

Introdução - Aula 1

Olá alunos(as),

Bem-vindos(as) à Aula 1 – Conceitos Gerais.



Organizações associativas são elementos fundamentais da sociedade civil, pois lhe conferem base institucional, ou seja, são reconhecidas pela capacidade de criar novos tipos de relações sociais, renovando as formas de ação coletivas e de expressão das aspirações dos segmentos sociais vinculados.

Nesta aula, você entenderá melhor os sistemas associativos, ao conhecer os princípios que regem tais organizações, além de conhecer o Sistema CACB e o SEBRAE e como essas instituições apoiam as MPE.

O Programa Empreender é desenvolvido pelas entidades empresariais que fazem parte do Sistema CACB, mas, ao longo de 20 anos, sua metodologia tem despertado o interesse de outras entidades que não fazem parte desse sistema e, portanto, o Programa agora prevê novas oportunidades de implementação.

Estrutura da Aula

Tópicos

Tópico 1 – Sistemas Empresariais e Associativos	Acessar tópico
Tópico 2 – O Sistema CACB	Acessar tópico
Tópico 3 – O SEBRAE	Acessar tópico
Tópico 4 – O Programa Empreender	Acessar tópico
Tópico 5 – Possibilidades de Implementação do Empreender	Acessar tópico

Objetivos

Ao concluir esta aula, você deverá ser capaz de:

Reconhecer os sistemas empresariais e associativos existentes.

Reconhecer os sistemas de apoio às MPE.

Identificar as oportunidades de implementação da metodologia e do Programa Empreender.

Bons Estudos!

**Formação de Consultores de Núcleos Setoriais Empresariais / Módulo 2 /
Aula 1 – Conceitos Gerais / Tópico 1 – Sistemas Empresariais e Associativos**

Tópico 1 – Sistemas Empresariais e Associativos

Neste tópico, estudaremos sobre Outros Sistemas Empresariais.



*Vídeo disponibilizado no curso

A Cultura Associativista

A promoção da cultura associativa tem sido considerada como um dos elementos essenciais à criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento da atividade empresarial, especialmente para os pequenos negócios, que, diante do isolamento, dificilmente conseguem defender seus interesses perante governos, fornecedores, concorrentes e outros atores relevantes na promoção da competitividade.

A propósito disso, a capacidade de as pessoas trabalharem em cooperação visando a objetivos comuns em grupos e organizações é definida como capital social. São os elos formados dentro da sociedade, que unem os seus membros em torno de objetivos comuns, que se baseiam na teoria do capital social.



Atenção

Organizações de tipo associativo são formadas com base na comunicação entre os seus participantes, porque sem elas não haveria contato entre os membros. Elas dão voz aos desejos dos seus participantes e, estabelecendo o diálogo, geram consenso dentro da comunidade.

A prática associativa, sem fins lucrativos, consiste em pessoas que voluntariamente se organizam com o objetivo de atender necessidades coletivas e alcançar propósitos comuns, por meio da cooperação. Assim essas organizações tem o poder de criar e fortalecer os laços de cooperação, reunir esforços para defender interesses, melhorar a qualidade de vida e participar do desenvolvimento do seu território.

Segundo Balestrin, Verschoore & Antunes (2010), citados por CNI (2013), é possível perceber a diversidade de benefícios do associativismo entre as empresas, sobretudo para os pequenos negócios, como, por exemplo:

Aumento da capacidade de ação das empresas perante diversos problemas, por meio da união de esforços conjuntos;

Conquista de economias de escala e ganhos relativos ao poder de mercado, ou seja, maior poder de negociação junto de fornecedores e de clientes;

Criação e disponibilização de soluções coletivas, como por exemplo, serviços de garantia de crédito, desenvolvimento de produtos e sistemas de informação;

Criação de um ambiente com condições mais favoráveis à cultura da inovação, facilitando a interação e a parceria com diversas instituições, tais como: governo, centros de tecnologia e universidades.



Importante

Organizações associativas são elementos fundamentais da sociedade civil, pois lhe conferem base institucional, ou seja, são reconhecidas pela capacidade de criar novos tipos de relações sociais, renovando as formas de ação coletivas e de expressão das aspirações dos segmentos sociais vinculados.

Para que você possa entender melhor os sistemas associativos é importante conhecer os princípios que regem tais organizações:

Livre Adesão

Um dos aspectos diferenciais do movimento associativo refere-se ao fato das de as pessoas se unirem de forma espontânea em torno de uma agremiação. Essa participação voluntária confere à ACE legitimidade e representatividade, pois o processo de filiação não é de natureza compulsória ou obrigatória.



Conceito

O princípio da livre adesão permite aos empresários que se unam por afinidades, de modo a tornar legítimas suas ações em prol do segmento que representam.

Esse princípio se configura como um elemento de credibilidade para as ACE, bem como representa um grande desafio para seus gestores, pois visa criar um clima organizacional e uma forma de atuação que assegure bem-estar a todos os públicos que a ACE representa e com os quais se relaciona em seu cotidiano. A percepção de acolhimento deve se estender a todo o quadro social da entidade: do empresário de micro e pequena empresa aos executivos de grandes corporações, bem como em relação aos jovens empresários, empreendedores, cidadãos e à comunidade em geral.

