PEA 2021
Documento de Referência
Programa Nacional
Brasil + Inovador

1. Dados Básicos	
Nome do Programa	**Brasil + Inovador**
Unidade Coordenadora	Unidade de Inovação
Gestor	**Gestor responsável:** Paulo Puppin Zandonadi **Demais gestores:** Identificados por Linhas de ação e respectivas Sub-linhas.

2. Objetivo

Promover a geração e acelerar pequenos negócios inovadores, disponibilizar tecnologias para negócios de base tradicional e estimular ecossistemas de inovação.

3. Públicos

PÚBLICO DIRETO

- Pequenos negócios tradicionais
- Pequenos negócios digitais
- Pequenos negócios de base tecnológica
- Potenciais empresários e potenciais empreendedores

PÚBLICO INDIRETO (PARCEIROS)

- **Médias e grandes empresas:** empresas de caráter mercantil que não são classificadas como pequenos negócios empresariais.
- **Instituições da administração pública:** pessoas jurídicas vinculadas direta ou indiretamente ao governo em âmbito Federal, Estadual, Distrital ou Municipal.
- **Instituições sem fins lucrativos:** instituições sem finalidade lucrativa que representam e de alguma forma influem no ambiente institucional ou organizacional
- **Instituições acadêmicas:** universidades, faculdades e instituições de ensino superior (IES)

  Instituições de ciência, tecnologia e inovação (ICTI): entidades da administração pública ou entidades privadas sem fins lucrativos que tenham como missão institucional, dentre outras, executar atividades de pesquisa básica ou aplicada de caráter científico ou tecnológico.
- **Ambientes de inovação:** incubadoras, aceleradoras, parques científicos e tecnológicos, espaços de *coworking*, espaços *makers*, laboratórios de criação e outros mecanismos promotores de empreendimentos inovadores.

- **Instituições de fomento:** entidades que visam aportar recursos em atividades relacionadas à ciência, tecnologia e inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas.
- **Investidores de capital de risco:** investidores anjo, fundos de venture capital.
- **Entidades representativas de indicações geográficas:** associações, sindicatos.

4. Linhas de Ação

O Programa Brasil + Inovador está estruturado em **cinco** linhas ação, propostas visando a agregar valor aos públicos para as quais destinam. Juntas, elas criam ambiências para gerar e absorver mais inovações de forma incremental, promovendo o adensamento de negócios inovadores, digitais e de impacto, de ativos de propriedade intelectual, além de promover a modernização dos pequenos negócios tradicionais brasileiros.

As Linhas de Ação, suas respectivas sub-linhas e seus gestores no Sebrae/NA são:

I. Desenvolvimento de Inovação

A. **Ambientes de Inovação** – Krishna Aun, Olívia Castro

B. **Ecossistemas Locais de inovação (ELI)** - Evelyne Labanca, Krishna Aun, Raquel de Minas, Olívia Castro, Carlos Blanco

C. **Indicações Geográficas (IG)** – Hulda Oliveira e Raquel de Minas

II. Modelos de Negócios Tradicionais

A. **Agentes Locais de Inovação (ALI)** – Marcus Vinícius Bezerra, Débora Mazzei e Ana Carolina Toledo

B. **Sebraetec –** Arthur Carneiro, Maira Santana, Frederico Cabaleiro e Anna Patrícia Barbosa

C. **Up Digital –** Hulda Oliveira, Marcus Vinícius Bezerra, Giovana Serenato, Lara Chicuta, Alexandre Ambrosini e Adriana Dantas

III. Novos Modelos de Negócio

A. **Negócios de Impacto Social e Ambiental –** Philippe Figueiredo, Valéria Schneider Vidal e Valéria Barros

B. **Negócios de Alto Crescimento –** Philippe Figueiredo e Débora Mazzei

C. **Negócios de Bioeconomia –** Philippe Figueiredo, Valéria Schneider Vidal

D. **Startups –** Natália Bertussi, Cristina Mieko, Eraldo dos Santos e Arthur Coelho

E. **Superare –** Frederico Cabaleiro, Thiago Cunha, Anna Patrícia Barbosa

IV. Inovação Aberta – Catalisa

A. **Catalisa MPE –** Thiago Cunha, Giovana Serenato, Rafael Castro

B. **Catalisa Corporates –** Rafael Castro, Philippe Figueiredo, Thiago Cunha, Giovana Serenato

C. **Catalisa Governos –** Rafael Castro, Philippe Figueiredo

D. **Catalisa ICT –** Agnaldo Dantas, Lara Chicuta, Adriana Dantas e Hulda Oliveira

V. Centro de Referência

A. **Centro Sebrae de Sustentabilidade –** Alexandre Ambrosini

Para poiar a implementação de tais linhas, existe um conjunto de Instrumentos de Inovação que devem ser utilizadas pelos Sebra/UF ainda que não caiba solicitação de CSN exclusivo para tal. A correlação entre eles apresenta três níveis de aderência: fraco, moderado e forte. Isso se dá de acordo com a natureza das iniciativas, evidenciado na prática de projetos nos UFs. Essa correlação é indicada na matriz a seguir, estando um resumo dos Instrumentos de Apoio no **Anexo 1** deste DRF.

NÍVEL DE ADERÊNCIA		Linhas de Ação				
		Desenv. De Ecossistemas de Inovação	Novos Modelos de Negócios	Modelos de Negócios Tradicionais	Inovação aberta	Centro de Referência
Instrumentos de Inovação	Editais de fomento	Forte	Forte	Fraco	Forte	Forte
	Inovabra	Forte	Forte	Moderado	Forte	Moderado
	Sebraelab	Forte	Forte	Moderado	Moderado	Forte
	Jornada da Inovação	Forte	Forte	Forte	Fraco	Forte
	Startout	Moderado	Forte	Fraco	Moderado	Fraco
	SBRT	Moderado	Moderado	Forte	Fraco	Forte
	Inovativa	Moderado	Forte	Fraco	Moderado	Moderado
	MLI	Moderado	Moderado	Forte	Forte	Forte

Figura 1: Brasil + Inovador – Correlação Linhas de Ação/ Instrumentos
Fonte: Sebrae NA (2020).

É facultado aos Sebrae UF enviar projetos específicos para uma das frentes Linhas/ Sub-linhas do Programa. Todavia, é importante a integração de temáticas afins, preferencialmente em um mesmo projeto ou, caso necessário por razões operacionais, em projetos complementares.

As iniciativas submetidas ao Sebrae NA deverão, **necessariamente**, atender aos seguintes pré-requisitos gerais:

a) Coerência entre objetivo, público-alvo, focos estratégicos, ações e indicadores de resultados escolhidos;

b) Coerência entre complexidade da natureza do projeto, indicadores de resultados e o custo de atendimento por cliente;

c) Observância da equação de 70/30 na proposição do programa, sendo de até 70% dos recursos CSN e 30% CSO, conforme disposto no Manual de Programas, Projetos e Atividades do Sebrae. Idealmente a equação deve ser também observada nos projetos e atividades vinculados a estratégia, podendo haver exceções desde que não comprometam a observância da regra na proposta como um todo.

d) Casos omissos serão avaliados pela Unidade de Inovação e Diretoria Executiva do Sebrae Nacional.

O detalhamento das Linhas de Ação, sub-linhas e regramentos específicos para submissão de projetos dos Sebrae/UF ao Sebrae/NA consta do **Item 6** deste DRF.

5. Indicadores de Resultado

São definidos dois grupos de indicadores de resultado, considerando a abrangência do Programa Brasil + Inovador: **Indicadores de Programa** e **Indicadores de Projeto**. Esse agrupamento permite que projetos dos Sebrae/UF possam ser modelados de acordo com as diferentes realidades estaduais sem, no entanto, perder-se a unidade do Programa e a mensuração assertiva de seus resultados.

Os **indicadores de Programa** são:

1. Empresas com captação de investimentos
2. Faturamento[1]
3. Inovação e Modernização[2]
4. Municípios em ecossistemas de inovação mapeados
5. Pequenos negócios formalizados

Os **Indicadores de Projeto** são:

1. Ativos de propriedade intelectual protegidos
2. Custos
3. Contratos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
4. Contratos de Transferência Tecnológica
5. IG identificadas
6. Incubadoras com Certificações CERNE
7. Internacionalização de empresas
8. Negócios incubados/ acelerados
9. NPS de participantes em eventos
10. ODS impactados
11. Pesquisadores alocados em pequenos negócios
12. Planos de Ação validados
13. Produtividade
14. Soluções presenciais, à distância ou híbridas desenvolvidas

Como **regra**, ao menos um Indicador de Programa deve obrigatoriamente ser adotado em cada iniciativa vinculada ao Programa Brasil + Inovador, com **exceção** daquelas relacionadas ao Centro Sebrae de Sustentabilidade. Já os Indicadores de Projeto devem ser selecionados (também ao menos um) de acordo com as especificidades de cada iniciativa proposta, considerando as respectivas Linhas de Ação, com **execção** das iniciativas relacionadas a Indicação Geográfica,

[1] Este indicador integra o Acordo de Resultados com o Ministério da Economia.
[2] Este indicador integra o Acordo de Resultados com o Ministério da Economia.

Catalisa MPE, Catalisa Corporates, Catalisa Governos e Alto Crescimento, que podem optar por adoção de indicadores de Programa ou de Projeto de sua respectiva linha de ação.

De modo a orientar a adequada seleção pelos Sebrae UFs, as correlações entre os Indicadores de Programa e de Projeto, considerando cada Linha de Ação e respectivas Sub-linhas, apresentadas a seguir.

Indicadores por Linha de Ação			Linhas de Ação				
			Desenv. de Ecossis-temas	**Novos Modelos de Negócio**	**Modelos de Negócio tradicionais**	**Inovação aberta**	**Centro de Referência**
Indicadores de Programa	1	**Empresas com captação de investimento**	X	X		X	
	2	**Faturamento**	X	X	X	X	
	3	**Inovação e Modernização**		X	X	X	
	4	**Municípios com Ecossist. de Inovação mapeados**	X				
	5	**Pequenos negócios formalizados**		X		X	
Indicadores de Projeto	6	Ativos de propriedade intelectual protegidos	X			X	
	7	Custos			X		
	8	Contratos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação				X	
	9	Contratos de Transferência Tecnológica				X	
	10	IG identificadas	X				
	11	Incubadoras com Certificações CERNE	X				
	12	Internacionalização de empresas		X			
	13	Negócios incubados/ acelerados	X	X			
	14	NPS de participantes em eventos		X			
	15	ODS impactados		X			X
	16	Pesquisadores alocados em pequenos negócios				X	
	17	Planos de Ação validados	X				
	18	Produtividade			X		
	19	Soluções presenciais, à distância ou híbridas desenvolvidas					X

Figura 2: Brasil + Inovador – Indicadores por Linhas de Ação
Fonte: Sebrae NA (2020).

Ressalta-se a importância da adesão aos indicadores referentes ao acordo de Resultados com o Ministério da Economia. Eventuais casos onde o escopo do projeto pretendido não permita essa adesão, a análise caso a caso será feita pelo Coordenador Nacional do Programa, ou pelo Gestor Nacional por ele designado, buscando encaminhamento adequado sem prejuízos à iniciativa e alcance dos resultados do Brasil + Inovador.

6. Regras gerais

6.1. DESENVOLVIMENTO DE ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO

Voltada a iniciativas que abordem a estruturação dos atores de inovação no território, a Linha de Ação de Desenvolvimento de Ecossistemas de Inovação **CONECTA** atores de inovação ao setor produtivo do território; **MAPEIA** o grau de maturidade do ecossistema de inovação, posicionando o município, suas empresas e vertentes em uma rede nacional de inovação; **FOCA** a inovação para os segmentos econômicos prioritários do território e **OPORTUNIZA** novos negócios com o ecossistema de inovação e segmentos produtivos locais. Essa Linha possui três sub-linhas:

- **Ambientes de Inovação**
- **Ecossistemas Locais de inovação (ELI)**
- **Indicações Geográficas (IG)**

Os indicadores a elas aderentes e que devem ser utilizados nas iniciativas são:

INDICADORES POR SUB-LINHA DE AÇÃO			Sub-linha de Ação		
			Ambientes de Inovação	Ecossistemas Locais de Inovação	Indicação Geográfica
Ind. Programa	1	**Empresas com captação de investimento**	X		
	2	**Faturamento**			X
	5	**Municípios com Ecossist. de Inovação mapeados**		X	
Indicadores de Projeto[3]	6	Ativos de propriedade intelectual protegidos			X
	10	IG identificadas			X
	11	Incubadoras com Certificações CERNE	X		
	13	Negócios incubados/ acelerados	X		
	17	Planos de Ação validados		X	

Figura 3: Desenvolvimento de Ecossistemas de Inovação – Indicadores por Sub-linhas de Ação
Fonte: Sebrae NA (2020).

[3] Iniciativas relacionadas a Indicação Geográfica (IG) podem optar por adoção de indicadores de Programa ou de Projeto, dentro de sua respectiva sub-linha de ação.

A descrição das Sub-linhas de ação, critérios de análise, regras gerais e responsabilidades dos Sebrae UF e NA são detalhadas a seguir.

6.1.1 AMBIENTES DE INOVAÇÃO

Esta sub-linha de ação visa à articulação para o fortalecimento de ambientes promotores da inovação existentes e para a criação de novos, além do suporte técnico e gerencial às empresas instaladas nesses ambientes.

Os ambientes de inovação possuem como objetivo estimular o surgimento de empresas inovadoras, bem como preparar as empresas nascentes (startups) para sua consolidação e crescimento no mercado. Esses mecanismos, portanto, auxiliam no processo de migrar do conhecimento ou ideia para a prática, alcançar clientes e crescer de forma sustentável. Alguns exemplos de ambientes são: incubadoras; aceleradoras; parques tecnológicos; espaços de coworking; venture builder ou fábrica de startups; hubs de inovação; laboratórios de criação, fab labs etc.

A entidade de classe que representa os ambientes de inovação é a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC). O Sebrae é parceiro da Anprotec praticamente desde a sua criação, em 1987. Tradicionalmente, ao longo de vários convênios celebrados com a Anprotec, além da publicação de 2 editais CERNE (metodologia para qualificar e padronizar os processos internos das incubadoras de acordo com os níveis de maturidade) lançados ao mercado em 2011 e 2015, o ambiente priorizado tanto pelo Sebrae quanto pela Anprotec são as **incubadoras de empresas**.

As incubadoras são um importante ator no que se refere à criação e desenvolvimento de empresas com elevado potencial de diferenciação. Elas oferecem suporte técnico, gerencial e formação complementar ao empreendedor, além de facilitar o desenvolvimento tecnológico e o acesso a mercados e investimento. Elas são um importante lócus de formação de pequenos negócios inovadores. Isso, para o Sebrae, é elemento determinante e condicionante para investir recursos para a ampliação do seu impacto.

Portanto, o histórico de interação tanto do Sebrae/NA quanto dos Sebrae/UF junto às incubadoras é extenso. Todavia, é recomendável que o Sebrae amplie sua atuação com as aceleradoras, parques tecnológicos e espaços de coworking. Isto porque é ponto pacífico no mercado que a integração entre os diversos ambientes de inovação por meio de cooperação matricial, integrando-os em rede, é um diferencial gerador de valor para os pequenos negócios. Essa abordagem integrada incrementa o acesso a recursos e conhecimentos, além de conectá-los com os ambientes que melhor estejam preparados para oferecer o suporte necessário, conforme seu grau de maturidade.

