.

Assim, as empresas interessadas formam uma rede de negócios, associando-se para fazer negócios conjuntos como: compra, ações de marketing conjunto, capacitações gerenciais e técnica de equipes, negociações com órgãos governamentais entre outras.

Esta ação é difundida e trabalhada no decorrer das ações de Capacitação, no Ciclo Avançado de Eventos e pelo SEBRAE.

As Redes de Negócios são estimuladas pelos professores e consultores, que estimulam o desejo de fazer a diferença. Consiste além da troca de e-mails e contatos pelos empreendedores, a utilização estratégica das atuais redes sociais. A união de todas essas ações de forma virtual ou física serve para levar melhorias e vantagens aos empreendimentos locais, ajudando na melhoria do tráfego, segurança e tornando os empreendimentos mais competitivos.

OBS: O item 9.6 não será contemplado considerando não haver investimentos específicos para esta ação.

9.2. Público Alvo

| Seq. | Setor Econômico | MPE Município | MPE Beneficiada | Percentual (%) |
|------|--|---------------|-----------------|----------------|
| 01 | Alojamento e Alimentação | 13.128 | 167 | 1,27 |
| 02 | Artesanato | 10.858 | 332 | 3,06 |
| 03 | Atividades de Informática e Conexas | 8.471 | 148 | 1,75 |
| 04 | Atividades Imobiliárias | 3.167 | 83 | 2,62 |
| 05 | Comércio e Repar. de Veic. Automotores e Motocicletas; e Com. Varejo de Combustíveis | 10.949 | 48 | 0,44 |
| 06 | Comércio Varejista e Reparação de Objetos Pessoais e Domésticos | 55.185 | 71 | 0,13 |
| 07 | Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios | 9.773 | 235 | 2,40 |
| 08 | Construção | 11.432 | 153 | 1,34 |
| 09 | Serviços Pessoais | 5.825 | 106 | 1,82 |
| 10 | Serviços Prestados Principalmente às Empresas | 9.307 | 37 | 0,40 |

9.3. Objetivos Principais

O objetivo da ação é estabelecer sinergia à formação de arranjos produtivos locais, estimulando o associativismo e as Rede de Negócios, com a finalidade de catalisar os esforços das empresas no intuito de alavancar os negócios gerando faturamento.

9.4. Histórico da Implantação

As “redes de negócio” vêm sendo estimuladas no Bom Negócio desde 2005, no ano de 2006 a primeira delas sentiu a necessidade de se formalizar em Associação, no início o programa tentou dar apoio a esta iniciativa, porém com o passar dos meses mais e mais turmas sentiram o despertar desse desejo, então para poder melhor atendê-las foi feita uma parceria com a ACP que por inúmeras razões não deu certo assim passamos a encaminhar as Associações para buscarem apoio junto ao SEBRAE ou a OCEPAR dependendo do caso. Através do Programa Bom Negócio entre os anos de 2005 e 2008 houve a formação de 10 Associações e outras três foram fortalecidas.

Atualmente com o advento das redes sociais utilizadas para negócios percebe-se claramente a criação de inúmeras associações virtuais no Facebook, Orkut, e Blogs, grupos de e-mail.

9.5. Resultados Alcançados

De 2005 a 2008, foram formadas as seguintes associações através do Programa Bom Negócio:

1. Associação Comercial do Campo Comprido - ACCC
2. Associação Comercial do Capão da Imbuia

3. Rede de Negócios da Barreirinha
4. Associação Comercial, Industrial e Serviços Bairro Alto e Região - ACISBAR
5. ACCT - Associação Centro Comercial Tapajós
6. Tatuquara: Cooperativa de Confecção e Criações Amadilo
7. Associação Bom Negócio Hauer
8. Cooperativa de Construção Civil da CIC
9. Associação do Comércio e Indústria do Uberaba e Região – ACIUR
10. Associação Augusto Stresser
11. Associação do Boa Vista

E fortalecidas:

1. Associação Comercial do Santa Cândida
2. Associação Comercial do Capão Raso
3. Associação dos Moradores do Bairro Jardim Esmeralda e Vizinhos

Até 2010 vários blogs, perfis no orkut, facebook, e grupos de e-mail foram criados pelos participantes do Programa com a finalidade de estabelecer relações de negócios (network).

9.7. Relato dos Beneficiados

Nome: Deonilda Muller Machado

Relação: Presidente da Associação dos Núcleos Artesanais Vizinhos

Relato: A partir da primeira dinâmica em sala expus as dificuldades com relação ao espaço físico da instituição onde trabalho, me senti motivada a realizar grandes mudanças. Decidi revitalizar o local. Ampliei o espaço, contratei outros funcionários e comprei equipamentos de informática. Atualmente busco estimular os artesãos associados e os próprios funcionários da associação a participarem do Programa pois favorece o relacionamento comercial e fortalece tanto a ANAV quanto seus associados.