Gestão democrática

Historicamente, as associações empresariais referendam um dos modelos mais representativos e democráticos de organização empresarial e social, conforme enumerações apresentadas a seguir.

1. Cada sócio um voto

A expressão máxima da igualdade e da prática democrática em uma entidade de representação empresarial refere-se à paridade existente em relação ao voto do associado, ou seja, cada filiado à ACE detém o mesmo poder de influência nas decisões da Associação, sem distinção de posição

econômica, ramo de atividade, prestígio ou tempo de filiação de quaisquer associados que integram o quadro social da entidade.

Em geral, o estatuto da ACE também assegura que qualquer filiado pode ser elegível para ocupação de qualquer cargo na diretoria da entidade em seus processos sucessórios, sem restrições de tempo de filiação ou outras limitações que denunciem preconceito ou favorecimento ilícito.

2. Transitoriedade de liderança

No dia a dia da ACE, é necessário que sejam criados canais de participação para os variados segmentos econômicos e perfis de empresas que integram o quadro social da entidade.

Estabelecer restrições acerca do número de mandatos a ser ocupado por um presidente e determinar a renovação do quadro de dirigentes em pelos menos 1/3 dos cargos a cada eleição, bem como incentivar a participação de jovens e mulheres empresárias em cargos diretivos são ações emblemáticas de uma atuação democrática da Associação Empresarial.

3. Transparência

Deve ficar claro para você que a transparência não é somente um dos princípios do associativismo, mas também da responsabilidade social empresarial. É essencial que a ACE preste contas a seus legítimos donos (associados) sobre sua atuação e a utilização adequada das receitas geradas.

A seguir, enumeram-se alguns elementos essenciais à consolidação de um modelo de representação relativos à transparência.

1. Reuniões abertas
2. Divulgação prévia de pautas
3. Divulgação da situação financeira da entidade
4. Divulgação de informações para outros públicos

Participação econômica dos sócios

O modelo de livre adesão numa entidade de representação empresarial pressupõe estabelecer mecanismos de custeio e financiamento da entidade por meio de contribuições voluntárias, embora possa haver a prática de mensalidades distintas para diferentes categorias de associados, bem como outros mecanismos de geração de receitas. Usualmente, a adoção de mensalidades diferenciadas

numa associação de representação empresarial é bem aceita pelos sócios e pode ser pautada pelo porte do estabelecimento ou pelo seu segmento econômico.

Autonomia

A edificação de uma entidade independente e autônoma em suas ações e projetos tem como pilares alguns dos elementos como os descritos a seguir.

Independência política e financeira

Para que a ACE alcance uma posição de independência política e financeira é essencial que algumas posturas sejam adotadas, entre as quais:

- Atitude apartidária
- Criação de fontes de financiamento e custeio

Representatividade

Conceber uma entidade representativa, intuitivamente, pode-se dizer que é possuir um grande número de associados. Entretanto, para que uma entidade possua o status de representatividade, essa condição deve ser ampliada à capacidade da ACE ser uma legítima porta-voz e articuladora dos interesses dos segmentos que representa e à análise dos seguintes parâmetros de avaliação:

1. Participação da comunidade empresarial na entidade (nº de associados)
2. Motivação dos empresários para se associarem à entidade
3. Adimplência dos associados a mensalidades
4. Participação dos associados no dia a dia da entidade

De forma complementar, a representatividade de uma associação empresarial pode ser evidenciada por:

Número de associados versus o número de empresas do setor na região de abrangência da ACE.

Massa salarial e número de empregos gerados pelas empresas associadas.

Produto Interno Bruto (PIB) relacionado às empresas associadas.

Abrangência do quadro de associados em relação às vocações econômicas locais e diferentes segmentos organizados no município.

Participação da entidade em conselhos e órgãos de representação empresarial.

Capacidade de formulação e articulação de projetos, Programas e políticas de interesse empresarial.

É desejável que a ACE reúna em seu quadro social e em sua diretoria representantes dos mais variados segmentos econômicos do território em que se situa. Essa atitude tende a ampliar os

horizontes de atuação da entidade, bem como seu reconhecimento social, capacidade de mobilização e articulação institucional.

Segmentos em ascensão ou cujo número de empresas na localidade sejam significativos devem ser contemplados, numa demonstração de dinamismo e visão estratégica acerca da percepção de que uma entidade é tão influente em seu território quanto maior for seu nível de representatividade.

Articulação e mobilização empresarial

No exercício do apoio à criação do ambiente apropriado ao desenvolvimento local, é natural que a ACE assuma um papel de articulação institucional e de controle social dos poderes constituídos, acerca do qual devem ser citados os seguintes aspectos:

- Fundamentação técnica e isenção na proposição de pautas de reivindicação;
- Identificação de temas de interesse empresarial;
- Criação e ou utilização de canais de interlocução com os poderes constituídos;
- Criação de mecanismos de manifestação e de mobilização empresarial.

