

Orientação estratégica 2025

Casa & Construção 2025

Atuação no âmbito no Impulsionar Negócios
Unidade de Competitividade - Sebrae



Olá,

De acordo com o dicionário da terra do sol nascente, a palavra (kanji) que significa crise possui um duplo significado. Além do já exposto, ela também expressa o conceito de oportunidade. Pois bem, é de conhecimento geral que a indústria brasileira tem passado por um intenso processo de desindustrialização. E, em um mundo de pós-covid, de guerra fria 2.0 e de desglobalização, abre-se enfim uma janela de oportunidade interessante para a reindustrialização no Brasil.

Estar diante dessa nova fase econômica nos incentiva a maximizar nossa habilidade para superar desafios e ter um impacto positivo nas pequenas empresas industriais. Isso envolve harmonizar estratégias e metas em âmbito nacional, respeitando as necessidades, aspirações e potencialidades específicas de cada região.

É com essa perspectiva que este texto busca assumir um papel didático e direcionador, procurando fornecer o apoio e o embasamento para as escolhas relacionadas ao Plano Plurianual (PPA) de 2025 nas Unidades de Indústria da Construção Civil e Moveleira do Sebrae. Conte conosco nessa jornada!

Gestores do Setorial e Coordenação Nacional



Este documento está organizado nos seguintes blocos:

- 1.** Contextualização
- 2.** Análise Setorial
- 3.** Posicionamento da Estratégia
- 4.** Temas, Ações e Indicadores
- 5.** Suporte Nacional
- 6.** Orientações Operacionais
- 7.** Conclusão

1. Contextualização

Os itens elencados fornecem informações para subsidiar a tomada de decisão e prover conhecimento quanto à construção da estratégia estadual. Serão abordados no presente documento alguns dos elementos constantes no conceito de neoindustrialização. Isso, sob a ótica de cadeia e oportunidades relevantes para a economia do país para construção do planejamento plurianual 2025. Ressaltam-se o atual direcionamento estratégico e consequentes revisões da missão e objetivos estratégicos do Sebrae para elaboração do PPA, o que reforça a importância da leitura dos documentos de referência apresentados (elaborados pela UGE e Data Sebrae):

Este documento não tem a finalidade de esgotar todas as possibilidades, mas é um esforço conjunto para delinear as estratégias nacionais e embasar a atuação de cada SEBRAE/UF para promover a competitividade dos pequenos negócios industriais.

A consciência dessa situação e a necessidade de progresso impõem grandes desafios ao Sebrae, que teve que desenvolver estratégias inovadoras para aumentar a competitividade dos pequenos negócios. Ao reformular sua estratégia, o Sebrae reintroduziu o tema da promoção de um ambiente favorável para os pequenos negócios nas agendas locais e regionais. Ao adotar essa abordagem, o Sebrae busca fortalecer sua capacidade mobilizadora-indutora e promover o desenvolvimento das redes empresariais, sociais, técnicas e institucionais locais.

2. Análise do Setor

Setor da Construção Civil e Moveleira no Brasil: Uma Visão Abrangente Contribuição

O Brasil, um país dinâmico, é palco de dois setores cruciais para seu desenvolvimento econômico e social: a construção civil e a moveleira. Estes setores desempenham papéis vitais na economia brasileira, oferecendo empregos para milhões, contribuindo significativamente para o Produto Interno Bruto (PIB) e enfrentando desafios similares enquanto exploram inúmeras oportunidades.

Contribuição para a Economia:

Assim como na construção civil, o setor de moveleira emprega uma vasta gama de profissionais, desde designers talentosos até artesãos habilidosos, isso para dizer o mínimo. Ambos os setores criam empregos diretos e indiretos por todo o país. Além disso, esses setores combinados representam uma parte substancial do PIB brasileiro, ilustrando a sua influência econômica.

Desafios e Oportunidades:

Ambos os setores enfrentam desafios similares, especialmente no que diz respeito à demanda crescente por habitações acessíveis e móveis de qualidade. No entanto, esses desafios também oferecem oportunidades empolgantes. A necessidade de espaços habitáveis e a crescente preferência por móveis sob medida proporcionam oportunidades para inovações em design e produção, estimulando o crescimento e a diversificação desses mercados.

Políticas Públicas e Regulações:

Assim como na construção civil, políticas públicas são fundamentais para o setor de moveleira. Incentivos para a produção sustentável, regulamentações de qualidade e políticas de habitação acessível são cruciais. Ambos os setores também são afetados por rigorosas normas de segurança, garantindo a integridade das estruturas e dos móveis produzidos.



Tecnologia e Inovação:

A tecnologia também desempenha um papel vital na construção civil e na movelaria. Desde máquinas de produção sofisticadas até softwares de design avançados, a inovação tecnológica está transformando a forma como os móveis são concebidos e fabricados. Além disso, a utilização de materiais sustentáveis e práticas ecológicas está se tornando uma norma, impulsionando ambas as indústrias para um futuro mais sustentável.

Impactos Sociais e Ambientais:

Ambos os setores são cruciais para o desenvolvimento urbano e rural. A construção civil molda as paisagens urbanas, enquanto a movelaria influencia os interiores, afetando diretamente a qualidade de vida. Além disso, há uma crescente demanda por móveis sustentáveis e ecológicos, levando à adoção de práticas que minimizam o impacto ambiental.

