

6

Dimensão 4 Serviços de desenvolvimento de negócios e compras públicas

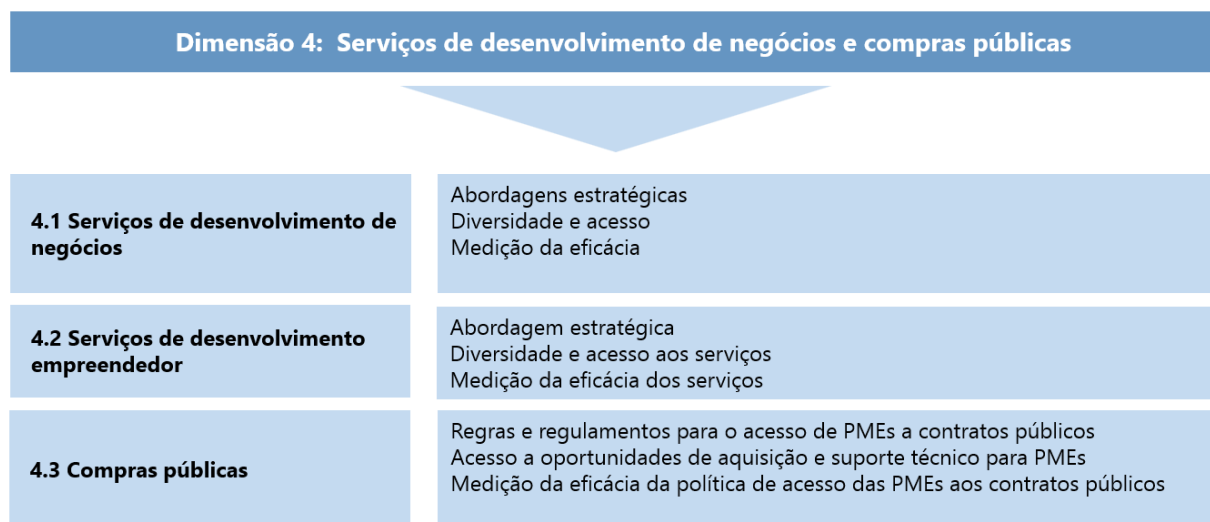
Os serviços de desenvolvimento de negócios para PMEs e empreendedores, bem como as medidas para facilitar o acesso a oportunidades de contratos públicos, são áreas políticas importantes para promover a criação, o crescimento e a produtividade das empresas. Eles facilitam o acesso das PMEs e das start-ups a recursos, consultoria e mercados. Este capítulo enfoca a diversidade e a disponibilidade de serviços de apoio para PMEs, start-ups e empreendedores, a articulação desses serviços nas estratégias ou planos nacionais de desenvolvimento de PMEs, quando houver, e a existência de medidas para facilitar o acesso das PMEs aos contratos públicos e disposições para garantir pagamentos pontuais de fornecedores de PMEs ao Estado.

Quadro de avaliação

Devido à sua pequena base de recursos, as PME e os empreendedores dependem muito mais de serviços fornecidos por fontes externas do que as grandes empresas. Esses serviços incluem o apoio a funções comerciais cotidianas, como serviços de contabilidade, serviços jurídicos, gerenciamento de recursos humanos e sistemas de informação. Entre esses serviços também estão as consultorias estratégicas de longo prazo tais como assessorias gerenciais, desenvolvimento de recursos humanos, acesso à tecnologia e acesso a mercados. A diversidade e a acessibilidade desses serviços de desenvolvimento de negócios (BDS) ajudam os gerentes e empreendedores de PMEs a atingir vários objetivos, desde concentrar sua atenção e seus recursos em seus negócios e estratégias principais até obter crescimento e maior produtividade por meio de programas de treinamento e consultoria (OECD/CAF, 2019^[1]).