Aperfeiçoamento contínuo e valorização da educação

De forma geral, a importância do associativismo é reconhecida por toda sociedade, mas infelizmente a formação para o associativismo não faz parte das grades curriculares das escolas ou das universidades nem das estratégias habituais de capacitação adotadas pelas ACE que integram o Sistema CACB.

Um reflexo disso é que no Brasil há um grande número de associações de representação empresarial, mas com um pequeno número de pessoas devidamente preparadas para atuar nessas entidades. Por isso, as ACE, suas Federações e a CACB precisam assumir um relevante papel na preparação de empresários para o associativismo empresarial.

A formação de novas lideranças e o desenvolvimento de aptidões associativas é de fundamental importância para a melhoria contínua do Sistema CACB e para a sedimentação dessa cultura, que pode ganhar forma de modo espontâneo, mas que em geral, não prescinde de formações e mecanismos específicos de atuação e consolidação.

Interação entre associados

A maioria dos desligamentos voluntários não ocorre por falta de condições financeiras do associado para o pagamento de mensalidades, mas pela insatisfação do empresário com a atuação da entidade.

Além disso, o esforço para manter o sócio no quadro social não pode se restringir aos funcionários da ACE, para isso a diretoria da entidade deve se envolver. O êxito de uma entidade de representação empresarial no cumprimento de sua missão institucional pressupõe reunir e organizar diferentes segmentos empresariais, valorizar as vocações econômicas locais e a atividade empreendedora, tanto em torno de ações técnicas e de mobilização empresarial como em relação a ações de conagração, premiação e confraternização.

Valorização da cultura associativa

Muitas vezes, os ritos vinculados ao dia a dia da ACE levam a uma percepção de sisudez e formalismo que atuam de forma pouco convidativa ao ingresso de novas lideranças e associados na entidade. Unir-se para a defesa de interesses políticos e econômicos não é excludente de se criar na entidade um referencial de bem-estar, entretenimento e diversão. Por isso, a construção de uma cultura associativa representa conceber uma equação balanceada entre ações técnicas, festividades, mobilizações, manifestações, premiações e ações de cooperação para a promoção da competitividade empresarial.

Núcleos Setorias



Saiba mais

Os Núcleos Setoriais são formados por empresários de micro e pequenas empresas, prevalentemente do mesmo segmento, que se reúnem para discutir, compartilhar ideias e procurar soluções relativas a problemas e interesses comuns. Os grupos buscam melhorias nas próprias empresas, a quebra do isolamento entre os empresários e articulam ações de natureza coletiva que as tornem mais solidárias e competitivas no mercado.

Os Núcleos podem ser indutores do planejamento estratégico relativo a certos segmentos econômicos no município, bem como da proposição de políticas de interesse empresarial. Esse status confere ao modelo associativo a ocupação de um novo patamar de relevância, pois o próprio modelo de desenvolvimento do município pode ser orientado pela organização empresarial em Núcleos e não o oposto, em que os Núcleos são formados e procuram encontrar espaço nas políticas de desenvolvimento em curso.

Isso reforça a importância da ACE apresentar a lógica de intervenção e os resultados usuais do projeto para a adoção, pelos poderes constituídos e por outros atores sociais, da formação de Núcleos Setoriais como política de desenvolvimento empresarial.



Atenção

É indispensável que os Núcleos contem com a moderação de um Consultor especializado (Consultor grupal) que os oriente em relação a questões formais da concepção dos Núcleos, na estruturação do planejamento anual de atividades, nas reuniões realizadas periodicamente e na composição de alianças e parcerias que ofereçam materialidade às ações propostas para o incremento da competitividade das empresas nucleadas.

Promoção de negócios

O fato da ACE reunir expressivo número de associados e relativa capacidade de influência deve ser utilizado no estreitamento do relacionamento e na promoção de negócios entre associados. Algumas das possibilidades de negócios a serem fomentados entre integrantes do quadro social da entidade são descritas a seguir:

Realização de eventos de divulgação de produtos e serviços.

Promoção de feiras e eventos abertos à comunidade.

Criação de redes de descontos.

Compromisso com a comunidade

Embora uma associação empresarial atenda prevalentemente aos interesses de seus associados, um importante componente de sua atuação em relação ao público externo é a atuação em prol da comunidade. Esse princípio pode ser traduzido por iniciativas, tais como:

- Implementação de projetos e serviços de interesse comunitário
- Voluntariado empresarial
- Realização de campanhas beneficentes

Disseminação do associativismo no município

Para que uma ACE exerça um papel de influência institucional em relação aos seguimentos que representa, é essencial que a sociedade tenha percepção social de que o associativismo traz relevantes contribuições ao desenvolvimento local, por meio de ações diversas, como por exemplo:

Evento sobre associativismo

ACE TEEN (filhos de associados da entidade, com faixa etária compreendida entre 12 e 18 anos e eventualmente jovens empreendedores)

Apoio a outras associações e Federações

Dia ou semana do associativismo

Ações itinerantes

**Formação de Consultores de Núcleos Setoriais Empresariais / Módulo 2 /
Aula 1 – Conceitos Gerais / Tópico 2 - O Sistema CACB**

Tópico 2 – O Sistema CACB

Neste tópico, estudaremos sobre O Sistema CACB.