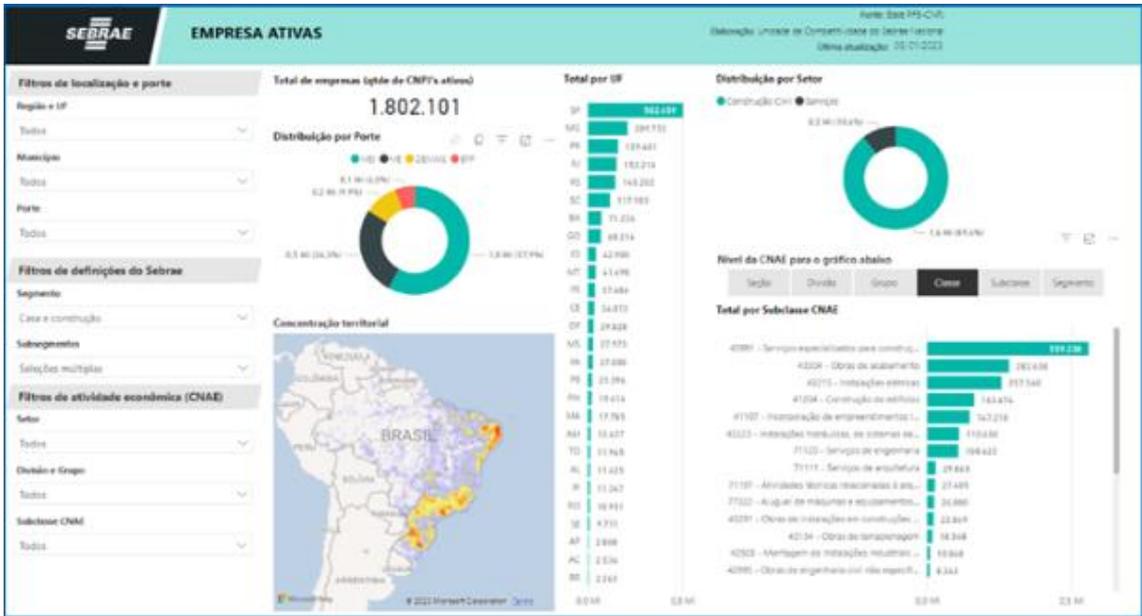
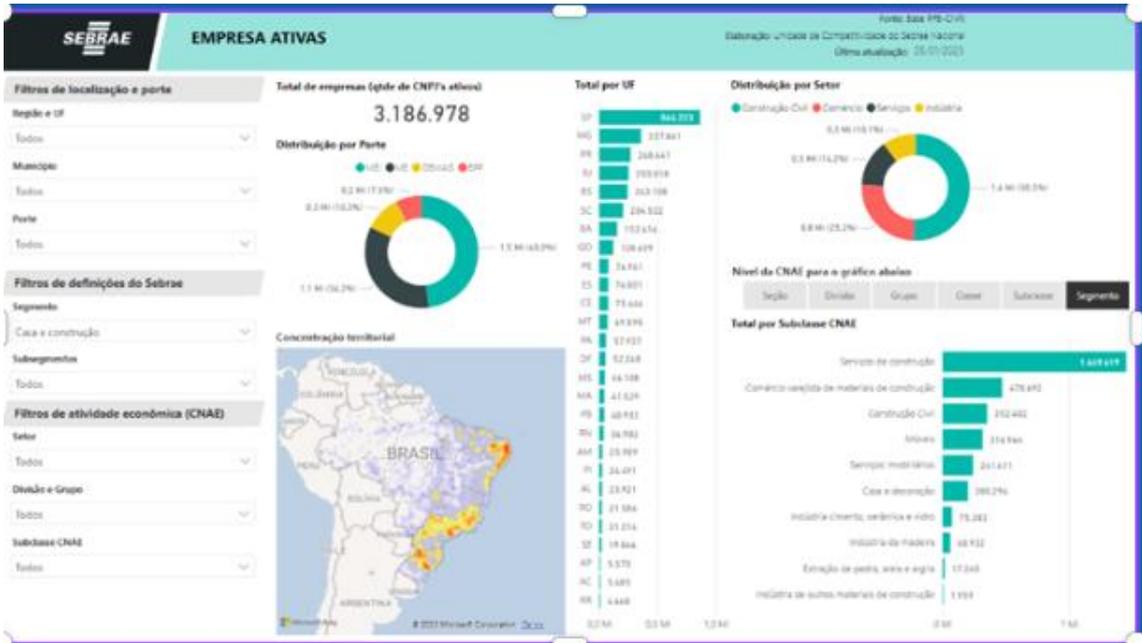
Em síntese, a construção civil e a movelaria no Brasil não apenas compartilham desafios, mas também se unem em oportunidades inovadoras. Ambos os setores representam pilares essenciais da economia, moldando o ambiente construído e os espaços interiores, e estão preparados para liderar o caminho em direção a um futuro mais próspero, sustentável e esteticamente agradável para o Brasil e suas comunidades.

3. Posicionamento da Estratégia

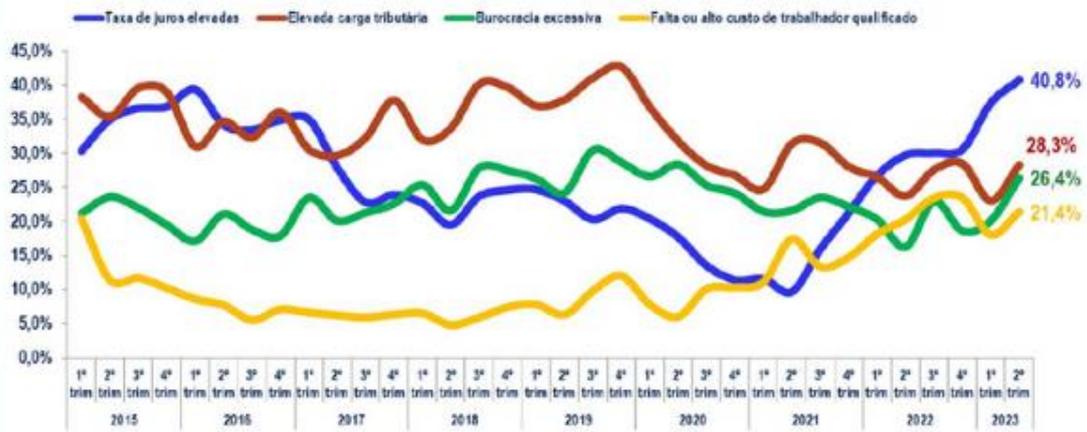
Para o próximo ciclo de planejamento, mais especificamente para o 2024, dirigentes de todo Sistema Sebrae definiram as novas políticas de atendimento e relacionamento. Dentre as mudanças, o Sebrae Nacional passou a dar ênfase a impulsionar a performance e a competitividade dos pequenos negócios.

O conceito de cadeia produtiva refere-se aos estágios percorridos pelas matérias-primas, nos quais vão sendo transformadas e montadas com o emprego de trabalho e tecnologia. Por trás de um edifício pronto, há um complexo processo de produção, que envolve elos da indústria da construção, da indústria de materiais, do comércio, dos serviços e da indústria de equipamentos. O conjunto desses elos é chamado de cadeia produtiva.

Abaixo encontram-se alguns dados sobre a cadeia da construção civil no Brasil e os elementos da cadeia:

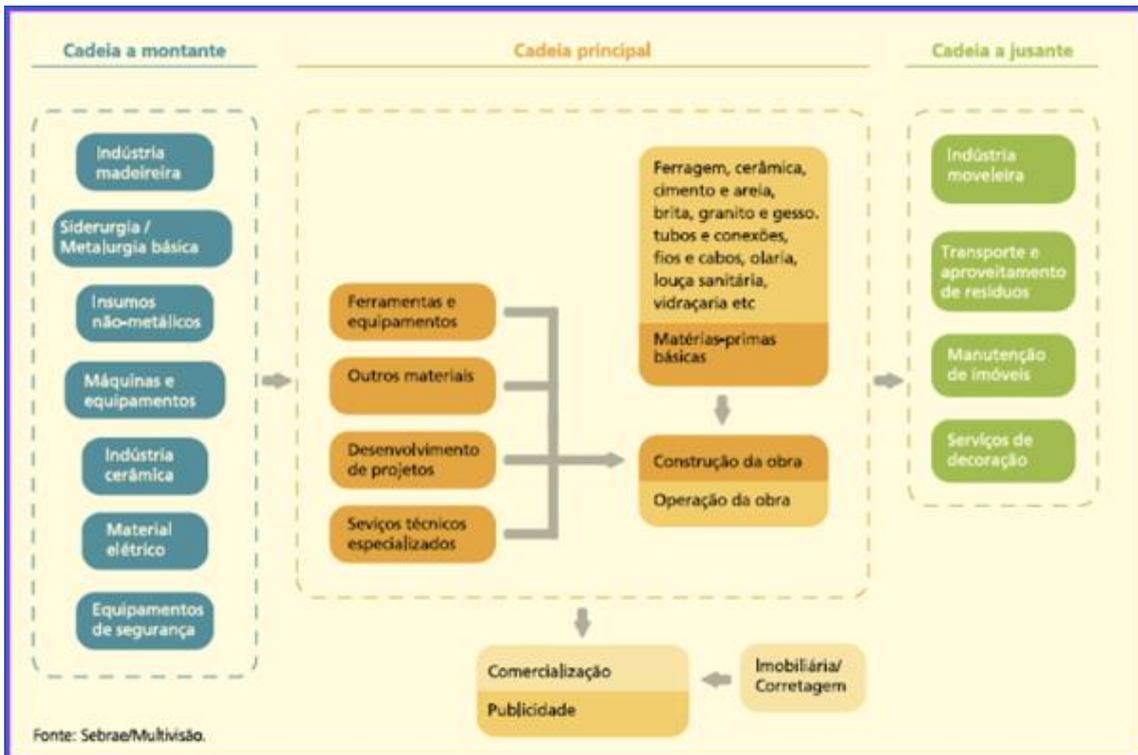


Principais problemas enfrentados pelos empresários da Indústria da Construção Civil

