

# GUIA DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS PARA MUNICÍPIOS

**InvestSC**

Parcerias e Negócios Estratégicos

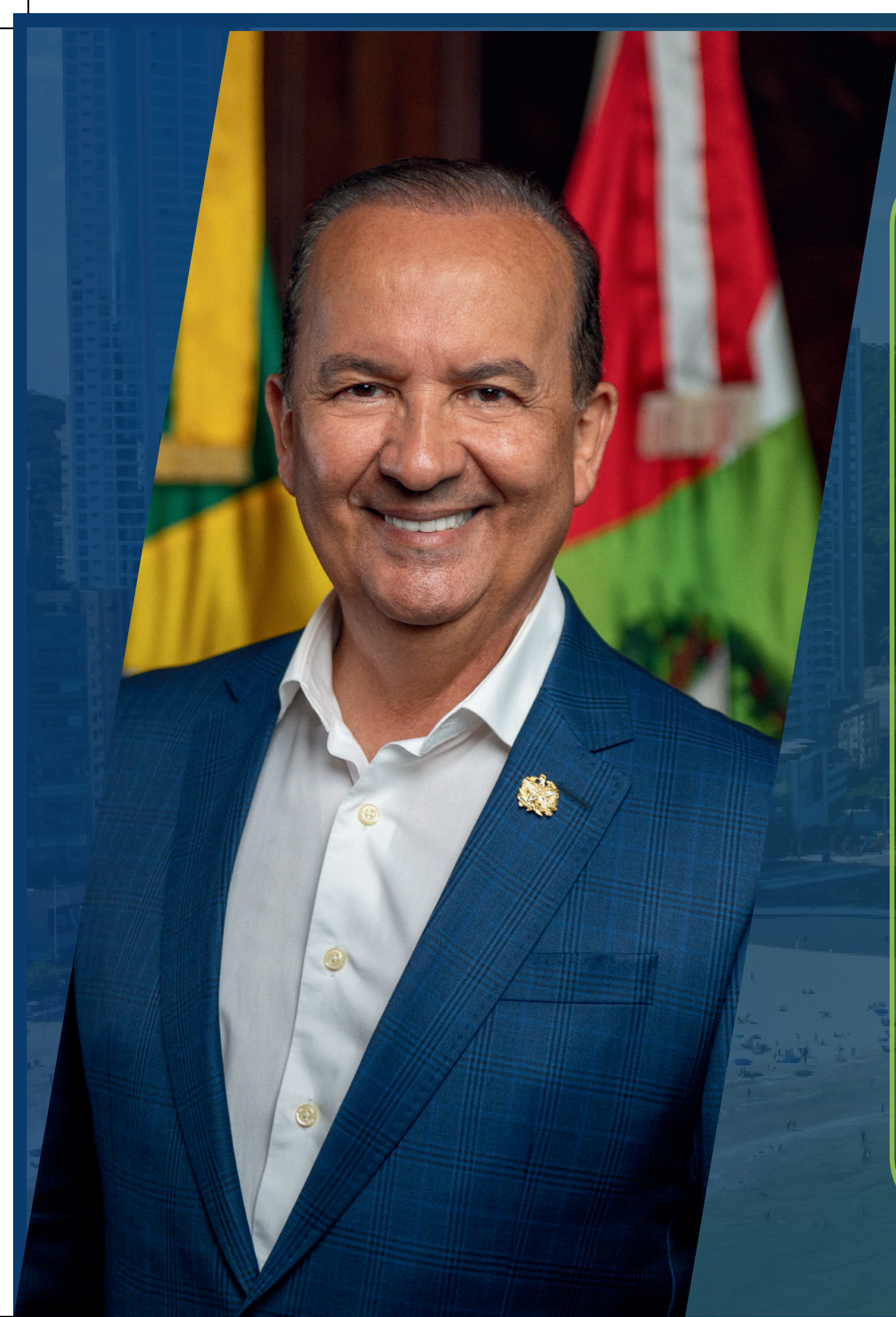


# Atração de Investimentos

GUIA PARA MUNICÍPIOS

Este guia prático visa **auxiliar municípios catarinenses** na atração de investimentos, oferecendo um panorama detalhado sobre a importância, estratégias e ações necessárias para **promover o crescimento econômico e social.**





O governo de Santa Catarina é parceiro da iniciativa privada. Aqui o empresário não tem que ter medo de burocracia. A gente ajuda até a ampliar a fábrica, comprar equipamento, temos incentivos fiscais justamente porque o que queremos é que as empresas venham pra cá. Vejam como o nosso estado é o mais competitivo do Brasil fora da Faria Lima. E, invistam, criem empregos, produzam produtos maravilhosos que exportamos para mais de 200 países. Santa Catarina tem o compromisso de ser aliada de quem quer empreender e fazer.