Nesse sentido, **recomenda-se ampliar a articulação entre incubadoras de empresas e novos mecanismos de geração de empreendimentos inovadores**, como as aceleradoras, os parques tecnológicos e os ambientes de coworking.

6.1.1.1. Critérios de análise

São diversas as possibilidades para se trabalhar com os ambientes de inovação. Para subsidiar a modelagem de projetos, optou-se pela segmentação em três frentes de atuação. Os critérios de análise, portanto, observam a aderência ao escopo dessas frentes e ações aqui sugeridas.

Ressalta-se que compete a cada Sebrae/UF refletir acerca do que faz mais sentido para sua realidade, mais alinhado à sua estratégia e capacidade operacional, inclusive propondo novas ações além das aqui sugeridas.

I. Melhorar a integração dos ambientes de inovação ao ecossistema local/ estadual

(a) Aproximação das incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos e espaços de coworking às redes estaduais/ regionais de inovação para identificação de sinergias e de complementaridade.

(b) Realização de Fóruns Sebrae de Inovação anuais, em nível estadual ou regional, a depender da articulação entre os Sebrae/UF e os respectivos ecossistemas locais, para promoção da inovação e integração entre os diferentes mecanismos geradores de empreendimentos inovadores (incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, espaços de coworking, laboratórios de criação etc).

(c) Aproximação das instituições mantenedoras das incubadoras (universidades, prefeituras e instituições privadas) para construção de um diálogo cooperado que vise ampliar o papel da incubadora na sociedade como um agente de transformação.

(d) Identificação das potencialidades tecnológicas e vocações produtivas locais para induzir rotas de atuação, junto aos ambientes, de maneira que cada um identifique o seu papel e que possa haver sintonia e sinergia entre as diversas frentes de atuação.

II. Qualificar as empresas incubadas/ aceleradas e instaladas em parques tecnológicos e fazer conexões para que ampliem seu potencial de mercado

(a) Identificar as soluções do Sebrae que atendam às empresas assistidas pelos ambientes, sob a ótica do CERNE 1, e oferecer às incubadoras/ aceleradoras/ parques como forma de geração de receita para o Sebrae.

(b) Integrar as áreas responsáveis pelos projetos de atendimento de startups, negócios de impacto social, bem como do ALI, aos times de inovação responsáveis pelos ambientes de inovação para que haja sinergia nas ações de atendimento.

(c) Conectar as empresas incubadas/ aceleradas/ parques tecnológicos com o projeto capital empreendedor, no caso dos estados que o possuírem, para acesso a investidores.

(d) Conectar as empresas incubadas/ aceleradas e instaladas em parques tecnológicos com espaços de inovação como Inovabra habitat, por exemplo, que possui dois colegas do Sebrae/NA alocados, para identificação de potenciais sinergias e oportunidades.

(e) Conectar as empresas incubadas/ aceleradas e instaladas em parques tecnológicos com os projetos de encadeamento produtivo e tecnológico (Nexos) para acesso a mercado.

(f) Desenvolver ou estruturar, a partir do portfólio de soluções do Sebrae, trilhas de atendimento customizadas para as empresas incubadas/ aceleradas e instaladas em parques tecnológicos.

III. Incentivar a implementação e certificação do CERNE

(a) Lançar Editais estaduais CERNE para as incubadoras que não tiveram oportunidades nos Editais anteriores ou para aquelas que desejam subir na escala do CERNE (níveis de maturidade 2, 3 e 4)

(b) Promover workshops de sensibilização e de aculturamento com incubadoras que ainda não tiveram oportunidade de conhecer a metodologia CERNE.

6.1.1.2. Regras específicas

(a) Contemplar a maior quantidade possível de incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, espaços de coworking etc, em nível estadual.

(b) Convergir para uma atuação em rede e integrada entre os diversos ambientes de inovação.

(c) Prever ações que impactem diretamente os pequenos negócios assistidos pelos ambientes, conforme os indicadores previstos neste documento.

(d) Considerar nas ações o potencial de transformação dos pequenos negócios.

(e) Focar na conversão de novos empreendimentos em empresas, com viés na graduação de empresas incubadas e aceleradas.

(f) Mensurar a alavancagem econômico – financeira dos processos de incubação e aceleração, identificando o volume total de recursos públicos e privados captados pelos empreendimentos.

6.1.2 ECOSSISTEMAS LOCAIS DE INOVAÇÃO (ELI)

Esta sub-linha de ação visa à implantação de uma abordagem de mapeamento, análise, classificação e intervenção em um município, ou um pequeno grupo de municípios, que servirá como base de atuação, em nível nacional, para o desenvolvimento de Ecossistemas Locais de Inovação (ELI). Ela tem origem no projeto "Desenvolvimento de Ecossistemas de Inovação", realizado em parceria com o Sebrae/PR no âmbito da Chamada Nacional de Projetos Especiais. Essa iniciativa resultou na criação de uma abordagem para atuação nos municípios brasileiros com significativo potencial para inovação.

Tendo sido disseminada por meio de capacitação a 100% dos UFs, ela foi aplicada em escala nacional, por adesão dos UFs, pela primeira vez em 2020. A abordagem de Ecossistema Local de Inovação (ELI) está disponível para todo o Sistema Sebrae, e é a base de atuação, em nível nacional, para ecossistemas e territórios de inovação.

6.1.2.1 Critérios de análise

A abordagem de Ecossistemas Locais de Inovação (ELI) possui premissas e etapas que devem ser previstas nos projetos. Os critérios de análise, portanto, observam a aderência ao escopo dessas etapas aqui relacionadas. Ressalta-se que compete a cada Sebrae/UF refletir sobre o que faz sentido para sua realidade, em especial sobre os municípios do projeto, sem prejuízo às etapas imprescindíveis à sua completude.

I. *Potencial de Inovação do Município (PinM)*

(a) Em especial na seleção dos municípios a serem objeto da abordagem ELI, para orientar essa seleção, recomenda-se observar o Potencial de Inovação do Município (PinM), disponível no BI de Ecossistemas de Inovação.

II. *Vocações produtivas*

(a) Identificar os setores prioritários, afetos à inovação e tecnologia, que serão contemplados, considerando a robustez da presença dessas atividades econômicas no território em questão, e em observância à metodologia do ELI.

III. *Agentes propulsores do Ecossistema Local de Inovação*

(a) De acordo com a metodologia, mapear as vertentes e suas integrantes, sob a perspectiva de efetividade (se é feito o que deve ser feito) e integração (nível de interação entre os atores que coabitam o ecossistema). Essas vertentes e suas integrantes são ilustradas no quadro a seguir:

Vertente	Integrantes da Vertente
Ambientes de Inovação	Pré-incubadora
	Incubadora
	Aceleradora
	Parque Tecnlógico
	Espaço Maker
	Centro de Inovação
	Coworking
Programas e Ações	Programas e Ações
	Protagonismo Empresarial
ICTI	Formação de Talentos
	Inovação
Políticas Públicas	Legislação de Inovação e benefícios
	Órgão Público de Inovação
Capital	Investidores Anjo
	Venture Capital
	Instituições de fomento

Figura 4: Vertentes e Integrantes das Vertentes de um Ecossistema Local de Inovação.
Fonte: Sebrae NA (2020).

IV. *Maturidade do Ecossistema*

(a) Identificar os setores prioritários, afetos à inovação e tecnologia, que serão contemplados, considerando a robustez da presença dessas atividades econômicas no território em questão, e em observância à metodologia do ELI.

(b) Classificar o nível de maturidade do ecossistema em relação aos setores prioritários, a partir da análise de efetividade e integração dos integrantes das vertentes (Quadro 1).

V. Plano de Ação

(a) Construir um plano de ação que envolva os principais atores do ecossistema a ser trabalhado, em um processo real de colaboração e integração para o desenvolvimento incremental do Ecossistema de Inovação Local.

6.1.2.2 Regras específicas

(a) Recomenda-se a adoção desta metodologia para trabalhar com ecossistemas e territórios de inovação no sentido de homogeneizar a atuação do Sistema Sebrae, em nível nacional.

(b) Definir um município ou um conjunto de municípios (recomenda-se que a área de abrangência do projeto não seja maior do que um raio de 100 km).

(c) Escolher territórios que tenham densidade de inovação (presença de universidade, ambientes de inovação, grandes empresas com drive tecnológico, startups em fase de operação etc).

(d) Prever ou não a contratação de consultoria especializada (*) para apoiar a aplicação da estratégia no(s) município(s) escolhido(s)

(e) Definir uma governança do Sebrae/UF para trabalhar com o projeto de, pelo menos, 10 funcionários / consultores. Recomenda-se a presença de colegas das seguintes áreas: inovação, atendimento, competitividade e políticas públicas

(f) Prever processos de repasse da metodologia para ampliar os repasses nacionais realizados, ampliando a base estadual de pessoas capacitadas: Agentes de desenvolvimento do ecossistema de inovação, entre outros.

(g) Definir estratégia e calendário de realizações, considerando etapas de sensibilização, realização e pós-eventos;

(h) Possibilidade de previsão de recursos para entrevistas com atores e consultoria de mapeamento de redes de inteligência

(i) Estruturar a execução dos planos de ação, que podem ser implementados vinculados à estratégia de ecossistemas, de negócios inovadores, de competitividade, entre outros, promovendo a integração das iniciativas, de acordo com a organização do estado.

(j) Prever horizonte do projeto de 2 anos

Todavia, compete a cada Sebrae/UF escolher outros modelos, caso julgue pertinente. Portanto, outras modelagens são passíveis de serem apresentadas nos projetos e serão avaliadas quanto ao cumprimento dos objetivos, integração das linhas de ação e indicadores previstos nesta estratégia.

6.1.2.3 Responsabilidades do Sebrae

- Do Sebrae Nacional

(a) Suporte técnico para desenho dos projetos

(b) Suporte técnico para construção da estratégia.

(c) Suporte técnico para definição dos municípios / territórios a serem considerados.

(d) Suporte técnico na consolidação dos resultados.

- Do Sebrae UF

(a) Definir a metodologia com a qual pretende trabalhar.

(b) Definir a governança interna para trabalhar no projeto.

(c) Internalizar os conhecimentos para ter condições de executar o projeto de maneira independente.

(d) Levantar os atores do ecossistema, definir os setores prioritários e realizar as entrevistas de campo, conforme prevê a metodologia.

(e) Realizar os workshops previstos na metodologia.

(f) Produzir e validar com os demais atores do ecossistema os relatórios analíticos (setores prioritários, classificação dos stakeholders e nível de maturidade) previstos na metodologia.

(g) Criar o plano de ação para atuar no ecossistema.

(h) Mensurar os resultados obtidos por meio do projeto.

(i) Alimentar o BI nacional (atualmente sob a gestão do Sebrae/PR), que deve ser único, formando o mapa dos ecossistemas nacionais de inovação.

Por fim, ressalta-se que o desafio é o conhecimento sobre Ecossistemas Locais de Inovação seja internalizado pelos Sebrae/UF, para que consigam aplicá-lo de maneira autônoma e independente. Destaca-se também que o potencial de monetização a partir dessa iniciativa, junto a Prefeituras e outros entes de interesse público é bastante elevado.

Recomenda-se que, caso se opte pela contratação de um parceiro/ consultoria especializada para desenvolvimento das ações, que isso se dê em caráter piloto, a título de experimentação e teste da equipe estadual. Importante frisar que os Sebrae/UF deverão assumir **protagonismo** na consecução das atividades, definindo responsabilidades claras e compartilhando os conhecimentos adquiridos com a maior quantidade possível de funcionários. Daí a relevância de criar uma governança interna para conduzir o projeto.

6.1.3 INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS (IG)

Esta sub-linha de ação visa ao apoio à identificação, estruturação e fortalecimento de Indicações Geográficas (IGs) junto aos pequenos negócios; articulação para criação de ambiente legal e econômico favorável para o desenvolvimento das IGs e do seu território;

promoção e viabilização do acesso a mercados pelos produtos das IGs. Em relação aos indicadores, importante esclarecer que:

- *O indicador de **IGs identificadas** (quantidade de Indicações Geográficas identificadas com potencial de registro junto ao INPI) é **obrigatório** para projetos de diagnóstico de IGs).*

- *O indicador de **Ativos de propriedade intelectual protegidos** (quantidade de Indicações Geográficas estruturadas e depositadas no INPI) é **obrigatório** para projetos de estruturação de IGs).*

6.1.3.1 Critérios de análise

A Indicação Geográfica (IG) é um nome geográfico que identifica um produto ou serviço como originário de uma área geográfica delimitada quando determinada qualidade, reputação ou outra característica é essencialmente atribuída a essa origem geográfica.

A diferenciação de produtos a partir da sua origem e qualidade como estratégia para conquistar mercados é uma tendência que vem ganhando força no Brasil e no mundo. Cada vez mais, os consumidores querem saber a procedência, as características e o processo produtivo dos produtos que consomem.

As Indicações Geográficas respondem a essas demandas, uma vez que valorizam e protegem um saber fazer dos produtores da região, a tradição de gerações em produzir um produto ou prestar um serviço, a biodiversidade da região e o vínculo do produto com o meio geográfico.

A Indicação Geográfica no Brasil se divide em duas espécies:

- **Indicação de Procedência (IP) -** *É o nome geográfico de localidade ou região que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço.*

- **Denominação de Origem (DO) -** *É o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.*

O Sebrae é uma das instituições que lidera o movimento das Indicações Geográficas no Brasil, atuando em duas frentes: junto aos produtores, por meio da realização de diagnósticos de potenciais Indicações Geográficas, no apoio à estruturação da IG, na promoção das IGs registradas; e também defendendo os interesses dos pequenos negócios, por meio da articulação com as demais entidades que atuam com essa temática.

O Sebrae Nacional irá realizar o mapeamento das potenciais Indicações Geográficas no Brasil com o objetivo de levantar territórios que têm potencial para ser reconhecido como uma Indicação Geográfica. Para isso, contamos com a colaboração dos Sebrae/UFs na indicação de territórios a serem diagnosticados. Esse mapeamento será insumo para os projetos de estruturação de IGs.

Além disso, o Sebrae Nacional também irá realizar um diagnóstico dos pontos fortes, fracos, desafios e gargalos de cada Indicação Geográfica depositada ou registrada pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) para fornecer aos Sebrae/UFs

e às entidades gestoras das IGs um plano de trabalho. Esse plano deve ser utilizado como insumo para os projetos de fortalecimento de Indicações Geográficas.

Os projetos a serem apresentados pelos Sebrae/UF na sub-linha de ação Indicação Geográfica podem estar contemplados em uma ou ambas as modalidades descritas a seguir:

I. Projetos de estruturação de IGs

As propostas devem ter como objetivo a estruturação de Indicação Geográfica: Indicação de Procedência (IP) ou Denominação de Origem (DO), conforme a Lei da Propriedade Industrial (Lei nº 9.279/1996 – artigos 176 a 182, e a Instrução Normativa INPI nº 95/2018.)

As propostas devem contemplar o resultado da aplicação prévia do diagnóstico de Indicação Geográfica, conforme modelo desenvolvido pelo Sebrae, que indicará o potencial do território para o registro da Indicação de Procedência (IP) ou da Denominação de Origem (DO).

Mais informações sobre a implementação de uma indicação geográfica podem ser obtidas por meio da leitura dos Guias de IG: Conceitos, Registros e alterações, Controle e Caderno de Especificações.

Os Guias de IG, com as informações relativas a todo esse processo estão disponíveis em https://datasebrae.com.br/indicacoesgeograficas/.

