

PNGE – PRÊMIO NACIONAL DE GESTÃO EDUCACIONAL

Relatório para Avaliação de Práticas Institucionais

Edição 2026

Instruções gerais para preenchimento

- Este relatório tem como objetivo apresentar, de forma clara e detalhada, a prática institucional inscrita no PNGE, para análise pela Comissão Avaliadora.
- Todas as informações devem ser descritas de maneira objetiva, utilizando dados, evidências e exemplos concretos.
- A instituição/empresa participante é responsável pela veracidade das informações apresentadas.
- É possível anexar documentos, imagens, vídeos, links e outros materiais que ilustrem ou comprovem o impacto da prática.
- O preenchimento completo e bem estruturado deste relatório contribuirá para uma análise precisa.

1. Identificação da Organização

- Razão social / Nome fantasia: Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas / Sebrae Nacional.
- Categoria inscrita: Empresas - Gestão de Excelência.
- Segmento de atuação: Empresa.
- Nome da Prática: Sebrae Potencialize
- Localização (cidade/UF): SGAS 605 – Conjunto A, Asa Sul, Brasília – DF. CEP: 70200-645
- Representante responsável pela Prática: Antonio Mariz Junior
- Contato (e-mail e telefone): antonio.mariz@sebrae.com.br tel: (61) 99224-0604

2. Contexto e Motivação

Apresente o cenário que originou a prática.

O Sebrae Potencialize surge a partir da necessidade de promover uma transformação efetiva na forma como micro e pequenas empresas estruturam e conduzem sua gestão.

- Quais necessidades, problemas ou oportunidades motivaram sua criação?
Historicamente, muitas organizações enfrentam dificuldades para sair do nível operacional e adotar uma gestão estratégica orientada a dados, indicadores e tomada de decisão consciente.

Além disso, identificou-se que modelos tradicionais de capacitação, baseados apenas na transmissão de conteúdos, não eram suficientes para gerar impacto real e mensurável na

performance empresarial. Havia também uma fragmentação metodológica entre os estados, especialmente no uso de diagnósticos de maturidade, o que comprometia a padronização, a escalabilidade e a mensuração de resultados.

- Como o contexto institucional ou de mercado influenciou essa decisão?
No contexto de mercado, o Sebrae Potencialize foi concebido como uma solução educacional inovadora, integrando aprendizagem prática, consultoria estratégica e tecnologia, com o objetivo de profissionalizar a gestão das empresas e apoiar o empresário no monitoramento contínuo de seus resultados por meio de um painel estruturado de indicadores.

3. Objetivos da Prática

Informe de forma clara os objetivos gerais e específicos.

- O que se pretendia alcançar?
Promover a profissionalização da gestão das micro e pequenas empresas, desenvolvendo competências estratégicas e implantando uma cultura de gestão orientada a indicadores, resultados e melhoria contínua.
- Quais metas foram estabelecidas?
 - Desenvolver competências cognitivas, atitudinais e operacionais nos empresários e suas equipes;
 - Apoiar a construção de uma estratégia viva, alinhada à realidade do negócio e monitorada por indicadores claros;
 - Implantar práticas de gestão estruturadas nas áreas de finanças, marketing e vendas, pessoas e eficiência operacional;
 - Estimular a autonomia do empresário na tomada de decisão, apoiado por dashboards e ferramentas digitais;
 - Gerar impacto mensurável em faturamento, lucratividade, organização interna e sustentabilidade do negócio.

4. Descrição e Implementação

Detalhe o desenvolvimento da prática.

- Quais etapas foram percorridas desde a concepção até a execução?

Diagnóstico do cenário

Identificação da necessidade de padronização metodológica, fortalecimento da mensuração de resultados e profissionalização da gestão das micro e pequenas empresas.

Desenho da solução

Criação, atualização e revisão de conteúdos, metodologias e estrutura da jornada, incorporando foco em estratégia, indicadores e execução. Toda a jornada foi desenvolvida e aplicada por consultores especializados em gestão empresarial, supervisionados por consultores educacionais, com o objetivo de assegurar a coerência pedagógica, a aplicação das metodologias educacionais definidas e a efetividade do processo de aprendizagem. A criação incorporou foco em estratégia, uso de indicadores e execução prática, garantindo alinhamento entre conteúdo, metodologia e resultados esperados para as empresas participantes.