São esforços do governo que a gente vê se transformar em resultados. Nossa indústria foi a que mais cresceu no país no ano de 2024. Somos o estado com maior percentual de carteiras assinadas do Brasil. E temos, ano a ano, os menores números de desemprego nacional. Enfim, é um estado que eleva os resultados do desenvolvimento no Brasil, por ter de forma constante um crescimento da economia acima da média nacional.

Esse Guia de Atração de Investimentos para os Municípios é mais um instrumento que agora ajuda os prefeitos a atrair empresas, gerando mais empregos e mais renda para a população.

É com muito orgulho que eu posso dizer que fui o governador que oficializou a criação da InvestSC, que tem a função de atrair novos negócios para Santa Catarina e também para os nossos municípios. E esse material aqui busca ajudar as prefeituras a ter estrutura e um bom atendimento para impressionar e atrair ainda mais investimentos para Santa Catarina.

**Jorginho Mello**  
*Governador do Estado*

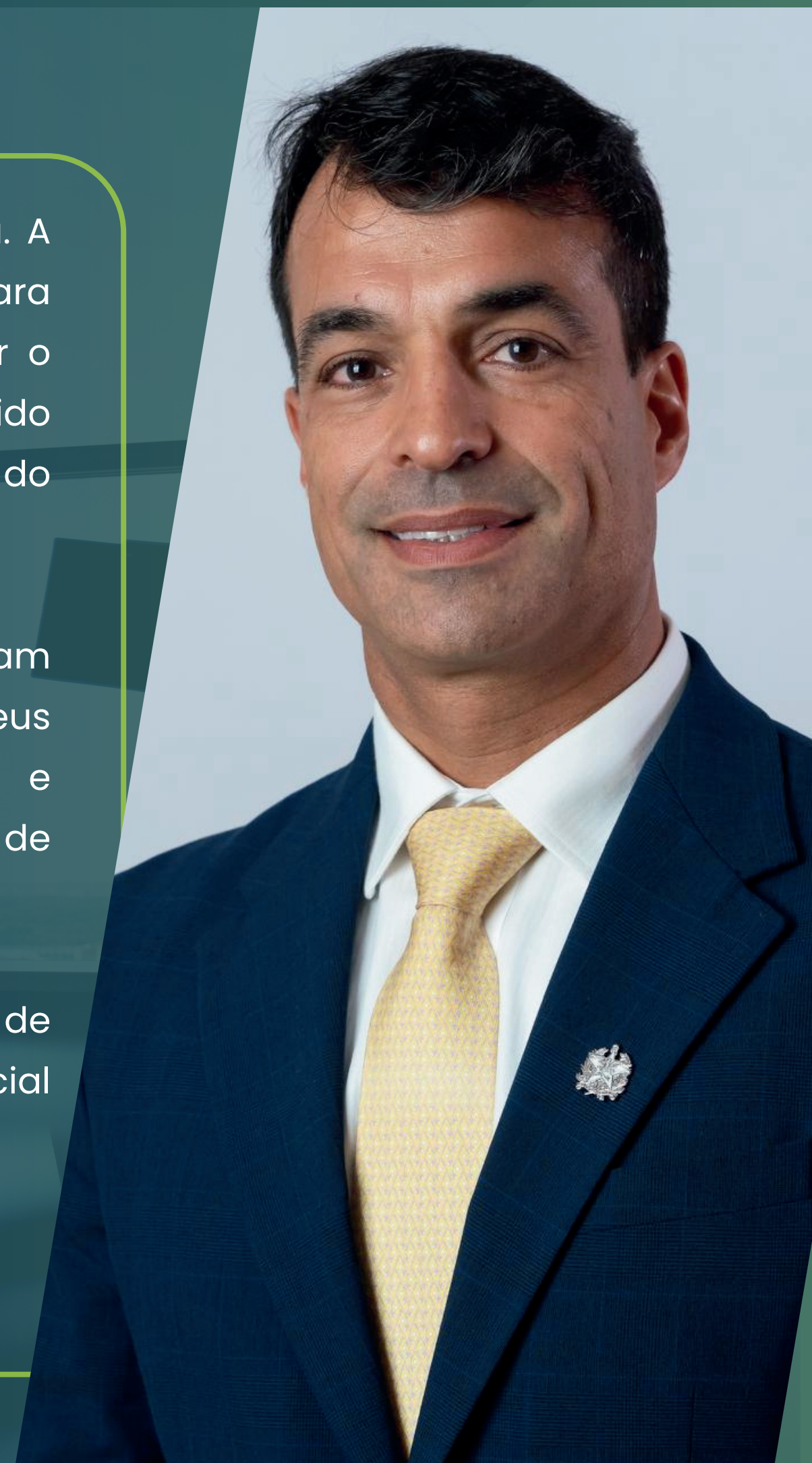


A atração de investimentos requer conhecimento, ação coordenada e metodologia. A InvestSC desenvolve diversas ações para promoção e a atração de investimentos para Santa Catarina, mas na reta final de cada projeto, as empresas terão que definir o município onde se instalarão ou aportarão seus investimentos. Este guia foi desenvolvido para ajudar prefeitos e secretários de desenvolvimento a de unirem aos esforços do estado para gerarmos ainda mais desenvolvimento, em todas as regiões