Sugere-se também que sejam inseridos nestes projetos uma ação de acesso a mercados referente ao desenvolvimento do plano de acesso a mercado para a Indicação Geográfica.

i. O valor do projeto será de até R$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais) por proposta de estruturação de Indicação de Procedência (IP) e o prazo de execução do projeto deve ser de, no mínimo, 18 meses
ii. O valor do projeto será de até R$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais) por proposta de estruturação de Denominação de Origem (DO) e o prazo de execução do projeto deve ser de, no mínimo, 24 meses.
iii. O valor do projeto de migração de uma IP para DO será de até R$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais) e o prazo de execução deve ser de, no mínimo, 12 meses.
iv. O valor do projeto de alterações do registro de IG (conforme artigo 15 da IN INPI nº 095/2018) será de até R$ 80.000,00 (oitenta mil reais) e o prazo de execução deve ser de, no mínimo, 6 meses.

II. Projetos de fortalecimento de IGs depositadas e registradas

Os projetos devem ter como objetivo o apoio técnico às Indicações Geográficas depositadas e registradas no INPI (lista disponível em www.inpi.gov.br). Esse projeto tem como objetivo fortalecer a governança da IG, o posicionamento da IG no mercado, a comunicação com os consumidores e o controle e a rastreabilidade da produção/prestação de serviço para agregar valor aos seus produtos e serviços, além de promover o desenvolvimento local.

Ao final do projeto, espera-se que a estrutura de controle da IG esteja em operação, conforme definido no respectivo Caderno de Especificação Técnica, e os produtores estejam utilizando o selo da IG.

Adicionalmente, sugerimos que sejam identificadas, nos projetos setoriais, apresentados no âmbito da DRF Competitividade Setorial, e nos projetos Líder, ações que tenham aderência à temática das Indicações Geográficas.

i. O valor do projeto será de até R$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais) por proposta de fortalecimento de Indicação de Procedência (IP) ou Denominação de Origem (DO) e o prazo de execução do projeto deve ser de, no mínimo, 24 meses.

6.1.3.2 Ações sugeridas

A seguir, seguem sugestões de ação que poderão contribuir com esses objetivos:

(a) Realização de eventos de sensibilização de produtores que ainda não aderiram à IG;

(b) Realização de eventos de sensibilização e engajamento da comunidade na qual a IG está inserida;

(c) Realização de oficinas de associativismo;

(d) Realização de prêmio/ concurso;

(e) Capacitação dos empresários/produtores da IG em atitude empreendedora;

(f) Estruturação e implementação do Conselho Regulador da IG;

(g) Implementação da Ficha técnica Sebraetec 13035-1 – Adequação ao Caderno de Especificações Técnicas e Plano de Controle de Indicação Geográfica (para os produtores que atendem as condições para integrar a IG);

(h) Concepção dos sistemas de registros e controles da IG – sistema de rastreabilidade;

(i) Orientação técnica aos produtores para a implementação dos sistemas de registro e controles;

(j) Implementação dos procedimentos de avaliação de conformidade do produto/serviço, incluindo análises laboratoriais;

(k) Análise do impacto da IG no desenvolvimento da região e dos produtores;

(l) Elaboração de modelo de negócios para a IG, levando-se em conta as possibilidades de sustentabilidade financeira de um projeto desta natureza – fontes privadas, públicas e do terceiro setor.

(m) Diagnóstico da IG e dos demais bens e serviços da região, usando a metodologia "Cesta de Bens e Serviços Territoriais", que esclarece, organiza, ordena e promove os principais atributos (recursos e ativos – genéricos e específicos) territoriais para que o desenvolvimento ocorra de forma democrática e inclusiva, onde o produto com IG pode ser o âncora desse estratégia integrada de promoção do território.

Sugestões de ação de **acesso a mercados**:

(a) Realização de rodadas de negócios com potenciais compradores;

(b) Realização de Trip to origin (visita guiada com um grupo de compradores e formadores de opinião à cada região);

(c) Participação em feiras e eventos do segmento;

(d) Plano de uso do selo da Indicação geográfica (branding) – design, material, forma de fixação no produto e na embalagem;

(e) Definição dos mercados alvo da IG e estratégias para manutenção e acesso a esses mercados;

(f) Realização de mentorias com profissionais de mercado e especialistas em branding e storytelling.

(g) Desenvolvimento de material promocional da Indicação geográfica, alinhada à estratégia comercial definida, para uso em canais digitais.

6.1.3.3 Regras específicas

O Sebrae/NA analisará os projetos de estruturação e fortalecimento de Indicação Geográfica de produtos/serviço, em conformidade com os seguintes critérios:

(a) Demonstração do atendimento aos critérios fundamentais de Indicação Geográfica: reputação do produto e sua vinculação com a região;

(b) Articulação com instituições de apoio à governança da entidade representativa;

(c) Articulação e viabilização de parcerias com entidades tecnológicas com reconhecida competência para elaboração dos estudos de demarcação da área da Indicação Geográfica e de caracterização do produto/serviço vinculado à região;

(d) Contribuição da IG para agregação de valor aos produtos/processos a serem protegidos e para sua diferenciação junto aos mercados;

(e) Proteção da origem vinculada a esforço exportador das empresas/produtores ou de manutenção/ampliação do acesso ao mercado interno;

(f) Histórico de relacionamento do Sebrae/UF com produtores da região (desejável);

(g) Projetos de indicação geográfica podem ter apenas indicadores de Programa ou apenas indicadores de Projetos desde que justificado. Essa alteração se dá porque percebemos que projetos de IG no estágio inicial tem o escopo de estruturação, delimitação da região, elaboração de documentação exigida pelo INPI, entre outros. Tais projetos não têm atuação nas empresas, logo, não terão impacto em indicadores como os indicadores de Programa (faturamento, modernização e inovação, empresas com captação investimento, pequenos negócios formalizados ou municípios com ecossistemas de inovação mapeados). Já para projetos com Indicações Geográficas registradas ou em análise pelo INPI, elas já possuem o ativo de propriedade intelectual protegido, assim apenas os indicadores de programa são pertinentes.

6.2. NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

Linha de ação voltada às ações com startups, negócios de impacto social e ambiental, bioeconomia, empresas de alto crescimento e potenciais empreendedores e candidatos a empresários com modelos de negócios inovadores. É composta de cinco sub-linhas:

- **Alto Crescimento** (antigo Alto Impacto)
- **Bioeconomia**
- **Negócios de Impacto Social e Ambiental NISA**
- **Startups**
- **Superare**

Os indicadores a serem adotados nas iniciativas que compreendem essas sub-linhas são:

INDICADORES POR SUB-LINHA DE AÇÃO			Sub-linha de Ação				
			Alto Crescimento	Bioeconomia	NISA	Startups	Superare
Indicadores de Programa	1	Empresas com captação de investimento	X	X	X	X	
	2	Faturamento	X	X	X	X	
	3	Inovação e Modernização	X	X	X	X	
	5	Pequenos negócios formalizados		X	X	X	X
Ind. Projeto	12	Internacionalização de empresas	X	X	X	X	
	13	Negócios incubados/ acelerados	X	X	X	X	
	14	NPS participantes em eventos	X		X	X	X
	15	ODS impactados		X	X		

Figura 5: Indicadores por Sub-linha de Ação – Modelo de Negócios Inovadores.
Fonte: Sebrae NA (2020).

A descrição das Sub-linhas de ação, critérios de análise, regras gerais e responsabilidades dos Sebrae UF e NA são detalhadas a seguir.

6.2.1 ALTO CRESCIMENTO

O universo dos negócios de Alto Crescimento está dividido em três perfis de empresas.

As **Empresas Tradicionais** são aquelas pouco intensivas em conhecimento, com atuação em atividades econômicas tradicionais, tais como: hotelaria; alimentação, construção civil,

educação, dentre outros. Entretanto, tem na inovação a manutenção da competitividade e a busca para o crescimento.

Já as **Gazelas (Startups)** são empresas digitais iniciantes (com menos de 5 anos de nascimento), com produto já validado no mercado e com histórico de faturamento e geração de emprego.

Por fim, as **Empresas de Base tecnológica (Spin-offs) -** empresas oriundas de instituições acadêmicas ou de pesquisa com o objetivo de explorar comercialmente tecnologias oriundas destas instituições.

6.2.1.1 Público-alvo

É público alvo dessa Sub-linha de Ação as **Microempresas** (ME) e **Empresas de Pequeno Porte (EPP)** com as seguintes características:

- **Potencial de alto crescimento:** crescimento de 10% ao ano nos últimos 02 anos, empreendedor com perfil orientado para crescimento e inovação; negócio escalável e inovador; e ter 05 ou mais funcionários.
- **Alto crescimento:** crescimento de 20% ao ano nos últimos 03 anos; empreendedor com perfil orientado para crescimento e inovação; negócio escalável e inovador; e ter 10 ou mais funcionários.

6.2.1.2 Orientações gerais

(a) **Identificação das empresas –** O universo de empresas a ser atendidas pelos projetos no Sebrae pode ser identificado a partir dos seguintes canais: Mapa interativo das empresas de potencial alto impacto e de alto impacto disponível na página de Negócios de Alto Impacto no DataSebrae; Base de empresas atendidas nos projetos setoriais; Base de empresas atendidas pelo Sebraetec; Base de empresas selecionadas nos Editais de fomento e subvenção; Base de empresas das instituições do ecossistema de inovação; e Outras bases identificadas que obtenham empresas com perfil de potencial alto impacto e de alto impacto.

(b) **Seleção das empresas –** É importante avaliar o perfil das empresas de acordo com Potencial de mercado; Modelo de negócios; Diferencial competitivo; Crescimento; e Perfil do empreendedor.

(c) **Planejamento para o crescimento –** Deve estar associado ao planejamento estratégico e deverá apresentar os pontos de melhoria identificados na avaliação do perfil da empresa e traçar objetivos e ações a serem executadas para o alcance das metas definidas.

(d) **Mentorias –** A proposta de atuação aos negócios com potencial de alto impacto e de alto impacto está baseado no modelo de aceleração, desta forma, o trabalho a ser desenvolvido com as empresas visa aproximar especialistas nas áreas de maior demanda das empresas, para que o aprendizado ocorra a partir da experiência vivida pelos especialistas, assim como a aplicação de ferramentas que transformem a curva de crescimento dos negócios.

(e) **Capacitações –** Demandas identificadas no universo dos negócios com potencial de alto impacto e de alto impacto são: liderança e gestão de pessoas; modelos de negócio; gestão financeira; inovação e transformação digital; planejamento estratégico e/ou para o crescimento; propriedade intelectual; e outros.

(f) **Coach –** Técnicas e ferramentas que auxiliam na conquista de habilidades, competências ou recursos pessoais, dando suporte nas diretrizes de desenvolvimento para assegurar que o objetivo seja atendido.

(g) **Encontro empresarial –** Evento temático tem que são convidados palestrantes para apresentar suas experiências, sendo promovida a troca de experiências entre os empresários. Além da interação e networking há a identificação de boas práticas para o desenvolvimento do negócio.

(h) **Rede de novos mentores –** Estruturar uma rede de mentorias cruzadas, em que o empresário se dispões a contribuir com sua especialidade de referência a outro empresário, que demande orientação. Outro modelo de rede a ser estruturado é o de entrega de contrapartida da experiência adquirida a empresários que não fizeram parte do projeto e que possuem demandas já conhecidas, vividas e resolvidas pelos empresários participantes do projeto

(i) **Investimento e mercado –** Aproximação com fundos de investimentos e grandes empresas é importante aos negócios inovadores e que apresentem soluções que impactem o modelo de consumo e a produção de um território ou da sociedade. A viabilização do desenvolvimento de um novo produto ou serviço pode ser a partir da aproximação com fundos de investimento, grandes empresas ou por meio de editais de fomento ou subvenção. A relação com as grandes empresas ocorre no modelo de encadeamento tecnológico, em que a demanda por inovação de uma grande empresa é apresentada ao pequeno negócio que se candidata a desenvolver a solução para o problema identificado. Esta aproximação também pode ocorrer de forma inversa, o pequeno negócio está desenvolvendo um produto que é de interesse de uma grande empresa, e esta libera seu laboratório e financia o processo de pesquisa, pois se beneficiará dele em seu negócio.

(j) **Internacionalização –** Identificação de potencial mercado internacional, assim como a aproximação com as empresas, que pode ocorrer a partir de uma viagem de prospecção, busca por empresas que tenham interesse no processo de absorção de produtos e serviços dos negócios brasileiros e mapeamento das instituições promotoras da relação de comércio internacional, que possam cooperar no processo de internacionalização.

6.2.1.3 Regras específicas

O gestor deverá seguir as orientações descritas no Guia de Atuação do Sistema Sebrae em Negócios de Alto Impacto, localizado em página específica no Data Sebrae.

6.2.2 BIOECONOMIA

Como objetivo, esta Sub-linha de ação se propõe a fortalecer o ecossistema de bioeconomia de cada um dos seis biomas brasileiros, atuando em rede para gerar negócios inovadores, valor compartilhado e promover o desenvolvimento territorial.

O conceito de bioeconomia utilizado pelo Sebrae traz que: *"bioeconomia consiste em iniciativas sustentáveis baseadas na utilização de recursos biológicos renováveis que visam inovar processos e/ou produtos em cadeias produtivas, gerando oportunidades de mercado para os pequenos negócios"*.

A atuação do Sebrae nessa temática está focada na identificação, desenvolvimento e fomento de pequenos negócios inovadores que utilizem, de maneira sustentável, os

recursos naturais da biodiversidade dos seis biomas brasileiros: Amazônia, Caatinga, Cerrado, Mata Atlântica, Pampa e Pantanal.

6.2.2.1 Público-alvo

- **Público direto:** pequenos negócios inovadores e candidatos a empresário cujo modelo de negócio tenha como premissa a utilização sustentável de recursos naturais.

- **Público indireto:** médias e grandes empresas, aglomerados de pequenos negócios tradicionais, órgãos e empresas do setor público e Sistema Sebrae, quando demandantes de soluções tecnológicas, ambientes de inovação (incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, *coworkings*, fablabs etc.), organizações de apoio (provedoras ou especialistas em uso de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação e instituições de ciência e tecnologia) e outros atores importantes dos ecossistemas de inovação e de bioeconomia do território de atuação da iniciativa.

6.2.2.2 Orientações gerais

Destacam-se, a seguir, os principais eixos de atuação que deverão nortear a atuação do Sistema Sebrae em bioeconomia:

(a) **Identificação de ativos da biodiversidade:** mapeamento de ativos da biodiversidade geradores de negócio ou potencializadores de negócios existentes.

(b) **Mapeamento e análise do ecossistema para inovação:** identificação dos facilities do ecossistema, serviços, políticas públicas, infraestrutura, universidades, tendências e demais fatores indispensáveis à construção de um ecossistema favorável aos pequenos negócios de bioeconomia.

(c) **Ativação:** esse eixo de atuação prevê uma dinamização do local onde serão implementadas as ações para sensibilizar e mobilizar empreendedores, candidatos a empresário, compradores e (potenciais) investidores.

(d) **Prospecção e seleção de pequenos negócios inovadores e/ou candidatos a empresário com ideias inovadoras:** ações de divulgação e realização de editais, desafios de inovação, disseminação de oportunidades em comunidades e análise de aderência entre pequenos negócios e/ou candidatos a empresário e critérios de seleção.