Construção do Check-up de Maturidade Organizacional

Desenvolvimento de um diagnóstico padronizado, aplicado em três momentos (T0, T1 e T2), permitindo avaliar a evolução da maturidade de gestão das empresas participantes.

Desenvolvimento e integração tecnológica

Implementação do Potencialize no Aplicativo Sebrae, incluindo diagnóstico digital, devolutiva automática, painel de indicadores e agenda dos workshops.

Ajustes finais e consolidação do modelo

Incorporação dos aprendizados de um piloto para estruturação do modelo final, preparado para expansão nacional.

- Que metodologias, estratégias ou tecnologias foram utilizadas?

Metodologias educacionais e de gestão

- Aprendizagem experiencial e aplicada à realidade das empresas
- Construção participativa do plano estratégico
- Gestão orientada por indicadores e OKRs
- Acompanhamento contínuo por meio de consultoria estruturada

Estratégias de implementação

- Integração entre workshops presenciais e consultorias individuais
- Atuação de um consultor, chamado de “Consultor Padrinho” como eixo central da jornada.
- Supervisão educacional para garantia da coerência metodológica e pedagógica
- Foco em problemas reais e desafios estratégicos das empresas participantes

Tecnologias

- Aplicativo Sebrae como parte do ambiente da solução.
- Check-up de Maturidade Organizacional com devolutiva automática
- Dashboard com 40 indicadores distribuídos por áreas de gestão

- Quais áreas ou equipes estiveram envolvidas?

Áreas Envolvidas:

- Unidade de Gestão de Soluções – Sebrae Nacional.
- Unidade de Comunicação - Sebrae Nacional.
- Unidade de Relacionamento com o Cliente – Sebrae Nacional.
- Universidade Corporativa Sebrae.

Equipes envolvidas:

- Gestor nacional responsável pelo Sebrae Potencialize e gestores estaduais do Sebrae Potencialize.
- Consultores educacionais responsáveis pela supervisão metodológica.
- Consultores padrinhos (gestão estratégica).
- Consultores especialistas nas áreas de Finanças, Marketing e Vendas, Pessoas e Eficiência Operacional.
- Equipe técnica responsável pelo desenvolvimento e integração do Sebrae Potencialize com o Aplicativo Sebrae.
- Equipe de Marketing da Unidade de Gestão de Soluções.

5. Liderança e Mobilização Interna

Explique como a liderança e a equipe atuaram para o sucesso da prática.

- Como foi o processo de engajamento interno?
A implementação do Sebrae Potencialize contou com forte atuação da liderança técnica e institucional, promovendo alinhamento entre áreas estratégicas, gestores estaduais, consultores padrinhos e consultores especialistas.
O processo de mobilização envolveu reuniões de alinhamento, validações metodológicas colaborativas e acompanhamento próximo do piloto realizado, garantindo engajamento, comprometimento e senso de pertencimento das equipes envolvidas.
A liderança atuou como facilitadora da inovação, estimulando a integração entre educação, consultoria e tecnologia.

6. Resultados Obtidos

Apresente de forma organizada os resultados alcançados. Utilize indicadores quantitativos e qualitativos sempre que possível.

6.1. Indicadores acadêmicos / pedagógicos:

- Desenvolvimento de competências cognitivas, atitudinais e operacionais relacionadas à gestão estratégica, uso de indicadores e tomada de decisão.

- Implantação de uma jornada de aprendizagem prática, com aplicação direta dos conteúdos no negócio real do empresário.
- Evolução mensurável da maturidade organizacional por meio do Check-up de Maturidade aplicado em T0, T1 e T2.
- Consolidação de uma cultura de aprendizagem baseada em problemas reais, indicadores e acompanhamento contínuo.

6.2. Indicadores de produtividade e/ou de satisfação dos colaboradores:

- Redução de 20% no absenteísmo, indicando maior engajamento das equipes após a reorganização da gestão e definição de papéis.
- Melhoria de 65% na taxa de execução de processos operacionais, refletindo aumento de produtividade, padronização e eficiência.
- Maior clareza de funções, metas e responsabilidades, contribuindo para ambientes de trabalho mais organizados e saudáveis.