O guia aborda tópicos-chave como as principais informações que as empresas buscam e as motivações que as guiam no processo decisório de escolha do destino do seus investimentos. Listamos os principais destaques econômicos de Santa Catarina e apresentamos insights para os municípios desenvolverem suas próprias estratégias de atração e promoção.

Ao final, reforçamos a mensagem de que a InvestSC representa o governo do estado de Santa Catarina para, ao lado de cada município, promovermos o desenvolvimento social e econômico do nosso estado.

**Renato Lacerda**  
*Presidente da InvestSC*





# Destques econômicos de **Santa Catarina**

Santa Catarina se destaca no cenário nacional e internacional por sua dinâmica econômica e diversificação produtiva. A qualidade, produtividade e inovação são marcas registradas do estado, impulsionando o desenvolvimento de diversas cadeias produtivas integradas aos municípios.

A geografia diversificada, desde praias paradisíacas até regiões serranas, cria um ambiente atrativo para investimentos, proporcionando uma vantagem competitiva aos investidores que escolhem o estado.

A administração municipal e os gestores públicos podem se beneficiar dos dados econômicos de Santa Catarina para impulsionar o crescimento local e atrair novos negócios.



# Polos Industriais de Santa Catarina

## OESTE

- Agronegócio
- Alimentos e bebidas
- Recursos Naturais
- Biotecnologia
- Papel e Celulose
- Madeira e móveis

## SERRA

- Madeira e móveis
- Papel e celulose
- Aviação
- Alimentos e bebidas
- Automotiva
- Recursos Naturais
- Biotecnologia

## SUL

- Cerâmicas
- Alimentos e bebidas
- Recursos naturais
- Metalmeccânica
- Plástico e Produtos Químicos
- Economia Oceânica
- Têxtil

## NORTE

- Metalmeccânica
- Automotiva
- Recursos Naturais
- Economia Oceânica
- Madeira e móveis
- Têxtil
- Plástico e Produtos Químicos

## VALE DO ITAJAÍ

- Têxtil
- Alimentos e Bebidas
- Recursos Naturais
- Oceano
- Economia Oceânica
- Estaleiro
- Metalmeccânica
- T.I

## GRANDE FLORIANÓPOLIS

- T.I
- Biotecnologia
- Cerâmicas
- Oceano
- Economia Estaleiro
- Nanotecnologia

BLOCOS INDUSTRIAIS



# Números Catarinenses

- 2º Estado mais competitivo do Brasil\*
- 1º Colocação geral do Sul\*
- 1º Capital Humano\*
- 1º Segurança Pública\*
- 1º Sustentabilidade Social\*
- 1º em Longevidade (IBGE)
- 1º em Distribuição de Renda (PNAD Contínua)
- 2º em participação industrial no PIB (IBGE)
- 3º Infraestrutura\*
- 3º ODS e e ESG\*
- 3º PIB per capita (IBGE)
- 3º IDH (IBGE)