Nome: Cleberson Luiz Pavanelo

Relação: Responsável pelo Blog Bom Negócio

Relato: O blog surgiu com a ideia de interação entre os participantes. Precisávamos trocar dicas, informações e experiências. Criamos dentro do blog uma lista de contatos, onde cada um entra e posta seus dados de pessoa jurídica, com CNPJ, IE, contatos e ramo de atividade, para que ocorra um networking comercial. Nos próximos dias faremos algo melhor e diferenciado - uma rede de parcerias. Neste caso todos estarão trabalhando de forma conjunta para fortalecer os negócios.

Nome: Mauro Alves Ferreira

Relação: Presidente da Associação Comercial e Industrial do Boa Vista

Relato: A associação criou um guia do bairro e está buscando consultores. Já notamos melhorias. Nós nos sentimos mais respeitados e mais fortes para fazer reivindicações junto ao poder público.

10. Ações

10.1. Descrição da Ação nº 05

10.1.1. Título da Ação

Banco do Empreendedor

10.1.2. Natureza da Ação

Acesso ao crédito e serviços financeiros

10.1.3. Descritivo Sintético da Ação

Linha de crédito especial para o micro empresário capacitado pelo Bom Negócio, disponibilizada através de convênio firmado entre a Agência de Fomento do Paraná e a Prefeitura Municipal de Curitiba.

A Linha de crédito especial oferece ao micro empresário, recursos de R\$ 1.000,00 a R\$ 15.000,00 com um juro mensal especial de 0,58% para investimento e/ou capital de giro.

O Banco do Empreendedor é paralelo ao Profissão Empresário sendo disponibilizada nos mesmos postos deste Programa, nas Ruas da Cidadania de Curitiba. Os agentes de microcrédito trabalham antes, durante e depois do financiamento. Primeiro eles avaliam a viabilidade e o valor a ser emprestado. Durante os empresários serão orientados e acompanhados pelos agentes treinados para apoiar e orientar os mesmos no desenvolvimento dos negócios e encaminhá-los as demais ações do Programa Bom Negócio – Bom Negócio Avançado – sempre que houver necessidade.

Para a implantação desta ação já foram capacitados em parceria com o SEBRAE/PR 16 Agentes de Crédito sendo dois para cada posto.

OBS: Os itens 10.2, 10.5, 10.6 e 10.7 não serão contemplados por esta ser uma ação que está iniciando e não haver dados disponíveis. Todas as MPE poderão ser contempladas, priorizando o público alvo do Programa Bom Negócio.

10.3. Objetivos Principais

Atender aos empreendedores de MPE e MEI de Curitiba, prioritariamente participantes do Programa Bom Negócio, com a oferta de crédito e apoio técnico às atividades, fomentando o desenvolvimento econômico local, a geração de trabalho e renda.

10.4. Histórico da Implantação

A relevância da oferta de microcrédito sempre foi uma inquietação do Prefeito e dos gestores do Programa Bom Negócio. Entretanto a indisponibilidade financeira do Município e as relações políticas com o Estado no período de 2005 e 2010 foram desfavoráveis à viabilização de uma linha de crédito para MEI e PME.

A partir de 2011, com novo panorama político (Beto Richa assume o Governo do Estado), através da Agência Curitiba de Desenvolvimento, reiniciam-se as negociações com a Agência de Fomento do Paraná.

Concomitantemente as negociações, foi criado um novo sistema informatizado e atualizado o cadastro dos participantes do banco de dados do Programa Bom Negócio.

Em novembro de 2011, o prefeito Luciano Ducci anunciou, durante a formatura de 1.600 alunos do programa Bom Negócio, a linha de crédito especial para pequenos empreendedores, a juros menores e sem burocracia, em uma parceria com o governo do Estado, disponibilizada nos primeiros meses de 2012.

O estudo definindo o número e o perfil dos empreendedores por Administração Regional e o envolvimento destas foi ajustado, com os Administradores Regionais. Ainda em novembro, foi criado um grupo de trabalho para operacionalizar as ações relativas a implantação de Agências do Banco do Empreendedor nas Regionais, junto aos escritórios do Profissão Empresário ((sala do Empreendedor), formado por colaboradores da Agência Curitiba de Desenvolvimento e por representantes das nove Administrações Regionais da cidade.

Em janeiro de 2012, foi realizado treinamento pelo SEBRAE e pela Receita Estadual, tendo sido formados 16 agentes financeiros.

Paralelamente, a Agência Curitiba negocia parceria para contratação dos agentes treinados.

Além do montante disponibilizado pelo governo do Estado, através da Agência de Fomento do Paraná, há negociações com a Caixa Econômica Federal e com o Banco do Brasil para viabilizar recursos complementares.

10.5. Resultados Alcançados