O Sistema CACB

A CACB

A Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil – CACB tem sua origem nas associações comerciais de cada estado brasileiro, muitas nascidas quando o país ainda era uma colônia portuguesa.

Os primeiros pontos de reuniões de comerciantes surgiram na Bahia e no Rio de Janeiro e todas tiveram como objetivo fortalecer, dignificar e proteger os que viviam em torno do comércio e em defesa da liberdade e da cidadania.

Histórico

Em 1811, enquanto a Bahia ainda se reerguia da crise gerada pela saída da capital da Colônia para o Rio de Janeiro, 48 anos antes, o Governador desta Capitania, D. Marcos de Noronha e Barro, oitavo Conde dos Arcos, recebia a autorização para construir a sede da Praça do Comércio e em 1816 a entregava pronta. Nasceu assim a Associação Comercial da Bahia.

Em 1912, o presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro, Barão de Ibirocahy, reuniu em sua cidade os presidentes das associações dos estados de Alagoas, Bahia, Ceará, Espírito Santo,

Pará, Paraná, Rio de Janeiro e Sergipe. Nascia assim a Federação das Associações Comerciais do Brasil que, em 1963, passou a se chamar Confederação das Associações Comerciais do Brasil.

Até 1994 a CACB funcionou junto à Associação Comercial do Rio de Janeiro, quando então constituiu o Núcleo Operacional Brasília. Em 1999, decidiu pela transferência para Brasília. Em 2002, para melhor representar todos os segmentos da economia, a entidade passou a se chamar Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil.

Atualmente a CACB reúne mais de 2000 associações comerciais e empresariais, congregando milhões de empresários.

Nos dois mil maiores municípios brasileiros, as associações comerciais agrupam representantes da indústria, do comércio, da agricultura, das instituições financeiras, dos serviços e dos profissionais liberais. Todos reunidos de forma espontânea e sem nenhum vínculo sindical.

O Sistema CACB e seus entes constituintes

Confederação das Associações Comerciais do Brasil – CACB

- Atuação com organismos e instituições federais;
- Composição de produtos corporativos, formatação de programas e metodologias de abrangência nacional;
- Formulação e articulação de políticas nacionais.

Federações

- Atuação com organismos e instituições estaduais;
- Composição de produtos corporativos regionais e estaduais, formatação de programas e metodologias de abrangência estadual;
- Formulação e articulação de políticas nacionais.

Associações Comerciais e Empresariais – ACE

- Atuação com organismos e instituições locais;
- Mobilização das bases empresariais;
- Formação de Núcleos Setoriais;
- Composição de produtos locais;
- Formatação de projetos e iniciativas locais;
- Formulação e articulação de políticas municipais.

A lógica de edificação de um sólido sistema de representação empresarial, reconhecido pela das instituições públicas e privadas e pela comunidade como um agente de promoção da competitividade

empresarial e do desenvolvimento sustentável, pressupõe investir na consecução de Associações Comerciais e Empresariais -(ACE) representativas, democráticas, profissionalizadas e dinâmicas.

A partir dessa perspectiva, é necessário investir igualmente em Federações que exerçam, em seus territórios de atuação, um importante papel de proposição de produtos, projetos e programas de abrangência estadual, capazes não só de prover melhores condições de articulação e desenvolvimento das ACE filiadas, bem como de subsidiar a atuação coordenada com as demais Federações que compõem o Sistema CACB. Exemplos dessa atuação referem-se à criação e à disseminação de produtos corporativos e ao apoio à formulação de políticas de interesse nacional das empresas associadas e representadas pela CACB.

A formação de conselhos de entidades de representação empresarial nos planos municipal e estadual, que se articulem pela defesa do ambiente de negócios por meio da proposição de políticas de interesse empresarial, pode representar uma frente de natureza estratégica para ACE e Federações que integram o Sistema CACB.

**Formação de Consultores de Núcleos Setoriais Empresariais / Módulo 2 /
Aula 1 – Conceitos Gerais / Tópico 3 - O SEBRAE**

Tópico 3 – O SEBRAE

Neste tópico, conheceremos um pouco sobre a atuação do SEBRAE e suas soluções.



O que é o Sebrae?



Conceito

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada sem fins lucrativos. É um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae atua em todo o território nacional. Além da sede nacional, em Brasília, a instituição conta com pontos de atendimento nas 27 unidades da Federação.

O Sebrae Nacional é responsável pelo direcionamento estratégico do sistema, definindo diretrizes e prioridades de atuação. As unidades estaduais desenvolvem ações de acordo com a realidade regional e as diretrizes nacionais. Em todo o país, mais de 5 mil colaboradores diretos e cerca de 8 mil consultores e instrutores credenciados trabalham para transmitir conhecimento para quem tem ou deseja abrir um negócio.