(\*) ranking dos Estados CLP – Centro de Liderança Pública







# SCPAR InvestSC

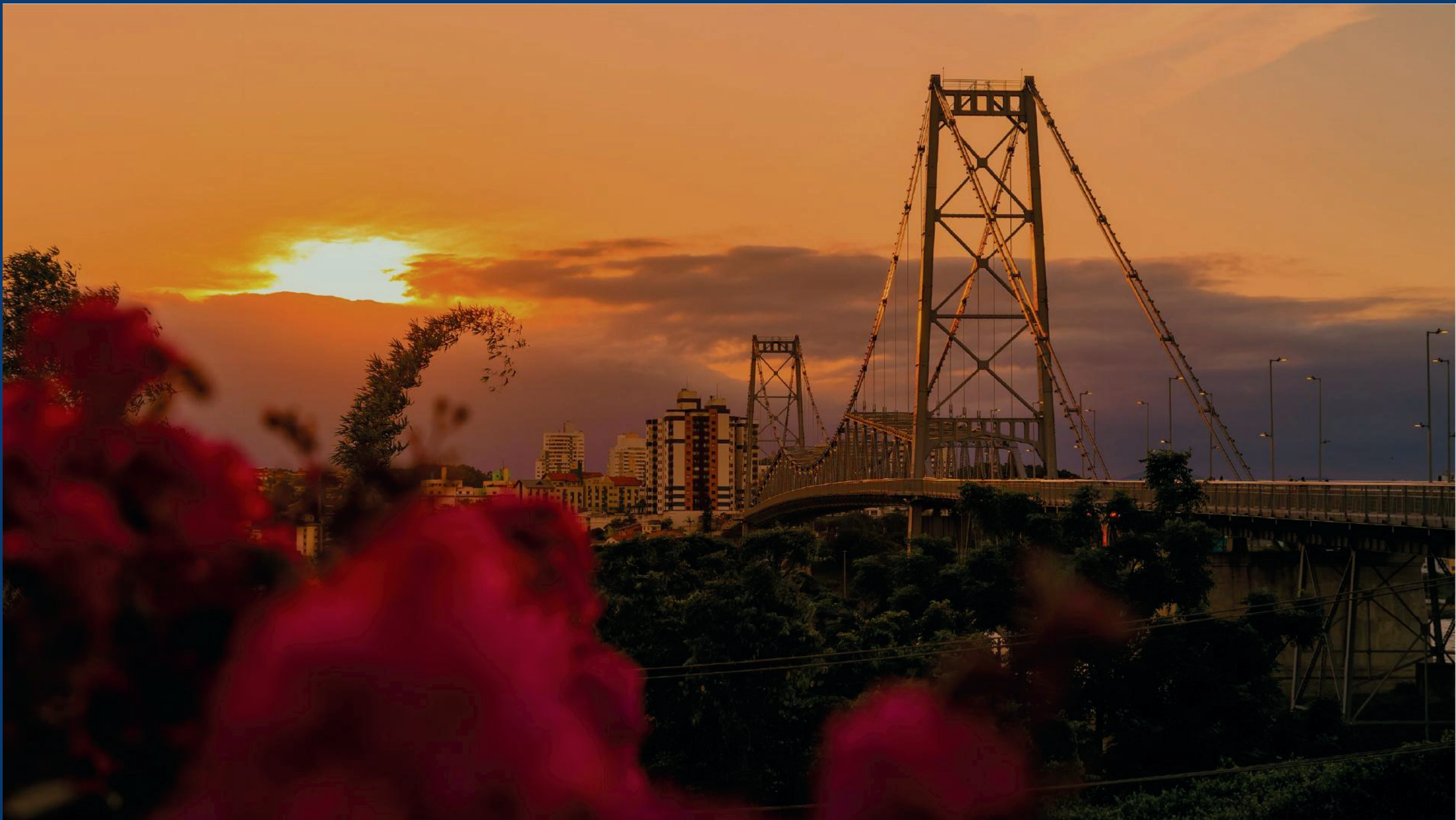
A InvestSC é a agência oficial de promoção de investimentos de Santa Catarina, com a missão de ser uma referência mundial na promoção e atração de investimentos, desenvolvimento econômico e social, gerando parceria e inovação frente aos investidores. Somos o Estado da segurança, inovação e globalidade.

A agência atua como a principal porta de entrada para empresas internacionais e nacionais interessadas em se estabelecer ou expandir suas atividades nos municípios catarinenses. Oferecendo informações estratégicas e suporte personalizado, a agência ajuda investidores a identificar as melhores localizações e oportunidades, de acordo com as necessidades específicas de seus investimentos.

Mantemos parcerias estratégicas com prefeituras, instituições nacionais e internacionais, câmaras de comércio, agências reguladoras e demais entidades, promovendo Santa Catarina como um pólo competitivo de negócios e inovação. Esse relacionamento institucional fortalece a rede de contatos da InvestSC e amplia as conexões empresariais do estado em nível global.

Os parceiros, sejam eles do setor público ou privado, brasileiros ou estrangeiros, podem contar com a InvestSC na construção do melhor caminho para implementar novos investimentos produtivos nos municípios catarinenses.







# Por que a atração de investimentos é importante?

O Investimento Estrangeiro Direto (IED) é uma **alavanca importante para o crescimento e desenvolvimento** dos municípios catarinenses, trazendo consigo uma série de benefícios econômicos e sociais. A instalação de novas unidades produtivas, com aporte de capital e conhecimento especializado, **impulsiona a criação de empregos locais, fomenta o desenvolvimento econômico e contribui para a diversificação da base industrial do estado.**

Além disso, o IED frequentemente introduz tecnologias avançadas e boas práticas de gestão, elevando os padrões de inovação e eficiência das empresas. A chegada de empresas estrangeiras possibilita a **transferência de conhecimentos e capacitação da mão de obra local**, aumentando a competitividade dos municípios catarinenses no cenário nacional e internacional.



