

EN

**Empreendedorismo
& Negócios**

**EMPRESAS DE
RORAIMA PODEM
SE CADASTRAR NO
SISTEMA DE
GESTÃO DE
FORNECEDORES
DO SEBRAE/RR**

PÁG.
12

**AGRICULTOR DE
RORAIMA QUE
REGISTROU 1º
ANIMAL DA RAÇA
GIROLANDO
CELEBRA**

PÁG.
28

**APRENDA
COMO FAZER A
DECLARAÇÃO
ANUAL DO MEI**

PÁG.
42

SEBRAE

PROPÓSITO

Transformar os Pequenos Negócios em protagonistas do desenvolvimento sustentável do Brasil.

VISÃO

Ser referência na promoção do empreendedorismo e geração de valor para os Pequenos Negócios.

VALORES

Foco no Cliente, Humanização, Inovação, Sustentabilidade, Integração, Paixão por Realizar.

EXPEDIENTE

SILVIO SILVESTRE DE CARVALHO
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual – CDE

EMERSON BAÚ
Diretor Superintendente

DOAN RABELO
Diretor Técnico

ALMIR SÁ
Diretor de Administração e Finanças

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Sebrae/RR

KAREN TELLES
Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação

BIBIANA UCHÔA
Analista Técnica da Unidade de Marketing e Comunicação

REVISÃO
Unidade de Marketing e Comunicação e
Agência Mene e Portella

REPORTAGENS
Moriá Comunicação e Sebrae/RR

DIAGRAMAÇÃO
Agência Mene e Portella

IMPRESSÃO
Indústria e Comércio Ioris Ltda.

TIRAGEM
540 unidades

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Av. Major Williams – 680 – São Pedro
CEP: 69.301-110 – Boa Vista – RR
PABX: (95) 2121-8000
ASCOM: (95) 99145-1239
Call Center: 0800-570-0800
www.sebrae.com.br/uf/rroraima

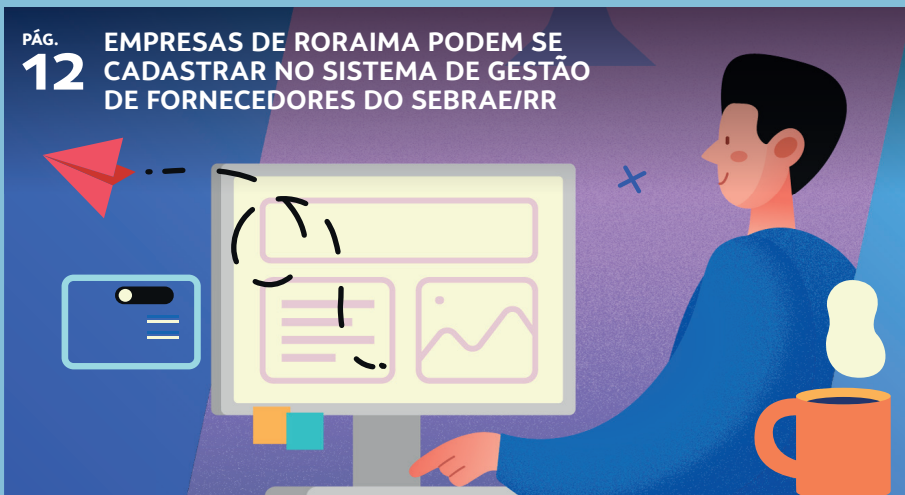


2023 - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima.
Sebrae/RR

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em partes,
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).
Todos os direitos reservados.