Atenção

O Sebrae é um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, mas não é uma instituição financeira e, por isso, não empresta dinheiro. Articula (junto aos bancos, cooperativas de crédito e instituições de microcrédito) a criação de produtos financeiros adequados às necessidades do segmento. Também orienta os empreendedores para que o acesso ao crédito seja, de fato, um instrumento de melhoria do negócio.

Quem o Sebrae atende?

Quem pensa em abrir seu próprio negócio: todos os brasileiros que sonham em montar a sua empresa.

Quem já tem o seu negócio: não importa o ramo de sua empresa ou há quanto tempo está no mercado, o Sebrae está preparado para incentivá-lo a crescer cada vez mais.

Quem quer ir mais longe: soluções para as empresas que já estão consolidadas no mercado, mas não querem estacionar nos negócios.

Quem acredita na força da união: incentiva a cooperação entre empresas e empreendedores, pois acredita que a união fortalece os pequenos negócios, por torná-los mais competitivos.

Quem busca a formalização do seu negócio: o Sebrae mostra aos empreendedores as vantagens de se ter um negócio formalizado. O microempreendedor individual (MEI) é uma das possibilidades para quem quer se formalizar.

Como o Sebrae atua?

Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso a tecnologia e inovação e orientação para o acesso aos serviços financeiros.

O atendimento do Sebrae é feito de forma individual ou coletiva e são utilizadas diversas soluções:



Informação

Pesquisas, artigos, publicações, notícias e muito mais. Informações úteis para que as micro e pequenas empresas de diferentes setores da economia encontrem tudo que precisam saber para continuar por dentro do que acontece no mundo dos negócios. Pesquisas, artigos, publicações, notícias e muito mais. Informações úteis para que as micro e pequenas empresas de diferentes setores da economia encontrem tudo que precisam saber para continuar por dentro do que acontece no mundo dos negócios.



Consultoria

Com milhares de consultores espalhados pelo Brasil, prontos para realizar uma análise completa do seu negócio, o Sebrae presta consultoria em seus postos de atendimento ou diretamente em sua empresa.



Cursos

O Sebrae conta com mais de 40 cursos e palestras, presenciais e a distância, para atender quem já tem e quer ampliar seu negócio ou quem pensa em abrir a sua própria empresa. São cursos feitos sob medida para quem quer aprender desde as noções básicas de empreendedorismo até a gestão do próprio negócio.



Publicações

Com publicações sobre os mais diversos temas e setores do empreendedorismo, o Sebrae ajuda quem tem ou quer abrir um negócio a buscar conhecimento, no seu ritmo e no seu tempo, seja em casa ou na própria empresa.



Premiações

O Sebrae reconhece e divulga a sua visão empreendedora para todo o país por meio de premiações que valorizam, incentivam e estimulam os pequenos negócios a crescer cada vez mais.

Quais os setores atendidos pelo Sebrae?

Indústria

O Sebrae desenvolve ações coletivas com pequenos negócios industriais, reunidos em arranjos produtivos locais, núcleos setoriais, encadeamentos com grandes empresas e outras formas de cooperação.

São atendidos diversos setores, como têxtil e confecção, madeira e móveis, alimentos e bebidas industrializados, biotecnologia, construção civil, cosméticos, couro e calçados, eletroeletrônicos, gemas e joias, indústrias gráficas, metal-mecânico, olaria e cerâmica, pedras e rochas ornamentais, petróleo e gás, plástico, químico, tecnologia da informação, brinquedos, equipamentos médico-odontológico-hospitalares, fármacos, papel e papelão.

Comércio e Serviços

O Sebrae atua na capacitação dos empresários e na integração cooperativa que proporcionam qualificação, modernização e aumento da competitividade de polos e redes de pequenos empreendimentos comerciais com interesses comuns. Essa estratégia de apoio contempla diversos segmentos do setor, como redes de pequenas mercearias e mercados, farmácias e centros gastronômicos.

Além dos segmentos tradicionais do comércio, o Sebrae incentiva setores com potencial emergente e aposta no desenvolvimento de novos negócios e formatos comerciais. É o caso do turismo, do artesanato e da economia criativa.

O setor de serviços caracteriza-se pela grande participação na geração de empregos e na influência à competitividade dos demais setores, pois congrega uma diversidade de segmentos que vai desde empresas de logística até serviços técnicos especializados.

Agronegócio

A atuação do Sebrae no agronegócio prioriza o atendimento coletivo de empreendedores rurais, com enfoque na profissionalização da gestão das empresas cujas atividades se concentram no campo. O objetivo é elevar a cooperação, a produtividade, a competitividade, a qualidade dos produtos e o acesso aos mercados.

Tópico 4 – O Programa Empreender

Neste tópico, estudaremos sobre O Programa Empreender.



O Programa Empreender

Histórico do programa empreender:

Histórico

Tudo começou no município de Brusque, na região conhecida como Vale do Itajaí, de forte influência alemã, no interior de Santa Catarina.