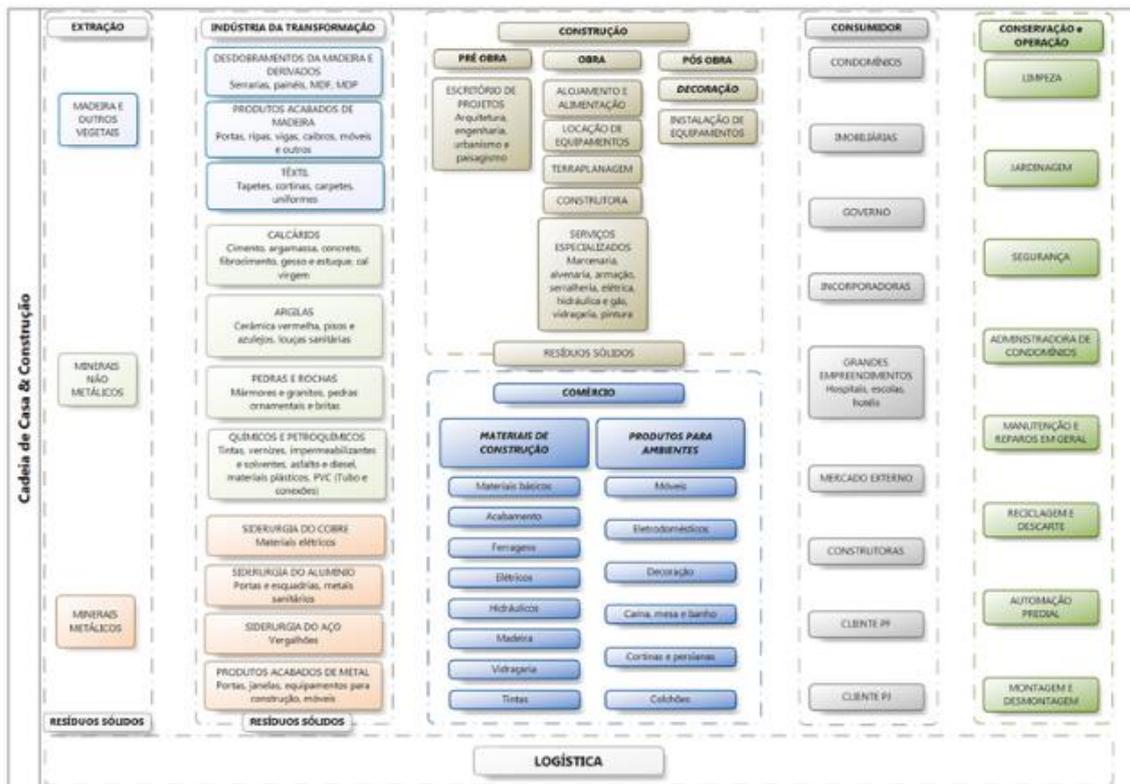


Fonte: Sondagem Nacional da Indústria da Construção / Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Cadeia Produtiva de Casa e Construção Sintética



Cadeia Produtiva de Casa e Construção Analítica



O primeiro elo é o da extração de materiais, que apesar de não possuir CNAEs com alta densidade empresarial em nível nacional é um elo importante para o setor e enfrenta dificuldades de legalização, regulação ambiental, licenciamentos, entre outros. Além disso, a qualidade da matéria-prima extraída irá impactar na qualidade dos elos posteriores. Dessa forma, para a nova visão da cadeia de valor, os segmentos de cada elo que foram priorizados pela coordenação nacional são:

Indústria da transformação:

Artigos de serralha e de carpintaria, mobiliário, artigos de alumínio e aço, marmorarias, artefatos de concreto e cerâmica vermelha;

Construção:

Engenharia, tecnologias para construção, arquitetura, escritório de projetos, construtoras, serviços especializados (obras de alvenaria, instalações elétricas e hidráulicas, pintura, construtoras, incorporadoras, acabamentos e revestimentos em gesso, PVC e outros, instalação de portas, janelas e armários), decoração de interiores, montagens, instalações de equipamentos;

Comércio:

Materiais de construção, materiais básicos, acabamentos, ferragens, elétricos, hidráulicos, madeira, vidros e tintas;

Consumidores:

Condomínios, imobiliárias, incorporadoras;

Conservação:

Limpeza, segurança, manutenções e reparos em geral, reciclagem e descarte, montagem e desmontagem;

3.1 Possibilidades de integração com outros elos/ setores

Sob esse olhar abrangente (e exemplificativo) da cadeia de valor é possível identificar várias oportunidades de integração dos elos da cadeia. É importante frisar que o estreitamento e a melhoria da relação entre os negócios de Casa e Construção permite a evolução do setor (segmento) como um todo.



A leitura que podemos fazer com a experiência na execução dos projetos ao longo do tempo é a de que as UF já trabalham algumas iniciativas integradas de elos da cadeia desde que alguns critérios sejam observados como a sua importância econômica ou a sua densidade empresarial.

Mas é importante ressaltar que, como o olhar para a “Cadeia de Casa e Construção” está passando por um renascimento no Sebrae, possivelmente, novas oportunidades e novos elos serão construídos o que não nos impede de elencar alguns que são consideravelmente importantes sob o ponto de vista da experiência anterior, quais sejam:

Engenheiros/projetistas com a indústria de materiais: ao esboçar o projeto de uma obra devem ser especificados materiais que garantam a qualidade do imóvel. A indústria de materiais deve entender essas especificações e desenvolver produtos que atendam aos requisitos de qualidade exigidos pelos empreendimentos. Também é possível que haja parcerias entre esses elos para desenvolvimento de materiais inovadores ou específicos para determinados projetos;

Engenheiros/projetistas com as construtoras e subempreiteiras: é importante que quem atua no canteiro de obras consiga ler os projetos e executar as obras conforme foram projetadas a fim de garantir a qualidade das habitações. Uma capacitação em BIM (*Building Information Modeling*) para esses negócios, garantiria que os empreendimentos fossem projetados e executados através de uma única linguagem;

Indústria de materiais com varejistas: possibilidade de integrar um sistema de planejamento de recursos para que a indústria possa reabastecer os estoques dos varejistas automaticamente, evitando grandes estoques na fábrica e na loja de materiais;

Construtoras com imobiliárias/incorporadoras: enquanto as construtoras focam na qualidade da obra, as imobiliárias e incorporadoras podem cuidar das vendas, locações e divulgação do empreendimento;



Construtoras com serviços especializados para construção: microempresas e microempreendedores individuais especializados em serviços de obra (pintura, marcenaria, serralheria, instalações elétricas, hidráulicas, forros, divisórias, tetos entre outros), além de já prestarem serviços para construções e reformas de casas e apartamentos, também podem fornecer para as construtoras, mas para isso precisarão se adequar aos requisitos de segurança do trabalho;

Serviços especializados com clientes PF: muitas famílias ao planejar uma obra ou uma grande reforma precisam contratar vários profissionais (mestre-de-obras, pedreiros, pintores, eletricitas, encanadores, instaladores de portas, janelas, forros, portões, vidraceiros, gesseiros, entre outros). Em outros países é comum que esses profissionais se unam em uma rede para prestarem tais serviços de forma especializada no mesmo empreendimento, seja por acordos formais ou por indicações.

