

Plano Anual 2021

Documento de Referência Programa
Nacional

Brasil+Empreendedor



1. Dados Básicos

Nome do Programa	Brasil + Empreendedor
Unidade Coordenadora	Unidade de Cultura Empreendedora
Gestor (a)	Gestora responsável: Renata Malheiros Henriques

2. Objetivo

Fortalecer o comportamento e a atitude empreendedora de pessoas, contribuindo para o desenvolvimento territorial integrado.

3. Públicos

- Pessoas interessadas em empreender e/ou abrir negócio
- Empreendedores que já possuem negócios

4. Descrição do Programa

Direcionador do Programa Nacional: Fortalecer o comportamento e a atitude empreendedora, contribuindo para o desenvolvimento e aprimoramento de competências e desempenho profissional.

Justificativa

Diferentemente da sistêmica, que envolve aspectos macroeconômicos, políticos e regulatórios, a competitividade no âmbito organizacional vincula-se à capacidade do indivíduo em superar os desafios na entrega de valor.

Para tanto, são necessárias:

- **competências técnicas (hard skills)**
ex. planejamento, gestão, finanças, marketing, etc.
- **competências socioemocionais (soft skills)**
ex. liderança, negociação, empatia, comunicação, rede de relacionamentos, perseverança, exigência de qualidade, etc.

Pessoas empreendedoras demonstram comportamentos e atitudes em comum: elas identificam oportunidades, mobilizam recursos e colocam em prática ideias inovadoras. Esses comportamentos possuem forte **componente socioemocional** e são encontrados tanto em:

- Indivíduos que ainda não foram sensibilizados para o empreendedorismo;

- Indivíduos que são donos de empresas;
- Funcionários de empresas ou governo (intraempreendedorismo).

As competências empreendedoras podem ser estimuladas e aperfeiçoadas por meio de conteúdos e vivências. Elas contribuem tanto para a **empregabilidade das pessoas** (capacidade de aprendizagem, resolução de problemas, busca por oportunidades, etc) como para a **produtividade e sustentação das empresas**, uma vez que influenciam diretamente as escolhas dos donos de negócios.

Sendo assim, o Programa Brasil + Empreendedor busca fortalecer o comportamento e atitude empreendedora das pessoas, principalmente por meio do desenvolvimento das competências socioemocionais. Para isso, vale-se de instrumentos como: cursos, mentorias, intercâmbio de conhecimentos e vivências em rede.

O Programa Brasil + Empreendedor é composto por 2 linhas de ação:

- **Linha de Ação 1: Rede de Empretec**
- **Linha de Ação 2: Empreendedorismo Feminino**

Propósitos do Programa:

- Sensibilizar para o empreendedorismo como forma de geração de emprego e renda;
- Desenvolver competências (conhecimento, habilidades, atitudes e valores) empreendedoras;
- Criar e fortalecer redes de empreendedores e parceiros institucionais;
- Promover o aumento da abertura formal de empresas;
- Contribuir para o aumento da produtividade de empresas via o fortalecimento de competências empreendedoras.

5. Linhas de Ação

➤ Linha de Ação 1: Rede de Empretec

A linha de ação 1 deverá estar integrada ao Programa Nacional Cliente em Foco, ou seja, deverá considerar as estratégias desse programa de atendimento e relacionamento.

Reposicionamento do Empretec e por meio da atualização da solução para os novos modelos de negócios e competências do século XXI e implementação da Estratégia de Relacionamento.

A realização das turmas do Empretec continuará por meio da atividade de atendimento, como solução, pelo Programa Cliente em Foco e/ou por meio de projetos específicos, ligados a outros programas.

Cabe destacar que ações descritas neste item são de responsabilidade do Sebrae NA em parceria com os Sebrae/UF integrantes do GT de reposicionamento:

Comunicação e marketing :

- Manutenção da campanha nacional do Empretec (Estratégia de divulgação, embaixadores da marca, aplicação da nova Identidade visual no enxoval Empretec etc.)