No primeiro semestre de 1987, Carlos Cid Renaux, presidente da ACE e Empresarial de Brusque, iniciou contatos com a Handwerkskammer für München und Oberbayern – HWK – (Câmara de Artes e Ofícios de Munique e Alta Baviera), com o objetivo de firmar um convênio de parceria para apoio às micro e pequenas empresas.

A HWK, que reúne 55.000 empresas em Munique e cidades vizinhas, é uma entidade associativa que oferece uma série de serviços para seus associados. Técnicos alemães e dirigentes da HWK visitaram Santa Catarina e mantiveram contatos com diversas Associações Comerciais e Industriais, como: Federação das Associações Comerciais e Industriais de Santa Catarina (FACISC), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC). Após diversas visitas, reuniões e estudos, a HWK decidiu, com apoio financeiro do governo alemão, iniciar a implementação de um projeto de apoio às pequenas empresas da região, liderado pelas ACI de Brusque, Blumenau, e Joinville.

O Projeto Cooperação ACI/HWK (denominação inicial), consistia em atrair micro e pequenas empresas para formarem Núcleos Setoriais (grupo de empresas de um mesmo segmento, que se reúnem periodicamente, sob a moderação de um Consultor, ligado a uma ACI, para discutir os problemas comuns e buscar soluções conjuntas). O êxito do projeto nas três cidades atraiu a atenção de outras associações que também desejavam participar da iniciativa. Em 1996, já em

número de 17, estas ACI criaram a Fundação Empreender, que passou a ser a entidade gestora do Projeto. O convênio inicial que previa três anos de duração foi prorrogado sucessivamente, até novembro de 2001.

A FACISC e o SEBRAE/SC, com apoio da Fundação Empreender, contratada para treinar os técnicos em todo o estado, lançaram, em outubro de 1997, o Programa Empreender, que foi levado para outras 10 cidades de Santa Catarina. Atualmente, o Empreender está implementado em mais de 100 cidades em Santa Catarina, reunindo aproximadamente 500 Núcleos Setoriais, envolvendo, mais de 5.000 micro e pequenas empresas.

Em 1998, o SEBRAE/PR iniciava o Empreender em 13 cidades do Paraná com a assessoria da Fundação Empreender.

A partir de 1999, uma parceria entre a Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB) e o SEBRAE Nacional, também com o apoio da Fundação Empreender, possibilitou a ampliação do Empreender para mais seis estados além de Santa Catarina e Paraná: Alagoas, Bahia, Maranhão, Minas Gerais, Pernambuco e Sergipe. Os excelentes resultados gerados pelo Empreender levaram os parceiros a implementar o Programa a partir de 2001 em todo o território nacional.

Em 2011, o SEBRAE e a CACB firmaram um novo acordo para repasse da metodologia para outros países, atendendo a demanda de diversos parceiros internacionais. Como no decorrer dos anos essas entidades obtiveram vários casos de sucesso, resolveram inovar a pós esses 20 anos de atuação no Brasil A consolidação do Programa superou expectativas, mobilizando cidades inteiras e melhorando a qualidade de vida da população.

Nesses casos de sucesso, o que chamou a atenção foi a maior ênfase para setores e atividades produtivas economicamente mais estratégicas e a ampliação da metodologia, passando a formar núcleos de segmentos pertencentes a uma mesma cadeia produtiva como a construção civil e o turismo - , mostrando que é possível mudar o cenário de um setor e de uma microrregião.

Assim, surgiu-se a ideia do Programa Redes Empresariais de Negócios, que buscava fortalecer os setores econômicos conforme a vocação de cada cidade ou região. O Programa Redes transferiu a metodologia para a Colômbia, Peru, Bolívia, Equador, Paraguai e Argentina.

Atenção



O Programa Empreender é uma iniciativa vitoriosa e, sempre que apresentado em seminários nacionais e internacionais, enseja manifestações de interesse e pedidos de apoio para sua disseminação. Foi eleito como um dos melhores programas do mundo voltados para o fortalecimento de micro e pequenas empresas pela InternationalChambersofCommerce – ICC, durante o 4º Congresso da organização, realizado em 2005 na África do Sul.

Além da grande aceitação pelos empresários que participam do Programa, são os impactos gerados que melhor demonstram sua eficácia, conforme mostram diversas pesquisas já realizadas.

É nesta ótica que o Empreender demonstra sua importância, ao reunir experiências individuais e canalizar soluções para todo um grupo de empresas de determinado segmento. O associativismo aproxima as empresas e incentiva as iniciativas coletivas. A política associativista confere peso político para as reivindicações relativas ao ambiente empresarial, mas não interfere na individualidade de cada participante.

O que acontece é um aumento conjunto da competitividade, o que estimula a competição interna, mas uma competição sadia, que acaba revertendo em ganhos tecnológicos para todo o Núcleo e em benefícios para os consumidores, com melhores preços e qualidade.

Cooperação significa a possibilidade concreta de agregar valor e inteligência ao processo produtivo; significa a diferença entre sobreviver e se desenvolver.