Construtoras com móveis planejados: acordos entre construtoras e fabricantes de móveis planejados podem reduzir os preços e melhorar a satisfação dos consumidores, isso porque os móveis podem ser projetados com antecedência e produzidos em escala (no caso de prédios) para atender diretamente determinado empreendimento.

Condomínios com empresas de coletas seletivas: os condomínios são responsáveis pelo descarte dos resíduos acumulando toneladas de lixo que podem ser aproveitados por empresas de coletas seletivas para reciclagem e descarte correto.

Dessa forma, pode-se ressaltar que, o olhar sistêmico entre os segmentos, o fortalecimento das relações e das parcerias na cadeia contribuem para a elevação da competitividade e a produtividade dos negócios envolvidos na cadeia o que foi determinante para a construção do novo direcionamento estratégico do Sistema Sebrae.

3.2 Estratégia para a cadeia de Casa e Construção



Cabe ressaltar que este capítulo trata das diretrizes para atuação do sistema Sebrae na cadeia de Casa e Construção, informações sobre o cenário político-econômico desta cadeia, o perfil dos pequenos negócios, principais parcerias, mapa de atuação do Sebrae bem como notícias relevantes, estudos de casos e boas práticas poderão ser acessadas no portal de gestão de conhecimento “Indústria”.

Portanto, neste capítulo são apresentadas estratégias que contribuem para inserção competitiva e sustentável dos pequenos negócios nos diversos elos por meio da geração de negócios, do incentivo à inovação, à sustentabilidade, à incorporação de design, à melhoria da gestão e do processo produtivo e à ampliação dos canais de distribuição. Tudo isso a partir de um olhar integrado da restabelecida cadeia de “Casa e Construção”.

4. Temas, Ações e Indicadores

Níveis de Competitividade

A importância do adensamento dos elos da cadeia de valor reside, sobretudo, na geração de oportunidades para uma atuação do Sebrae pautada nos três níveis de competitividade:

Empresarial

Fatores de domínio da empresa como produtividade, qualidade, inovação e marketing. O público do segmento pretendido possui características diagnosticadas que os qualifiquem para – em recebendo um tratamento diferenciado - superar barreiras que os impedem de crescer de forma sustentável.

Estrutural

Fatores relacionados à situação competitiva do segmento de atuação em relação ao setor, região e cadeia produtiva.

Sistêmica

Corresponde ao que ocorre tanto no ambiente interno do país quanto no cenário internacional, produzindo impactos no dia-a-dia das organizações, como por exemplo: internacionalização, finanças, infraestrutura; avanço do conhecimento; força de trabalho; político/institucionais.

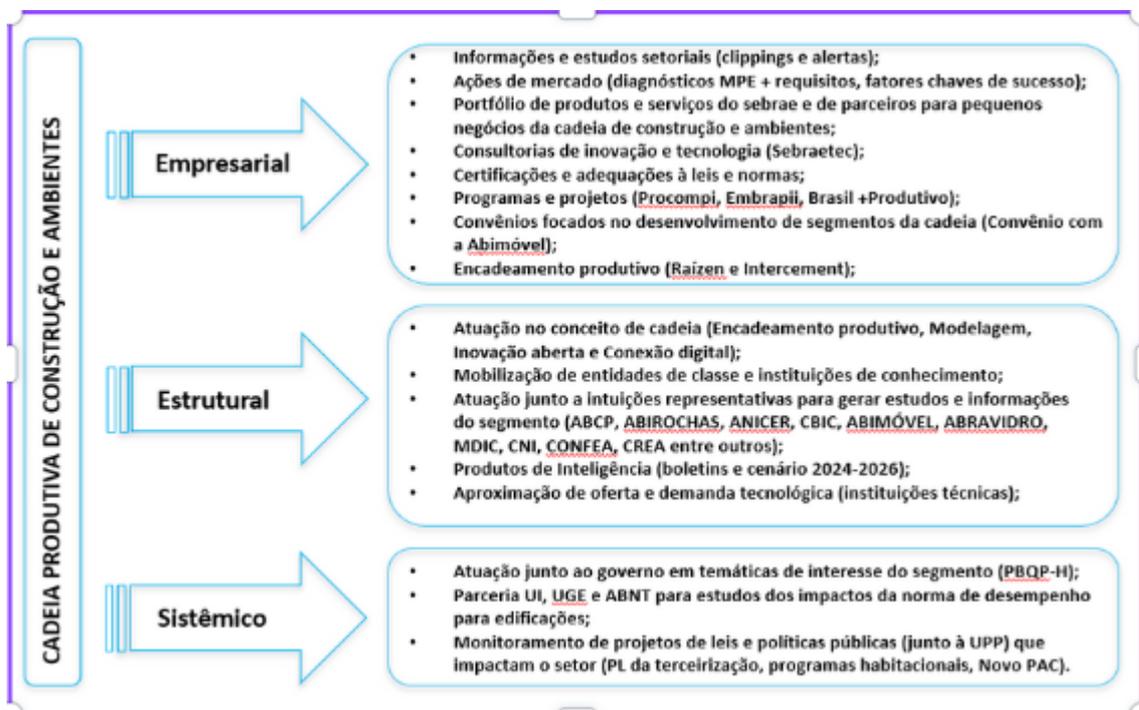
Passa a ser então determinante o olhar ou perfil de uma atuação convergente sobre todas as iniciativas do Sistema Sebrae, direcionando esforços para aplicação das estratégias aderentes e complementares a cada perfil de público.

A figura a seguir expressa a atuação da Coordenação de Indústria da Unidade de Competitividade do Sebrae na promoção de algumas ações que se desenvolvem em seus setoriais priorizados, a partir do olhar na competitividade dos pequenos negócios industriais em seus três níveis:



Torna-se essencial, portanto, que essa dinâmica de atuação tenha como pano de fundo a análise de cenários e de tendências, a evolução tecnológica, as exigências dos mercados de modo a permitir a identificação dos fatores e condicionantes da competitividade de cada elo priorizado da cadeia.

Tendo em vista o ingresso de outros setores, bem como de outras cadeias e segmentos como madeira e móveis, indústria do aço, mineração e outras. É importante ressaltar que as estratégias deverão ser integradas e pensadas, sobretudo no sentido da cooperação e da articulação com parceiros, com vistas ao fortalecimento da governança dessa nova cadeia que surge, no âmbito da atuação do Sebrae. Por parte da coordenação nacional, os esforços estão focados nos três níveis de competitividade.



4.1. O Programa Impulsionar Negócios



Tornar uma empresa mais competitiva significa impulsioná-la a melhorar continuamente para destacá-la cada vez mais no mercado. Para tal impulso, é preciso trabalhar aspectos internos à empresa, ampliando a chamada competitividade empresarial, mas também a melhoria das estruturas e do ambiente onde a empresa opera e realiza seus negócios, ampliando a competitividade estrutural e sistêmica. O desenvolvimento do território está, portanto, imbricado no processo de impulsionamento das empresas e deve sempre ser considerado ao se planejar iniciativas de aumento de competitividade para os pequenos negócios.