Construir um município próspero, que ofereça boas oportunidades de trabalho e de vida para seus moradores, depende necessariamente de **uma comunidade de negócios forte e saudável**. Para desenvolver essa comunidade de negócios e criar uma dinâmica empresarial capaz de criar as oportunidades necessárias, cidades de todo mundo têm formulado e implementado suas políticas de atração de investimento. A prática se torna ainda mais importante num contexto de competição acentuada entre cidades, estados e países. Se a cidade não consegue oferecer as condições necessárias para que determinada empresa realize seus negócios ou expanda, a mesma irá procurar uma nova localidade. **O desenvolvimento social dos municípios também é amplamente beneficiado pela atração de investimentos.**

O crescimento econômico gera um **aumento de receita para o governo local**, que pode ser direcionado para melhorias em infraestrutura, serviços públicos e programas sociais. Como resultado, a qualidade de vida da população se eleva, com melhores condições em áreas como educação, saúde e bem-estar. Conforme o relatório da Comissão Econômica das Nações Unidas, a América Latina e o Caribe (Cepal), em 2023, atraíram 71,3%, aproximadamente US\$184,304 bilhões em Investimento Estrangeiro Direto (IED). O Brasil, sendo a maior economia da região, recebeu 48%, aproximadamente US\$64,230 bilhões desse montante, refletindo o interesse crescente dos investidores internacionais.



# Como atrair novos investimentos

Provavelmente, a principal dúvida do município, está em descobrir como mostrar ao investidor os atrativos da sua cidade. Podemos afirmar que o aspecto central na atração de investimentos é a **formulação de uma estratégia** que direcione as ações do governo municipal ao objetivo de tornar-se mais competitivo.

Portanto, é importante destacar que **o propósito é capacitar** a organização a atingir seus objetivos em um ambiente caracterizado por muita imprevisibilidade. Na prática, ao montarmos uma estratégia, o primeiro passo necessário é analisar a situação atual da gestão municipal e seu ambiente, identificando sua posição no contexto em que está inserida.



# Existe mais de uma forma da qual o investimento privado pode acontecer:

1

A atração de uma nova empresa para o município: Neste caso, a empresa originária de outra cidade, estado ou país realiza novos investimentos para estabelecer operações na localidade. Pode ser um novo escritório administrativo, um centro de distribuição ou uma nova planta produtiva. Essa nova empresa vai trazer dinheiro novo e gerar novos empregos na localidade.

2

Expansão das empresas locais: Neste caso, uma empresa que já está estabelecida na localidade toma a decisão de investir para crescer seus negócios e ampliar seus mercados. Com isso, ela irá contratar novos funcionários, promover antigos e com isso criará novas oportunidades.

3

Empreendedorismo local: Neste caso, alguém que reside na localidade decide criar uma empresa nova.

4

Fusões, Aquisições e Joint Ventures: Nestes casos, uma empresa de fora da localidade se junta a uma empresa local. Essa combinação pode se dar de 3 formas:

- As empresas se juntam formando uma terceira e nova empresa (fusão)
- A empresa de fora compra o controle acionário da empresa local (aquisição)
- Ou as empresas celebram um contrato para divisão de recursos e responsabilidades em um empreendimento comum (Joint Venture)



The background of the slide features a photograph of a port area with a large cargo ship docked at a pier. Several green cranes are visible on the pier. In the background, there are hills and a body of water under a blue sky. Overlaid on the right side of the image is a large, waving Mexican flag. The text is positioned in the lower right quadrant, overlaid on the flag and the port scene.

**Quais as **motivações**  
para a empresa escolher  
um município?**



### Acessar novos clientes e mercados

Expandir o alcance comercial e conquistar novos consumidores, especialmente em regiões com alta demanda por seus produtos.

### Reduzir custos de produção e aumentar a competitividade

Optar por localidades com custos operacionais mais baixos, incluindo imóveis, construção, mão de obra, transporte, insumos e impostos, permitindo à empresa maximizar sua margem de lucro e competitividade.

### Disponibilidade e qualidade da mão de obra

Garantir acesso a uma força de trabalho qualificada, produtiva e especializada, essencial para o crescimento e inovação da empresa.

### Acesso a recursos naturais e insumos estratégicos

Estar próximo de recursos essenciais para a produção, como reservas de água ou outros insumos específicos, garantindo uma cadeia de suprimentos eficiente e reduzindo custos logísticos.

### Logística e infraestrutura robustas

Beneficiar-se de uma infraestrutura moderna e confiável, como redes de energia estáveis, boas conexões de transporte (rodoviárias, aéreas e portuárias) e acesso rápido aos principais mercados nacionais e internacionais.