(e) **Desenvolvimento do empreendedor:** ações de capacitação, mentoria, orientação, inovação e mercado, com o objetivo de empoderar o empreendedor a fim de que possa fazer suas escolhas a partir dos melhores insumos e ferramentas disponíveis no mercado. Esse eixo de atuação prevê a identificação do nível de maturidade dos pequenos negócios para adaptar as ações de desenvolvimento de acordo com suas necessidades. Como forma de auxiliar esse caminho, são disponibilizadas soluções Sebrae e de parceiros. Também é feito o alinhamento junto aos principais atores do ecossistema e é feita a aproximação comercial de maneira a facilitar e ampliar mercados nacionais e/ou internacionais. Em relação a startups, o Sebrae atua na aceleração do empreendedor e de seu negócio.

(f) **Fortalecimento do ecossistema para inovação:** trabalhar em rede, gerar valor compartilhado e promover o desenvolvimento dos ecossistemas de inovação e de bioeconomia. A estratégia de aproximação junto aos negócios inovadores em bioeconomia leva em conta o mapeamento e mobilização dos principais atores e

criação de um conjunto de ações sinérgicas e complementares relacionadas ao desenvolvimento das empresas e das startups.

(g) **Inteligência em dados para gestão da inovação:** conhecer para melhor entender e atender. Quanto mais valor agrega-se ao cliente, mais respostas tem-se para apurar o trabalho. Nesse sentido, é importante ter rotinas de progressão dos projetos, utilizar indicadores padronizados e inserir informações em sistemas para que possam ser manipuladas e transformadas em inteligência para melhor atender ao público-alvo do Sebrae.

(h) **Potencialização de conexões com o mercado:** o poder da informação, do conhecimento, da aprendizagem, da inovação e da tecnologia são, sem dúvida, vetores de transformação dos pequenos negócios e uma via para a solução desses desafios. A atuação do Sebrae na temática deve potencializar todo tipo de conexão dos empreendedores com os ecossistemas de inovação e de bioeconomiapara melhoria do negócio e ampliação do acesso a mercados.

(i) **Fortalecimento da governança e ambiente legal:** o fortalecimento dos ecossistemas de inovação e de bioeconomia passa pela identificação e estruturação das redes de governanças, visto que desempenham um papel fundamental na construção, discussão e implementação de políticas e ações em prol do desenvolvimento dos segmentos em que atuam. Aliado a isso, a atuação integrada em relação às políticas públicas é necessária para impulsionar a transformação de realidades por meio do impacto do digital no mercado e na sociedade.

(j) **Atuação integrada com demais áreas e/ou núcleos:** a atuação em bioeconomia prevê alinhamento com os núcleos ou áreas de ecossistemas, startups, negócios de base tecnológica, negócios tradicionais, dentre outros, sendo um potencial catalisador de ações para uma atuação em rede do Sistema Sebrae.

(k) **Prospecção e fortalecimento de parcerias:** há parceria com diversos players do ecossistema de economia digital, no qual bioeconomia está atualmente inserido, no contexto do Sistema Sebrae. Esse eixo de atuação prevê a prospecção de novas parcerias, nacionais e internacionais, e o fortalecimento das parcerias já existentes.

6.2.3 NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL E AMBIENTAL (NISA)

A presente linha de ação tem como objetivo promover a integração dos negócios de impacto social e ambiental com outros setores, contribuindo assim para incrementar a competitividade de determinada cadeia de valor por meio das inovações sociais e/ou ambientais, para o atendimento da sociedade de forma mais abrangente e sustentável e para a criação de melhores condições socioambientais.

6.2.3.1 Público-alvo

- Pequenos negócios inovadores, potenciais empreendedores e candidatos a empresários.

6.2.3.2 Orientações gerais

Destacam-se a seguir os principais eixos que norteiam a atuação do Sistema Sebrae no atendimento aos negócios de impacto social e no fomento de iniciativas estratégicas:

(a) **Articular com o ecossistema local** para conhecer os atores locais e tecer parcerias estratégicas para fortalecer o ecossistema local, evitar sobreposições de ações e potencializar resultados;

(b) **Incentivar a cultura de inovação** como vetor de desenvolvimento dos negócios de impacto social;

(c) **Desenvolver e implantar gestão do conhecimento** sobre e para negócios de impacto social com a busca constante das melhores práticas no Brasil e no exterior;

(d) **Promover capacidade** interna (equipe e consultores) **e competência técnica** dos profissionais envolvidos no atendimento aos negócios de impacto social;

(e) **Gerar conteúdos e ferramentas** de planejamento, gestão e avaliação de impacto que possam apoiar os empreendedores de negócios de impacto social;

(f) **Customizar cursos e capacitações** para que sejam focadas nas necessidades dos empreendedores de negócios de impacto social;

(g) **Construir comprometimento com clientes** na entrega de produtos e serviços customizados aos empreendedores de negócios de impacto social voltados à conquista e ampliação de novos mercados, acesso à tecnologia e inovação, capacitação em gestão e processos;

(h) **Identificar novas oportunidades** de atuação para o Sebrae;

(i) **Procurar universidades locais** e levantar que tecnologias e ferramentas estão sendo desenvolvidas que possam melhorar a vida de pessoas na base da pirâmide;

(j) **Desenvolver e atualizar** constantemente **as métricas** de impacto social do trabalho realizado pelo Sebrae;

(k) **Idealmente adotar os 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável** (ODS) como norteadores para o estímulo e apoio de negócios de impacto social que contribuam para o alcance dos objetivos.

(l) **Promover ações de inovação aberta**, envolvendo os pequenos negócios de impacto social e ambiental com soluções para grandes e médias empresas, setor público, universidades, instituições do terceiro setor.

6.2.3.3 Regras específicas

O gestor deverá buscar a leitura das Diretrizes Estratégicas 2.0 o Sebrae no Atendimento aos Negócios de Impacto Social, atualizada em 2016 e disponível no Portal Sebrae. Essas Diretrizes incorporam uma proposta de Trilha de Atendimento, considerando os níveis de maturidade de gestão dos negócios a serem atendidos, contemplando uma série de soluções do Sebrae e de mercados de acordo com as fases do negócio identificadas (Ideação, Validação, Operação, Expansão e Escala).

6.2.4 STARTUPS

Para fins da abordagem do Sebrae, entende-se Startups como **empreendimentos iniciantes que exploram produtos e modelos de negócios inovadores e que passam por um período de experimentação**. Neste período, as ideias são testadas e comprovadas para que se tenha certeza que o produto e/ou serviço lançado é adequado ao mercado e que será rentável.

6.2.4.1 Público-alvo

- Pessoa física (candidato a empresário), MEI, ME, EPP.

6.2.4.2 Orientações Gerais

As principais atividades desta linha focam em:

(a) **Desenvolvimento do empreendedor –** O Sebrae atua no desenvolvimento do empreendedor e na aceleração de seu negócio. Com ações de capacitação, inovação e mercado, o objetivo dessa atuação é de empoderá-lo a fim de que possa fazer suas escolhas a partir dos melhores insumos e ferramentas disponíveis no mercado.

(b) **Fortalecimento do ecossistema de inovação** – a proposta é exercitar na prática o que se prega à sociedade –, trabalho e conectividade em rede. Desde a criação da estratégia de aproximação junto aos negócios inovadores, levou-se em conta o mapeamento e mobilização dos principais atores para a definição de objetivos comuns, e a criação de um conjunto de ações sinérgicas e complementares relacionadas ao desenvolvimento das empresas e das startups.

(c) **Fortalecimento de plataforma de inteligência de mercado –** Connhecer para melhor entender e atender. Essa premissa tem sido a base da atuação na Economia Digital. Quanto mais valor agrega-se ao cliente, mais respostas tem-se para afinar o trabalho. Nesse sentido, é importante a utilização de indicadores padronizados e a inserção dessas informações em sistemas.

(d) **Potencialização de conexões com o mercado –** Potencializar canais de atração e aproximação do Sebrae aos empreendedores a partir da experiência coletiva e a busca de novos modelos de negócios é a premissa do trabalho de Economia digital.

(e) **Fortalecimento da marca SEBRAE no Ecossistema –** O Sebrae tem sido cada vez mais reconhecido por seu trabalho com o público de startups. O desafio é potencializar esse posicionamento, colocando o Sebrae como protagonista neste cenário. Para isso, conta-se com uma série de estratégias complementares:

- ***Startup Day:*** *evento idealizado pelo Sebrae e cocriado com o ecossistema para acontecer simultaneamente em todo o Brasil. Um dia de troca de experiências, conhecimento, inovação e negócios cuja programação contempla a participação de importantes atores nacionais e regionais. O objetivo, além de fomentar o ecossistema inovador brasileiro, é apresentar a experiência Sebrae Like a Boss de atendimento a startups nos estados. Cada estado organiza sua programação de acordo com a realidade local.*

- ***Circuito Startup Summit:*** *um circuito de eventos regionais, que se caracterizam como uma jornada da inovação por todo o país, onde os ecossistemas locais são ativados para fortalecer a região e também para se conectar com o restante do país por meio do evento final, Startup Summit. Para este circuito busca-se fortalecer a marca Sebrae, oferecer uma experiência ao nosso cliente, contribuir para o desenvolvimento local e também para gerar engajamento regional com o evento nacional Startup Summit..*

- ***Startup Summit****: evento nacional de inovação e tecnologia que reúne todo o ecossistema do Brasil em um estado sede. Startups, empresas, universidades, investidores, incubadoras, aceleradoras, governo e grandes nomes nacionais e internacionais juntam-se para promover a união do ecossistema. O evento conta com áreas expositivas, desafios (pitchs) entre startups e empresas, qualificação*

gerencial e conteúdo qualificado e diferenciado de outros eventos similares do Brasil.

- ***Desafio Sebrae Like a Boss:*** *desafio de Startups que ocorre no decorrer do ano. Startups atendidas pelo Sebrae se apresentam à bancas de investidores convidados, e competem entre si para se tornarem a grande vencedora do ano. Ação realizada com parceiros diversos e que conta com a participação de startups de todo o país.*

(f) **Fortalecimento da governança e ambiente legal –** O fortalecimento do ecossistema de inovação passa pela identificação e estruturação das redes de governanças, visto que desempenham um papel fundamental na construção, discussão e implementação políticas e ações em prol do desenvolvimento dos segmentos em que atuam. Aliado a isso, a atuação integrada em relação às políticas públicas é necessária para impulsionar a transformação de realidades por meio do impacto do digital no mercado e na sociedade.

(g) **Atuação integrada com demais segmentos –** A carteira de startups tem uma ligação direta com todas as demais carteiras do Sistema Sebrae. Em função de se tratar de uma temática que não fica restrita à um segmento específico, temos em nosso portfólio uma série de ações integradas com os demais segmentos e setores, dessa forma, estimulamos que cada vez mais as ações de economia digital sejam inseridas dentro de projetos de segmentos específicos.

(h) **Fortalecimento de Parcerias –** Hoje o Sebrae tem parceria com diversos players do Ecossistema de Economia Digital. O foco é constante em fortalecer essas parcerias, buscando sempre novas entidades e empresas para construir relacionamento, desenvolver ações conjuntas e fortalecer o ecossistema como um todo.

Recomenda-se que os projetos locais tenham integração com iniciativas nacionais para o segmento. Dessa forma, estimula-se a realização de Startup Day, Circuito Startup Summit, Desafio Like a Boss, Missão Empresarial para o evento Startup Summit, apoio ao Programa Inovativa (divulgação e realização de bootcamp regional) e também alinhamento com o Programa Capital (para os UFs que o realizam, para que entre como uma iniciativa após o ciclo de aceleração) e outras.

6.2.4.3 Regras específicas

(a) Se houver ações de missões, uma dessas missões deve ser para o evento Startup Summit.

(b) Se houver ações de eventos, deve-se prever a realização do Startup Day.

(c) A base de dados das startups atendidas no projeto, caso haja, deve ser compartilhada com o Sebrae/NA para que possa ser usada pelo Sistema Sebrae, observando os requisitos da LGPD.

Casos não previstos nesta DRF (incluindo indicadores, objetivos, ações e público) que a coordenação nacional de Startups entenda como estratégico e relevantes poderão ser aprovados em caso de excepcionalidade.

6.2.5 SUPERARE

O Superare é um programa de apoio ao nascimento de empresas inovadoras, ainda que estejam inseridas em setores tradicionais da economia. Por meio de uma jornada de

aceleração online, a trilha proposta auxilia potenciais empreendedores a construírem um modelo de negócios com forte característica de inovação em 30 dias.

A metodologia conta com quatro frentes de atuação, que, sinergicamente, auxiliam o participante na modelagem do seu negócio. São elas:

- **Ambiente de aprendizado online –** trilha de conhecimento e fórum de conteúdo e discussão, onde os participantes têm acesso a uma sequência de cursos composta por 5 módulos:
    i. Empreendedorismo e Inovação;
    ii. Modelagem de negócios;
    iii. Marketing Digital;
    iv. Acesso a Serviços Financeiros;
    v. Próximos passos: aspectos jurídico-tributários e acesso a mercados.
- **Aulas online –** Ao fim de cada módulo, os participantes são convidados para um momento ao vivo, via plataforma de videochamada (zoom, teams etc.) onde um especialista do tema abordado aprofunda conceitos do módulo e tira dúvidas de forma coletiva;
- **Mobilização e Formação de rede –** Durante o período de aceleração, há um tutor que interage com os participantes, aprofundando o engajamento e promovendo a integração entre o grupo, por meio de mídia social (whatsapp, telegram ou teams);
- **Mentorias –** Ao fim de cada módulo do ambiente online, cada participante poderá tirar suas dúvidas de forma individualizada com um mentor, por 1 hora.

Ao final dos 30 dias, os empreendedores poderão apresentar o modelo de negócios que foi construído para uma banca de convidados, que poderá avaliar e sugerir melhorias.

6.2.5.1 Público-alvo

- Potenciais empreendedores, com ou sem ideia de negócios;
- Potenciais empresários que queiram rever seu modelo de negócios atual, com foco em inovação;
- Microempreendedores Individuais que queiram rever seu modelo de negócios atual, com foco em inovação.

6.2.5.2 Orientações gerais

A presente linha de ação tem como objetivo aumentar o número de empreendedores e empresas preparadas para atender as novas exigências do mercado. Portanto, a metodologia Superare deve ser aplicada com participantes que possuam perfil empreendedor e inovador, com ou sem ideia de negócios, que estejam motivadas a formatar um modelo de negócio.

Caberá ao Sebrae Nacional repassar a metodologia e prover ao Sebrae/UF o ambiente online em que está hospedada a trilha de conhecimento e onde se acessa o fórum de conteúdo. Aos Sebrae/UF que aderirem a esta linha de ação, caberá:

(a) Prospectar os participantes (limite máximo sugerido de 30 participantes por turma);

(b) Definir e comunicar cronograma;

(c) Definir as plataformas e mídias sociais a serem utilizadas;

(d) Conduzir os participantes (por meio dos próprios funcionários, parceiros ou contratação de terceiros) durante toda a jornada, prestando assessoria nos canais que forem utilizados, planejando e realizando as aulas online, viabilizando as mentorias e promovendo as melhorias que achar adequadas para o bom funcionamento do programa e o alcance dos resultados desejados;

(e) Realizar as mensurações dos indicadores que forem selecionados;

(f) Arregimentar mentores (pelo menos 2 para cada módulo) para as temáticas previstas na jornada;

(g) Arregimentar um profissional para ser mobilizador junto aos participantes na jornada.