Núcleos Setoriais

A implementação de Núcleos Setoriais tem representado uma das mais contundentes formas de organização associativa de empresas, contribuindo fortemente para o aumento de suas vantagens competitivas no mercado, mediante:

- Acesso à capacitação e consultoria gerencial e técnica a custos menores;
- Possibilidade de realização de compras e vendas em conjunto;
- Participação em feiras, missões empresariais e eventos com maior regularidade e menor custo;
- Acesso e ampliação de mercados;
- Realização de marketing de rede;
- Aprimoramento tecnológico de processos e práticas inovadoras;
- Exercício da cidadania mediante participação em projetos sociais;
- Ganhos de qualidade, produtividade e competitividade.

Principalmente com foco na micro e pequena empresa, a metodologia orienta que os Núcleos Setoriais sejam formados por empresas de um mesmo segmento ou que tenham afinidades em relação ao mercado em que atuam. Os empresários se encontram periodicamente sob a condução de um Consultor para identificarem oportunidades, discutirem problemas comuns e buscarem soluções conjuntas com o objetivo de promover ações coletivas e criar vantagens competitivas para as empresas participantes.

Os Núcleos Setoriais, ao levantarem as necessidades das empresas e buscarem soluções coletivas, desenvolvem uma série de atividades que visam não apenas beneficiar as empresas que dele participam, mas também todas as demais MPE do mesmo segmento. Desta forma, as empresas

participantes do Núcleo Setorial se tornam um grupo de referência e uma amostra significativa das necessidades do segmento empresarial.

Veja os exemplos de atividades desenvolvidas pelos Núcleos Setoriais

- Compras coletivas
- Prestação de serviços ou fabricação de produtos de forma coletiva
- Treinamentos e consultorias que atendam suas necessidades específicas
- Certificação de produtos e serviços
- Participação coletiva em feiras e eventos
- Intercâmbio de informações
- Exercer poder de lobby por meio de sua entidade empresarial

O trabalho dos Núcleos Setoriais, além de trazer benefícios para as empresas participantes, gera impactos positivos nas entidades empresariais que promovem esta forma de organização da base. Podem ser mencionados:

- Melhoria da representatividade;
- Aumento do quadro social e, conseqüentemente, da receita da ACE;
- Crescimento de demanda por serviços da ACE;
- Fortalecimento da cultura associativista;
- Profissionalização do quadro funcional;
- Participação proativa no desenvolvimento local e regional.

Estes conceitos são apenas introdutórios, você estudará mais profundamente sobre os Núcleos Setoriais no Módulo 5.

Formação de Consultores de Núcleos Setoriais Empresariais / Módulo 2 / Aula 1 – Conceitos Gerais / Tópico 5 - Possibilidades de Implementação do Empreender

Tópico 5 – Possibilidades de Implementação do Empreender

Neste tópico, estudaremos sobre as Diferentes Oportunidades de Implementação do Programa e o Papel das Instituições nos Estados e Municípios.



*Áudio disponibilizado no curso

Implementando o Programa Empreender

O Programa Empreender e os Núcleos Setoriais são implementados e gerenciados por entidades empresariais de acordo com a estrutura e características de atuação.

Empreender pode ser desenvolvido de forma conjunta ou individual, conforme iniciativa das seguintes entidades:

- Confederação das Associações Comerciais do Brasil – CACB;
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE;
- Associações Empresariais – ACE.

Possibilidades de implementação da metodologia

O Programa Empreender é desenvolvido pelas entidades empresariais que fazem parte do Sistema CACB, mas ao longo desses 20 anos sua metodologia tem despertado o interesse de outras entidades que não fazem parte desse sistema. A capacidade de mobilização e de geração de resultados para as empresas participantes e para a entidade, aliados a um valor relativamente baixo de investimento para implementação tornam a metodologia atrativa e viável.

Um dos propósitos do Empreender e de todo o Sistema CACB é a disseminação da cultura associativista. Dessa forma, a CACB entende que a metodologia pode ser implementada por qualquer instituição que tenha interesse e que possua as condições apresentadas neste curso.

Entretanto, a forma de implementação depende também do formato do relacionamento da entidade interessada com a CACB. De modo geral, há duas possibilidades de implementação da metodologia.

Implementação do Programa Empreender

Implementar o Programa Empreender significa seguir as orientações e o passo a passo desse curso. As entidades não precisam necessariamente fazer parte do Sistema CACB, neste caso, devem passar por uma análise inicial da Confederação para verificação dos seguintes aspectos:

Qual a representatividade da entidade no ambiente empresarial?

Como é o relacionamento com as demais instituições de apoio às empresas?

Existe no município associação comercial e empresarial ligada ao Sistema CACB? Qual a postura da mesma em relação ao Empreender e sobre outra entidade assumir a implementação do Programa?

Existe instituição que responde pelo Programa no estado? Como é o relacionamento com a entidade interessada em implementar o Empreender no município?

Além desses aspectos, curso veremos aqui quais critérios são analisados para seleção dos municípios e para avaliação das entidades, que devem ser atendidos para estabelecer o contrato de parceria e para o repasse assistido da metodologia.