A partir da inteligência setorial, territorial e de mercado, e com a mensuração de resultados efetivos para os pequenos negócios, o Sebrae deve oferecer soluções que promovam o aprimoramento dos negócios, o acesso a mercados nacionais e internacionais, a adoção de inovações tecnológicas voltadas para aumento da sua produtividade, bem como, a promoção da prosperidade nos territórios alavancando economias portadoras de futuro.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Preparar pessoas em métodos de gestão avançados e atitude empreendedora para estarem aptas à transformação em sua vida e seu ambiente.
- Transformar potencial e vocação em negócios.
- Promover a participação equitativa de todos na sociedade por meio do empreendedorismo.
- Alavancar as economias portadoras de futuro como impulsionadoras da prosperidade dos territórios.
- Ser protagonista na ativação de ecossistemas de negócios em economias portadoras de futuro.
- Tornar os negócios prósperos, longevos, mais produtivos e competitivos por meio da inovação e do acesso à tecnologia e a mercados.



TEMAS INDUTORES

- Competitividade Empresarial
- Competitividade Estrutural e Sistêmica
- Economias portadoras de futuro
- Rede de Agentes

JORNADA ESTRUTURADA

O programa “Impulsionar negócios” pressupõe a utilização de jornadas estruturadas em seus projetos:

Oferta aos clientes Sebrae de uma série de soluções que, em conjunto, proporcionarão transformações nas empresas atendidas.

- Ponto de partida: transformação desejada, mensurável por um indicador.
- Jornadas podem ter duração diversa, de alguns meses ou de 1 ano.
- Entrada de clientes pode ocorrer de uma única vez ou diversas vezes ao longo do ano.
- Mensuração pode ser realizada ao final de cada jornada ou de todos no final do ano.

INDICADOR FATURAMENTO

Dicas:

- A meta de resultado medida pelo indicador deve ser fracionada por ano (no caso de projetos de mais de um ano).
- Na composição da meta de resultado medida pelos indicadores devemos considerar a expectativa de inflação de cada ano.

Variação percentual do Faturamento dos Pequenos Negócios atendidos nos Projetos e Processos

Amostragem: Realizada sobre os clientes prioritários dos projetos/processos*.

Clientes prioritários são os clientes que constituem o universo para a pesquisa do resultado do faturamento nos projetos/processos e não consideram os clientes de transbordamento.

São os clientes atendidos por instrumentos de maior intensidade e atendidos por soluções que promovam o aumento do Faturamento/Vendas.

AUMENTOU? - QUANTOS %

DIMINUI? - QUANTOS %

PERMANECU IGUAL?

Caso o Sebrae UF não faça pergunta de percepção, poderá optar por fazer T0 e Tf do Faturamento de forma nominal em Reais (R\$). Mais explicações sobre o indicador de faturamento e produtividade são demonstradas abaixo:

FATURAMENTO

<i>Missão</i>	Ampliação do empreendedorismo transformador
<i>Objetivo</i>	Tornar os negócios prósperos, longevos, mais produtivos e competitivos por meio da inovação e do acesso à tecnologia e a mercados.
<i>Programa Nacional</i>	Impulsionar Negócios
<i>Definição</i>	Variação percentual do faturamento dos Pequenos Negócios atendidos nos Projetos e Processos executados pelo Sistema Sebrae.

A variação média do Faturamento em cada Projeto e Processo do Sebrae/UF (j) é:

$$VARIACÃO MÉDIA FAT_{Projeto\ ou\ Processo\ j} = \left(\frac{\sum_i^n VARIACÃO FAT_i}{n} \right)$$

A média da UF é calculada:

*Fórmula de
Cálculo Sebrae/UF*

$$VARIACÃO MÉDIA FAT_{UF} = \left(\frac{\sum_j^N (VARIACÃO MÉDIA FAT_{Projeto\ ou\ Processo\ j} * c_j)}{\sum_j^N c_j} \right) * 100$$

Onde:

$j = 1, 2, 3, \dots, N$ (índice indicando cada projeto/processo)

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ (índice indicando cada cliente da amostra)

$n = N^{\circ}$ clientes com mensuração válida por Projeto ou Processo

$N = N^{\circ}$ Projetos e Processos mensurados

$c = N^{\circ}$ clientes prioritários dos projetos/processos*

*Clientes prioritários são os clientes que constituem o universo para a pesquisa do resultado do faturamento nos projetos/processos e não consideram os clientes de transbordamento. São os clientes atendidos por instrumentos de maior intensidade e atendidos por soluções que promovam o aumento do Faturamento/Vendas.

O cálculo nacional segue a mesma fórmula do cálculo das UF, considerando todos os projetos e processos do Sistema Sebrae:

Fórmula de
Cálculo Sistema
Sebrae

$$VARIACÃO MÉDIA FAT_{Sistema} = \left(\frac{\sum_j^N (VARIACÃO MÉDIA FAT_{Projeto\ ou\ Processo\ j} * C_j)}{\sum_j^N C_j} \right) * 100$$

Onde:

$j = 1, 2, 3, \dots, N$ (índice indicando cada projeto/processo)

$N = N^{\circ}$ Projetos e Processos mensurados

$c = N^{\circ}$ clientes prioritários dos projetos/processos

A mensuração anual da variação do Faturamento dos pequenos negócios poderá ser feita por meio de pergunta de percepção junto aos clientes nos Projetos e Processos que pactuarem o resultado de Faturamento. O Sebrae/UF poderá optar por fazer TO e TF do Faturamento de forma nominal em Reais (R\$), via pesquisa ou utilizando sistema automatizado, e fazer o cálculo da variação percentual do Faturamento desde que o resultado seja mensurado e inserido no Leme até 20 de janeiro de 2024.

Em ambos os casos, o resultado deverá ser inserido no sistema Leme até janeiro do ano seguinte.

Deverão ser mensurados todos os projetos/processos que tenham iniciado sua execução orçamentária até o mês de julho do ano base. Projetos/processos com início de execução a partir de agosto do ano base poderão ser mensurados desde que o gestor entenda que o atendimento realizado tem a capacidade de causar a transformação pretendida para o resultado de faturamento, no tempo disponível para a mensuração.

Forma de Cálculo

A pergunta de percepção para mensurar o aumento do faturamento poderá ser elaborada de acordo com a realidade do atendimento de cada Sebrae/UF.

O desafio da mensuração do Indicador de Resultado é capturar o aumento de Faturamento no ano corrente para poder ser consolidado para o Sistema Sebrae em janeiro do ano seguinte. O ponto de partida que determina o tempo necessário para mensurar a transformação em termos de Faturamento depende da estratégia de atendimento (Ex.: em relação ao ano anterior, em relação ao início do atendimento do Sebrae no ano corrente).

Perguntas padrão para mensuração do Indicador de Faturamento junto aos clientes

Como está o Faturamento do seu negócio [este ano, este mês] comparado a [antes do apoio/atuação do Sebrae este ano/ comparado a antes do início do projeto com o Sebrae]?

