

A população do município considerada para essa proposta é de 49.000 habitantes, conforme estimativa populacional do IBGE 2018. Assim, enquadra-se na Faixa 3 (Até 100 mil Habitantes).

O cronograma de execução do projeto ocorrerá durante os anos de 2021 e 2022 com agendas estaduais e, as aplicações municipais, por agenda a ser definida. Portanto, as agendas estaduais poderão ocorrer em qualquer período dentro do ciclo, sendo importante a avaliação do momento de adesão.

Não há previsão, por parte do Sebrae, de fornecimento de alimentação, durante a realização de capacitações, eventos e reuniões que ocorrerem no município; ficando, a critério do município, o fornecimento ou não.

SOLUÇÕES ESTRUTURAIS NA BASE

• GESTÃO MUNICIPAL

Pesquisa de imagem da prefeitura quanto ao empreendedorismo da cidade


Realização de 2 pesquisas durante o período de vigência do contrato; sendo uma pesquisa a cada ano, que terá como objeto o monitoramento da imagem da prefeitura e do prefeito quanto à satisfação geral dos munícipes com a gestão e o posicionamento como uma Cidade Empreendedora, através de um plano amostral e de abordagem telefônica.

• EMPREENDEDOR DO FUTURO

Crescendo e Empreendendo

O Crescendo e Empreendendo é uma metodologia que objetiva despertar o empreendedorismo na juventude do município de forma a tornar-se uma estratégia para inclusão social, favorecendo o acesso deles ao mercado de trabalho. A intenção é preparar o jovem para os desafios e as oportunidades do mundo laboral, contribuindo, assim, para a sua vida pessoal e profissional. A primeira etapa do Crescendo e Empreendendo é a formação de facilitadores na metodologia, via EAD. Posteriormente, o grupo de facilitadores capacitados aplicará, durante o biênio 2021/2022, o curso para os jovens do município, dando preferência para aqueles ligados a projetos sociais. A aplicação da metodologia com os jovens será no formato de oficinas de curta duração (3 encontros de 4h cada, em dias consecutivos). Serão atendidos até 500 adolescentes de 14 a 18 anos do município, em turmas com até 30 participantes. O Sebrae/MA

disponibilizará os livros didáticos, que terão seus custos arcados por meio do contrato do Cidade Empreendedora, tendo em vista que o acesso ao EAD é gratuito.

Fls.	13
Ass.	

SOLUÇÕES DISPONÍVEIS PARA ESCOLHA NAS VERTICAIS ESTRATÉGICAS

• LIDERANÇA

Líder Coach - Nova Turma de Capacitação

Disponibilização de 10 vagas do Curso Líder Coach para servidores que exerçam cargo de liderança na prefeitura, com o objetivo de desenvolver nos participantes técnicas e ferramentas de Coach na busca da alta performance de suas equipes e 12 vagas para empresas escolhidas pela Prefeitura, totalizando 22 vagas para o município.

Polo de Liderança - Clube de Capitães

Série de encontros entre líderes, com temas específicos, durante cada encontro. Num formato inovador, prático e dinâmico, os líderes despertarão a curiosidade e a visão para novas possibilidades. Realização de pelo menos 4 encontros.

Polo de Liderança - Leme da Liderança Cívica

Curso ideal para líderes engajados nas causas transformadoras do contexto socioeconômico do local onde vivem. É a força da cooperação que promove as mudanças e melhorias desejadas. Realização de 32 horas de capacitação, divididas em 04 encontros.

Oficina Comunica Mais

Disponibilização de 15 vagas da Oficina Comunica Mais para servidores que exerçam cargo de liderança na prefeitura com o objetivo de desenvolver nos participantes técnicas e ferramentas de comunicação na busca de ser assertivo e eficaz com suas equipes.

Oficina de Media Training

Capacitação com o objetivo de preparar os gestores públicos para o relacionamento adequado com profissionais da imprensa, de maneira a perceber a importância da comunicação social para o fortalecimento da imagem institucional do município. Dividido em 2 módulos, sendo o módulo 01 com 4h de conteúdo teórico (digital) e o segundo módulo de 8h de conteúdo teórico-prático (presencial).