As duas primeiras seções deste capítulo enfocam as políticas de promoção de BDS para PMEs e empreendedores. Nesse contexto, os BDS compreendem o apoio temporário fornecido por empresas privadas, agências não governamentais, órgãos públicos ou agências doadoras às PMEs e aos empreendedores. Como os BDS para PMEs e para empreendedores estão intimamente ligados e, muitas vezes, são fornecidos pelos mesmos agentes, a análise das subdimensões 4.1 e 4.2 está interligada. A última seção do capítulo analisa medidas para facilitar a participação das PMEs em contratos públicos, que se referem à compra de bens, serviços e obras por governos e empresas estatais (ver Figura 6.1).

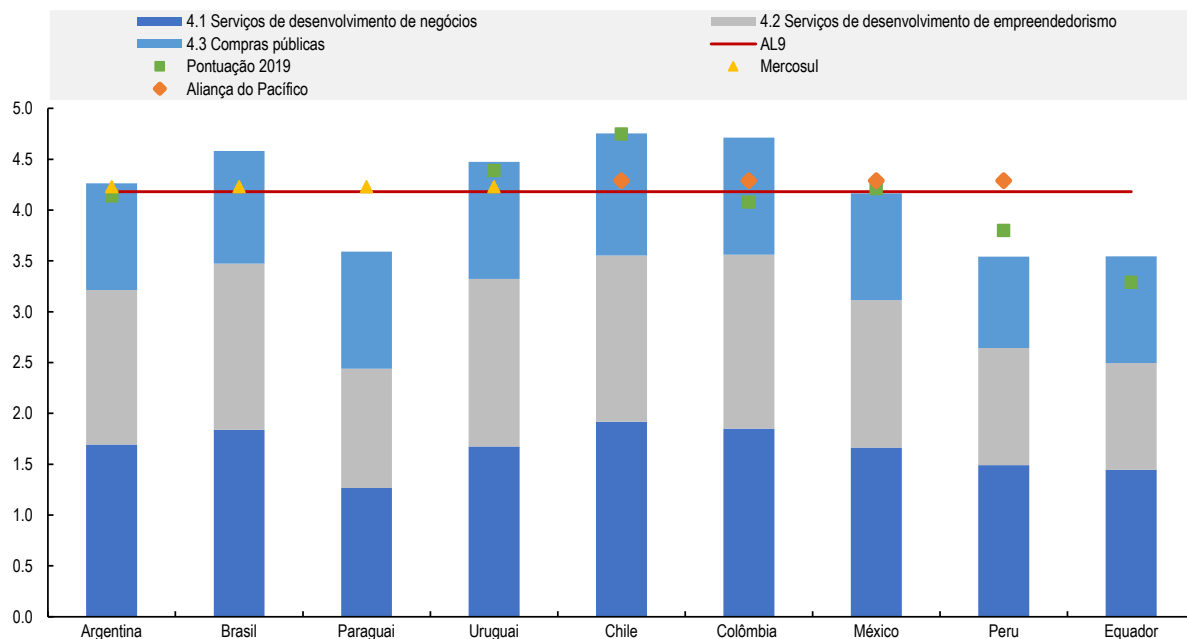
Figura 6.1. Quadro de avaliação - Serviços de desenvolvimento comercial para PMEs e empreendedores e contratos públicos



Análise

A pontuação média regional para essa dimensão é de 4,18 para todos os nove países cobertos. Seis países têm desempenho acima da média: Chile, Colômbia, Brasil, Uruguai, Argentina e México (Figura 6.2). Dos sete países cobertos na edição de 2019, quatro registraram uma melhoria no desempenho da política para a dimensão geral: Argentina, Colômbia, Equador e Uruguai. O Chile registrou o mesmo desempenho, enquanto o México e o Peru tiveram pontuações mais baixas do que em 2019.

Figura 6.2. Pontuações ponderadas para a Dimensão 4: Serviços de desenvolvimento de PMEs e compras públicas



As pontuações estão em uma escala de 1 a 5, sendo 5 a mais alta. A comparação com 2019 não é exata devido a mudanças na metodologia. Consulte o Capítulo 2 para obter mais informações sobre a metodologia. Os dados de 2019 para o Brasil e o Paraguai não estão disponíveis, pois eles não participaram da avaliação de 2019.