PÁG.
12

EMPRESAS DE RORAIMA PODEM SE CADASTRAR NO SISTEMA DE GESTÃO DE FORNECEDORES DO SEBRAE/RR



PÁG.
25

DECIDIU EMPREENDER EM 2023? COMO ABRIR UM MEI DE GRÇA



PÁG.
37

SEBRAE/RR VAI AMPLIAR PONTOS DE ATENDIMENTO EM TODO ESTADO



PÁG.
42

APRENDA COMO FAZER A DECLARAÇÃO ANUAL DO MEI PASSO A PASSO



PÁG.
46

TALK SHOW MOSTRA COMO SE TORNAR CONSULTOR OU INSTRUTOR DO SEBRAE/RR



CAFETERIAS SÃO TENDÊNCIAS DE
NEGÓCIOS EM BOA VISTA

PÁG.
16

PRIMEIRO PRODUTOR DE LEITE DE RORAIMA A
REGISTRAR UM ANIMAL DA RAÇA GIROLANDO
COMEMORA BONS RESULTADOS

PÁG.
28

COMO FAZER UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA
SUA EMPRESA? APRENDA EM 7 PASSOS

PÁG.
56

ÍNDICE

- PÁG.
04 A IMPORTÂNCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS
- PÁG.
05 QUAL É O SEBRAE/RR QUE O EMPREENDEDOR PRECISA?
- PÁG.
06 DROP NEWS
- PÁG.
08 NOVA DIRETORIA DO SEBRAE/RR TOMA POSSE
- PÁG.
11 MERENDEIRAS DA REDE MUNICIPAL DE ENSINO RECEBEM CAPACITAÇÃO DO SEBRAE/RR
- PÁG.
12 EMPRESAS DE RORAIMA PODEM SE CADASTRAR NO SISTEMA DE GESTÃO DE FORNECEDORES DO SEBRAE/RR
- PÁG.
14 DICAS SOBRE O MERCADO E COMO TIRAR SUA IDEIA DO PAPEL
- PÁG.
15 SEU FORNECEDOR É SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS?
- PÁG.
16 EMPRESÁRIOS DE BOA VISTA BUSCAM PROMOVER EXPERIÊNCIAS COM CAFÉ
- PÁG.
18 A FINEP VAI DISPONIBILIZAR R\$ 1 BILHÃO EM LINHAS DE CRÉDITO EM PARCERIA COM O SEBRAE/RR
- PÁG.
20 TATIANA PRODUZ FITOCOSMÉTICOS COM ÓLEOS E PLANTAS DA AMAZÔNIA
- PÁG.
22 FÓRUM DE ENERGIAS RENOVÁVEIS 2023
- PÁG.
25 DECIDIU EMPREENDER EM 2023? VEJA COMO ABRIR UM MEI DE GRAÇA
- PÁG.
26 CDE-SEBRAE/RR - ATUANTE, PARTICIPATIVO E FOCADO NA GERAÇÃO DE RESULTADOS PARA O SEBRAE E PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS
- PÁG.
28 PRIMEIRO PRODUTOR DE LEITE DE RORAIMA A REGISTRAR UM ANIMAL DA RAÇA GIROLANDO COMEMORA BONS RESULTADOS
- PÁG.
32 DICAS DO SEBRAE/RR
- PÁG.
34 AGRICULTURA FAMILIAR: EMPREENDEDORA DESENVOLVEU SEU NEGÓCIO COM APOIO SEBRAE/RR
- PÁG.
36 COLABORADORES DO SEBRAE/RR PARTICIPAM DE WORKSHOP DE INTEGRAÇÃO
- PÁG.
37 SEBRAE/RR VAI AMPLIAR PONTOS DE ATENDIMENTO EM TODO O ESTADO
- PÁG.
38 MULHERES OCUPARAM CERCA DE 40% DAS VAGAS DE EMPREGO GERADAS EM RR ENTRE 2021 E 2022
- PÁG.
39 PAIXÃO POR REALIZAR
- PÁG.
40 COWORKING É OPORTUNIDADE PARA EMPREENDER COM BAIXO INVESTIMENTO
- PÁG.
42 APRENDA COMO FAZER A DECLARAÇÃO ANUAL DO MEI PASSO A PASSO
- PÁG.
46 TALK SHOW MOSTRA COMO SE TORNAR CONSULTOR E INSTRUTOR DO SEBRAE/RR
- PÁG.
48 CONEXÃO INOVATIVA CHEGA EM BOA VISTA COM PROGRAMAÇÃO ESPECIAL
- PÁG.
50 RORAIMA FICA EM PRIMEIRO LUGAR NA GERAÇÃO DE EMPREGO PELOS PEQUENOS NEGÓCIOS
- PÁG.
52 PESQUISA DE FINANCIAMENTO: 23% DE PEQUENOS EMPRESÁRIOS DE RR SOLICITARAM EMPRÉSTIMO DE BANCOS
- PÁG.
54 WORKSHOP EMPREENDEMENTOS INOVADORES REÚNE EMPRESÁRIOS EM PROGRAMAÇÃO ESPECIAL
- PÁG.
56 COMO FAZER UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA SUA EMPRESA? APRENDA EM 7 PASSOS!
- PÁG.
58 TRADE TURÍSTICO PARTICIPA DE WORKSHOP REALIZADO COM APOIO DO SEBRAE/RR



A IMPORTÂNCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Por **Silvio Silvestre de Carvalho**

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual – CDE

Essa é a nossa vocação: Cuidar dos Pequenos Negócios do Brasil. Nesse ano em que completamos 50 anos, podemos dizer que construímos uma história de valorização e cumplicidade com as pequenas empresas brasileiras.

Precisamos sempre enaltecer a força dos pequenos empreendimentos brasileiros. Segundo dados do Sebrae, 15,5 milhões de micro e pequenos empreendedores são os braços e as mentes responsáveis por fazer os negócios girarem, produzindo riqueza, renda e empregos.

A força capaz de mover o país vem da resiliência que cada empreendedor emprega ao arregasar as mangas e fazer acontecer. É nisso que nós do Sebrae acreditamos, no trabalho duro e em mais liberdade para quem quer produzir mais.

Nesta edição da Revista Empreendedorismo & Negócios, temos várias matérias exaltando e destacando a importância que têm os Pequenos Negócios para o desenvolvimento do nosso estado. Nessa ótica reforço sobre o lançamento, pelo Sistema Sebrae, do Atlas dos Pequenos Negócios.

Refere-se a uma pesquisa abrangente que traz um panorama completo com dados sobre a realidade dos Pequenos Negócios no Brasil. Importante trabalho desenvolvido pelo Sebrae, que subsidiará todas as UFs com informações de qualidade e que nos ajudará a entender o universo dos Pequenos Negócios, para que possamos continuar com nosso propósito que é transformar os Pequenos Negócios em protagonistas do desenvolvimento sustentável do Brasil.

Mas é claro que nem tudo é um mar de rosas, sem desafios e obstáculos. Fizemos muito e ainda temos muito o que fazer para tornar o ambiente de negócios mais apropriado para o desenvolvimento das pequenas empresas. É uma luta diária que travamos no nosso dia a dia em busca de novas oportunidades de crescimento e perenidade, numa estrada onde precisamos encontrar meios para superar a burocracia, a alta carga tributária e riscos constantes.

Porque se um Brasil mais forte depende de todos nós, pode contar com a força do Sebrae para empreender mais, fazer mais, inovar mais e trabalhar junto para construir um novo país. Boa leitura!

“Se um Brasil mais forte depende de nós, pode contar com a força do Sebrae para empreender mais, fazer mais, inovar mais e trabalharmos juntos para construir um novo país.”



QUAL É O SEBRAE QUE O EMPREENDEDOR PRECISA?

Por **Emerson Baú**
Diretor Superintendente

O principal balizador da diretoria empossada em janeiro deste ano é fazer com que a atuação do Sebrae/RR seja, na prática, a resposta para esta pergunta.

E, por isso, é preciso irmos até os Pequenos Negócios onde quer que eles estejam. Aqui na capital Boa Vista, em todos os bairros, nos municípios do interior e nas vicinais, nós temos procurado os empreendedores para ouvi-los, entendê-los e ajustarmos as nossas soluções para as suas reais necessidades.

Da mesma forma, a nossa aproximação junto às autoridades e instituições tem foco em dois pilares fundamentais para criar um ambiente de negócios que seja favorável à atividade empreendedora: a implementação de políticas públicas que desburocratizem, agilizem e valorizem as empresas, sobretudo as micro e pequenas; e o estabelecimento de parcerias estratégicas que tornem possível um trabalho conjunto para otimizar recursos e esforços e aumentar os resultados gerados para os nossos clientes.