• GESTÃO MUNICIPAL +

Fls.	34
Ass.	A

Planejamento Estratégico para a Gestão Municipal – PEGEM

Apoio na elaboração do Plano Estratégico Orientado por Resultados para a Gestão Municipal. Trata-se de uma metodologia do Sebrae/MA composta pelas seguintes etapas: articulação e sensibilização dos envolvidos no processo de planejamento; levantamento de informações secundárias e elaboração de diagnóstico preliminar; realização de workshop Diagnóstico Participativo para a discussão, complementação e aprofundamento das informações apresentadas no diagnóstico preliminar; consolidação e validação do plano preliminar e elaboração da versão final do plano; e monitoramento e avaliação.

Plano de Desenvolvimento Econômico – PEDEM

O Plano Estratégico de Desenvolvimento Econômico tem a finalidade de identificar e planejar os setores econômicos para promover o desenvolvimento econômico e a melhoria da qualidade de vida de sua população. Um de seus principais objetivos é, a partir da visão da sociedade, identificar as prioridades dos setores econômicos do município e traçar um plano de ação para que esses setores sejam fortalecidos. A expectativa é que, a partir deste plano, se possua uma visão compartilhada das prioridades destes setores econômicos e que as entidades de classe, governo e demais instituições e lideranças se organizem para sua implantação, facilitando a busca de recursos e parcerias para a construção de um município ainda melhor e mais competitivo.

Acompanhamento da execução PEDEM

Consultoria durante 15 meses para acompanhamento e apoio para a execução dos projetos e ações planejadas no PEDEM. A execução do trabalho prevê a aplicação de horas conforme o porte do município em relação à população total (até 30.000 habitantes, 10 horas mensais para cada um dos três eixos; até 100.000 habitantes, 10 horas mensais para cada um dos cinco eixos; e acima de 100.000 habitantes, 10 horas mensais para cada um dos cinco eixos).

Levantamento de Oportunidades

Estudo realizado para identificar oportunidades de investimento em um determinado território (município com até 50.000 habitantes ou bairro de município com população acima de 50.000 habitantes), baseado nos recursos disponíveis e no levantamento dos vazios econômicos existentes, apresentando um panorama das condições demográficas, sociais, empresariais e econômicas do município; analisando os aspectos relativos à dinâmica do mercado local; identificando se há empresas instaladas ou em instalação; verificando as disponibilidades de matérias-primas e suas possibilidades de beneficiamento; e averiguando a disponibilidade de mão de obra local e sua qualificação.

Município em Números

Estudo com informações que sintetizam várias bases de dados sobre estatísticas relacionadas ao grau de desenvolvimento do município. Estas são atualizadas, extraídas de fontes secundárias e de acesso público junto aos órgãos especializados. O relatório está estruturado em capítulos que apresentam o município sob diversos aspectos, como: Dados Gerais (história, geografia), Popacionais, Mercadológicos, Sociais, Econômicos e de Infraestrutura. O documento aborda séries históricas com parâmetros de comparação entre o município e a sua região, como também com o estado, demonstrando assim, sua evolução e representatividade nesses contextos.

Curso de Elaboração de Projetos e Captação de Recursos

Capacitação com carga horária de 24 horas para servidores e gestores da Administração Pública, visando a correta elaboração de projetos e captação de recursos federais, no ambiente do Sistema de Gestão de Convênios e Contratos de Repasse do Governo Federal (SICONV).

Curso Oficina DEL - Desenvolvimento Econômico Local

Esta solução com 16 horas de capacitação pretende tornar dinâmicas as vantagens comparativas e competitivas de um território para favorecer o crescimento econômico, a partir da elevação do capital empreendedor, do fortalecimento do tecido empresarial e da solidificação da governança local, de forma a estimular e sustentar uma reestruturação da organização produtiva que resulte numa inserção mais competitiva do território no mercado regional, estadual, nacional e/ou internacional. Buscando despertar as lideranças locais para o protagonismo e estimular a sua articulação em torno de (ou para) uma agenda de desenvolvimento, a partir da percepção sobre as potencialidades locais e da compreensão da abordagem proposta pelo Sebrae, com o conteúdo mínimo:

- O conceito de desenvolvimento econômico local e endogenia;
- A noção de sustentabilidade no desenvolvimento territorial;
- O papel e a atuação do Sebrae no desenvolvimento dos territórios;
- O DEL como abordagem estratégica de intervenção;
- Duas premissas da abordagem DEL para a atuação do Sebrae nos territórios:
 - a) desenvolver vocações econômicas;
 - b) conectar forças e articular atores;
- As cinco dimensões DEL e as suas aplicações;
- Os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável

Agenda DEL - Desenvolvimento Econômico Local

Solução com 98 horas de trabalho para implantação da Agenda DEL – Agenda para o Desenvolvimento Econômico Local promove a formação de um Fórum de Lideranças responsável pela construção compartilhada e paritária entre Setor Público, Setor Produtivo e Sociedade Civil Organizada de uma visão de futuro e uma agenda estratégica de desenvolvimento econômico, validada pela sociedade e embasada nos Objetivos de

Desenvolvimento Sustentáveis, da Agenda 2030 da ONU e fundamentada na abordagem DEL. Tem como objetivo geral elaborar a Agenda DEL dentro das 5 dimensões do DEL (Capital Empreendedor, Tecido Empresarial, Governança para o Desenvolvimento, Organização Produtiva e Inserção Competitiva) e ajustados à realidade de cada município / território participante. Essa solução busca:

- Promover a participação da sociedade civil e setores produtivos liderados pela administração pública municipal na elaboração da Agenda DEL;
- Desenvolver nas lideranças municipais a capacidade de executar planejamento ordenado de ações para a promoção do desenvolvimento econômico local;
- Definir as diretrizes e metas da Agenda DEL fundamentadas em análises de informações da real situação do município / território, de seu entorno e de sua administração, incluindo variáveis internas e externas;
- Definir projetos exequíveis, com estimativas de custos e prazos, que possam colocar em prática as ações previstas na Agenda DEL;
- Ter a visão de futuro do município / território compartilhada.

• SALA DO EMPREENDEDOR +

Cliente Oculto nas Salas do Empreendedor

Será disponibilizada até 01 visita de cliente oculto na Sala do Empreendedor, realizada para observar aspectos referentes ao atendimento prestado pelos atendentes da Sala do Empreendedor: presteza, gentileza e cordialidade, atenção e simpatia, conhecimento sobre o assunto, conhecimento sobre legislação, abertura de empresa, carga tributária, apoios e outros aspectos relacionados à atuação do MEI, Micro e Pequenas Empresas.

Identidade Visual da Sala do Empreendedor

Consultorias (24 horas) para Implantação da Identidade Visual da Sala do Empreendedor no município contratante.

Semana MEI

A Semana MEI será realizada no mês de maio e será executada por meio de consultorias aos empreendedores e empresários disponibilizando 40h para cada município e até 10 oficinas definidas, conforme demanda apresentada pelo público atendido.

Oficinas Preparação Digital para MPE

Série de 3 oficinas com 8 horas de duração cada, para até 25 participantes. Serão trabalhadas as temáticas:

1. Oficina Google Meu Negócio: com objetivo de inclusão digital dos empreendimentos atendidos pela sala do empreendedor, possibilitando que a empresa e seus clientes possam se conectar gerando interações e vendas.

Fis.	17
Ass.	01

2. Oficina Facebook Meu Negócio: com objetivo de inclusão digital dos empreendimentos atendidos pela sala do empreendedor, possibilitando que a empresa crie sua presença digital no mercado.

3. Oficina Vitrines Digitais: com objetivo de inclusão digital dos empreendimentos atendidos pela sala do empreendedor, possibilitando acessar soluções inovadoras para ativação da comunicação do seu ponto de venda.

Apoio aos Empreendedores e Empresários Com Soluções Sebrae

Disponibilização de até 8 horas mensais de consultorias especializadas em temas de empreendedorismo, gestão e inovação para oferta aos empreendedores atendidos na Sala do Empreendedor. Essa solução estará disponível ao município imediatamente após a Sala do Empreendedor estar em operação.