Subdimensões 1 e 2: Serviços de desenvolvimento de negócios para PMEs e empreendedores

Conforme observado na edição de 2019 deste relatório, os serviços de desenvolvimento de negócios ajudam as PMEs e os empreendedores a desenvolver novas competências e a atingir objetivos de longo prazo, como acessar novos mercados, aumentar as vendas, melhorar a produtividade, adquirir e desenvolver tecnologia e inovações, etc. Os BDS são uma das principais ferramentas para fornecer suporte direcionado a PMEs e empresários específicos. Os BDS podem incluir aconselhamento e consultoria empresarial, treinamentos e acesso a informações e consultoria especializada. Além disso, os BDS podem ser fornecidos por agências governamentais, ONGs, provedores do setor privado, associações comerciais, etc. Eles podem ser total ou parcialmente subsidiados pelo Estado.

Os serviços de apoio a empreendedores são uma categoria de BDS que visa a promover uma cultura empresarial e, ao mesmo tempo, ajudar os empresários a lançar e desenvolver novos empreendimentos. Os serviços de BDS e de apoio a empreendedores estão intimamente relacionados. Eles geralmente, mas não sempre, são apoiados pelos mesmos órgãos ou agentes e também podem se categorizar em treinamento, consultoria e acesso a informações. Os serviços específicos incluem incubadoras de empresas, aceleradores e espaços de trabalho colaborativos que oferecem acesso a instalações especializadas (por exemplo, internet de alta velocidade, videoconferência, espaço para reuniões etc.), bem como consultoria e orientação empresarial especializada, rede de contatos, apoio financeiro etc.

A Tabela 4.1 e a Tabela 4.2 fornecem uma visão geral do desempenho dos países avaliados nessas subdimensões.

Tabela 6.1. Subdimensão 4.1: Serviços de desenvolvimento de negócios

	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Chile	Colômbia	México	Peru	Equador	AL9	Mercosul	PA
Pontuação	4.23	4.60	3.17	4.19	4.80	4.63	4.16	3.73	3.61	4.12	4.05	4.33

Observação: as pontuações estão em uma escala de 1 a 5, sendo 5 a mais alta.

Tabela 6.2. Subdimensão 4.2: Serviços de apoio a empreendedores

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Colombia	Mexico	Peru	Ecuador	LA9	Mercosur	PA
Total score	4.34	4.67	3.35	4.71	4.67	4.89	4.14	3.29	3	4.12	4.27	4.25

Observação: as pontuações estão em uma escala de 1 a 5, sendo 5 a mais alta.

Apesar de serem um elementos-chave da política de desenvolvimento empresarial e da política econômica, os BDS e os serviços para empreendedores não estão bem articulados nas estratégias nacionais.

A promoção da produtividade e do crescimento das PMEs, bem como o apoio a empreendedores e *start-ups*, são frequentemente identificados como ferramentas fundamentais para o avanço das prioridades estratégicas nacionais, como o aumento do crescimento econômico, a redução das desigualdades, o avanço da inovação e a melhoria da competitividade. Uma integração bem-sucedida dos BDS e do apoio ao empreendedorismo nas estratégias de desenvolvimento nacional requer, em geral:

- Avaliações sólidas das necessidades e dos desafios das empresas e dos empreendedores.
- Mecanismos de coordenação envolvendo beneficiários e provedores de suporte, bem como outras partes interessadas.
- Mecanismos de monitoramento e avaliação para avaliar se as políticas e os programas de BDS e empreendedorismo atingem seus objetivos.

Vários países declaram adotar uma abordagem estratégica para os BDS e o empreendedorismo como uma forma de objetivos de política de médio prazo para PMEs refletidos em um documento estratégico, como uma estratégia nacional de desenvolvimento de PMEs. Entretanto, na maioria dos casos, os detalhes das ações para promover os BDS e o empreendedorismo e como eles se vinculam aos planos nacionais de desenvolvimento são muito escassos. A Tabela 4.3 apresenta uma visão geral de como o apoio aos BDS e ao empreendedorismo está refletido nos planos nacionais.