6.3. Indicadores de satisfação de clientes:

- Elevação do índice de satisfação dos clientes de 7,6 para 9,2, demonstrando melhora significativa na percepção de valor dos produtos e serviços oferecidos pelas empresas participantes.
- Melhoria na experiência do cliente a partir da reorganização de processos, atendimento e posicionamento estratégico.

6.4. Indicadores de captação de clientes:

- Crescimento da taxa de ocupação e captação de clientes de 68% para 84%, evidenciando maior eficiência comercial.
- Redução de 45% na taxa de evasão, indicando maior retenção e fidelização de clientes após a aplicação das estratégias definidas no Potencialize.

6.5. Resultados obtidos junto à comunidade:

- Fortalecimento da sustentabilidade das micro e pequenas empresas, contribuindo para a manutenção de empregos, redução de riscos de fechamento e maior estabilidade econômica local.
- Melhoria na qualidade dos produtos e serviços oferecidos à comunidade, decorrente da reorganização dos processos, da elevação do padrão de atendimento e do foco na experiência do cliente.
- Estímulo à circulação de renda local, a partir do crescimento de faturamento, aumento de ticket médio e ampliação da base de clientes das empresas participantes.
- Disseminação de boas práticas de gestão, indicadores e uso de tecnologia, influenciando fornecedores, parceiros e outros empreendedores do entorno.

6.6. Indicadores de sustentabilidade:

- No pilar Ambiental, as empresas passaram a adotar controles mais eficientes de recursos, redução de desperdícios, perdas e retrabalho, contribuindo para o uso mais responsável de insumos e menor impacto ambiental em suas operações.
- No pilar Social, o Potencialize estimulou práticas de gestão de pessoas mais estruturadas, com definição clara de papéis, metas, desenvolvimento de equipes e redução do absenteísmo, promovendo ambientes de trabalho mais saudáveis, estáveis e humanizados, com impacto direto na vida dos colaboradores e de suas famílias.
- No pilar Governança, as empresas desenvolveram maior transparência, organização e responsabilidade na tomada de decisão, apoiadas por indicadores, rotinas de acompanhamento e prestação de contas, fortalecendo relações éticas com clientes, fornecedores e parceiros locais.

6.7. Impacto na marca da instituição:

- O Sebrae Potencialize fortaleceu significativamente a marca Sebrae ao consolidar o reconhecimento institucional de que o Sebrae não atua apenas no apoio a MEIs e microempresas, mas também oferece soluções premium, estruturadas e de alto valor agregado para Empresas de Pequeno Porte (EPPs).
- A prática evidenciou a capacidade do Sebrae de entregar uma solução educacional robusta, orientada a resultados e com impacto mensurável, posicionando a instituição como parceira estratégica de empresários que buscam profissionalização da gestão, crescimento sustentável e tomada de decisão baseada em dados.
- O Potencialize fortaleceu a imagem do Sebrae como uma instituição inovadora, capaz de integrar educação, consultoria e tecnologia em uma única jornada, elevando o patamar das soluções oferecidas e ampliando o alcance da marca em segmentos estratégicos do ecossistema empresarial.

6.8. Orçamento - valor investido ou se existe um budget específico:

- Valor médio de investimento no Sebrae Potencialize é de R\$ 18.000,00

6.9. Análise financeira – retorno sobre o investimento:

- O investimento realizado apresentou retorno positivo, evidenciado por crescimento de faturamento, aumento de ticket médio, redução de perdas, melhoria da eficiência operacional e fortalecimento da gestão.
- Os resultados indicam alto potencial de retorno financeiro quando aplicada no ciclo completo de 12 meses, com consolidação das estratégias e amadurecimento dos indicadores.

6.10. Outros indicadores de resultados organizacionais – indicadores tangíveis e intangíveis não contemplados nos itens anteriores:

- Elevação do ticket médio em 9%.
- Elevação do faturamento em 10%.
- Redução de perdas e furtos em 4%, refletindo maior controle operacional e financeiro.

- Redução de 45% na taxa de evasão, indicando maior retenção e fidelização de clientes após a aplicação das estratégias definidas no Potencialize.
- Elevação do índice de satisfação dos clientes de 7,6 para 9,2, demonstrando melhora significativa na percepção de valor dos produtos e serviços oferecidos pelas empresas participantes.
- Redução de 20% no absenteísmo, indicando maior engajamento das equipes após a reorganização da gestão e definição de papéis.
- Melhoria de 65% na taxa de execução de processos operacionais, refletindo aumento de produtividade, padronização e eficiência.