Conteúdo e Metodologia:

- ⊖ **Entrevista:** Revisão da aplicação da entrevista de seleção focada (modalidade a distância)
- **Seminário Empretec:** Estudo sobre comportamentos empreendedores no novo contexto psicossocial; Desenvolvimento e implementação do Empretec na versão modular; Empretec por segmento:-feminino, rural e startup.
- **Pós-Empretec:** workshop pós 21 dias para modalidade a distância; Curadoria de conteúdos para Empretec; Soft Skills + comportamento empreendedor para o pós-Empretec; Construção da Trilha de atendimento pós Empretec (digital e presencial); Desenvolvimento da Consultoria/Mentoria online (empretec atuando como clientes e mentores).

Dados e Inteligência:

- Revisão do sistema digital do Empretec e implantação em todos os estados, com integração de cadastros no módulo do SAS.
- Implementação do novo SGC Empretec em todos os Sebrae/UF para a contratação dos profissionais credenciados.
- Atualização e gestão da base de dados
- Estudos e pesquisas
- Business Intelligence

Rede de Relacionamento

- Estratégia de relacionamento com os Empretec
- Jornada de relacionamento com os Empretec (régua e leads)
- Campanhas de mobilização
- Pesquisa de avaliação do impacto da metodologia
- Indicadores e métricas
- Avaliação de maturidade do negócio/atividade
- Dados por segmento sistematizados
- Empretec Summit Brasil
- Página do Empretec no Portal (identidade visual e serviços).
- Rede de Empretec, mentores, facilitadores, consultores selecionadores e gestores
- Programa de Fidelização

➤ **Linha de Ação 2: Empreendedorismo Feminino**

A linha de ação 2 deverá estar integrada ao Programa Nacional Cliente e ao Programa Portfólio em Rede. Isso busca garantir que a atuação em empreendedorismo feminino não esteja descolada da estratégia de atendimento/relacionamento e de portfólio Sebrae.

Esta linha de ação será implementada por meio de projetos de atendimento, que deverão contemplar ações a partir das seguintes iniciativas:

- **Dados e Inteligência:** elaboração de estudos e pesquisas sobre os desafios e oportunidades das empreendedoras.
- **Sensibilização:** palestras, rodas de conversa e visitas de benchmarking a empresas que trabalham o tema empreendedorismo feminino.
- **Redes:** mapeamento e animação de redes de empreendedoras e de instituições de apoio. Convergência de programas e parceria com redes nacionais e locais, públicas e privadas, exemplos: Rede Mulher Empreendedora, Grupo Mulheres do Brasil, Ministério da Cidadania e Ministério da Mulher, Associações municipais e comerciais (ex. Conselho Nacional da Mulher Empresária/CACB e Movimento Mulheres Municipalistas - MMM)
- **Atendimento & Relacionamento:** portfólio voltado para mulheres com foco em competências técnicas (mercado, finanças, planejamento etc.) e comportamentais (liderança, autoconfiança, comunicação etc.). Adequação de soluções para mães e pais – espaço infantil nas agências Sebrae. Mentorias: coletivas e individuais; presenciais e online.
- **Prêmio Mulher de Negócios:** capacitação e premiação de histórias de sucesso de empreendedoras em todo o Brasil.

Cabe reforçar a importância da inclusão digital nas iniciativas direcionadas para as empreendedoras. Recomenda-se, sempre que possível, a adoção de soluções online como cursos, webnários, mentorias e rodadas de negócios online para enriquecimento das ações do projeto.

Regras para adesão dos SEBRAE UF:

- Os projetos apresentados **deverão ter aporte de até 70% de CSN, sendo que a contrapartida do Sebrae/UF será de, pelo menos, 30%.**
- Prazo de execução de até 24 meses, com apresentação de um plano de trabalho anual.
- Os Sebrae/UF deverão, nessa Linha de Atuação, implementar as iniciativas por meio de Projeto de Atendimento e vincular à estratégia do Programa Brasil + Empreendedor.
- A operacionalização da estratégia deverá ocorrer via ações tanto do Sebrae/NA como dos SEBRAE/UF, observado a seguinte divisão de responsabilidades por ações:
 - **Dados e Inteligência:** poderão ser executadas pelos Sebrae/UF e NA, sempre em alinhamento com o SEBRAE Nacional para fins de gestão do conhecimento ao sistema SEBRAE.
 - **Redes e Sensibilização:** serão executadas tanto pelo Sebrae/NA como Sebrae/UF. Importante observar que as interlocuções com entidades nacionais e internacionais deverão ser realizadas pelo Sebrae Nacional, ao passo que as entidades estaduais e locais, pelos Sebrae/UF.