6.3. MODELOS DE NEGÓCIOS TRADICIONAIS

Voltada a iniciativas que atuem com um público mais tradicional, com modelos de negócio mais convencionais, a linha de ação tem como foco a disseminação da cultura de inovação e viabilização do acesso dos pequenos negócios aos serviços tecnológicos. Assim, o que se quer é o aumento de eficiência dos processos, à melhoria de produtos e/ou serviços, ampliação da digitalização, para modernização tecnológica e geração de inovações com foco nas necessidades do mercado.

Essa Linha de Ação é composta de três sub-linhas:

- **ALI**
- **Sebraetec**
- **Up Digital**

Os indicadores a elas aderentes e que devem ser utilizados nas iniciativas são:

INDICADORES POR SUB-LINHA DE AÇÃO			Sub-linha de Ação		
			ALI	Sebraetec	Up Digital
I. Programa	2	Faturamento	X	X	X
	3	Inovação e Modernização	X	X	X
In. Projeto	7	Custos	X	X	X
	18	Produtividade	X	X	X

Figura 4: Modelos de Negócios Tradicionais – Indicadores por Sub-linhas de Ação
Fonte: Sebrae NA (2020).

A descrição das Sub-linhas de ação, critérios de análise, regras gerais e responsabilidades dos Sebrae UF e NA são detalhadas a seguir.

6.3.1 AGENTES LOCAIS DE INOVAÇÃO (ALI)

Tem como objetivo *promover a inovação para reduzir os custos e/ou aumentar o faturamento das microempresas e das empresas de pequeno porte, a partir da instrumentalização e experimentação de ferramentas ágeis e do compartilhamento de experiências entre os empresários*.

6.3.1.1 Público-alvo

- *Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*

6.3.1.2 Orientações gerais

(a) Vigência de até 30 meses, sendo até 4 meses para preparação/seleção dos bolsistas, 1 mês de capacitação dos bolsistas e 24 meses de bolsista em campo e 1 mês de prestação de contas.

(b) Prever cumprir até 8 ciclos de 3 meses no projeto, sendo 20 empresas por ciclo para cada bolsista;

(c) Interiorização do projeto (Articulação com os ER)

(d) Números de agentes de acordo com as metas do Brasil Mais (Programa do Governo do Brasil, objeto de acordo de resultados com o Ministério da Economia);

(e) Foco em comércio e serviços;

(f) Vedado a participação de MEI.

6.3.1.3 Regras Específicas

(a) Percentual de participação de até 70% CSN e no mínimo 30% de CSO, sendo flexibilizada a participação de CSO em virtude do número de bolsas.

(b) Custeio das bolsas – 100% CSN, que será repassado diretamente ao CNPq conforme acordo;

(c) Gestão e Monitoramento – 100% CSO

(d) Métricas de atendimento: cada empresa acompanhada pelo ALI terá duas orientações técnicas, quatro oficinas e quatro consultorias de orientação de 3hs.

OBS: O projeto ALI que for estruturado para atender ao Programa Brasil Mais deverá ser encaminhado conforme DRF Competitividade Setorial – Brasil Mais.

6.3.2 SEBRAETEC

Tem por objetivo garantir ao seu público-alvo o acesso a serviços tecnológicos para inovação, promovendo a melhoria de processos, produtos e serviços ou a introdução de inovações nas empresas e mercados.

6.3.2.1 Público-alvo

- Empreendimentos (Microempresa – ME, Empresa de Pequeno Porte – EPP e Microempreendedor Individual – MEI) regularizados perante o poder público através do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ);
- As pessoas físicas que estejam registradas no Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro (SICAB) e tenham a Carteira Nacional do Artesão ou Carteira Nacional de Trabalhador Manual (com a carteira válida no momento do atendimento);
- Os produtores rurais que possuam inscrição estadual de produtor, número do Imóvel Rural na Receita Federal (NIRF), declaração de aptidão (DAP) ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf); ou Registro de Pescador.

6.3.2.2 Orientações gerais

(a) Os atendimentos Sebraetec deverão constar como ações exclusivas em projetos de atendimento e atividades, não tendo projetos específicos Sebraetec;

(b) As ações Sebraetec deverão seguir as regras definidas no Regulamento Sebraetec 4.0.1, disponível em https://datasebrae.com.br/sebraetec ;

(c) Os atendimentos do Sebraetec deverão estar vinculados aos seguintes tipos de serviços: Consultoria Tecnológica/ Serviços metrológicos/ Avaliação da conformidade

(d) Prototipagem.

(e) As definições dos tipos de serviços, áreas, subáreas e o detalhamento estão disponibilizadas no Caderno Técnico, disponíveis em https://datasebrae.com.br/sebraetec;

(f) Os serviços do Sebraetec serão disponibilizados por meio de fichas técnicas, que deverão ser aprovadas pelo COMITÊ DO PORTFÓLIO SEBRAETEC. As fichas técnicas estão disponíveis no https://datasebrae.com.br/sebraetec

(g) Cada serviço do Sebraetec terá o valor máximo de R$ 30.000,00 (trinta mil reais) por EMPRESA DEMANDANTE.

(h) Poderão ser estabelecidos valores máximos para cada tipo de serviço ou ficha técnica pelo COMITÊ DO PORTFÓLIO SEBRAETEC, desde que não ultrapasse o teto estabelecido no caput deste artigo.

(i) Para operação do Sebraetec, os SEBRAE/UF poderão alterar a tabela de valores para cada ficha técnica considerando a realidade do mercado local, não podendo ultrapassar a tabela de valores máximos por serviço estabelecida em nível nacional

6.3.2.3 Regras específicas

(a) Os atendimentos Sebraetec deverão constar como ações exclusivas em projetos de atendimento e atividades, não tendo projetos específicos Sebraetec

(b) Percentual de participação conforme Manual de Programas, Projetos e Atividades do Sebrae.

6.3.3 UP DIGITAL SEBRAE

Iniciativa destinada aos pequenos negócios tradicionais que querem dar um *up* em sua empresa rumo à transformação digital. Essa abordagem foi desenvolvida pelo Sebrae para o pequeno negócio que quer iniciar ou acelerar, de forma ágil, interativa e colaborativa, o processo de digitalização em marketing e vendas, controles financeiros e outros temas que estão sendo desenvolvidos.

6.3.3.1 Público-alvo

Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) que possuam CNPJ e atuem em setores tradicionais como padarias, minimercados, pet shops, agências de turismo, confeitaria, restaurante, salão de beleza, moda, profissionais autônomos, profissionais da saúde, entre outros.

6.3.3.2 Orientações gerais

(a) As inscrições são pelo Portal Sebrae, na página específica do Up Digital, com link para cada UF (www.sebrae.com.br/updigital) e estão permanentemente abertas. A partir das demandas, os grupos são formados, considerando seus segmentos e, principalmente, as maturidades digitais, identificadas por meio de rápido diagnóstico.

(b) Durante 10 a 15 dias, grupos de até 15 pequenos negócios interagem, por meio de aplicativos como WhatsApp e Telegram, e, com o acompanhamento e moderação de especialistas, realizam 3 reuniões virtuais, recebem consultorias individuais e compartilham conteúdos e práticas a partir das necessidades das empresas participantes.

(c) O questionário diagnóstico por tema e o formulário de avaliação são padrão, e devem ser utilizados para todos os grupos.

(d) Os atendimentos do Up terão seus recursos previstos, incluindo CSN, nos projetos e atividades de atendimento. Não haverá disponibilidade de CSN para iniciativas específicas para o Up Digital.

(e) Mais informações e materiais orientativos e de referência estão disponíveis em https://sebraepr.sharepoint.com/sites/UpDigitalSebrae.

6.4. INOVAÇÃO ABERTA

A presente Linha de Atuação de Inovação Aberta tem como **objetivo** *promover conexões entre atores chave dos ecossistemas de inovação brasileiros que transformem demandas ou problemas em soluções inovadoras benéficas à sociedade e ao ambiente*. As conexões podem ser feitas, prioritariamente, entre:

- **Demandantes (âncoras):** associações empresariais e cooperativas de setores/segmentos tradicionais, pequenos negócios; órgãos e empresas do Setor Público, médias e grandes

empresas e suas fundações e institutos, instituições do Terceiro Setor e Sistema Sebrae, quando demandantes de soluções tecnológicas;

- **Solucionadores:** pequenos negócios com modelos de negócios inovadores, sejam digitais ou de base tecnológica, de impacto social e/ou ambiental e pesquisadores com potencial de empreender (mestres/mestrandos e doutores/doutorandos); e,

- **Facilitadores:** ambientes de inovação (incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, coworkings, fablabs, etc.), instituições de ciência e tecnologia, mentores, consultores e empresas de consultoria especializadas em processos e mecanismos utilizados em inovação aberta, investidores, organizações de apoio (provedoras ou especialistas em uso de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação e instituições de ciência e tecnologia) e outros atores importantes dos ecossistemas de inovação dos territórios de atuação.

A Linha de Ação se subdivide em quatro sub-linhas, quais sejam:

- **Catalisa MPE**
- **Catalisa Corporações**
- **Catalisa Governos**
- **Catalisa ICT**

Os indicadores a elas aderentes e que devem ser utilizados nas iniciativas são:

INDICADORES POR SUB-LINHA DE AÇÃO			Sub-linha de Ação			
			Catalisa MPE	Catalisa Corporações	Catalisa Governos	Catalisa ICT
Indicador de Programa	1	**Empresas com captação de investimento**	X	X	X	
	2	**Faturamento**	X	X	X	
	3	**Inovação e Modernização**	X	X	X	
	5	**Pequenos negócios formalizados**				X
Indicador de Projeto[4]	6	Ativos de propriedade intelectual protegidos	X	X	X	X
	8	Contratos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação	X	X	X	X
	9	Contratos de Transferência Tecnológica	X	X	X	X
	16	Pesquisadores alocados em pequenos negócios				X

Figura 5: Inovação Aberta – Indicadores por Sub-linhas de Ação
Fonte: Sebrae NA (2020).

[4] Iniciativas relacionadas ao Catalisa MPE, Catalisa Corporações e Catalisa Governos podem optar por adoção de indicadores de Programa ou de Projeto, dentro de sua respectiva sub-linha de ação.

O público-alvo da Linha de Ação Inovação Aberta compreende:

- **Público direto:** pequenos negócios com modelos de negócios inovadores, digitais, de base tecnológica, de impacto social e/ou ambiental, aglomerados de pequenos negócios tradicionais com potencial de inovar e pesquisadores com potencial de empreender (mestres/mestrandos e doutores/doutorandos).

- **Público indireto:** associações empresariais, cooperativas ou agrupamentos de setores/segmentos tradicionais organizados em um território ou cadeia produtiva, órgãos e empresas do Setor Público, médias e grandes empresas e suas fundações e institutos, instituições do Terceiro Setor e Sistema Sebrae, quando demandantes de soluções tecnológicas, além de facilitadores das conexões, como ambientes de inovação (incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, coworkings, fablabs etc.), instituições de ciência e tecnologia, mentores, consultores e empresas de consultoria especializadas em processos e mecanismos utilizados em inovação aberta, investidores, organizações de apoio (provedoras ou especialistas em uso de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação e instituições de ciência e tecnologia) e outros atores importantes dos ecossistemas de inovação dos territórios de atuação da iniciativa.

Aa Sub-linhas de ação, critérios de análise, regras gerais e responsabilidades dos Sebrae/UF e NA são detalhadas a seguir.

6.4.1 CATALISA MPE

A sub-linha Catalisa MPE busca aproximar pequenos negócios tradicionais, como padarias, minimercados, restaurantes, petshops, dentre outros, de negócios inovadores e startups, para se alcançar uma maior competitividade dos primeiros, por meio da inovação, e trazer uma ampliação de mercado para os segundos.

Barreiras normalmente existentes para se preparar e introduzir inovação nos pequenos negócios tradicionais podem ser rompidas, visto que o Catalisa MPE orquestrará a relações dos negócios inovadores, solucionadores de demandas por inovação, com os pequenos negócios tradicionais, preparando-se para a transformação digital.

6.4.1.1 Público-alvo

- **Público Direto –** Pequenos negócios com modelos de negócios inovadores, digitais, de base tecnológica, de impacto social e/ou ambiental, pesquisadores com potencial de empreender (mestres/mestrandos e doutores/doutorandos) e aglomerados de pequenos negócios tradicionais com potencial de inovar.
- **Público Indireto –** Associações empresariais, cooperativas ou agrupamentos organizados de setores/segmentos tradicionais situados em um território ou cadeia produtiva, quando demandantes de soluções tecnológicas, além de outros atores facilitadores importantes dos ecossistemas de inovação dos territórios de atuação da iniciativa.

6.4.1.2 Ações recomendadas

(a) Articulação, Prospecção e Contratualização – Busca de oportunidades e articulação com organizações ou agrupamentos de pequenos negócios tradicionais organizados em um território ou cadeia produtiva que possuem

problemas comuns que possam ser resolvidos por meio de desenvolvimento ou aperfeiçoamento de soluções tecnológicas; articulação com os principais atores do ecossistema local para apresentação da iniciativa; e formalização da parceria com o Sebrae, por meio de instrumento a ser definido, como por exemplo um contrato de prestação de serviços, convênio, termo de adesão, dentre outros**.**

(b) **Identificação de Demandas Tecnológicas –** Mapeamento e detalhamento das demandas, bem como adaptação à linguagem e forma de apresentação mais adequada ao público de solucionadores e vice-versa.

(c) **Inteligência Econômico-Financeira para Viabilização de Projetos –** Ações de identificação e negociação/articulação de alternativas de contratação de pequenos negócios inovadores em projetos de pesquisa e desenvolvimento com os respectivos demandantes, bem como identificação de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação mais adequados para viabilizar ou alavancar investimentos em PD&I.

Sugere-se o uso dos seguintes caminhos, ressaltando-se que o Catalisa MPE não se limita a aplicação dos instrumentos propostos, visto que é sabido que o processo de inovação é dinâmico e que por muitas vezes será necessário também agregar elementos para formação dos empresários em temas relativos a inovação aberta, gestão, dentre outros:

- Conexão e relacionamento com negócios inovadores/startups a partir de ações como matchmaking, demoday, entre outros. Esse caminho, em especial, entende-se que pode ser o mais aderente a realidade dos pequenos negócios tradicionais brasileiros e o de maior facilidade de aplicação.
- Atuação via cadeia produtiva de médias e grandes empresas, em atuação conjunta com o programa Conexões Corporativas da Unidade de Competitividade do Sebrae/NA.
- Sebraetec na modalidade aglomeração produtiva.
- Contrato Sebrae-Embrapii na modalidade de Aglomeração Tecnológica, quando disponíveis.
- Subvenção Econômica, caso haja disponibilidade de recursos.
- Outros que podem ser identificados ao longo do processo.

(d) **Recrutamento e Seleção de Pequenos Negócios Solucionadores –** Ações de realização de competições e desafios de inovação para recrutar e selecionar pequenos negócios com modelos de negócios inovadores e/ou pesquisadores com potencial para empreender, por meio de divulgação da oportunidade em canais de comunicação, rodadas de apresentações (pitch days, demodays, bootcamps etc.), disseminação de oportunidades em comunidades e hubs segmentados e análise de aderência entre desafios e propostas, entre outros critérios de avaliação.

(e) **Mobilização do Ecossistema Local de Inovação –** Apoio na realização de ações de interação entre empresas e organizações para inovação aberta durante a realização do projeto, potencializando as conexões entre eles e o Sebrae.

(f) **Diagnósticos Empresariais –** Focados principalmente em maturidade em gestão e em potencial de inovação dos pequenos negócios inovadores, assim como maturidade da cultura de inovação dos demandantes.