De acordo com a análise na seção dedicada às estratégias de desenvolvimento de PMEs no Capítulo 1, apenas o Paraguai e o Uruguai têm estratégias plurianuais distintas de desenvolvimento de PMEs em que os BDS estão refletidos, e o Brasil declara estar trabalhando em uma nova estratégia de desenvolvimento de PMEs após a expiração da anterior em 2023. O Chile e a Colômbia declaram que os BDS e os serviços empresariais estão refletidos e alinhados para avançar em seus planos nacionais de desenvolvimento; entretanto, faltam detalhes específicos sobre como os programas e o apoio avançam nesses planos.

No Equador, a orientação estratégica para a política de PMEs e, portanto, para o fornecimento de BDS e serviços para empreendedores é, de certa forma, fragmentada, com diretrizes estratégicas no Plano Nacional de Desenvolvimento 2030 e na Política Industrial 2016-2025, bem como as novas orientações ainda a serem fornecidas pela nova administração.

Na Argentina, as diretrizes de apoio ao BDS e ao empreendedorismo estão contidas em programas de apoio técnico financiados com fundos internacionais, mas não estão explicitamente vinculadas a uma estratégia de desenvolvimento nacional ou a um plano nacional de PMEs. No caso do México e do Peru,

as diretrizes estão contidas em documentos estratégicos institucionais, mas não parecem estar explicitamente vinculadas a planos econômicos e de PMEs mais amplos.

Portanto, em toda a região, há uma falta de articulação entre a oferta de BDS e o apoio ao empreendedorismo e o desenvolvimento nacional geral, a política de desenvolvimento econômico ou empresarial. Para preencher essa lacuna, os países da América Latina e do Caribe poderiam desenvolver estratégias nacionais para PMEs e empreendedorismo (conforme recomendado no Capítulo 1), com base em análises sólidas das necessidades, consultas abrangentes, mecanismos de coordenação entre instituições públicas, privadas e outras instituições envolvidas no apoio aos BDS e ao empreendedorismo (incluindo governos subnacionais, universidades, ONGs, provedores do setor privado etc.) e mecanismos detalhados e robustos de monitoramento e avaliação para medir a eficácia.

Os países da América Latina e do Caribe têm, em geral, um conjunto variado de instituições e mecanismos para fornecer BDS para PMEs e empreendedores.

Todos os países têm um ou vários órgãos principais encarregados de fornecer ou subsidiar BDS para PMEs e empreendedores. Por exemplo, o Brasil implementa sua política e programas nacionais para PMEs por meio do SEBRAE, o órgão federal responsável por isso. O Chile e o Uruguai contam com um portfólio diversificado de instituições que atendem a diferentes tipos de empresas e empreendedores, incluindo empresas inovadoras, atividades industriais, empresas de orientação internacional etc. O restante dos países implementam suas políticas por meio dos ministérios nacionais da economia, da indústria ou similares e, em alguns casos, por meio de unidades ou agências específicas dependentes desses ministérios. A Tabela 4.3 mostra exemplos de iniciativas emblemáticas de BDS e de apoio ao empreendedorismo realizadas em toda a região.

Isso também se alinha com a análise contida no capítulo 1, que postula que as responsabilidades das políticas de PMEs são claramente atribuídas em toda a região, mas que a coordenação interministerial ainda está subdesenvolvida e que os mandatos para a elaboração, implementação e monitoramento de políticas muitas vezes não estão claramente definidos.

Em geral, a análise dessas duas subdimensões mostra que há muito a ser feito para refletir o fornecimento de BDS para PMEs e empreendedores nas agendas nacionais de desenvolvimento e nas agendas de desenvolvimento de PMEs. Alguns países com novas administrações declaram estar trabalhando nesse sentido, enquanto outros países que esperam uma mudança na administração nos próximos meses devem introduzir uma articulação estratégica dos BDS com os objetivos nacionais. A adoção de tais abordagens poderia ajudar a dar mais coerência às muitas iniciativas existentes na região, abordar a duplicação de esforços e preencher brechas. Essas abordagens também ajudariam a introduzir mecanismos de monitoramento e avaliação mais sólidos, na sua maioria ausentes na região.