• EMPREENDEDOR DO FUTURO +

Jovens Empreendedores Primeiros Passos - JEPP

O Curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP) tem por objetivo a disseminação da cultura empreendedora entre crianças e adolescentes do Ensino Fundamental público municipal (alunos do 1º ao 9º). Com ele pretende-se despertar e fortalecer o espírito empreendedor dos alunos durante o ano de 2022. O JEPP é composto por nove cursos que desenvolvem competências para atuação em todos os segmentos do mercado: Indústria, Comércio e Serviços, onde a abordagem e a linguagem estão alinhadas à faixa etária do educando. Os alunos recebem um livro, de impressão colorida, relativo ao tema específico para seu ano letivo. Serão atendidos até 3 mil alunos do Ensino Fundamental regular, em até 8 escolas por município. O processo inicia-se com o licenciamento dos professores das escolas que implementarão a metodologia, através do EAD Sebrae. O SEBRAE enviará ao longo do ano letivo um consultor para acompanhar as ações do município – 6 visitas de 40h por município. O Sebrae/MA disponibilizará os livros didáticos dos estudantes, que terão seus custos arcados por meio do contrato do Cidade Empreendedora, tendo em vista que o acesso ao EAD é gratuito. A culminância do JEPP é a realização de uma Feira do Empreendedor com stands dos alunos participantes, organizada pelas escolas; podem ser realizadas por unidade escolar ou uma única feira por município.

Encontro Estadual de Educação Empreendedora

Evento presencial, de âmbito estadual, a ser realizado em São Luís, no ano de 2022, com objetivo de capacitar os profissionais de educação dos municípios participantes do Cidade Empreendedora por meio de palestras, oficinas e rodas de conversa de conteúdos relevantes para a área educacional. No evento, serão apresentados ferramentas, jogos, livros, sistemas de gestão e outros que apoiem o desenvolvimento do empreendedorismo em sala de aula; seja no modelo tradicional, remoto ou híbrido.

A mobilização e participação dos professores ficará a cargo de cada município, cabendo ao Sebrae a responsabilidade pelo deslocamento de até 40 professores a São Luís, por via terrestre; contudo, o município poderá disponibilizar veículos próprios para proporcionar a participação de mais profissionais de educação. O evento será realizado ao final dos 18 meses de operacionalização do Programa Cidade Empreendedora, como fechamento das ações de Educação Empreendedora.

Oficinas de Empreendedorismo

São seis Oficinas de Empreendedorismo voltadas para adolescentes de 14 a 18 anos de idade, que têm como objetivo apresentar os principais conceitos referentes ao universo do empreendedorismo, aliando a teoria à prática. Com 04 horas de encontro, cada oficina proporciona aos participantes o desenvolvimento de competências empreendedoras, não se restringindo à preparação de pessoas para a gestão de negócios, mas prepará-las para tomar decisões pessoais e profissionais de forma responsável a partir do conhecimento e reflexão dos fatores envolvidos nesse processo, assumindo posições de liderança e sendo agentes de mudanças e transformação nos diferentes espaços de convivência. A primeira etapa das Oficinas de Empreendedorismo é a formação de facilitadores na metodologia, via EAD. Serão atendidos até 300 adolescentes de 14 a 18 anos do município, em turmas com até 30 participantes. O Sebrae/MA disponibilizará os livros didáticos, que terão seus custos arcados por meio do contrato do Cidade Empreendedora, tendo em vista que o acesso ao EAD é gratuito.

• DIGITAL

Lei Geral da Proteção de Dados (LGPD) - Orientações Básicas

Solução composta dos seguintes momentos:

- *Sensibilização do Time de Governo para LGPD*: Realização de palestra Interativa (2 horas) ministrada por técnicos do Sebrae MA, componentes do grupo de trabalho para a Implementação da LGPD aos times das secretarias municipais. De acordo com o número de adesões a esta ação, poderão ser realizadas de forma itinerante e programadas até 2 palestras por dia, em municípios equidistantes.
- *Mapeamento de Dados*: Realização de consultoria presencial (40 horas) realizada por técnico do Sebrae ou consultor credenciado, com foco em setores cruciais da Prefeitura. O objetivo é identificar a tramitação de dados nestes setores. Será utilizada planilha para alimentação compartilhada. Deverá ser delegada uma pessoa por setor, responsável por acompanhar o consultor nesta atividade.
- *Curso Online*: LGPD Sua gestão está preparada - Realização de Instrutoria online (16 horas). Serão 4 encontros sequenciais online pela plataforma ZOOM. Os conteúdos serão voltados para a aplicabilidade da LGPD no setor público municipal, análise sintética da lei e as formas de adequação. O consultor ficará à disposição pra mentoria

online durante 24 horas, com hora marcada através de plataformas de vídeo chamadas, chat ou similar.