- **Atendimento & Relacionamento:** serão executadas pelos Sebrae/UF, em alinhamento com o SEBRAE/NA para fins de gestão de conhecimento.
- **Prêmio Mulher de Negócios:** o Sebrae/UF terá como papel mobilização de empreendedoras e operacionalização das etapas estaduais. O edital do Prêmio será compartilhado oportunamente.

6. Regras Gerais

A contrapartida da UF deverá ser de no mínimo 30% do total do projeto, o qual terá até 70% de CSN.

A operacionalização da estratégia pelos Sebrae/UF poderá ser centralizada na Sede, com uma única iniciativa, ou descentralizada, com iniciativas por escritório regional.

Não será permitida a utilização de recursos deste programa nacional para a construção ou melhoria de instalações físicas ou equipamentos, bem como para a contratação de pessoal e para realização de viagens internacionais.

Por fim, o Sebrae UF deverá submeter todas as suas iniciativas que contribuam ao Programa Nacional Brasil + Empreendedor em conformidade com as Instruções Normativas institucionais vigentes e o Manual de Programas, Projetos e Atividades.

7. Observações Gerais

01. A **Semana Global de Empreendedorismo** não contará mais com aporte de CSN específica promovida por este Programa. As atividades relacionadas ao atendimento da SGE poderão ser realizadas por meio das iniciativas de atendimento do próprio estado (Programa Cliente em Foco e CSO da UF).
02. As iniciativas relacionadas ao **Polo de Liderança** deverão ser previstas no Programa Nacional Ambiente de Negócios.
03. As iniciativas relacionadas a **Educação Superior** deverão ser previstas no Programa Nacional de Educação Empreendedora.

8. Critérios de avaliação

- Adesão aos indicadores do Programa, levando em consideração os obrigatórios para cada linha de ação.
- Análise do custo/benefício para o atendimento proposto.

9. Indicadores de resultado

Indicador 1: RECOMENDAÇÃO DO SEBRAE (NPS)

Definição	Consiste na medição sobre a recomendação do Sebrae como um todo.
Unidade de medida	de -100 a +100
Dimensões de análise	Contribuição para os Pequenos Negócios
Forma de cálculo	<p>Aplicar pesquisa com pergunta aos clientes atendidos (pequenos negócios e pessoas físicas) pelo Sebrae, independente do produto/serviço que foi consumido.</p> <p>A pesquisa deverá acontecer o mais próximo à aplicação do produto/serviço.</p> <p>Numa escala de 0 a 10, onde 0 significa não recomendaria e 10 significa com certeza recomendaria, o quanto o cliente recomendaria o Sebrae para amigos/familiares/colegas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Detratores: % de notas de 0 a 6.• Neutros: % de notas de 7 a 8.• Promotores: % de notas de 9 a 10. <p>Para se chegar ao NPS, é subtraído o percentual do grupo de Detratores do percentual dos Promotores.</p> <p>O cálculo será realizado com base nos clientes respondentes. Não será permitida mais de uma resposta por cliente, mas cada cliente poderá avaliar produtos/serviços distintos, ou seja, se o cliente fez consultoria presencial, palestra e curso ele avaliará na mesma entrevista sua satisfação, aplicabilidade, efetividade e recomendação para cada uma dessas categorias.</p>
Fonte	Pesquisa
Periodicidade	Anual (amostra de atendimentos de janeiro a outubro)
Disponibilidade de valores	2020
Unidade gestora	Relacionamento
Data de disponibilização	Janeiro do ano seguinte ao ano de referência
Polaridade	Quanto maior, melhor