7. Lições Aprendidas

Relate aspectos positivos e desafios enfrentados.

- Quais ajustes foram realizados durante o processo?
Durante a aplicação dos pilotos do Sebrae Potencialize, foram identificados e implementados ajustes importantes para aprimorar a prática:
 - Adequação do ritmo e da condução de algumas dinâmicas dos workshops, garantindo maior clareza das instruções e melhor aproveitamento do tempo.
 - Refinamento do Check-up de Maturidade Organizacional, com ajustes metodológicos para eliminar ponderações arbitrárias e assegurar comparabilidade entre resultados.
 - Aperfeiçoamento da integração com o Aplicativo Sebrae, ampliando o uso do painel de indicadores, das comunidades e dos conteúdos complementares como ferramentas de engajamento contínuo.
 - Ajustes na articulação entre workshops e consultorias, fortalecendo o papel do consultor padrinho como eixo de integração da jornada.
- Que aprendizados podem ser aplicados em outros contextos?
 - O Check-up de Maturidade Organizacional mostrou-se um instrumento eficaz para diagnóstico, acompanhamento de evolução e engajamento do empresário, podendo ser aplicado em outras soluções de gestão.
 - A estrutura do plano estratégico, baseada em visão de futuro, objetivos claros, indicadores e rotinas de acompanhamento, é plenamente reutilizável em diferentes programas de desenvolvimento empresarial.
 - A importância de integrar educação, prática e tecnologia em uma única jornada, potencializando a aprendizagem aplicada e a mensuração de resultados.
 - A eficácia do uso de indicadores e diagnósticos contínuos como instrumentos de engajamento, acompanhamento e tomada de decisão.
 - O valor estratégico da supervisão educacional em soluções de gestão, assegurando coerência pedagógica e qualidade metodológica.

8. Sustentabilidade e Continuidade

Indique como a prática será mantida ou aprimorada no futuro.

Avalie se a prática pode ser aplicada em outras instituições ou empresas.

O Sebrae Potencialize foi concebido como uma solução educacional estratégica, sustentável e em constante evolução, assegurando sua manutenção e aprimoramento ao longo do tempo.

- Existe previsão de expansão ou adaptação?
- Sim. O Sebrae Potencialize já se encontra em aplicação em 6 Estados, demonstrando sua capacidade de adaptação a diferentes contextos regionais e realidades empresariais. Além disso, outros 9 Estados já foram certificados para aplicar a solução em 2026, o que confirma o processo estruturado de expansão nacional.

A solução foi desenhada com uma metodologia padronizada, porém flexível, permitindo ajustes pontuais às especificidades regionais sem comprometer a integridade metodológica, os objetivos educacionais e os indicadores de acompanhamento.

- Há recursos ou políticas institucionais que garantam sua continuidade?
- Sim. Por se tratar de uma solução premium, com alto poder de transformação para microempresas e empresas de pequeno porte, o Sebrae assegura recursos financeiros, técnicos e institucionais para a manutenção e evolução contínua do Potencialize.

A solução está inserida na estratégia institucional de fortalecimento da gestão empresarial, o que garante políticas de atualização periódica de conteúdos, metodologias e tecnologias, acompanhando as exigências do mercado, as mudanças no ambiente de negócios e a incorporação de temas emergentes, como inovação, uso de dados, inteligência artificial e ESG.

Essa estrutura garante não apenas a continuidade do Potencialize, mas sua atualização constante, preservando relevância, qualidade e impacto ao longo do tempo.

9. Potencial de Replicabilidade

- Que adaptações seriam necessárias?
- A prática possui alto potencial de replicabilidade, já comprovado pela aplicação em diferentes Estados. Pode ser adaptada a distintos segmentos empresariais e contextos regionais, mantendo sua essência: gestão profissional, aprendizagem aplicada e monitoramento por indicadores.

- Já houve interesse ou tentativa de replicação por terceiros?
 - Sim. O Sebrae Potencialize já despertou interesse de programas e iniciativas externas voltadas ao fortalecimento da gestão empresarial. Como exemplo, o Programa Conexões Corporativas manifestou interesse em utilizar o Potencialize como solução de gestão para apoiar a melhoria da cadeia produtiva de seus clientes.