- *Curso Presencial: LGPD para o RH e Fornecedores - Como se preparar: Realização de Instrutoria presencial (16 horas). Serão 4 encontros sequenciais presenciais de 4 horas. Os conteúdos serão voltados para a aplicabilidade da LGPD especificamente nos setores de RH e compras (fornecedores). O consultor ficará à disposição pra mentoria online durante 24 horas, com hora marcada através de plataformas de vídeo chamadas, chat ou similar.*

- *Adequação à LGPD para Gestão Municipal: Consultoria ágil para setores de TI, RH, Jurídico e Compras (Plano de Ação) - 24 horas: Realização de consultoria presencial junto aos setores citados, utilizando ferramentas de métodos ágeis para a criação de um plano de ação para cada setor. Será disponibilizada consultoria presencial (em visitas agendadas) para implementação do plano de ação (16 horas), assim como mentoria online, via plataformas digitais, com duração de 24 horas.*

Município Digital: Transformação Digital para o Setor Público (Básico)

Solução composta dos seguintes momentos:

- *Sensibilização do Time de Governo para Transformação Digital: Realização de palestra (2 horas), ministrada por técnicos do Sebrae MA - componentes do Núcleo de Transformação Digital, aos times das secretarias municipais. Os eventos abordarão conteúdos pertinentes ao mundo digital e com aplicabilidade ao setor público, de forma interativa e dinâmica. De acordo com o número de adesões a esta ação, poderão ser realizadas de forma itinerante e programada até 2 palestras por dia, em municípios equidistantes.*

- *Diagnóstico de maturidade digital por setor + Plano de Ação: Realização de consultoria presencial (24 horas) integral ou em até duas visitas. Será adotado método de análise de diagnóstico já existente (estilo RADAR), que utiliza indicadores que avaliam o nível de realização de atividades digitais e uso de ferramentas no meio institucional. O resultado será a entrega de um plano de ação sintético, voltado à implementação de melhorias dos processos internos; com uso de tecnologia disponível, obedecendo à realidade de cada município. Inclui mentoria online de 12 horas.*

- *Curso: Introdução à Transformação Digital: Realização de Instrutoria online (16 horas). Serão 4 encontros sequenciais online pela plataforma ZOOM e WhatsApp. Os conteúdos serão totalmente voltados ao tema da transformação digital, com foco no setor público.*

- *Oficina: Soluções e ferramentas digitais a serviço da governabilidade: Realização de oficina presencial (16 horas) sobre ferramentas digitais gratuitas e suas possíveis aplicações no dia a dia dos diversos setores da Prefeitura. Dentre os temas abordados prevê-se: uso das redes sociais, como realizar *lives*, realização de eventos digitais e outros.*

- *Consultoria para implementação do plano de ação: Realização de consultoria presencial em 2 visitas de 8 horas (16 horas no total), com foco no apoio à implementação do plano de ação elaborado na fase de diagnóstico de maturidade*

digital. Será disponibilizada ainda mentoria online, com duração de 24 horas à distância (com interação via vídeo chamadas ou chat), para tirar dúvidas.

Município Digital: Transformação Digital para os Pequenos Negócios (Básico)

Solução composta dos seguintes momentos para grupo de até 8 empresas:

- *Sensibilização para a Transformação Digital dos Pequenos Negócios*: Realização de palestra (2 horas) ministrada por técnicos do Sebrae MA - componentes do Núcleo de Transformação Digital, aos times das secretarias municipais. Os eventos abordarão conteúdos pertinentes ao mundo digital e com aplicabilidade aos pequenos negócios, de forma interativa e dinâmica.
- *Diagnóstico Digital em Grupo*: Uma vez definido o (os) grupo (os) de empresas pela Prefeitura, prevê-se a realização de consultoria presencial em grupo, com foco na elaboração de um diagnóstico digital com base em indicadores que mensuram uso de tecnologias digitais no negócio. Será disponibilizada ainda mentoria online, com duração de 12 horas à distância por cada grupo (com interação via vídeo chamadas ou chat), para tirar dúvidas.
- *Oficina - Básico em Transformação Digital*: Realização de oficina online (08 horas) com temas voltados à transformação digital, com utilização de exemplos práticos e compatíveis com a realidade local. A oficina será realizada com cada grupo de empresas selecionadas pela Prefeitura.
- *Curso LGPD sua empresa está preparada*: Participação no curso online (na plataforma EAD Sebrae), com duas horas de duração.
- *Oficina: Ferramentas Digitais a Serviço do Seu Negócio*: Realização de oficina presencial (16 horas) sobre ferramentas digitais gratuitas e suas possíveis aplicações no dia a dia dos pequenos negócios. Dentre os temas abordados prevê-se: uso das redes sociais para divulgação de produtos e serviços, uso do Google, Instagram, Facebook e plataformas de e-commerce.