Tabela 6.3. Visão geral dos serviços de desenvolvimento de negócios e serviços para empreendedores

País	BDS e empreendedorismo refletidos no cenário nacional planos estratégicos?	Instituição(ões)-chave responsável(is) pelos BDS	Iniciativas emblemáticas	Principais mensagens
Argentina	BDS englobados no Programa de Apoio à Competitividade (PAC).	Ministério da Economia, Secretaria de Indústria e Desenvolvimento Produtivo e Subsecretaria de Desenvolvimento de Empreendedores.	Subsídios para digitalização, certificações, acesso a mercados, incubadoras de empresas, aceleradores e redes de empreendedores.	Adotar uma estratégia nacional para PMEs e empreendedorismo, com base em consultas público-privadas.

País	BDS e empreendedorismo refletidos no cenário nacional planos estratégicos?	Instituição(ões)-chave responsável(is) pelos BDS	Iniciativas emblemáticas	Principais mensagens
Brasil	Política de desenvolvimento nacional e políticas relacionadas à indústria, ao comércio e à tecnologia.	Agência para PMEs (SEBRAE)	Melhoria da gestão das PMEs, digitalização, inovação, apoio ao desenvolvimento de mercados privados de BDS.	Definir como os BDS se alinham e promovem as prioridades nacionais (por exemplo, por meio da divulgação pública dos resultados de M&A), expandir os serviços para empreendedores.
Chile	Programa do Governo Nacional 2022-26.	CORFO, SERCOTEC, Indao, Pro-Chile, Start-Up Chile.	Inovação, alto crescimento, treinamento, financiamento, agronegócio, incubadoras, aceleradoras etc.	Identificar explicitamente como os BDS e os serviços para empreendedores estão vinculados ao Programa Nacional de Governo.
Colômbia	Sistema Nacional de Apoio às PMEs e Sistema Nacional de Competitividade e Inovação.	Direção Nacional de PMEs do Ministério do Comércio, Indústria e Turismo.	Inovação e empreendedorismo, produtividade e competitividade, turismo, investimento estrangeiro e exportações.	Fortalecer os BDS para empreendedores e dar continuidade à abordagem estratégica de apoio às PMEs.
Equador	Plano Nacional de Desenvolvimento 2030 e Política Industrial 2016-2025	Subsecretaria de PMEs e Artesanato do Ministério da Produção, Comércio Exterior, Investimento e Desenvolvimento Pesca.	Assistência técnica, aconselhamento, desenvolvimento de empreendedorismo para PMEs e produção artesanal.	Expandir o BDS e o apoio ao empreendedorismo para empreendimentos inovadores e de alto crescimento e vinculá-los aos sistemas nacionais
México	Regulamentos internos da Secretaria de Economia.	Unidade de Desenvolvimento Produtivo da Secretaria de Economia.	Plataforma virtual de auto treinamento e transmissão ao vivo de workshops digitais, serviços presenciais para empreendedores específicos e áreas temáticas.	Vincular os BDS ao plano de desenvolvimento nacional e à estratégia das PMEs e incluir ênfase nas PMEs inovadoras e de alto potencial.
Paraguai	Plano Estratégico para PMEs 2018-2023, Lei das PMEs e Sistema de PMEs.	Ministério da Indústria e Comércio.	Plataforma de ensino à distância sobre gerenciamento, marketing, tecnologia, centros de inovação e tecnologia e centros de suporte a negócios.	Fortalecer a estratégia de BDS, inclusive avaliando as necessidades das PMEs; desenvolver programas para PMEs de alto potencial.
Peru	Plano Estratégico Institucional do Ministério da Produção	Ministério da Produção.	Cofinanciamento para inovação e empreendedorismo, acesso a mercados, digitalização, transferências de tecnologia, empreendedorismo.	Adotar uma abordagem estratégica para a política de BDS e de PMEs em geral, expandir os serviços para os empreendedores.
Uruguai	Estratégia de desenvolvimento de PMEs 2020-25.	Ministério da Indústria, Energia e Mineração (MIEM), Agência Nacional de Desenvolvimento (ANDE), Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional (INEFOP), agência de exportação e investimento (Uruguay XXI).	Assessoria, treinamentos, subsídios, certificados de qualidade, internacionalização, etc.	Desenvolver diagnósticos abrangentes sobre a demanda e a oferta de BDS para informar melhor as estratégias das PMEs.