Esse interesse reforça o potencial de replicabilidade da prática, demonstrando que sua metodologia, estrutura de indicadores e modelo de acompanhamento podem ser aplicados em diferentes contextos organizacionais, mantendo foco em profissionalização da gestão, integração de empresas e geração de resultados sustentáveis ao longo da cadeia produtiva.

10. Anexos e Evidências

Inclua materiais que fortaleçam a apresentação da prática.

- Documentos, relatórios, fotos, vídeos, depoimentos, gráficos, links ou QR codes.

Fichas Técnicas dos Módulos da Solução:

- Análise Estratégica, Formulação Estratégica, Gestão de Indicadores e Novo Ciclo:

<https://drive.google.com/file/d/1BU2wP85x6-UpDPBdq0Ww00Sn51oSOK9y/view?usp=sharing>

- Módulo Gestão de Marketing:

<https://drive.google.com/file/d/1bpU8FPA9a27ok1qsnGD10g53t4IKFmMN/view?usp=sharing>

- Módulo Gestão de Pessoas:

<https://drive.google.com/file/d/1SaWJcjinlsSiuFdKzhNo8pFtRAD8ijl5h/view?usp=sharing>

- Módulo Gestão de Finanças: <https://drive.google.com/file/d/1wMNPg7dC-y5dXLvoSnxi7BUiu3A3RK4c/view?usp=sharing>

<https://drive.google.com/file/d/1wMNPg7dC-y5dXLvoSnxi7BUiu3A3RK4c/view?usp=sharing>

- Módulo Gestão Eficiência Operacional: https://drive.google.com/file/d/1dt7_RU-gvdzW3wubPwZnSelqg5-FyUx3/view?usp=sharing

https://drive.google.com/file/d/1dt7_RU-gvdzW3wubPwZnSelqg5-FyUx3/view?usp=sharing

- Comprovação de todos os módulos do Sebrae Potencialize cadastrados na Vitrine de

Soluções do Sebrae: https://drive.google.com/file/d/1a4Fsi9QLTk93xgqygOel-QvNUdDbLVPN/view?usp=drive_link

https://drive.google.com/file/d/1a4Fsi9QLTk93xgqygOel-QvNUdDbLVPN/view?usp=drive_link

Vídeos com depoimentos das turmas de São Paulo e Alagoas onde foram aplicados o Sebrae Potencialize:

- São Paulo:

<https://drive.google.com/file/d/15JfujmmlLwDFClpovl2utwulEWwKeZ/view?usp=sharing>

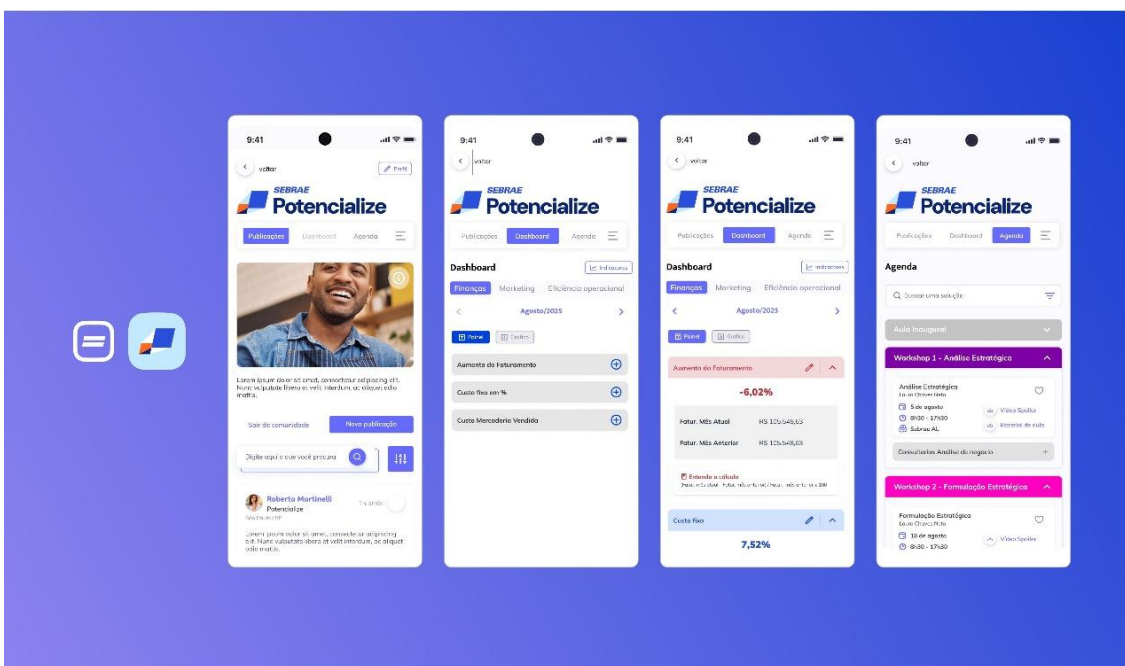
- Alagoas: <https://youtu.be/10QPAnCtE-M>