• ACESSO A MERCADOS

Feira Produtiva

Ação de mercado que tem por objetivo a venda de produtos da agricultura familiar e artesanato diretamente ao consumidor, com preço competitivo e com maior lucratividade para o empreendedor, sem a presença do intermediário. A mesma deve ser estruturada para ser perene e compor o calendário de eventos/ações do município. O formato previsto é que a Feira Produtiva deve conter barracas para exposição e comercialização dos produtos; atrações culturais do município. A solução contempla o Planejamento da Feirinha em conjunto com o poder público municipal; o Apoio técnico (consultoria) para implementação da ação por parte do município; e a Elaboração e Execução de uma trilha de capacitação para preparação dos empreendedores participantes.

Liquida Bazar

Ação de mercado B2C (Empresa/Cliente) que visa proporcionar aos empreendedores formalizados (MEI, ME e EPP) participantes, a possibilidade de comercialização de estoque parado, incremento de faturamento, melhoria da gestão do negócio (por meio das capacitações preparatória para a ação) e mais competitividade no mercado. Para o consumidor final há a vantagem da oferta de produtos de qualidade a preços mais acessíveis. Além disso, a ação promove movimentação da economia dos municípios. Contempla: Desenvolvimento da estratégia da Campanha de Marketing Estadualizada; Criação das Peças Publicitárias Digitais seguindo a identidade visual da ação (que serão disponibilizadas às empresas participantes); Elaboração e Execução de uma trilha de capacitação para preparação dos empreendedores participantes; Orientação continuada aos empresários. Evento com despesas compartilhadas entre Sebrae e Prefeitura. O SEBRAE irá disponibilizar a organização e preparação da sessão de negócios – evento de mercado para aproximação dos empresários locais com a Prefeitura com o objetivo de qualificar a compra municipal e movimentar a economia local. Terá o formato estadualizado, ocorrendo simultaneamente nos municípios aderentes ao Programa Cidade Empreendedora, conforme cronograma de execução a ser desenvolvido pelo Sebrae/MA. Disponibiliza pacote digital de identidade visual e layouts de peças de comunicação e mídia para prefeituras e pequenos negócios participantes da iniciativa.

Sessão de Negócios

Um evento de negócios que visa aproximar, de forma presencial, empresários formalizados para início de relacionamento comercial. A aproximação pode ser entre empresário e entre empresários e poder público. Além disso, tem como objetivo estreitar o relacionamento por meio de apresentações dos produtos e troca de cartões, bem como para conhecer as formas de contratação do poder público municipal. Contempla: Planejamento da ação em conjunto com o poder público municipal; Elaboração da estratégia para atração e participação dos empreendedores do município; Consultoria para apoio na execução da ação. O formato terá realização de uma palestra com um tema de interesse comum; Pitch dos empresários para apresentar os produtos e serviços; Coffee Break para troca de cartões, apresentação de catálogos e estreitamento de relacionamento.

Como Desenvolver uma Empresa de Sucesso – CODES

É uma capacitação massificada, que tem o objetivo de oferecer aos empreendedores, formais e informais, uma visão geral sobre empreendedorismo; aplicando simultaneamente teorias e práticas de gestão de negócios. As entregas previstas são:

- 8 cursos, com 240 participantes ou 10 cursos com 300 participantes, com carga horária de 15 horas; 2 palestras com temas relacionados à gestão de negócios; 1 consultoria (de 2 horas), para até 100 empreendedores que participam do curso.

• **AGRO**

Negócio Certo Rural - NCR

Visa a capacitação de produtores rurais nas categorias de agricultores familiares, pescadores, aquicultores e agroindústrias, com atividade devidamente comprovada, com idade acima de 18 anos e residentes no Estado do Maranhão, na área de Gestão de Empreendimentos Rurais com a perspectiva de potencializar conhecimentos. Os treinamentos serão de forma presencial para turmas com até 15 propriedades, podendo se inscrever até 02 participantes por propriedade, totalizando 30 treinandos. Serão realizados num prazo médio de 60 dias, nas próprias comunidades rurais, previamente escolhida por ocasião do Seminário de Sensibilização.