### Estabilidade e ambiente jurídico favorável

Escolher locais com segurança jurídica, estabilidade política e baixos índices de corrupção, o que proporciona um ambiente mais seguro e previsível para os negócios.



### Clima de negócios favorável e incentivos fiscais

Aproveitar incentivos oferecidos pelo município, como isenções fiscais, facilidades para obtenção de licenças e suporte burocrático, que reduzem o tempo e os custos de instalação

### Qualidade de vida para os colaboradores

Oferecer aos colaboradores uma localização que proporcione segurança, boas opções de lazer, infraestrutura de saúde, educação, cultura e um ambiente internacionalizado para atrair e reter talentos.

### Incentivo à inovação e desenvolvimento tecnológico

Ter acesso a ecossistemas de inovação, universidades, centros de pesquisa e laboratórios que incentivem o desenvolvimento de novas tecnologias e processos, possibilitando a criação de produtos de maior valor agregado.

### Apoio ao investidor e bom acolhimento no processo de decisão

Beneficiar-se de agências locais de promoção de investimentos que forneçam serviços personalizados, apoio burocrático e informações estratégicas, proporcionando uma experiência positiva ao investidor durante o processo de escolha do local.

### Sustentabilidade e responsabilidade ambiental

Estabelecer-se em regiões com regulamentações ambientais claras e apoio a práticas sustentáveis.

### Diversidade e integração cultural

Aproveitar o ambiente multicultural e a diversidade cultural local, que favorece a inovação, facilita a integração da equipe e promove um ambiente inclusivo e motivador para os colaboradores.



# ESTRATÉGIAS PARA AS CIDADES

O método **SWOT** é uma ferramenta estratégica que auxilia cidades a avaliar seus pontos fortes e fracos, além de identificar oportunidades e ameaças externas. Com o uso de uma matriz, é possível determinar quais áreas o município deve explorar e quais ameaças exigem ações para minimizá-las.

Na atração de investimentos, a SWOT pode **destacar os setores em que o município tem vantagem competitiva e as oportunidades de expansão**. Esse entendimento permite que gestores públicos desenvolvam estratégias direcionadas para atrair novas empresas e fomentar o crescimento econômico.

Com base na análise SWOT, é possível definir uma lista de setores prioritários para a captação de investimentos, alinhando essa escolha às características e vocações de cada localidade. Dessa forma, **o desenvolvimento municipal é sustentado por uma visão estratégica de curto, médio e longo prazo**.





# SWOT

## ANÁLISE DO MERCADO

1

O primeiro passo para uma SWOT eficaz é mapear os fatores internos do município, como recursos disponíveis, infraestrutura, qualificação da força de trabalho, cadeia produtiva e legislação atual para novos negócios. Os pontos fortes representam as áreas onde o município se sobressai em relação a outros, enquanto as fraquezas são os pontos que necessitam de melhorias para evitar desvantagens em relação a cidades concorrentes. Identificar e categorizar esses elementos internos permite uma visão clara das vantagens competitivas e dos desafios internos do município.

## OPORTUNIDADES E AMEAÇAS

2

Nessa etapa, é fundamental examinar o ambiente externo para identificar as oportunidades e ameaças que podem afetar o desenvolvimento do município. As oportunidades englobam fatores positivos no ambiente externo, como o crescimento de setores específicos (por exemplo, automotivo ou tecnologia), novas rotas logísticas, investimentos em infraestrutura e projetos que possam favorecer o município. Por outro lado, as ameaças representam situações externas que podem impactar negativamente, como uma desaceleração econômica, aumento da concorrência regional, falta de mão de obra ou a obsolescência de setores.





## DESENHO DAS ESTRATÉGIAS

3

A partir dos insights obtidos na análise das oportunidades e ameaças, pontos fortes e fracos, é possível elaborar estratégias direcionadas. Essas estratégias devem aproveitar ao máximo os pontos fortes do município para explorar as oportunidades e desenvolver ações para minimizar os pontos fracos, enfrentando de forma proativa as ameaças. Por exemplo, um município com infraestrutura logística de qualidade pode focar em atrair setores que dependam de transporte eficiente, enquanto aqueles com deficiências nesse aspecto podem priorizar melhorias para aumentar a atratividade e realizar PPPs para o desenvolvimento da infraestrutura.

## PLANO DE AÇÃO

4

A última etapa é colocar as estratégias em prática e monitorar continuamente os resultados. Isso envolve a implementação de planos de ação específicos, acompanhamento de indicadores-chave de desempenho e ajustes estratégicos conforme a situação evolui. O monitoramento regular permite que o município reavalie sua posição e adapte suas ações para responder às mudanças no ambiente interno e externo, garantindo que as estratégias de atração de investimentos permaneçam eficazes.