(A) aumentou (vá para 4)

(B) diminuiu (vá para 3)

(C) permaneceu igual

(D) Não sei ainda/não quero responder

3.Reduziu em quantos por cento?
Reduziu em: _____%

4.Aumentou em quantos por cento?
Aumentou em: _____%

O detalhamento metodológico das perguntas padrão para mensuração do Indicador Faturamento junto aos clientes assim como dos critérios de amostragem, mensuração, tabulação, consolidação e atendimento encontram-se na NT_UGE_33.23 disponibilizada no DataSebrae.

<i>Unidade de Medida</i>	Percentual	<i>Polaridade</i>	Maior, Melhor
<i>Periodicidade de Medição</i>	Anual	<i>Unidade Gestora</i>	Competitividade
<i>Fonte de Origem dos Dados</i>	Sistema Leme	<i>Disponibilidade dos Dados</i>	A partir de 2023
<i>Fonte de Publicação do Resultado</i>	Sistema Leme	<i>Prazo de Inserção / Publicação do Consolidado no Leme</i>	Até janeiro do ano seguinte ao fechamento do indicador

12.2. PRODUTIVIDADE

<i>Missão</i>	Ampliação do empreendedorismo transformador
<i>Objetivo</i>	Tornar os negócios prósperos, longevos, mais produtivos e competitivos por meio da inovação e do acesso à tecnologia e a mercados.
<i>Programa Nacional</i>	Impulsionar Negócios
<i>Definição</i>	Média das variações percentuais de produtividade do trabalho dos Pequenos Negócios atendidos pelo Sebrae. O indicador de produtividade do trabalho no nível da empresa se compõe das variáveis:
<i>Fórmula de Cálculo Sebrae/UF</i>	$PROD_{Trabalho} = \frac{(Faturamento\ Bruto - Custos\ Variáveis)}{Pessoas\ Ocupadas}$ <p><i>Faturamento Bruto:</i> Valor total da venda de produtos e serviços durante o mês. Não se consideram receitas extraordinárias com venda de ativos ou com aplicações financeiras.</p> <p><i>Custos variáveis:</i> Custos ou despesas que variam de acordo com o nível de atividade da empresa. Seus valores dependem diretamente do volume de vendas efetivado num</p>

determinado período, como comissões de vendas, matérias primas etc. (regime de competência). Não inclui custos fixos como salários, aluguéis etc.

Pessoas ocupadas: Número de pessoas efetivamente ocupadas por, pelo menos uma hora por semana, independentemente de terem ou não vínculo empregatício, desde que tenham sido remuneradas pela empresa. Inclui: sócios e proprietários que atuem efetivamente na empresa, familiares que estejam ocupados na empresa, pessoas de férias, pessoas em licença de até 15 dias, profissionais da Lei Salão Parceiro. Não inclui: estagiários e menores aprendizes, prestadores de serviço com característica de não subordinação, pessoas em licença remunerada por mais de 15 dias (licença maternidade e outras).

O resultado para Sebrae/UF segue metodologia estatística de consolidação de acordo com detalhamento contido na NT UCOMP No 091/2023 disponibilizada no DataSebrae.

Fórmula de Cálculo Sistema Sebrae

O resultado para o Sistema Sebrae segue metodologia estatística de consolidação de acordo com detalhamento contido NT UCOMP n. 091/2023 disponibilizada no DataSebrae.

O cálculo do indicador está baseado na metodologia do Brasil Mais Produtivo. Para efeitos da consolidação estadual e nacional é adotada metodologia estatística de consolidação por ciclo, por ano, por estado e a nível nacional.

Forma de Cálculo

Outros projetos, diferentes do Brasil Mais Produtivo, que aderirem ao indicador Produtividade contabilizarão para a Meta Mobilizadora e deverão adotar a metodologia de coleta das mensurações e de cálculo e consolidação conforme esta ficha técnica e detalhamento metodológico contido na NT UCOMP No 091/2023 disponibilizada no DataSebrae.

<i>Unidade de Medida</i>	Percentual	<i>Polaridade</i>	Maior, Melhor
<i>Periodicidade de Medição</i>	Anual	<i>Unidade Gestora</i>	Competitividade
<i>Fonte de Origem dos Dados</i>	Sistema ALI Produtividade e integrações	<i>Disponibilidade dos Dados</i>	A partir de 2021
<i>Fonte de Publicação do Resultado</i>	Sistema Leme	<i>Prazo de Inserção / Publicação do Consolidado no Leme</i>	Até janeiro do ano seguinte ao fechamento do indicador

EIXOS DE ATENDIMENTO (Temas Indutores):

COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL

- Promover maior **competitividade** dos pequenos negócios por meio da busca por conformidade às regulamentações e aos requisitos de mercado, gestão e inovação. Devendo ainda considerar **setores, cadeias de valor e vocações territoriais**.
- Aumentar a **produtividade** das empresas, via Brasil Mais Produtivo e outras iniciativas.
- Promover e estimular a **digitalização** do Pequenos Negócios.
- Promover aproximação entre **pequenos negócios tradicionais e startups** para maior digitalização e competitividade das empresas.

COMPETITIVIDADE ESTRUTURAL E SISTÊMICA

- Aumentar a **competitividade estrutural e sistêmica** dos pequenos negócios, integrando inteligência, governança, redes empresariais.
- Promover melhorias no **ambiente** de negócios.
- Envolver o engajamento dos atores na governança do ecossistema.
- Estimular as **redes** para integrar os **hubs de empreendedores**, com foco na geração de negócios e aumento da competitividade das empresas.

ECONOMIAS PORTADORAS DE FUTURO

- Promover e desenvolver pequenos negócios de **setores portadores de futuro** nos territórios e cadeias de valor, tais como bioeconomia, tecnologia entre outros.
- Preparar os empreendedores para receber investimentos estrangeiros, especialmente com ênfase nas economias portadoras de futuro.
- Promover a agenda **ESG** (ambiental, social e governança) para os pequenos negócios
- Estimular iniciativas para **transição energética**.

REDES DE AGENTES

- Promover o desenvolvimento dos pequenos negócios através das **redes de agentes especializadas**.
- Fornecer **suporte contínuo e adaptado** às necessidades específicas de cada empresa ou grupo.

Na essência, a Cadeia de Casa e Construção vai além dos números macro e micro econômicos. Ela está intrinsecamente ligada à dignidade humana. Proporcionar às pessoas a capacidade de ter uma casa segura e mobiliada não apenas atende às suas necessidades básicas, mas também eleva seu espírito, proporcionando um senso de identidade e estabilidade emocional. Em última análise, essa cadeia não apenas constrói casas e fabrica móveis; ela constrói vidas, promovendo um ambiente onde a dignidade, o bem-estar e a realização pessoal podem florescer plenamente.

5. Suporte Nacional

5.1. O Construa Brasil (MDIC)

É de conhecimento explícito que a recriação do Ministério de Indústria, Desenvolvimento e Comércio ocorrida no início de 2023 trouxe novos desafios ao Sistema Sebrae. Os desafios postos remontam inclusive a norma que rege a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Nela, está claro que se deve alinhar a estratégia dessa casa ao que é estabelecido pelo Governo Federal.

O **Projeto Construa Brasil**, foco de um Acordo de Cooperação Técnica – ACT firmado pelo Sebrae e o MDIC em 2024, pretende melhorar o ambiente de negócio do setor da construção, incentivando as empresas a se modernizarem. Para que este cenário se torne realidade foram estabelecidas metas. Metas essas que estão relacionadas, por exemplo:

- 1 - A convergência dos Códigos de Obras e Edificações, à melhoria do processo de concessão de alvará para construção;
- 2 - A difusão do Building Information Modeling (BIM) em tradução livre “modelagem da informação da construção” no Brasil, aos desdobramentos da Estratégia BIM BR e
- 3 - Ao incentivo à coordenação modular e à construção industrializada.