**Obs: Indicador obrigatório para todas as linhas de ações do Programa
Recomendação de valor de meta: meta de NPS usual praticada pelo UF.**

Indicador 2: ÍNDICE DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS (Soft Skills e Hard Skills)

Definição	Mensura o grau de aprendizagem e o domínio de conjunto de competências empreendedoras (a serem selecionadas) entendidas como
-----------	--

	a capacidade de aplicar de modo sustentado determinadas atitudes e comportamentos.
Unidade de medida	Grau de aprendizagem e domínio das competências selecionadas.
Dimensões de análise	Conhecer impacto do Programa na aprendizagem e o desenvolvimento das competências empreendedoras junto aos clientes atendidos por meio de questionário a ser respondido após a aplicação da solução ou conteúdo. Alguns exemplos de competências tem dimensão socioemocional (liderança, autoconfiança, comunicação etc.), outras são de natureza técnica (planejamento, finanças e ferramentas digitais, etc.)
Forma de cálculo	O questionário abordará cada competência com três respostas possíveis: aplica, aplica parcialmente e não aplica. As respostas individuais serão ponderadas no grupo pesquisado e o resultado será expresso pelos percentuais distribuídos nessas três categorias. O índice será calculado sobre a frequência desses percentuais em faixas a serem definidas de forma a cobrir uma escala estatisticamente significativa.
Fonte	Pesquisa
Periodicidade	Anual
Disponibilidade de valores	--
Unidade gestora	Unidade de Cultura Empreendedora
Data de disponibilização	Dezembro
Polaridade	Quanto maior, melhor
Obs: Indicador obrigatório para a linha de ação Empreendedorismo Feminino. Recomendação de valor de meta: 50% ou superior.	
Indicador 3: INCLUSÃO FINANCEIRA	
Definição	Verificar o percentual de empresas que se inseriram no sistema financeiro formal
Unidade de medida	% de utilização de serviços financeiros (Conta bancária PJ, meio eletrônico de pagamento, operação de crédito)
Dimensões de análise	Contribuição para os Pequenos Negócios
Forma de cálculo	Razão entre os entrevistados que atendem ao requisito de inclusão (pelo menos um dos itens conta PJ, meio eletrônico, operação de crédito) sobre o universo total de entrevistados.
Fonte	Pesquisa

Periodicidade	Anual
Disponibilidade de valores	--
Unidade gestora	Unidade de Cultura Empreendedora
Data de disponibilização	Dezembro
Polaridade	Quanto maior, melhor
Obs: Indicador obrigatório para a Linha da Ação 2: Empreendedorismo Feminino	
Recomendação de valor de meta: 50% ou superior	
Indicador 4: FORMALIZAÇÃO DE EMPRESAS	
Definição	Verificar o percentual de empreendedores que formalizaram seu negócio após atendimento continuado pelo SEBRAE.
Unidade de medida	%
Dimensões de análise	Eficácia
Forma de cálculo	Nº de empreendedores que formalizaram seu negócio (registro de CNPJ) dividido pelo nº de empreendedores considerados na amostra inicial; No início do projeto: verificar, via entrevista, quais empreendedores atendidos não possuem CNPJ registrado. Ao final de 12 meses de atendimento: verificar, via entrevista, quais dos empreendedores formalizaram seu negócio (com registro de CNPJ)
Fonte	Entrevista e/ou cruzamento de cnpj/cpf a dados oficiais
Periodicidade	Anual
Disponibilidade de valores	2020
Unidade gestora	Cultura Empreendedora
Data de disponibilização	Dezembro
Polaridade	Quanto maior, melhor
Obs: indicador obrigatório para a Linha de Ação 2: Empreendedorismo Feminino, quando houver pessoas físicas no projeto.	
Recomendação de valor de meta: 20% ou superior.	

Além dos quatro indicadores acima, fica a critério do estado a inclusão de outros indicadores que reflitam nas realidades locais.