Atenção

A entidade deve participar das capacitações organizadas pela Federação e Confederação e repassar as informações sobre o andamento do Programa na em sua cidade.

A entidade deve utilizar o logotipo do Empreender e a plataforma web para fazer a gestão dos núcleos.

Implementação da metodologia

Para as instituições que não compõem o Sistema CACB e não tem interesse em fazer parte da rede nacional do Programa Empreender, a metodologia também pode ser adotada pela instituição. Todavia, neste caso, a CACB não realiza o repasse e não há suporte da Confederação ou Federação na implementação da metodologia. Ademais, a instituição não pode utilizar o logotipo do Programa Empreender e também não tem acesso à plataforma web de gestão dos núcleos.

Esta capacitação na modalidade à distância pode ser acessada por qualquer instituição ou profissional que queira conhecer a metodologia, de acordo com a disponibilidade de vagas.

O papel das instituições na implementação do Empreender A CACB

A CACB é responsável pelo trabalho de lobby na esfera federal, a formulação de projetos nacionais, a captação de recursos, e a gestão estratégica dos projetos e serviços do sistema.

Juntamente com o SEBRAE Nacional, a CACB formula os projetos para implementação, atualização e manutenção do Empreender no país.

São tarefas da Confederação:

- Elaboração e revisão da metodologia, incluindo o manual e os modelos de documentos para a implementação do Programa;
- Repasse da metodologia e qualificação permanente dos atores, principalmente os Coordenadores estaduais e os multiplicadores da metodologia;
- Formatação e gestão dos processos de adesão ao Programa pelas entidades estaduais e

- municipais, incluindo a definição dos critérios para seleção das entidades e municípios;
- Acompanhamento e suporte às ACE e aos Coordenadores Estaduais;
 - Monitoramento e avaliação dos resultados alcançados pelas ACE e pelas empresas participantes dos Núcleos;
 - Disponibilização de instrumentos de gestão para gerenciamento do Programa pelas ACE, como portal e sistema web;
 - Criação e disponibilização de metodologias de capacitação de Consultores de Núcleos, presenciais e/ou à distância;
 - Padronização da identidade visual do Programa Empreender;
 - Promoção e realização de ações para fortalecimento do Programa no país como seminários de avaliação com os Coordenadores estaduais e encontros com os Consultores para compartilhamento de experiências.

Um dos grandes desafios da Confederação é a integração das diversas Federações que, por apresentarem realidades econômicas e culturais diversificadas, representam frequentemente opiniões e demandas diferentes.

As entidades empresariais nos estados

Nos estados, o Empreender é geralmente implementado pelas Federações das Associações Comerciais e Empresariais do sistema da CACB.

As Federações representam os interesses do empresariado no âmbito do estado, formulando projetos estaduais e captando recursos, além de darem apoio as ACE na implementação dos projetos nacionais, estaduais e locais. Ademais, devem identificar experiências bem-sucedidas nas ACE e disseminá-las por meio das Federações e da Confederação.

Dentre as principais tarefas das Federações, podemos destacar:

- Seleção, sensibilização e eleição dos municípios e ACE para implementação do Empreender;
- Realização do processo de seleção dos Consultores locais;
- Capacitação dos Consultores na metodologia e apoio para a atualização constante desses profissionais em áreas afins;
- Suporte às ACE e aos Consultores locais, disponibilizando, quando possível, Consultores Regionais;
- Gestão, monitoramento e avaliação dos resultados alcançados com o Programa no estado.

As Federações também podem promover ações de integração entre entidades e Consultores, para compartilhamento de experiências e colaboração quanto à metodologia.

As entidades empresariais locais

As entidades empresariais locais são as menores células territoriais dos sistemas empresariais e trabalham diretamente com o empresariado. Seu papel é a promoção de um ambiente empresarial local favorável, a prestação de serviços às empresas e a promoção da cultura associativista. Para alcançar esses objetivos, necessitam do apoio de sua Federação e Confederação para poder garantir uma oferta de serviços e projetos de qualidade.

As entidades empresariais locais são, principalmente, as associações comerciais ligadas ao sistema das Federações das Associações e da CACB. Nos casos dos municípios que não possuam entidades com essa nomenclatura, mas com organismos com as mesmas características de objetivo e estrutura, o Programa pode ser igualmente implementado.

Como as principais entidades empresariais locais são as associações comerciais (ACE), este é o termo utilizado em toda a capacitação.

As ACE também possuem algumas responsabilidades, tais como:

- Prover as condições do ambiente de trabalho para os Consultores e para a realização das ações do Programa;
- Estabelecer e consolidar parcerias para fortalecimento e que possibilitem a sustentabilidade do Programa;
- Seleção dos segmentos, setores e cadeias produtivas para formação dos Núcleos Setoriais;
- Recrutamento, seleção e contratação de Consultores;
- Capacitação dos Consultores e atualização permanente dos profissionais;
- Gestão, monitoramento e avaliação dos resultados do Empreender na ACE.