No âmbito desse exercício vamos apontar o tripé no qual se baseia o Construa Brasil e algumas de suas metas desdobradas:



Desburocratização

Para contribuir ainda mais com o desenvolvimento do País, a indústria da construção precisa de desburocratização.

Convergir e Simplificar

No Brasil, cada município brasileiro, no exercício da competência legislativa, estabelece seu Código de Obras e Edificações e demais legislações urbanísticas. Essa multiplicidade de regras específicas para cada cidade, que deve ser cumprida pelas empresas do setor de construção civil, impacta diretamente na produtividade daquelas que atuam em nível regional ou nacional, uma vez que se deparam com Códigos que possuem conteúdos, níveis de aprofundamento e graus de exigências diferentes.

O intuito é convergir as premissas de simplificação adotadas aos normativos, mantendo o respeito aos parâmetros urbanísticos e eliminando a sobreposição a outros regramentos municipais, estaduais e federais, ou normas técnicas brasileiras, para que seja possível gerar aumento da produtividade e da competitividade do setor, por todo o território nacional, além de segurança jurídica, confiabilidade no planejamento (cronograma e custos), mais transparência nos processos e redução de prazos de entrega e de custos.

A convergência dos Códigos de Obras e Edificações (COE) é uma das metas do projeto Construa Brasil, o que requer a análise do cenário atual e a proposição de premissas que estimulem os municípios a convergirem seus COEs na direção do padrão proposto, resguardando as especificidades locais.

A partir da consecução dessa Meta, espera-se reduzir a burocracia do setor, aumentar a produtividade e a competitividade das empresas, gerar empregos, elevar o PIB do setor e contribuir para a retomada da economia brasileira.



Estão disponibilizados diversos conteúdos para nortear o alcance dos objetivos propostos. O Guia Orientativo de Boas Práticas para Códigos de Obras e Edificações elenca iniciativas adotadas por municípios de pequeno, médio e grande porte, para modernizar os processos, avaliando e adequando suas legislações vigentes. Além dessa cartilha, um vídeo explicativo aborda todo o conteúdo do Guia, com especialistas apresentando e comentando as legislações e os caminhos para a desburocratização do licenciamento urbano municipal. Por fim, é também disponibilizado um curso EAD para capacitação das equipes e suporte na implementação das mudanças.

Digitalização

Para acompanhar as transformações tecnológicas, a construção precisa se digitalizar, e o BIM é a porta de entrada para isso.

Disseminar para Digitalizar

Considera-se BIM, ou Modelagem da Informação da Construção, o conjunto, em expansão, de tecnologias, processos e políticas que, integradas, permitem que vários participantes possam, de maneira colaborativa, projetar, construir e operar qualquer tipo de construção ou instalação, num espaço virtual, potencialmente durante todo o ciclo de vida do empreendimento de construção. O BIM é considerado a base da transformação digital no setor de arquitetura, engenharia e construção (AEC).

Para o setor público, potencialmente, traz maior economicidade para as compras e maior transparência aos processos licitatórios, além de contribuir para a otimização de processos de manutenção e gerenciamento de ativos.

Nesse sentido o Poder Público fez a sua parte na nova lei de licitações 14.133. Em seu artigo 19, parágrafo terceiro estabelece:



“§ 3º Nas licitações de obras e serviços de engenharia e arquitetura, sempre que adequada ao objeto da licitação, será preferencialmente adotada a Modelagem da Informação da Construção (**Building Information Modelling** - BIM) ou tecnologias e processos integrados similares ou mais avançados que venham a substituí-la.”

Além disso, criou a instrumento para disseminar nacionalmente o BIM, por meio da missão Estratégia BIM BR, instituída por meio do DECRETO Nº 11.888, DE 22 DE JANEIRO DE 2024 que dispõe sobre a Estratégia Nacional de Disseminação do Building Information Modelling no Brasil – Estratégia BIM BR e institui o Comitê Gestor da Estratégia do Building Information Modelling - BIMBR.

Artigo de interesse:

<https://sebraeplay.com.br/content/como-a-nova-lei-de-licitacao-14133-vai-impulsionar-a-adocao-do-bim>

Como resultado, espera-se aumentar a produtividade das empresas em 10% (produção por trabalhador das empresas que adotarem o BIM), reduzir custos em 9,7% (custos de produção das empresas que adotarem o BIM); aumentar em dez vezes a adoção do BIM e elevar em 28,9% o PIB da construção civil, até 2028 (em 2018, 5% do PIB da construção civil adotava o BIM e a meta é que 50% do PIB do setor utilize processos BIM).

Industrialização

A construção está se modernizando pelo mundo e, no Brasil, esse processo precisa ser acelerado.

Industrializar para Desenvolver

A construção industrializada ainda é pouco difundida no Brasil. Um cenário ainda encontrado no setor é de uma construção caracterizada por baixos níveis de planejamento, pouca qualificação do trabalhador, baixa qualidade das obras, alto índice de desperdício, controle ineficaz de custos e incidência de acidentes de trabalho. A partir do estímulo à modernização e industrialização do setor, espera-se a inversão desta realidade, através da racionalização dos processos construtivos.

A adoção da construção industrializada tem potencial para reduzir, significativamente, os prazos de execução das obras e aumentar, substancialmente, a eficiência dos processos, a sustentabilidade, as condições de trabalho para os trabalhadores e o controle de qualidade e de custos.

A meta engloba a elaboração de um planejamento estratégico, para difusão da construção industrializada, e estudos específicos, para aprofundar o diagnóstico e propor soluções para as principais barreiras a essa difusão.

Para sua execução, foram contratadas consultorias especializadas e convidadas dez entidades para compor o Grupo de Trabalho Consultivo, liderado pela ABRAMAT (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção). São elas: Associação Brasileira da Construção Industrializada de Concreto (Abcic), Associação Brasileira da Construção Metálica (Abcem), Centro Brasileiro da Construção em Aço (CBCA), Associação Brasileira de Drywall, Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC),

Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), Sindicato Nacional das Empresas de Arquitetura e Engenharia Consultiva (Sinaenco) e Associação Nacional de Tecnologia do Ambiente Construído (Antac).