# Definindo o plano de atração de investimentos do município

O objetivo principal é comunicar, de forma simples e objetiva, os benefícios que uma empresa terá ao se instalar no município. O plano de ação pode iniciar através de uma proposta de valor que destaca as qualidades da cidade, desde que agreguem valor aos projetos de longo prazo dos investimentos. A administração municipal pode criar um portfólio de benefícios e serviços, que inclua incentivos fiscais, programas de capacitação de mão de obra, investimentos em infraestrutura através de investimento direto público ou PPPs e um ambiente de negócios favorável.

Além dos elementos tangíveis, é essencial considerar aspectos intangíveis que contribuem para a imagem do município. Fatores como cultura local, geografia e recursos naturais ajudam a definir a identidade da cidade e fortalecem sua proposta de valor, diferenciando-a de outros locais no estado. Quando o plano de ação é comunicado de forma eficaz e alinhado ao plano de governo da prefeitura, o município ganha um diferencial competitivo que atrai investimentos, impulsiona o crescimento econômico e contribui para a qualidade de vida dos cidadãos.

## **Exemplo:**

Um município com grande oferta de mão de obra pode usar isso como diferencial em seu plano de ação, mostrando-se capaz de atender rapidamente às demandas das empresas e de suas cadeias de fornecedores. Outro exemplo, uma cidade com zonas industriais definidas e incentivos municipais para apoio ao investimento para que as novas empresas tenham um fluxo de caixa nos primeiros anos de operação e consigam expandir posteriormente, gerando novos empregos e arrecadação.



# Pontos importantes na atração de investimentos municipais

## DADOS MUNICIPAIS

Ao avaliar um município para instalar uma nova fábrica, uma empresa precisa de dados detalhados e atualizados. Dessa forma, para atrair investimentos, é fundamental que os municípios disponham de informações recentes sobre aspectos econômicos, sociais, saúde, educação e força de trabalho. A INVEST SC pode ajudar com alguns dados municipais, assim como a FECAM e sua associação local. Além disso, IBGE e Ipeadata podem ser uma boa base de dados.

## RECURSOS HUMANOS

A mão de obra é fundamental para o sucesso de um novo investimento, e a disponibilidade de qualificação é um elemento-chave. Empresas preferem municípios que possuam condições de formar e atrair profissionais capacitados. Exemplos de ações como o feirão do emprego ou capacitação parcialmente subsidiada pela prefeitura são diferenciais oferecidos.

## ZONAS INDUSTRIAIS E POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO

Elementos cruciais para atrair investidores, pois oferecem uma infraestrutura planejada e benefícios estratégicos que facilitam a instalação e operação das empresas. Essas áreas geralmente contam com acesso a redes de transporte, energia, água, saneamento e telecomunicações, fatores que reduzem custos logísticos e otimizam a cadeia de produção. Além disso, políticas de incentivo, como isenções e uma política de desenvolvimento bem definida, criam um ambiente favorável ao crescimento e à competitividade das empresas. Para o investidor indica que o município está preparado para apoiar o sucesso de novos empreendimentos, minimizando riscos.





# Responsabilidades municipais para o **desenvolvimento econômico**



# GOVERNANÇA

- Criar processos de decisão transparentes e com a participação da comunidade;
- Facilitar o planejamento multissetorial para diversificar o desenvolvimento econômico local;
- Desenvolver soluções locais para desafios econômicos;
- Manter aproximação com o Governo Estadual, entidades privadas, associações intermunicipais para melhorar serviços já existentes e reter empresas existentes.

# GESTÃO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

- Melhorar serviços para empresas, agilizar licenças e fornecer um ponto único de entrada para serviços municipais;
- Promover nacionalmente e internacionalmente o município para atrair novos investidores;
- Facilitar acesso a novos capitais, através de linhas de financiamento, e apoiando na intermediação com bancos públicos em nichos específicos;
- Apresentar os incentivos fiscais municipais e intermediar com a InvestSC os estaduais, para reduzir custos de desenvolvimento e ser mais competitivo;
- Investir em infraestrutura, incluindo tecnologias de informação e comunicação, para atrair novas empresas;
- Gerir ativos municipais com eficácia e garantir a segurança;
- Fornecer serviços básicos de infraestrutura: água potável, coleta de resíduos, transporte público.;
- Apoiar o desenvolvimento da mão de obra local através de parcerias com instituições educacionais e de treinamento.