O conteúdo do curso será desenvolvido em 5 encontros de 8 horas/aula, totalizando 40 horas destinadas ao desenvolvimento dos seguintes conteúdos: 1- Diagnóstico da Propriedade; 2- Identificar ideias de negócio; 3- Descrever o Negócio; 4- Verificar a viabilidade do Negócio; 5- Organizar e administrar o negócio.

A metodologia comporta ainda um trabalho de consultoria feita pelo próprio instrutor, que deve acontecer em dois momentos distintos:

1º - Consultoria Individual: destinada aos participantes do curso, por propriedade, terá duração de 2 horas por propriedade totalizando 30 h/turma, e acontecerá na própria sala de aula entre o 3º e o 4º módulo.

2ª - Consultoria por Propriedade: destinada a cada propriedade que está envolvida no curso, será feita "in loco" na Propriedade, após a realização de todas as etapas anteriores, e terá duração de 4 horas/propriedade totalizando 60 horas/consultoria/turma.

Serviço de Inspeção Municipal - SIM

Serão realizadas 50h técnicas: sendo 07 Oficinas e Consultoria presencial e ou remota, com o objetivo de Sensibilização, Implementação e Gestão de Serviço de Inspeção Municipal.

Indicação Geográfica – IG

Serão realizadas 40h de Consultoria presencial e ou remota, durante três meses, num total de 120h de consultoria, para valorização de produtos tradicionais vinculados a determinados territórios, com a função de agregar valor aos produtos e proteger a região produtora.

Selo ARTE

Serão realizadas 40h de Consultoria presencial e ou remota, durante três meses, num total de 120h de consultoria, para valorização de produtos tradicionais vinculados a determinados territórios, com a função de agregar valor aos produtos e proteger a região produtora.

Plano da Agricultura Familiar

Realização de 01 Oficina (12h) e Consultoria (48 horas) presencial e ou remota. Tais ações terão como objetivo a sensibilização e imersão no tema Desenvolvimento Local focado na agricultura familiar, bem como aumentar as compras da agricultura familiar e melhoria da feira do produtor.

• TURISMO

Consultoria para Identificação de Atrativos e Produtos Turísticos

Consultoria Diagnóstico de 80 horas, a fim de avaliar tecnicamente a concorrência e competitividade dos atrativos e produtos turísticos. Entender a atividade turística no município e as potencialidades de cada território. O produto final a ser entregue é o Diagnóstico.

Plano de Promoção do Destino e Plano de Ação

Consultoria Prognóstico para geração de Plano de Marketing e Promoção do Destino. Produto final: Plano de Ação.

Inventário Turístico

Consultoria de 150 horas para levantar, identificar, registrar, divulgar os atrativos, serviços e equipamentos turísticos e as estruturas de apoio ao turismo, como base para planejamento e gerenciamento da atividade. Produto final a ser entregue é o Inventário Turístico do Município.

Consultoria para Acesso a Crédito e Projetos Turísticos

Consultoria de 40 horas para acesso a crédito e projetos turísticos - linhas e produtos para pequenos negócios. Produto a ser entregue: projeto básico de captação de recursos.

Levantamento de Demanda e Oferta

Consultoria de 150 horas para levantamento de demanda e oferta na baixa e na alta estação - com informações sobre o fluxo de turistas nos municípios.

• CRÉDITO

Semana de Educação Financeira - Oficinas e Consultorias Voltadas para Gestão Financeira

A Semana Nacional de Educação Financeira (Semana ENEF) é uma iniciativa do Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF) para promover ações de educação financeira no país. Este evento tem como objetivo conscientizar o indivíduo sobre a importância do planejamento financeiro, para que desenvolva uma relação equilibrada com o dinheiro e decisões acertadas sobre finanças e consumo. Quando o cidadão entende os fatores que influenciam suas escolhas financeiras, consegue equilibrar seus desejos imediatos com suas necessidades de longo prazo. Um dos efeitos disso é o aumento do hábito de poupar, outro importante pilar da educação financeira. E todos saem ganhando, já que cidadão financeiramente educado contribui para o bem-estar coletivo, seja porque essa qualificação resulta em um sistema financeiro mais sólido e eficiente, seja porque cada pessoa tem melhores condições para lidar com emergências e momentos difíceis da vida. A solução prevê o seguinte escopo de trabalho:

SEMANA ENEF	TOTAL
Consultorias (horas)	150
Oficina	03
Participantes por Oficina	120

Renegocia Já - Feirão de Renegociação de Dívidas

O objetivo do Renegocia Já é reduzir a inadimplência das MPEs, em parceria com a Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem (CBMAE), com vista em reestabelecer o crédito dos clientes e reforçar o caixa das empresas envolvidas. A solução prevê o seguinte escopo de trabalho:


RENEGOCIA JÁ	TOTAL
Consultorias (horas)	150
Oficina	02
Participantes por Oficina	120
Criação Campanha (*)	01

Semana de Crédito - Oficinas e Consultorias Voltadas para Orientação e o Acesso ao Crédito

A Semana de Crédito é uma ação realizada e coordenada pelo SEBRAE, Instituições Financeiras, Federações e as entidades que representam os pequenos negócios, com a finalidade de promover atividades presenciais e on-line voltadas para os pequenos empresários que buscam crédito, bem como oportunidades de regularizar a sua situação em empréstimos inadimplentes ou em impostos atrasados. A solução prevê o seguinte escopo de trabalho:

SEMANA CRÉDITO	TOTAL
Consultorias (horas)	160

Oficina	04
Participantes por Oficina	120
Rodada de Crédito	01
Participantes na Rodada	50

Fls.	25
Ass.	

• INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

Plano Municipal de Gestão de Resíduos Sólidos

Consiste em um diagnóstico sobre a situação atual do conjunto de resíduos gerados no Município e define diretrizes, estratégias e metas para serem desenvolvidas as ações.

UP Digital

Como UP digital ocorre em um ambiente virtual, o participante necessita de acesso à internet para participar da jornada. É uma Jornada de 10 dias com 03 reuniões virtuais, acompanhadas por especialistas em grupos fechados de até 10 empresários, num ambiente de compartilhamento de práticas. O município que for promover a jornada para as empresas locais, precisa ter uma infraestrutura de acesso à internet. Ao final da Jornada, o UP-DIGITAL tem como entrega um relatório que demonstra o nível de maturidade no uso de tecnologias digitais no ambiente de negócio. O UP-DIGITAL pode ser em MARKETING E VENDAS, FINANÇAS E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Oficina de Design Thinking

Design Thinking é o conjunto de ideias e insights para abordar problemas, relacionados a futuras aquisições de informações, análise de conhecimento e propostas de soluções.

A solução é baseada em 4 pilares:

- EMPATIA: É o princípio número 1 em Design Thinking e consiste em usar os olhos do cliente para entender “na pele” suas dores, necessidades e aspirações. A partir disso, a empresa pode começar a esboçar as primeiras ideias para, então, propor soluções sob medida.
- COLABORAÇÃO: É o processo de reunir pessoas do maior número possível de especialidades, em busca de ideias e soluções; isto é, utiliza-se a multidisciplinaridade para entregar produtos e serviços mais completos.
- EXPERIMENTAÇÃO: Fase em que se testa por protótipos e versões enxutas.
- AMBIENTES PARA APLICAÇÃO: A aplicação pode ser no formato presencial ou na forma virtual.

A carga horária prevista para a solução é de 24 horas, sendo limitado ao número máximo de 40 participantes na turma.

Espaço Aberto de Inovação (Sebrae Lab)

É um ambiente de conexões, experiência coletiva e novos modelos de negócio. É um espaço de estímulo à criatividade, à inovação, ao consumo de informações, à geração

de novos conhecimentos, ao aprendizado contínuo e às múltiplas conexões nos negócios. Um lugar para viver, conviver e se apropriar. Onde as descobertas muitas vezes são feitas ao acaso. Onde os clientes e os próprios colaboradores do Sebrae possam se permitir experimentar novas práticas e processos não induzidos e sempre com um espírito mais tolerante ao erro. A solução prevê a Disponibilização de acesso de até 01 (uma) vez ao espaço Sebrae Lab, para uso exclusivo do município, durante 48 horas, para realização de evento (Hackaton, Workshop etc.) visando solucionar problema ou atender demanda através de contato direto com empreendedores e empresas de tecnologia.