Subdimensão 4.3: Medidas para facilitar o acesso das PME's às oportunidades de compras públicas

O Estado é um ator importante na economia e os mercados públicos representam uma grande oportunidade para o desenvolvimento das PME's e, possivelmente, para os empreendedores. No entanto, as pequenas empresas enfrentam muitas barreiras para participar de compras públicas, como, por exemplo, a incapacidade de fornecer grandes pedidos, dificuldades para navegar pelas etapas administrativas e acessar informações, a necessidade de fornecer garantias para participar de algumas licitações, a falta de certificações técnicas e de qualidade e pagamentos atrasados no setor público que causam estresse financeiro.

Tabela 6.4. Acesso das PME's aos contratos públicos

	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Chile	Colômbia	México	Peru	Equador	AL9	Mercosul	PA
Pontuação	4.20	4.40	4.60	4.60	4.80	4.60	4.20	3.60	4.20	4.36	4.45	4.30

Observação: as pontuações estão em uma escala de 1 a 5, sendo 5 a mais alta.

Quase todos os países implementaram medidas em suas estruturas legais e regulatórias para facilitar o acesso das PME's aos contratos públicos.

Todos os países afirmam ter em vigor várias medidas para facilitar o acesso das PME's aos contratos públicos. Por exemplo, o Chile, a Colômbia, o Uruguai e o Brasil têm um conjunto completo de medidas, incluindo:

- Permitir que as propostas sejam divididas em blocos menores para que as PME's possam concorrer a partes de um pedido maior.
- Possibilitar que as PME's formarem consórcios ou grupos de empresas que, sob certas condições, possam fazer ofertas conjuntas e fornecer um pedido.
- Promover a simplificação administrativa e outros mecanismos que facilitem a participação das PME's, como procedimentos de aquisição mais fáceis ou o uso de acordos-quadro com termos e condições pré-estabelecidos para futuras aquisições de bens e serviços.
- Estabelecer de cotas para a participação de PME's em uma determinada licitação e margens que dão alguma preferência às PME's em relação às empresas maiores (por exemplo, a possibilidade de oferecer bens ou serviços um pouco mais caros em comparação com outras empresas, considerando um nível de qualidade e características).
- Exigir de pagamentos pontuais para contratos (por exemplo, 15, 20, 30, 45 dias). Este ponto é crucial para evitar a criação de estresse financeiro nas pequenas empresas, que possuem naturalmente menos liquidez em comparação com as empresas maiores.

A Tabela 4.5 apresenta uma visão geral dessas medidas na região e mostra que alguns países podem expandir o conjunto de tais medidas. É importante observar, no entanto, que pode haver argumentos contra algumas dessas medidas com base na concorrência, especialmente em áreas relacionadas a set asides ou cotas e margens, que favorecem alguns tipos de empresas em detrimento de outras, e a formação de consórcios de empresas para licitações conjuntas, que podem violar a lei da concorrência.

O uso da e-procurement é generalizado, mas há menos evidências de programas de apoio específicos para facilitar o acesso das PMEs a esse mercado

A aquisição eletrônica (Em inglês *electronic procurement* ou *e-procurement*) consiste no uso de redes digitais e sistemas automatizados para gerenciar o processo de aquisição de bens, serviços e obras públicas. Pode envolver todas as etapas ou etapas específicas do processo de compras públicas, incluindo a emissão de avisos de compras, solicitação de cotações ou propostas, avaliação de propostas, adjudicação e publicação de resultados, gerenciamento de contratos, pagamento e encerramento. Também pode incluir registros de fornecedores, que são bancos de dados sobre fornecedores, empreiteiros ou prestadores de serviços, incluindo perfis de empresas, informações de contato, características de suas ofertas, qualificações, certificações e registros de desempenho anterior. Os registros de fornecedores são úteis para empresas que participam ou desejam participar de várias licitações ao longo do tempo.