(g) **Desenvolvimento Empresarial –** Ações de capacitação, consultoria, mentoria, orientação e outras que visem o desenvolvimento dos pontos de melhoria identificados nos diagnósticos empresariais, com foco em temas relativos à inovação aberta.

(h) **Suporte à Elaboração de Propostas Comerciais para Projetos de Desenvolvimento/ Aprimoramento Tecnológico –** Consultoria, capacitação e/ou orientação aos clientes na elaboração e submissão de propostas técnico-comerciais competitivas para projetos de desenvolvimento/aprimoramento tecnológico.

(i) **Execução e Acompanhamento de Projetos Desenvolvimento/ Aprimoramento Tecnológico –** Consultoria e/ou orientação aos clientes na execução/acompanhamento de projetos de desenvolvimento/aprimoramento tecnológico, tanto para geração de evidências e relatórios necessários ao acesso e uso de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação quanto para o relacionamento comercial.

6.4.1.3 Regras específicas

(a) Identificação de agrupamento de pequenos negócios tradicionais organizados em território ou cadeia produtiva de médias e grandes empresas, de preferência representados por uma cooperativa, sindicato ou associação empresarial do setor/segmento ou território ou algo equivalente, com pelo menos um problema ou demanda que possa ser resolvida por meio de desenvolvimento ou aperfeiçoamento tecnológico e com orçamento disponível para investir no processo.

(b) Identificação de possíveis perfis de pequenos negócios solucionadores dos problemas ou demandas identificadas, com foco numa prospecção nacional, mas priorizando aqueles do próprio território e não só captando solucionadores, como também atores que colaborem na validação da solução.

(c) Além de projetos é possível inserir essa linha (Inovação Aberta) como uma ação nos projetos coletivos/setoriais, dos projetos de startups e de encadeamento produtivo (Conexões Corporativas) e Brasil Mais.

6.4.2 CATALISA CORPORAÇÕES

A sub-linha Catalisa Corporações, ou Catalisa Corp, trata de iniciativas de inovação aberta com grandes empresas.

6.4.2.1 Público-alvo

- **Público Direto –** Pequenos negócios com modelos de negócios inovadores, digitais, de base tecnológica, de impacto social e/ou ambiental e pesquisadores com potencial de empreender (mestres/mestrandos e doutores/doutorandos).
- **Público Indireto –** Médias e grandes empresas e suas fundações e institutos demandantes de soluções tecnológicas, além de outros atores facilitadores importantes dos ecossistemas de inovação dos territórios de atuação da iniciativa.

6.4.2.2 Ações recomendadas

(a) **Prospecção e Contratualização –** Busca, articulação e contratualização com médias e grandes empresas demandantes ou geradoras de oportunidades de desenvolvimento ou aperfeiçoamento tecnológico por pequenos negócios com modelos de negócios inovadores, digitais, de base tecnológica e/ou de impacto social e/ou ambiental; e formalização da parceria com o Sebrae, por meio de instrumento a ser definido, como por exemplo um contrato de prestação de serviços, convênio, termo de adesão, dentre outros.

(b) **Identificação de Demandas Tecnológicas –** Mapeamento e detalhamento das demandas, bem como adaptação à linguagem e forma de apresentação mais adequada ao público de solucionadores.

(c) **Inteligência Econômico-Financeira para Viabilização de Projetos –** Ações de identificação e negociação/ articulação de alternativas de contratação de pequenos negócios inovadores em projetos de pesquisa e desenvolvimento com os respectivos demandantes, bem como identificação de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação mais adequados para viabilizar ou alavancar investimentos em PD&I. (Exemplos: Edital de Inovação para a Indústria e Contrato Sebrae-Embrapii, na modalidade de Encadeamento Tecnológico, quando disponíveis)

(d) **Prospecção e Seleção de Pequenos Negócios Solucionadores –** Ações de realização de competições e desafios de inovação para recrutar e selecionar pequenos negócios com modelos de negócios inovadores e/ou pesquisadores com potencial para empreender, por meio de divulgação da oportunidade em canais de comunicação, rodadas de apresentações (pitch days, demodays, bootcamps etc.), disseminação de oportunidades em comunidades e hubs segmentados e análise de aderência entre desafios e propostas, entre outros critérios de avaliação.

(e) **Diagnósticos Empresariais –** Focados principalmente em maturidade em gestão empresarial e em gestão da inovação dos pequenos negócios inovadores, assim como maturidade da cultura de inovação dos demandantes (sem que esses sejam beneficiados com o recurso do projeto).

(f) **Desenvolvimento Empresarial –** Ações de capacitação, consultoria, mentoria, orientação e outras que visem o desenvolvimento dos pontos de melhoria identificados nos diagnósticos empresariais (sem que médias e grandes empresas sejam beneficiados com o recurso do projeto).

(g) **Suporte à Elaboração de Propostas Comerciais para Projetos de Desenvolvimento/Aprimoramento Tecnológico –** Consultoria, capacitação e/ou orientação aos clientes na elaboração e submissão de propostas técnico-comerciais competitivas para projetos de desenvolvimento/ aprimoramento tecnológico.

(h) **Execução e Acompanhamento de Projetos Desenvolvimento/ Aprimoramento Tecnológico –** Consultoria e/ ou orientação aos clientes na execução/ acompanhamento de projetos de desenvolvimento/ aprimoramento tecnológico, inclusive para geração de evidências e relatórios necessários ao acesso e uso de instrumentos de incentivo ou fomento à inovação.

6.4.2.3 Regras específicas

(a) Identificação de médias/grandes empresas com pelo menos um problema ou demanda que possa ser resolvida por meio de desenvolvimento ou aperfeiçoamento tecnológico e com orçamento disponível para investir no processo.

(b) Identificação de possíveis perfis de pequenos negócios solucionadores dos problemas ou demandas identificados.

(c) Utilização de pelo menos um indicador de resultado do Programa Brasil + Inovador e um indicador da linha de atuação de Inovação Aberta.

6.4.3 CATALISA GOVERNOS

A sub-linha Catalisa Governos, ou Catalisa Gov, trata de iniciativas de inovação aberta com entes do setor público.

6.4.3.1 Público-alvo

- **Público Direto –** Pequenos negócios com modelos de negócios inovadores, digitais, de base tecnológica, de impacto social e/ou ambiental e pesquisadores com potencial de empreender (mestres/mestrandos e doutores/doutorandos).
- **Público Indireto –** Órgãos e empresas do Setor Público, como prefeituras, governo estadual, empresas, fundações ou órgãos públicos ou com receita pública, além de outros atores facilitadores importantes dos ecossistemas de inovação dos territórios de atuação da iniciativa.

6.4.3.2 Ações Recomendadas

(a) **Prospecção e contratualização com parceiros públicos –** Levantamento e identificação de potenciais atores públicos (prefeituras, secretarias, fundações, etc.) interessados em realizar ações de inovação aberta para a solução de problemas ou melhoria de performance em seus setores de atuação. Uma vez a instituição identificada a próxima etapa é a apresentação da proposta do Programa de Inovação Aberta no Setor Público e sua formalização com o Sebrae, por meio de instrumento a ser definido, como por exemplo um contrato de prestação de serviços, convênio, termo de adesão, dentre outros.

(b) **Capacitação em Inovação Aberta a Gestores Públicos –** Preparação de gestores da instituição pública, por meio de capacitações diversas do Sebrae ou de parceiros, sobre cultura da inovação, gestão colaborativa da inovação e como desenvolver programas e iniciativas de inovação aberta com o ecossistema de empreendedorismo inovador, envolvendo atores diversos como startups, empresas de base tecnológica, incubadoras, aceleradoras, centros de pesquisa, universidades, além de conhecimento sobre legislação e instrumentos legais que viabilizem a contratação das soluções desenvolvidas ao longo do programa, dentre outros.

(c) **Estudo do Ecossistema Local –** Levantamento do atores que compõem o ecossistema de inovação e identificação da maturidade e complementaridade de

atuação destes atores no território escolhido para ser a ser trabalhado o Programa de Inovação Aberta. Aqui recomenda-se fortemente a aplicação da abordagem de Ecossistemas Locais de Inovação (ELI) item 6.1.2 deste DRF.

(d) **Identificação das Demandas Tecnológicas –** Mapeamento, compreensão e priorização das principais dores da instituição pública demandante da solução de seus problemas ou melhoria de performance em seus setores de atuação que possam ser alvo de desafios de inovação com o ecossistema.

(e) **Lançamentos de Desafios de Inovação –** Construção do documento que irá definir as regras e etapas do Desafio de Inovação a ser lançado. Em momento posterior a essa definição deve ser elaborado um plano de comunicação com as ações de divulgação e mobilização do ecossistema na busca de possíveis candidatos a participar do Desafio.

(f) **Recrutamento e Seleção de Pequenos Negócios Solucionadores –** Seleção das melhores propostas inscritas no Desafio de Inovação. Pode ser criado um comitê com diversos avaliadores de diferentes instituições para participar desse momento de análise, mas sempre deve se ter como base para a avaliação os critérios e pesos definidos do documento que lançamento.

(g) Contratualização – Estabelecimento, por meio de instrumento a ser definido, a relação contratual entre a Instituição Pública demandante e a empresa ou proponente solucionador que foi selecionado na fase anterior.

(h) **Desenvolvimento Empresarial, Suporte e Aceleração –** Apoio, por meio de capacitações diversas, às empresas ou aos candidatos a empresários selecionados e que já estabeleceram a relação contratual com a Instituição Pública demandante, para o aprimoramento de seus modelos de negócios e equipes de trabalho.

(i) **Desenvolvimento ou Aperfeiçoamento da Solução –** Fase em que as empresas ou aos candidatos a empresários selecionados e que já estabeleceram a relação contratual com a Instituição Pública demandante realizam seus processos de pesquisa e desenvolvimento para a construção ou aprimoramento da solução proposta para o Desafio de Inovação.

(j) **Prestação de Contas –** Apoio à comprovação e apresentação da utilização dos recursos recebidos da Instituição Pública demandante a título de pesquisa de desenvolvimento da solução inovadora proposta no Desafio, aos órgãos competentes. Essa etapa pode ser opcional, uma vez que esse tipo de prestação de contas pode não se fazer necessário ou não ser uma obrigação por parte da Instituição Pública demandante ou de eventuais outros parceiros envolvidos no Programa de Inovação Aberta.

6.4.3.3 Regras específicas

(a) Identificação de Órgãos e empresas do Setor Público com pelo menos um problema ou demanda que possa ser resolvida por meio de desenvolvimento ou aperfeiçoamento tecnológico e com orçamento disponível para investir no processo.

(b) Identificação de possíveis perfis de pequenos negócios solucionadores dos problemas ou demandas identificados.

(c) Utilização de pelo menos um indicador de resultado do Programa Brasil + Inovador e um indicador da linha de atuação de Inovação Aberta.

6.4.4 CATALISA ICT

A sub-linha Catalisa ICT trata de iniciativas de inovação aberta com instituições de Ciência e Tecnologia (ICTs). Ele acelera e fomenta negócios inovadores de base tecnológica, para alavancar geração de riqueza e bem-estar para a sociedade, por meio de:

- Criação de empresas por mestres/ mestrandos e doutores /doutorandos – spin-off tecnológica;
- Transferência de tecnologia de pesquisadores/universidades para empresas;
- Inserção de mestres/mestrandos e doutores/doutorandos, capital humano qualificado, em pequenos negócios.

Ele oferece aos proponentes de projetos de pesquisas com potencial de inovação selecionados capacitação, mentoria, aproximação com empresas, apoio financeiro, e acesso a capital empreendedor, em toda a sua jornada da pesquisa ao mercado. Nesse processo, os Sebrae UF atuam junto às universidades, FAPs, incubadoras, parques tecnológicos e empresas, como articuladores para operação do Catalisa ICT em nível estadual. O Catalisa ICT será direcionado para mestrandos e doutorandos, assim como aos mestres e doutores titulados há até 5 anos nas universidades públicas e privadas brasileiras de todos os estados do Brasil dos cursos das áreas do conhecimento: ciências agrárias, ciências biológicas, ciências exatas/ da terra; ciências da saúde e engenharias.

6.4.4.1 Público-alvo

- Pequenos negócios de base tecnológica e seus proprietários e pessoas físicas candidatas a empreender (mestres/mestrandos e doutores/doutorandos).

6.4.4.2 Ações Recomendadas

O Cataliza ICT possui um conjunto de ações estruturadas em grandes etapasquatro etapas, quais sejam:

Etapa 1 – Mobilizar e despertar para empreender
Etapa 2 – Aprender e estruturar
Etapa 3 – Desenvolver e testar
Etapa 4 – Inovar e escalar

Essas etapas estão ilustradas na Figura 6, e detalhadas na sequência.

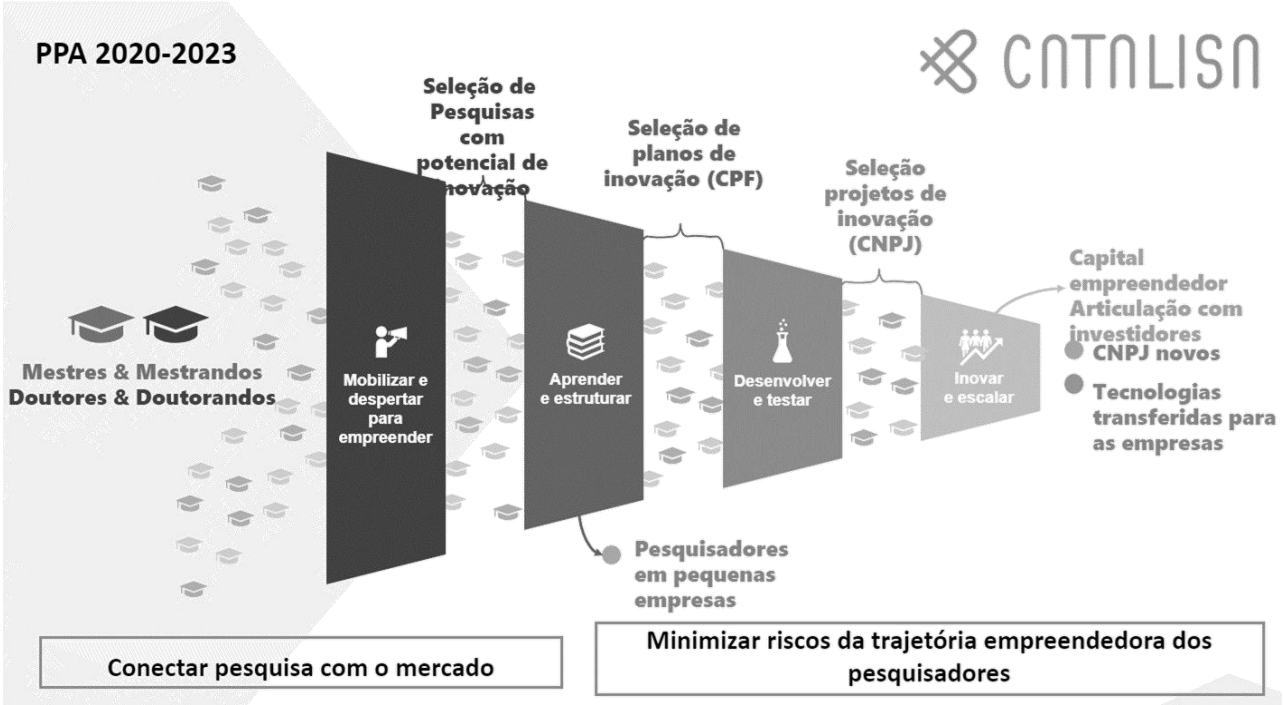

Figura 6: Catalisa ICT – Ações recomendadas
Fonte: Sebrae NA (2020).