# PROCESSO DE DECISÃO DA LOCALIZAÇÃO DO INVESTIDOR

O processo de escolha da localização de um investimento por uma empresa segue etapas bem definidas. O primeiro passo é estratégico e geralmente está alinhado à estratégia corporativa geral da empresa, como “precisamos investir em um mercado consumidor grande e com potencial de exportação, como o Brasil.” ou “precisamos expandir operações na América Latina”. Neste estágio, a agência de promoção de investimentos (IPA) estadual entra em ação, e começa o processo de apresentação do Estado de Santa Catarina para posteriormente considerar uma região mais ampla para o investimento e subsequente um município.

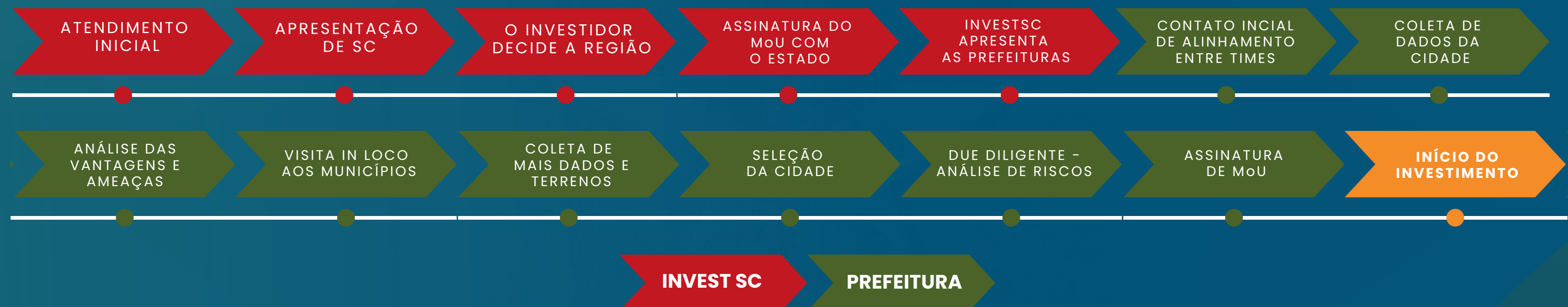
Nas etapas 2 a 4, o investidor, com o apoio de seus consultores, identifica quais países e estados considerar para o investimento. As atividades promocionais de uma IPA, tanto no marketing da cidade quanto na segmentação de investidores específicos, podem ser determinantes para que a cidade seja incluída na “lista longa” de processos. O papel dos consultores no processo de decisão de localização destaca a importância de a IPA direcionar suas ações tanto para consultores quanto para as próprias empresas investidoras.

Depois que o investidor elabora sua lista de locais a serem considerados, ele coleta dados e analisa essas localidades para criar uma lista curta, geralmente com apenas 2 a 3 opções. Na etapa 5, a INVEST SC e o município devem trabalhar de forma conjunta para fornecer informações e dados à empresa. O investidor e/ou seus consultores visitarão as localidades da lista para uma análise mais detalhada e selecionarão o local mais adequado para o novo negócio.



Uma análise mais profunda é feita nas localidades, incluindo negociações com fornecedores, incentivos municipais, infraestrutura, mão de obra e centros de qualificação. A eficácia da parceria entre a INVEST SC e o município na facilitação e acesso às informações, pode ser decisiva para garantir o investimento.

## PROCESSO DE DECISÃO DA LOCALIZAÇÃO DO INVESTIDOR



Municípios de todos os tamanhos podem adotar ações estruturadas para atrair investimentos. Em cidades menores, designar um servidor como ponto de contato para interagir com investidores já pode gerar resultados positivos. Já em municípios com maior disponibilidade de recursos, é recomendada a criação de núcleos, departamentos ou agências dedicadas exclusivamente à atração de novos investimentos.



# Como a InvestSC pode ajudar na estruturação municipal

A InvestSC é uma parceira estratégica e essencial para municípios que buscam estruturar uma agenda de atração de investimentos de maneira eficaz.

Podemos fornecer **suporte institucional** para os municípios, auxiliando na criação de uma estrutura organizacional dedicada à atração de investimentos. Isso inclui orientação sobre a formação de núcleos ou departamentos focados nesse objetivo e apoio na criação de políticas públicas e estratégias que tornem o município mais atraente para investidores.

Esse suporte também envolve a facilitação de parcerias entre a administração municipal e outros atores relevantes, como entidades do setor privado, associações empresariais e agências governamentais, formando uma rede de cooperação que fortalece a imagem do município como um destino de negócios.





SCPAR  
**InvestSC**

# Expediente

- **Presidente:** Renato Lacerda
- **Diretoria:** Rodrigo Prisco Paraíso
- **Texto:** Caroline Canale





# Invest SC

Parcerias  
e Negócios  
Estratégicos

## Contato:

- (48) 3665-3200
- [Invest@scpar.sc.gov.br](mailto:Invest@scpar.sc.gov.br)
-  [/investscpar](#)
-  [InvestSC\\_](#)