Metas:

Convergência dos Códigos de Obras e Edificações (COE)

Melhoria do Processo de Concessão de Alvará para Construção

Difundir o BIM e seus Benefícios

Apoiar Ações de Estruturação do Setor Público para a Adoção do BIM

Criar Condições Favoráveis para o Investimento Público e Privado em BIM

Estimular o Desenvolvimento e Aplicação de Novas Tecnologias Relacionadas ao BIM

Identificar e Adequar o Regulamento Técnico para Incentivo à Coordenação Modular

Incentivo à Construção Industrializada

Para mais informações consulte:

<https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-externo/pt-br/ambiente-de-negocios/competitividade-industrial/construa-brasil>

6. Orientações Operacionais

6.1 Recomendações para Estruturação no LEME

- Criar projetos ou processos específicos dos setores e temáticas, evitando iniciativas que abarquem públicos distintos sem ações integradas.
- Projetos ou processos em andamento (PA 24) podem ser migrados, considerando as seguintes paridades entre os temas indutores:

Temas Indutores PA 24 (DE)	Temas Indutores PA 25 (PARA)
Competitividade, Produtividade e Digitalização	<ul style="list-style-type: none"> • Competitividade Empresarial • Competitividade Estrutural e Sistêmica • Redes de Agentes <p>Obs. Avaliar o(s) tema(s) indutor(es) mais aderente ao processo ou projeto proposto.</p>
Mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Competitividade Empresarial <p>Obs. Caso seja uma iniciativa focada em mercados e envolva um público multissetorial, o projeto ou processo passa a ser vinculado ao Programa Move Mais Vendas.</p>
Agenda ESG e Transição Energética	Economias Portadoras de Futuro
Economias Portadoras de Futuro	Economias Portadoras de Futuro

- Não poderão ser migrados para o Programa Impulsionar Negócios projetos ou processos de 2024 do tema indutor Conexões Corporativas, pois o tema passa a integrar em 2025 o novo Programa Conexões Corporativas.
- O ALI Produtividade deverá ter um projeto específico. Vide modelo(s) de máscara do LEME com os vínculos obrigatórios e orientações sobre as ações.
- Os demais Agentes (ALI Rural, Agentes de Orientação Rural, Agentes de Roteiro Turístico e Agentes de Gestão de Energia) deverão ter uma ação específica para sua execução, bem como o Sebraetec.
- É necessária atenção aos principais campos da iniciativa no LEME para que sua iniciativa esteja visível para os responsáveis pela aprovação e acompanhamento:

- Título do projeto: adotar o padrão definido pela estratégia, se houver;
- TAGs: observar lista no item 6.6 ao final deste documento;
- Descrição: utilizar esse campo para apresentar o projeto e suas ações de forma representativa;
- Temas indutores: vincular um os mais temas previstos nesta DRF;
- Indicadores: prever o(s) indicador(es) obrigatório(s) para a estratégia em questão, dentro da meta pactuada com a UF; inserir também os outros indicadores que possivelmente serão acompanhados pela iniciativa, conforme orientações sobre indicadores em 6.3;
- Público: quantificar e qualificar o cliente;
- Publicador de Geolocalizador: inserir os municípios abrangidos pela iniciativa para delimitar a localização geográfica;
- Ações: nomear a ação de modo a evidenciar o segmento/solução/iniciativa a ser realizada; descrever o propósito das ações de forma clara, incluindo entregáveis e exemplos de jornadas que poderão ser aplicadas.

6.2 Público:

O público direto do Programa abrange, em especial, Microempresas, Empresas de Pequeno Porte, Produtores Rurais e Artesãos.

6.3 Indicadores:

O indicador Faturamento é obrigatório em todos os projetos e processos do Impulsionar Negócios, exceto em casos especificados pela coordenação nacional da estratégia. As mensurações de Faturamento podem ser realizadas de forma amostral e por percepção ao final do projeto.

O indicador Produtividade é obrigatório para o ALI Produtividade e pode ser adotado por qualquer iniciativa, desde que siga a metodologia de coleta e cálculo de produtividade do trabalho e disponibilize os dados para a coordenação nacional fazer as consolidações.

Outros indicadores também podem ser adotados nos projetos e processos, conforme documentos orientativos da Unidade de Competitividade para os setores e temáticas, reunidos no reunidos no Data Sebrae ([Ambiente de Planejamento](#)).

Os indicadores específicos de cada Tema Indutor são obrigatórios.

6.4 Recomendação Estratégica:

- Projetos do Bioma Amazônico (Unidades da Federação dentro da Amazônia Legal) devem priorizar iniciativas alinhadas ao tema indutor de Economias Portadoras de Futuro, em especial para os setores de Agronegócio e Alimentos e Bebidas, Beleza (Cosméticos), Moda, Casa e Construção e Turismo.

6.5 Definições:

Para fins da atuação setorial no âmbito do programa Impulsionar Negócios, temos que:

- **Competitividade** é a capacidade de produzir bens e serviços de forma eficiente, abrangendo produtividade, inovação, qualidade, custos e habilidades laborais, sendo influenciada também por fatores externos, como ambiente econômico e regulação. Empresas competitivas são mais resistentes a crises e contribuem para a economia diversificada e estável.
- **Jornadas Estruturadas** são ações e soluções oferecidas para transformar as empresas atendidas. O ponto de partida é a compreensão das necessidades do cliente ou grupo para alcançar o resultado desejado, como aumento de faturamento ou produtividade. As jornadas podem ser personalizadas e durar de poucos meses até o término da iniciativa. O essencial é que, até janeiro do ano seguinte, os resultados sejam medidos conforme o Guia de Mensuração do Sebrae.

6.6. TAGs:

Utilizar as tags abaixo em seu projeto do Impulsionar Negócios para marcar os setores, segmentos, a estratégia e agentes.

Deverão ser utilizadas obrigatoriamente pelo menos uma tag de setor e segmento para cada projeto/processo.

Utilizar preferencialmente as tags também dentro de cada ação, a(s) temática(s).

Setores:

#Agronegócio

#Indústria

#Varejo

#Serviços

#Economias_Portadoras_Futuro

Segmentos:

#Construção

#EconomiaCriativa

#Energia

#MarcenariaMoveleiro

#Moda

#TIC

#Bioeconomia

#Artesanais

Estratégias e Agentes:

#JuntosPeloAgro

#AgentesDeEnergia

#AgenteDeRoteiroTurístico

#ALIProdutividade

#ALIRural

#AOR

#ProgramaALI

Tags - nível de ação:

#B2B



2025

#B2C
#B2G
#ConexõesCorporativas
#economiasustentável
#esg
#franquia
#gestão
#gestãoenergética
#governança
#inovação
#inteligência
#mercadodigital
#mercadointernacional
#mercadonacional
#produtividade
#produtosdiferenciados
#cidadeempreendedora
#territorioempreendedores
#inclusãosocioproductiva

7. Conclusão

Considerações finais

A Cadeia de Casa e Construção foi definida como uma das prioridades pelo Sebrae Nacional, não apenas pela sua importância econômica, mas também pelo seu profundo impacto na dignidade humana. Possuir uma casa e móveis adequados não é apenas uma questão de indústria e comércio, mas uma necessidade intrínseca ao bem-estar e à dignidade de qualquer indivíduo.

O lar não é apenas um espaço físico; é um símbolo de estabilidade, segurança e pertencimento. Ter um lar bem estruturado não apenas oferece abrigo, mas também proporciona um ambiente onde as famílias podem crescer, prosperar e criar memórias. Além disso, a mobília não deve ser apenas algo funcional; pois ela molda o ambiente em que vivemos, tornando-o acolhedor, confortável e pessoal.

Equipe da coordenação nacional da cadeia de casa e construção

A intenção da coordenação nacional da carteira de Casa e Construção vai além das orientações fornecidas neste documento. O objetivo foi o de apresentar estratégias que levem a uma gestão mais eficaz da carteira – e por conseguinte a submissão, por parte dos Sebraes-UF, de uma maior quantidade de iniciativas/projetos nos sistemas corporativos. Tudo isso alinhado com os padrões de qualidade e excelência exigidos pelo mercado e às entregas a serem realizadas pelo Sistema Sebrae no próximo ciclo.



2025

The logo for SEBRAE, featuring the word "SEBRAE" in a bold, white, sans-serif font. The letters are slightly offset and overlaid by three horizontal white bars of varying lengths, creating a stylized, modern look.

SEBRAE