Etapa 1 – Mobilizar e despertar para empreender

Serão realizadas ações de mobilização para a constituição dos arranjos estaduais, envolvendo entidades do ecossistema de inovação para operar o Catalisa ICT, lideradas pelos Sebrae/UF. O Sebrae lançará o edital nacional para seleção de pesquisas com potencial de inovação, juntamente com seus parceiros. Os Sebrae/UF atuarão junto às entidades do ecossistema local de inovação (universidades, Fundações de Amparo à Pesquisa - FAPs, incubadoras, parques tecnológicos e empresas), como articuladores de arranjos locais para operação do Catalisa ICT em nível estadual, considerando as oportunidades, vocações e competências locais para alavancar negócios inovadores de base tecnológica.

Os workshops de mobilização serão realizados à distância pelo Sebrae Nacional, que custeará a contratação de facilitadores para conduzir essas atividades. Será realizado um workshop por UF. Recomenda-se integrar essas atividades com a estratégia de Ambientes e Territórios Promotores da Inovação no UF, que identifica as vocações e potenciais oportunidades. O Sebrae Nacional lançará a chamada nacional para cadastramento de pesquisas com potencial de inovação, cuja seleção ocorrerá em nível estadual.

Etapa 2 – Aprender e estruturar

Serão implementadas as ações de aceleração junto aos potenciais empreendedores, envolvendo capacitação, mentoria, fomento a planos de inovação e aproximação com ambientes de inovação (incubadoras, aceleradoras e parques tecnológicos). Serão realizadas também as ações de alocação de pesquisadores em pequenas empresas

com projeto de inovação selecionado. O Sebrae Nacional custeará a metodologia de capacitação à distância e a contratação de instrutores.

Com base nas pesquisas selecionadas na etapa 1, os Sebrae/UF deverão mapear junto ao mercado e à sociedade desafios e problemas, os quais poderão nortear a concepção dos planos de inovação. As propostas de pesquisas com potencial de inovação (planos de inovação) poderão ser submetidas, em grupo ou individualmente, a partir de um edital e serão avaliadas por uma banca com a participação de especialistas e profissionais de mercado pro bono. O custeio das bolsas para a implementação dos planos de inovação, assim para a alocação de pesquisadores em pequenas empresas, será de responsabilidade do Sebrae Nacional em parceria com Sebrae/UF, entidades nacional e estaduais de fomento. A estimativa de valor por plano de inovação é de até R$ 150 mil, com prazo de execução de 12 meses.

Etapa 3 – Desenvolver e testar

Serão implementadas ações de fomento a projetos de PD&I para as empresas de base tecnológica criadas (CNPJ), assim como ações de aproximação com infraestrutura de Pesquisa & Desenvolvimento de entidades de C&T e empresas. O projeto de adesão do Sebrae/UF ao Catalisa ICT deverá prever os recursos de CSN que serão destinados no convênio com a Fundação de Amparo à Pesquisa – FAP local para operacionalizar a contratação dos projetos de PD&I.

O aporte por projeto será de no mínimo R$ 400 mil por projeto, com prazo de até 12 meses. Esse valor poderá ser aumentado a partir da captação de recursos com parceiros externos.

Ainda na etapa 3, o Sebrae/UF deverá se articular com os ambientes de inovação locais (incubadoras, parques tecnológicos etc.) integrantes dos consórcios credenciados para operar o Catalisa ICT a fim de abrigarem e prestar serviços às empresas dos projetos de P&DI selecionados.

Etapa 4 – Inovar e escalar

Serão implementadas ações de aproximação de empreendedores com investidores, considerando fundos de investimentos, investidores anjo, plataformas de crowdfunding e outras formas alternativas de aporte financeiro para empresas. Essas ações serão implementadas por meio do projeto Capital Empreendedor, conduzido pela Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros do Sebrae.

6.4.4.3 Regras específicas

(a) Utilização de pelo menos um indicador de resultado do Programa Brasil + Inovador e um indicador da linha de atuação de Inovação Aberta.

(b) O Sebrae/UF poderá aderir ao Catalisa ICT mediante a elaboração de um projeto, com base nas etapas que o compõem, prevendo as atividades que estarão sob sua responsabilidade e, no que couber, recursos de CSO, CSN e captação de recursos de parceiros externos.

(c) A execução é prevista em 4 (quatro) etapas, sendo que um ciclo completo tem uma duração de cerca de 4 anos. Para o PPA 2021-2023, o Sebrae/UF deve

elaborar um projeto para um período que equivale às etapas a serem realizadas, prevendo as parcerias com entidades do ecossistema de inovação do estado necessárias para operar o programa, considerando as oportunidades, vocações e competências locais para alavancar negócios inovadores de base tecnológica.

(d) Cada Sebrae UF deverá definir o número de pesquisadores apoiados e empresas fomentadas, de acordo com a sua realidade.

(e) O projeto deverá especificar como será o monitoramento da execução das ações e dos indicadores definidos em cada etapa, a fim de demonstrar os resultados alcançados. O Sebrae Nacional vai definir o modelo de gestão do Catalisa ICT, capacitar os gestores dos Sebrae/ UF que vão operar as atividades em cada etapa, e desenvolver toolkit para essa orientação. Devem ser inseridas as atividades que estarão sob a responsabilidade do Sebrae/UF a partir dos papéis apontados na Figura 7 a seguir.

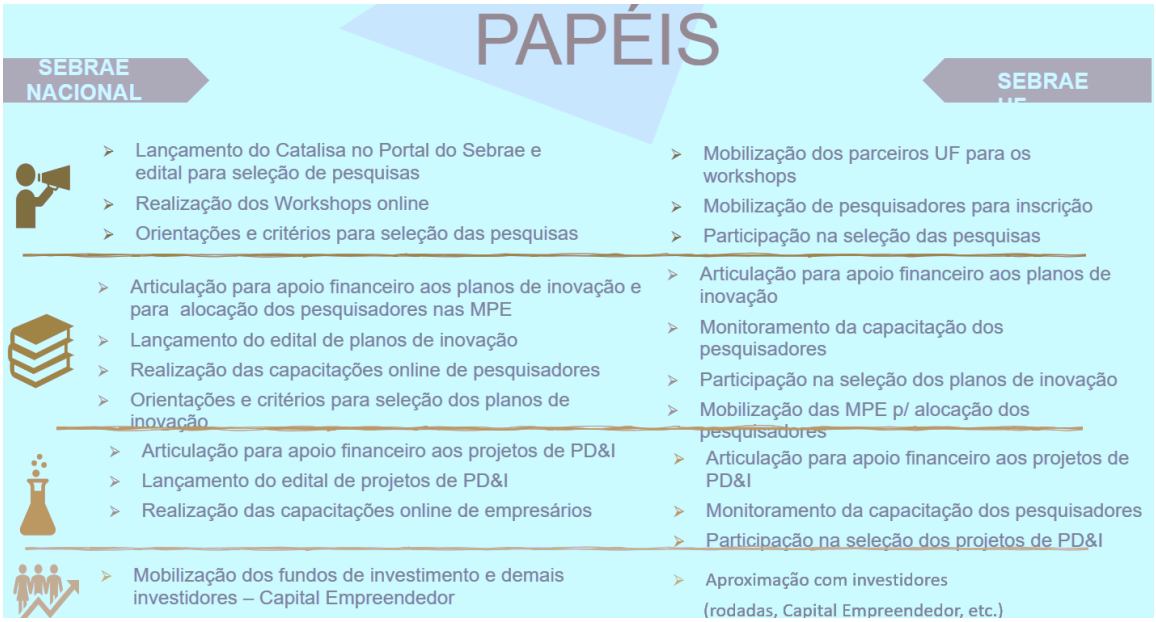

Figura 7: Catalisa ICT – Papéis do Sebrae NA e Sebrae UFs
Fonte: Sebrae NA (2020).

6.5. CENTROS DE REFERÊNCIA

O Centro Sebrae de Sustentabilidade (CSS), localizado em Cuiabá, no estado do Mato Grosso, é uma das três unidades de referência nacional do Sistema Sebrae, sendo especializada na temática de Sustentabilidade.

Pelo caráter inovador da iniciativa, e pela temática de Sustentabilidade estar ancorada na Unidade de Invação, esse Centro de Referência integra o presente DRF do Programa Brasil + Inovador.

Os indicadores a ela aderentes e que devem ser utilizados nas iniciativas são apresentados no quadro a seguir:

INDICADORES POR SUB-LINHA DE AÇÃO			Sub-linha de Ação
			Centro Sebrae de Sustentabilidade
Indicadores de Projeto	15	ODS impactados	X
	19	Soluções presenciais, à distância ou híbridas desenvolvidas	X

Figura 8: Centros de Referência – Indicadores para a Sub-linha de Ação do CSS.
Fonte: Sebrae NA (2020).

6.4.5 CENTRO SEBRAE DE SUSTENTABILIDADE

Esta sub-linha visa a orientar a proposição de ações do Centro Sebrae de Sustentabiliade (CSS). A missão do CSS é prospectar, gerar e disseminar conhecimentos e práticas em sustentabilidade, aplicadas às micro e pequenas empresas, para apoiar o atendimento de mais de 700 postos da instituição, distribuídos pelo país.

O CSS, pela disseminação da temática para todo o Sistema Sebrae, corrobora para que milhares de pequenos negócios possam se tornar competitivos aproveitando as oportunidades da temática.

6.4.5.1 Orientações gerais

Serão consideradas proposição de ações que façam cumprir a missão do CSS, que é a de gerir e disseminar conhecimentos, soluções e práticas inovadoras e sustentáveis aplicáveis aos pequenos negócios, e contribuir com o tema na gestão do Sistema Sebrae.

Estas ações deverão dar suporte para transversalizar a temática da sustentabilidade nos programas, projetos, soluções e atendimentos do Sistema Sebrae, como estratégia e/ou práticas, permitindo que os pequenos negócios internalizem a sustentabilidade em sua gestão empresarial.

6.4.5.2 Regras específicas

(a) Em se tratando de uma Linha de Ação especial não existem regras específicas pre-determinadas. A proposição de ações deverá ser discutida com a Unidade de Inovação do Sebrae Nacional e buscando, sempre que possível, convergir para as demais iniciativas contempladas neste DRF.

(b) Por fim, dispensa-se aqui a necessidade de utilização um indicador de Programa.

7. Anexos

ANEXO 1 – Instrumentos de apoio à Inovação

A. Ativação de Ecossistemas
B. Desafio Like a Boss
C. Fomento
D. Inovabra Habitat
E. Inovativa
F. Marco Legal da Inovação
G. SebraeLab
H. Startout
I. SBRT

A. ATIVAÇÃO DE ECOSSISTEMAS

Aliada às linhas de ação do Programa Brasil + Inovador, pode-se considerar a ativação de ecossistemas de inovação para fortalecimento regional, com a sensibilização e o engajamento dos atores locais para a temática de inovação. Ou seja, organizar, comunicar e difundir uma Jornada da Inovação para os pequenos negócios.

A ativação pode contemplar a realização de diversos produtos e eventos como ALI, Sebraetec, Editais de Inovação, Catalisa, Startup Summit, Startup Day, Sebrae Like a Boss, Hackatons e outros produtos/eventos estaduais de inovação, aliando essas realizações à atuação e o fortalecimento dos ecossistemas. A proposição da ativação pode prever a atuação em ecossistemas em diferentes níveis de maturidades, principalmente para prepará-los antes de seu desenvolvimento

(a) Definir estratégia e calendário de realizações, considerando etapas de sensibilização, realização e pós-eventos

(b) Prever a elaboração de um plano de ação que envolva os principais atores do ecossistema a ser trabalhado a partir da participação dos atores nos eventos e tendo os eventos como ação integradora.

(c) Prever nesse plano de ação a aplicação de forma estruturada dos produtos de inovação do SEBRAE.

(d) Não haver sobreposição às Linhas de Ação, mas sim a complementaridade.

B. DESAFIO LIKE A BOSS

Trata-se de um desafio de Startups, que ocorre no decorrer do ano. Startups atendidas pelo Sebrae se apresentam à bancas de investidores convidados, e competem entre si para se tornarem a grande vencedora do ano. Ação realizada com parceiros diversos e que conta com a participação de startups de todo o país.

C. FOMENTO À INOVAÇÃO

Fomento à projetos de pequenos negócios que envolvem riscos tecnológicos e inovação disruptiva, além da promoção da inovação junto aos pequenos negócios por meio do uso dos instrumentos previstos no Novo Marco Legal de Inovação, tais como encomenda tecnológica, bônus tecnológico e subvenção econômica. Operacionalização por meio de contratos, convênios ou parcerias com outras agências de fomento, serviços sociais autônomos, organizações sociais ou ICTs (Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação) – nacionais ou estrangeiras.

O Sebrae/UF estimulará os pequenos negócios detentores de projetos que envolvam riscos tecnológicos e inovação disruptiva a **aderirem aos processos seletivos existentes** em projetos/programas do Sebrae (Edital de Inovação para a Indústria/Senai, Contrato Embrapii, Conexão Startup/Petrobras, Inovativa, Like a Boss, Startout, Encadeamento Produtivo etc.).

No caso das MPE pré-selecionadas no Edital de Inovação para a Indústria (Contrato Sebrae-Senai) ou que tiverem projetos pré-aprovados por meio do Contrato Sebrae-Embrapii, os Sebrae- UF deverão contratar um consultor para elaborar – junto com a MPE - um plano de negócio para a solução inovadora a ser desenvolvida. Essa é uma condição obrigatória para que a MPE possa assinar o contrato de desenvolvimento do projeto de PD&I com o SENAI ou EMBRAPII.

Não haverá recursos da Unidade de Inovação para essas consultorias, mas poderá ser solicitado ao Programa Competitividade Empresarial. Para maior agregação de valor aos projetos de PD&I o Sebrae/UF poderá apoiar as empresas no sentido de melhorar as suas chances de sucesso, por meio de capacitação em gestão empresarial e acesso a mercado, bem como de negociações com investidores. Não haverá recursos da Unidade de Inovação para essas consultorias, mas poderá ser solicitado ao Programa Competitividade Empresarial.

O Sebrae/UF poderá estimular as alianças estratégicas e os projetos de cooperação entre empresas, ICT's e entidades privadas sem fins lucrativos. O Sebrae/UF poderá propor ao Sebrae/NA o lançamento de edital de inovação estadual, desde que não haja edital TECNOVA (FINEP) ou CATALISA (SEBRAE) previsto no Estado. Os editais poderão contemplar os instrumentos de inovação previstos no novo Marco Legal de Inovação, tais como:

> ***Bônus tecnológico -*** *é um tipo especial de subvenção voltado para micro e pequenas empresas, com o foco no compartilhamento e no uso de infraestrutura de pesquisa e desenvolvimento tecnológicos, além da contratação de serviços tecnológicos especializados.*
>
> ***Subvenção Econômica -*** *com o foco no desenvolvimento de produtos e processos inovadores, inclusive para destinação admitida para despesas de capital e correntes.*
>
> ***Encomenda tecnológica -*** *o foco desse instrumento diferenciado é nas atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação com risco tecnológico.*

A origem dos recursos pode ser do Sebrae NA (CSN), recursos de Parceiros e/ou do MGE.