A avaliação mostra que a *e-procurement* está difundida em toda a região; no entanto, há menos evidências sobre outros programas de apoio, como treinamentos para que as PMEs usem plataformas de *e-procurement* e programas de acesso a contratos públicos em geral, apoio à formação de consórcios, programas de conformidade com padrões de qualidade, etc. Há uma grande oportunidade para os BDS e outros serviços de suporte integrarem esses programas e aumentarem a participação das PMEs no vasto mercado de compras públicas.

Tabela 6.5. Visão geral das iniciativas de compras públicas para PMEs

País	Estrutura legal e regulatória para licitações públicas	Medidas para PMEs na estrutura legal e regulatória	Programas para aumentar a participação das PMEs em programas de licitações públicas	Principais mensagens
Argentina	Leis 25.300, 27.437 e 13.064	Permitir que as PMEs apresentem propostas para partes dos contratos; divisão de contratos em lotes menores; acordos de estrutura; oportuno pagamentos (30 dias no máximo)	Portais de compras eletrônicas de bens e serviços (compr.ar) e para obras públicas (contrat.ar); registro de fornecedores (SIPRO)	Bom desempenho nessa subdimensão, com medidas em todas as áreas abrangidas pela avaliação.
Brasil	Lei 8,666/93	Divisão dos contratos em blocos, possibilidade de formar consórcios de PMEs, cotas e pagamentos pontuais.	Sistema de <i>e-procurement</i> Comprasnet, registro simplificado, regimes especiais, registro de fornecedores.	Introduzir BDS para que as PMEs participem de contratos públicos.
Chile	Lei 19.886.	Divisão das propostas em lotes, consórcios, simplificação administrativa, pagamentos no prazo (não mais de 30 dias).	Sistema de <i>e-procurement</i> Chilecompra.cl, registro de fornecedores.	Bom desempenho nessa subdimensão, com medidas em todas as áreas cobertas pela avaliação.
Colômbia	Lei 80 de 1993, Lei 1150 de 2007 e Decreto 4170 de 2011.	Separação de PMEs, assistência técnica, divisão de licitações em lotes, consórcios de PMEs e oportuna pagamentos (45 dias).	<i>e-procurement</i> (SECOP)	Bom desempenho nessa subdimensão, com medidas em todas as áreas cobertas pela avaliação.
Equador	Lei Orgânica do Sistema Nacional de Contratação Pública (LOSNCP).	Possibilidade de dividir as licitações em lotes, consórcios de PMEs, margens de preferência para PMEs.	Portal de <i>e-procurement</i> gerenciado pelo Serviço Nacional de Contratação Pública (SERCOP) e registro de fornecedores.	Especificar os prazos de pagamento e abordar as preocupações das associações de PMEs sobre as dificuldades

País	Estrutura legal e regulatória para licitações públicas	Medidas para PMEs na estrutura legal e regulatória	Programas para aumentar a participação das PMEs em programas de licitações públicas	Principais mensagens
				técnicas de acesso às licitações públicas.
México	Lei de Adquisições, Arrendamentos e Serviços do Setor Público (LAASSP) para entidades federais.	Pagamentos em dia (20 dias).	Sistema de <i>e-procurement</i> para entidades federais (CompraNet) e registro de fornecedores.	Introduzir medidas para facilitar a participação das PMEs nos contratos públicos, inclusive por meio de regulamentos, preceitos e acesso a informações sobre oportunidades.
Paraguai	Lei 7021/2022	Preferência por PMEs, preferência por pequenas empresas contratos, licitações exclusivas para PMEs, etc.	Cursos sobre a nova lei de Contratações Públicas.	Incluir pagamentos pontuais para licitações públicas.
Peru	Lei 30225	Formação de consórcios de PMEs, prazos de pagamento (15 dias).	Sistema de <i>e-procurement</i> Peru Compras.	Introduzir medidas de apoio mais explícitas para PMEs em licitações públicas.
Uruguai	Texto Ordenado de Administração Contábil e Financeira (TOCAF).	Divisão de contratos em lotes, consórcios de PMEs, conjuntos subsídios, acordos-quadro.	<i>e-procurement</i> por meio de contratos e Agência de Compras do Estado (ACCE).	Introduzir medidas para pagamentos dentro do prazo.