Comprovante de aplicação do check up de maturidade empresarial em uma empresa que fez o Sebrae Potencialize:

<https://drive.google.com/file/d/1DI4HRAuN3gWoHq8i9s225pFn7K2pcD7T/view?usp=sharing>

- Evidências das implementações do Sebrae Potencialize no ambiente do App Sebrae:

Tabela 1: Área de publicações, dashboard e agenda do potencialize dentro do App Sebrae



Fotos das turmas durante a aplicação do Sebrae Potencialize:

- <https://drive.google.com/file/d/1w63YOZhuBAXEHXY-LUCteQjYzsjZuXFQ/view?usp=sharing>

- <https://drive.google.com/file/d/1WDOcgx6pXas4BXH78nEUyT6jGsS-ubQh/view?usp=sharing>

Foto consultores conteudistas e educacionais da solução Sebrae Potencialize:

https://drive.google.com/file/d/1mFckaN43icNln5H_goPHwpjSsblzTiRq/view?usp=drive_link

- No caso de resultados numéricos, apresentar fontes e metodologias de apuração.

- **Relatório de resultados do Sebrae Potencialize:**

https://docs.google.com/document/d/1OyO7QdJZIn0EC9RinxvuQaX-_o_lN2H/edit?usp=sharing&oid=115740326076500243686&rtpof=true&sd=true

Termo de Autenticidade

Eu, **Antonio Carlos Mariz Junior**, RG 37147166-7, CPF 795 527 141-68; Cargo analista de inteligência de mercado, na qualidade Representante Legal da Instituição responsável pela Prática

Eficaz intitulada **Sebrae Potencialize**, conheço e aceito o Regulamento do **PNGE 2026 – Prêmio Nacional de Gestão Educacional**, e certifico ser verdadeiro todo conteúdo das informações fornecidas.

Declaro também estar ciente de que, no caso desta Prática ser finalista do PNGE 2026, será necessária a elaboração e custeio de um painel / pôster para exposição durante o GEduc 2026, conforme modelo a ser informado pela HUMUS, bem como será imprescindível a inscrição e participação de um representante do Trabalho no GEduc para a Cerimônia de Premiação (25/03/2026). A inscrição para a atividade deverá ser custeada por mim ou pela minha instituição.

Tenho conhecimento de que, em caso de não cumprimento dos itens acima, a minha instituição será automaticamente desclassificada.

Instituição: **Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas / Sebrae Nacional.**

Cargo: Analista de Inteligência de Mercado.

Brasília, 26 /06/2026

Antonio Carlos Mariz Junior

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

3. Relatório Avaliação

O documento acima foi proposto para assinatura digital através da plataforma de assinaturas do SEBRAE. Para verificar a autenticidade das assinaturas clique neste link

<https://assinaturadigital.sebrae.com.br/verificadorassinaturas/#!/search?codigo=C0-7D-B8-9B-A6-92-0A-0B-6F-85-41-E1-A4-44-A7-9D-13-68-16-DE> acesse o site

<https://assinaturadigital.sebrae.com.br/verificadorassinaturas/#!/search> e digite o código abaixo:

CÓDIGO: C0-7D-B8-9B-A6-92-0A-0B-6F-85-41-E1-A4-44-A7-9D-13-68-16-DE

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status é(são):

Antonio Carlos Mariz Junior - 795.*.***-68 - 26/01/2026 16:03:07**

Status: Assinado eletronicamente, mediante senha de rede, pessoal e intransferível

IP: 136.***.***.**0