No caso de lançamento de editais de inovação estaduais pelo Sebrae/UF, a solicitação de recursos ao Sebrae/NA deverá manter a proporção 70%NA e 30%UF, limitado *a* R$2.000.000 de aporte total do Sebrae/NA e R$ 200.000 por projeto de PD&I aprovado, e

desde que não haja previsão de edital TECNOVA (FINEP) ou CATALISA (SEBRAE) no Estado.

D. INOVABRA HABITAT

Apoio na estruturação de novas soluções e/ou melhorias nos produtos e serviços (cliente interno e/ou externo); teste e validação de novos produtos e serviços; visitas técnicas de colaboradores e empresários atendidos; permanência de colaboradores e empresários de forma imersiva e em rodízio; troca de conhecimento sobre a atividades colaborativas, de inovação, de capacitação, conteúdo (eventos), gestão de espaço físico; oferta de espaços para realização de eventos; canal de promoção e distribuição de produtos e serviços.

O espaço Inovabra habitat, inaugurado em fevereiro de 2018, é diferenciado e único no país na agenda de empreendedorismo e inovação. Diferentemente de outros ambientes patrocinados por grandes empresas, não se posiciona exclusivamente como um ambiente de incubação, aceleração ou de coworking. Trata-se de um espaço de co-inovação, muito mais abrangente e completo, no qual tanto corporates quanto startups, investidores, aceleradoras, consultores e demais players do ecossistema de inovação compartilham do mesmo espaço para troca de experiências e identificação de sinergias. A iniciativa tem como propósito determinante a geração de negócios.

As quase 200 startups que ocupam o prédio operam em 6 eixos tecnológicos priorizadas pelo Bradesco: big data e algoritmos; blockchain; inteligência artificial; internet das coisas; open API e plataformas digitais e computação imersiva.

Com aproximadamente 70 corporates e parceiros tecnológicos, em diferentes níveis de maturidade para inovação, há a oferta de diversas atividades denominadas de coinovação, como eventos, demodays, comitês, entre outros, que estimulam e catalisam as trocas e relacionamentos comerciais entre os habitantes.

O Sebrae dispõe de 4 posições em uma sala privativa no 2º andar. Duas posições estão ocupadas por dois colaboradores da Unidade de Inovação do Sebrae Nacional e as outras estão à disposição do sistema para utilização em formato de rodízio.

Como não há repasse de recursos via CSN para o instrumento Inovabra habitat, as orientações aqui colocadas servirão de norte para a complementação das ações de interesse em outras linhas, no que concerne a:

a) Apoio na estruturação de novas soluções e/ou melhorias nos produtos e serviços, tanto para o cliente interno quanto para o externo;

b) Apoio para teste e validação de novos produtos e serviços;

c) Apoio para visitas técnicas de colaboradores e empresários atendidos ao Inovabra habitat e outros ambientes de inovação do Estado de São Paulo;

d) Suporte para a permanência de colaboradores e empresários de forma imersiva e em rodízio;

e) Troca de conhecimento sobre a atividades colaborativas, de inovação, de capacitação, conteúdo (eventos), gestão de espaço físico;

f) Apoio para o uso das metodologias e eventos oferecidos pelo Bradesco ao Sebrae;

g) Suporte para a realização de eventos;

h) Colaboração para ações de promoção e distribuição de produtos e serviços dentro do Inovabra habitat e outros ambientes de inovação do Estado de São Paulo.

E. INOVATIVA

O InovAtiva Brasil é destinado a startups que desenvolvem negócios inovadores e tecnológicos que estejam no estágio de operação e tração. O programa oferece dois ciclos de aceleração por ano, de 4 meses cada. A cada ciclo são selecionadas até 160 startups para se conectarem aos maiores players de empreendedorismo do Brasil. São diversas oportunidades de interagir com investidores, executivos de grandes empresas, mentores e especialistas nos temas mais relevantes para sua startup.

O programa oferece atividades online como mentorias coletivas e individuais, capacitações, eventos presenciais e a chance de se apresentar para a maior banca de investidores do Brasil, no InovAtiva Experience, que ocorre anualmente, gerando ainda mais visibilidade e conexão para o negócio.

F. MARCO LEGAL DA INOVAÇÃO

No contexto do Marco Legal de Inovação, o Sebrae está autorizado a apoiar pequenos negócios e entidades privadas sem fins lucrativos no desenvolvimento de produtos inovadores, através dos chamados “instrumentos de estímulo à inovação”. Os principais instrumentos são:

(a) Subvenção econômica: um tipo especial de subvenção, bastante flexível, para fomentar pequenos negócios de maneira a viabilizar o desenvolvimento de projetos inovadores.

(b) Bônus tecnológico: tipo especial de subvenção para os pequenos negócios, destinado ao pagamento pelo uso de infraestrutura e serviços tecnológicos de ICTI’s.

(c) Encomenda tecnológica: um tipo muito especial de contratação que envolve o fomento de atividades de PD&I com elevado risco tecnológico (baixo TRL - Nível de Prontidão Tecnológica)

O objetivo do estímulo a iniciativas nos Estados envolvendo o Marco Legal de Inovação é o desenvolvimento tecnológico de territórios / segmentos estratégicos, através dos instrumentos do MLI, principalmente o Bônus Tecnológico e a Subvenção Econômica.

Observar o custo médio por cliente atendido, que deve estar enquadrado nas seguintes faixas:

- Bônus Tecnológico: R$ 30 mil a R$ 120 mil.
- Subvenção Econômica: R$ 120 mil a R$ 400 mil.

Importante observar como regra geral que somente serão aceitos como potenciais beneficiados pessoas jurídicas (Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), devido aos requisitos legais do MLI.

Recomenda-se que as iniciativas enviadas pelos Estados envolvendo o MLI estejam relacionados principalmente aos instrumentos Bônus Tecnológico, Subvenção Econômica e

Encomenda Tecnológica. Maiores detalhes sobre a Encomenda podem ser encontrados no "Guia Referencial para o Lançamento de Encomenda Tecnológica", lançado no início de 2019 pelo Sebrae/NA.

G. SEBRAELAB

Consolidação dos Sebraelabs como ambiente de estímulo à criatividade, à inovação e à experimentação do SEBRAE, conectado aos ecossistemas de inovação. Essencialmente, pretende-se:

- A consolidação da atuação do gestor do Sebraelab como *community manager* e *hostess* do espaço.
- A cupação do espaço a partir da mobilização de parceiros do ecossistema, colaboradores, projetos do Sebrae e empreendedores inovadores.
- Que seja feita uma estruturação de sistema de indicadores, aferição dos resultados dos espaços e publicidade as ações.
- Por fim, é essencial o compartilhamento das boas práticas, metodologias e processos com a rede.

A atuação do Sebaelab é estruturada considerando os seguintes eixos:

- **LAB:** Gestão e animação do ambiente, das metodologias e engajamento da comunidade.
- **LEARN:** Conhecimento e aprendizado validado.
- **ATTEND:** Criação e produção participativa e colaborativa.
- **BUSINESS:** Conexão como um hub de negócios e acesso a mercados.

Os principais objetivos a serem alcançados são:

i. Fomentar a geração de novos modelos de negócios;

ii. Estimular a cultura e a prática da inovação em modelos de negócios tradicionais;

iii. Consolidar uma rede que amplia a conexão entre o Sebrae e o ecossistema de empreendedorismo inovador;

iv. Renovar a imagem do Sebrae junto ao mercado e, em especial, aos seus clientes, oferecendo um ambiente diferenciado de relacionamento capaz de gerar leads para outras iniciativas da instituição e de parceiros;

v. Valorizar uma cultura de experimentação em um ambiente que possibilita o erro;

vi. Apoiar e estimular a inovação interna do Sebrae por meio do desenvolvimento e validação de novos produtos e serviços.

É importante ter como foco conectar os pequenos negócios a oportunidades diferenciadas de inovação e desenvolvimento, por meio de uma atuação integrada entre o Sistema Sebrae e os principais players do ecossistema. A ocupação do Sebraelab se dá pela integração de:

i. Ações do SEBRAE - que envolvem diversos públicos e projetos, como: negócios inovadores, startups, negócios sociais, economia criativa, capital empreendedor, ALI, alto impacto, educação empreendedora e outros.

ii. Ações do Ecossistema - abertura destes espaços para a ocupação do ecossistema. É desejável que os Sebraelabs nos estados tenham estratégias

de ocupação do espaço com ao menos 50% de ações de parceiros ou ações do SEBRAE realizadas em parceria com outros players. Este é um esforço diferenciado de gestão desses espaços, que difere da proposição de agendas e serviços das agências do SEBRAE, pautado nos conceitos da cultura startup como: compartilhamento, co-criação, construção de comunidade, give first & give back, etc.

Além disso, para uma gestão efetiva do espaço, é imprescindível a figura de um **gestor de comunidade** (community manager) que atue como uma ponte entre todos os públicos e atores envolvidos, sendo um facilitador de conexões. Além de um anfitrião (hostess), com a responsabilidade de receber e introduzir novos participantes no espaço e na comunidade. Esses papéis podem ser desempenhados pela mesma pessoa, mas é importante que exista ao menos um gestor dedicado e alocado presencialmente no espaço para que essas funções ocorram nos Sebraelabs. Como referência para a construção dessas atuações, temos as definições de atuação em anexo. (Gestor de comunidade Sebraelab).

Seguindo a mesma lógica de "lego" já mencionada, compete a cada Sebrae/UF refletir acerca do que faz mais sentido para sua realidade e estruturar seus projetos agregando as ações sugeridas abaixo, ou propor novas, mas que guardem relação com os focos propostos e de forma conectada à estratégia de ecossistemas:

(a) Animação dos espaços considerando os quatro eixos mencionados: LEARN, ATTEND, BUSINESS e LAB, de forma complementar ao ecossistema local, privilegiando a realização em parceria com atores locais, evitando a predominância de ações do próprio SEBRAE na agenda do lab.

(b) Organização dos processos do LAB e de um portfólio de serviço e metodologias, formatando-as de forma passível de compartilhamento com a rede de atendimento e a rede do Sebraelab.

(c) Estruturação de programa de residentes de forma complementar às ações dos projetos de negócios inovadores, em especial, startups, iniciativa do "Sebrae like a boss" no estado, negócios sociais, alto impacto, economia criativa, games, grupos de devs etc.

(d) Estruturação de coworking e serviços complementares para hospedagem de clientes de projetos nacionais como: projeto Catalisa, projeto Biomas, projeto Sebrae e Microsoft, Startout, Inovativa, Capital Empreendedor, Nexos e outros.

(e) Estruturação de programas de pré-aceleração, aceleração a serem experimentados nos Sebraelab.

(f) Estruturação de programas de aceleração de projetos para Médias e Grandes Empresas (Venture Building) – Laboratórios de inovação.

(g) Promoção de ações de aproximação de grandes e médias empresas, pequenos negócios tradicionais e startups, como iniciativas de inovação aberta ou encadeamento produtivo.

(h) Repasses estruturado das metodologias LAB para regionais, parceiros, universidades e outros, visando a disseminação do conceito do Sebraelab para além do espaço físico do lab. Exemplo: evento "Um banho de LAB" realizado em parceria com a Universidade Corporativa.

(i) Material de divulgação em geral, principalmente digitais e experimentação de novos formatos de divulgação.

Para todos esses casos podem ser previstos recursos para realizações de eventos, contratações de serviços especializados, parcerias, logística de convidados e mentores de outros estados, etc.

Todos as ações devem ser estruturadas de forma complementar às ações dos projetos de negócios inovadores, em especial, startups, iniciativa do "Sebrae like a boss" no estado, negócios sociais, alto impacto, projeto ALI, economia criativa, projetos de games, encadeamento produtivo, etc.

Algumas regras gerais são imprescindíveis:

(a) Os investimentos em infraestruturas destes espaços serão aprovados em um projeto único a ser vinculado à estratégia "Rede Sebrae de Atendimento" e as orientações estão descritas na DRF de mesmo nome, Rede Sebrae de Atendimento.

(b) A gestão operacional dos espaços do Sebraelab é responsabilidade dos estados e é realizada em conformidade com a gestão da rede de atendimento no estado.

(c) Os Sebraelabs, como integrantes da rede de atendimento do Sebrae, podem ter seus eventos e ações custeadas pela atividade de atendimento do estado, prescindindo da existência de um projeto específico para custear as realizações.

(d) Na mesma lógica, o Sebraelab como ambiente de inovação, e integrado a estratégia de atendimento a negócios inovadores, pode ter seus eventos e ações custeados pelos projetos vinculados a esta estratégia, como: Catalisa, bioma amazônico, startups, negócios sociais, alto impacto, além de economia criativa, projeto de games etc.

A decisão pela estruturação de ações do Sebraelab a serem realizadas em projeto vinculado à estratégia de ecossistemas pressupõe a análise da estrutura de projetos do estado, a não sobreposição de ações das outras estratégias mencionadas acima e o atendimento das definições propostas neste DRF

H. STARTOUT

O StartOut Brasil é um programa de apoio à inserção de startups brasileiras nos mais promissores ecossistemas de inovação do mundo.

Entre 2017 e 2019, foram realizados 8 ciclos de imersão: Paris, Berlim, Miami, Lisboa, Santiago, Toronto, Boston e Xangai com até 20 startups com potencial de internacionalização. As startups participantes do Startout tem acesso 100% subsidiadado às seguintes atividades:

1. Consultoria especializada em internacionalização, mentoria com especialistas no mercado de destino, treinamento de pitch internacional, workshops; matchmaker para conexão de negócios e capacitação on line.

2. Participação em missão com agenda voltada à prospecção de clientes e investidores e à conexão a ambientes de inovação, com visitas a aceleradoras, incubadoras e empresas locais; seminário de oportunidades; rodada de reuniões

com prestadores de serviços; encontros organizados por matchmaker e demo day para investidores;

3. Apoio pós-missão para definição da sua estratégia de internacionalização e/ou softlanding no mercado-alvo.

I. SBRT – Serviço Brasileiro de Normas Técnicas

O Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas (SBRT) tem como objetivo disponibilizar às MPEs um banco de informações técnicas e tecnológicas, de forma gratuita, confiável e assertiva para o desenvolvimento e competitividade dos pequenos negócios, estabelecendo uma cultura de uso e disseminação da informação. O acesso pode ser às respostas já existentes como também poderão ser enviadas novas dúvidas a serem respondidas pelas instituições que fazem parte da Rede SBRT.

O banco conta com mais de 36mil Respostas Técnicas e 463 Dossiês Técnicos, e é uma parceria do Sebrae com o Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia (IBICT), Rede SBRT e Ministério da Ciência e Tecnologia.

(a) Público

MEIs, Microempresas, Empresas de Pequeno Porte, Potenciais Empreendedores e Empresários.

(b) Entregas previstas

- Integração dos sistemas e do banco de dados, dando acesso ao banco pelo Portal do Sebrae;
- Elaboração de novas Respostas Técnicas e Resposta Referenciais;
- Atualização de Respostas Técnicas e Dossiês Técnicos;
- Vinculação das RT e DT aos temas e subtemas utilizados na taxonomia dos canais digitais do Sebrae;
- Produção de Respostas Técnicas em formato multimídia.

(c) Acesso

O acesso é feito pelo site www.respostatecnica.org.br, porém estamos a caminho da integração dos sistemas para o acesso ao banco de dados das Respostas Técnicas e Dossiês Técnicos seja pelo Portal Sebrae.

(d) Custo

O acesso às Respostas Técnicas é gratuito.