BDS e contratos públicos para o desenvolvimento de PMEs de propriedade ou dirigidas por mulheres

O Chile e o Uruguai demonstram abordagens eficazes para promover aquisições e BDS com inclusão de gênero.

O governo chileno, por meio do *ChileCompra*, vem promovendo ativamente a inclusão de mulheres e PMEs lideradas por mulheres nos processos de licitações públicas desde 2016. Esse esforço é facilitado principalmente por meio da implementação da Diretiva nº 20, da emissão do Selo de Empresa de Propriedade Feminina e de várias iniciativas de treinamento destinadas a fornecer aos compradores as ferramentas necessárias para incorporar critérios relacionados a gênero em suas decisões de compra. Em novembro de 2022, a Diretiva nº 20 passou por uma atualização, simplificando seu conteúdo para enfatizar ainda mais a importância das perspectivas de gênero nos processos de aquisição conduzidos por várias entidades governamentais. Essa modificação da diretriz busca facilitar a seleção de empresas de propriedade de mulheres em atividades de contratações públicas e permite o monitoramento abrangente de sua participação.

Enquanto isso, no Uruguai, foram feitos esforços para integrar as considerações de gênero no Subprograma de Contratação Pública destinado a promover o desenvolvimento das PMEs. Essa iniciativa surgiu da necessidade de elaborar o decreto regulamentar da Lei nº 19.685, que foi posteriormente integrado à redação revisada do artigo 44 da Lei nº 18.362. Foram exploradas e apresentadas diversas opções para a incorporação de variáveis relacionadas a gênero nos critérios de concessão do certificado *Mipyme +G*. Esse certificado, baseado no Certificado para PMEs, serve como reconhecimento para empresas que promovem ativamente a igualdade de gênero e a participação das mulheres no cenário empresarial.

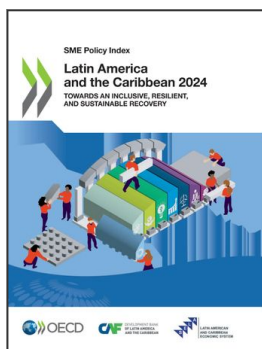
O caminho a seguir

Tabela 6.6. Recomendações de políticas para a estrutura institucional

Áreas das políticas	Desafios e oportunidades	Recomendações de políticas
BDS e apoio ao empreendedorismo	Existe uma grande oferta de programas em toda a região e diversidade de atores. No entanto, há uma falta de articulação estratégica de apoio nessas subdimensões e na política e nos planos econômicos e de desenvolvimento mais amplos.	<ul style="list-style-type: none"> Vincular os BDS e o apoio ao empreendedorismo às estratégias nacionais de desenvolvimento e à política econômica e de desenvolvimento, de forma que eles se baseiem em diagnósticos sólidos, na coordenação entre os atores e no monitoramento e avaliação do apoio.
Licitações públicas	Uso generalizado de medidas para facilitar o acesso a licitações públicas, incluindo regulamentos e medidas legais, bem como sistemas de compras eletrônicas.	<ul style="list-style-type: none"> Aproveitar o bom desempenho existente nessa área e introduzir apoio direcionado para que as PMEs participem de contratos públicos, como treinamentos, divulgação de informações e outros tipos de apoio direcionado. Esses programas também poderiam ser vinculados às estratégias das PMEs

Referências

OECD/CAF (2019), *Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries*, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/d9e1e5f0-en>. [1]



From:

SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2024

Towards an Inclusive, Resilient, and Sustainable Recovery

Access the complete publication at:

<https://doi.org/10.1787/ba028c1d-en>

Please cite this chapter as:

OECD/CAF Development Bank of Latin America/SELA Latin American and Caribbean Economic System (2024), “Dimensão 4 Serviços de desenvolvimento de negócios e compras públicas”, in *SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2024: Towards an Inclusive, Resilient, and Sustainable Recovery*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/10517a36-pt>

This document, as well as any data and map included herein, are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area. Extracts from publications may be subject to additional disclaimers, which are set out in the complete version of the publication, available at the link provided.

The use of this work, whether digital or print, is governed by the Terms and Conditions to be found at <http://www.oecd.org/termsandconditions>.