Internamente, estamos implantando uma gestão participativa com um envolvimento diário dos diretores no dia a dia das unidades, identificando os meios necessários para trazer mais agilidade aos processos, valorizando os colaboradores e o seu capital intelectual e fazendo um levantamento dos investimentos necessários a trazer ainda mais qualidade para o ambiente de trabalho e, desta forma, dar mais condições para que o atendimento aos empreendedores seja cada vez mais efetivo, com resultados que transformem positivamente a nossa realidade.

Esses são apenas um dos pontos que reforçam o nosso compromisso em fazer o Sebrae ser o que o empreendedor precisa. Parceiro, acessível, provedor de soluções, facilitador, transformador, articulador, inovador e ágil.

Estamos disponíveis para receber todas as demandas e sugestões dos nossos clientes e parceiros, seja pelos nossos canais oficiais ou diretamente com cada colaborador ou diretor, de forma simples e direta. Estamos sempre prontos para recebê-los. Contem sempre com o Sebrae!

“Nosso compromisso é fazer o Sebrae ser o que o empreendedor precisa. Parceiro, acessível, facilitador, transformador, inovador e ágil.”

DROP NEWS

NOTÍCIAS RÁPIDAS PARA VOCÊ

SALAS DO EMPREENDEDOR DO SEBRAE/RR PARTICIPAM DO SELO REFERÊNCIA EM ATENDIMENTO

Você já ouviu falar no prêmio Selo Sebrae Referência em Atendimento? A iniciativa reconhece a qualidade dos atendimentos e serviços prestados pelas Salas do Empreendedor. Em Roraima, todas as 15 unidades Salas do Empreendedor foram inscritas e estão concorrendo ao prêmio Selo Sebrae Referência em Atendimento.

Cada sala terá chances de conquistar os selos, que são divididos nas categorias Bronze, Prata, Ouro ou Diamante, conforme pontuação alcançada nos critérios divididos em sete pilares, sendo eles: qualidade do atendimento remoto; gestão; ambiente de negócios; ofertas e

realizações de soluções; infraestrutura; presença digital e capilaridade. A validação das evidências e o fechamento das pontuações ocorrerão até o dia 15 de dezembro deste, e as cerimônias de premiação estão programadas para fevereiro de 2024.

Se você tem interesse em ser atendido por uma Sala do Empreendedor em Roraima, os contatos de cada unidade estão disponíveis na aba Sala do Empreendedor no site.

Você pode acessar através do QR Code abaixo:



PRÊMIO NACIONAL DE INOVAÇÃO



Já estamos na nossa OITAVA edição do PNI – Prêmio Nacional de Inovação! Confira as três metas da premiação:

1) Incentivar e reconhecer os esforços bem-sucedidos de se inovar e gerir a inovação nas organizações e nos ecossistemas de inovação que atuam no Brasil.

2) Estabelecer um processo de autodiagnóstico, que permita a melhora do desempenho de inovação das organizações e dos ecossistemas de inovação.

3) Estabelecer uma base de conhecimento sobre os ecossistemas de inovação, de como inovar em diferentes níveis e gerir a inovação nos diversos setores e perfis de organizações.

Serão 264 finalistas e 92 vencedores! As inscrições encerram-se no dia 31 de março de 2023.

Acesse e se inscreva no QR Code abaixo:



QUAL O TEMPO DE CONTRIBUIÇÃO PARA O MEI RECEBER OS BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS?

Quem é MEI tem direito a alguns benefícios previdenciários e, para ter acesso a essas vantagens, é preciso pagar mensalmente o boleto do DAS.

Confira por quanto tempo é necessário contribuir para

requerer essas garantias.

Para saber mais, acesse o QR Code abaixo:



CONTAR COM COLABORADORES SAUDÁVEIS E SEGUROS NÃO TEM PREÇO



Os microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) têm a responsabilidade de garantir a segurança e saúde de seus trabalhadores, conforme a legislação brasileira.

E para isso existe uma série de obrigações, cuidados e programas obrigatórios que devem ser adotados, como:

- Elaboração do Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA)
- Programa de Controle Médico de Saúde

Ocupacional (PCMSO)
Além disso, as empresas devem fornecer equipamentos de proteção individual (EPIs) adequados aos funcionários, bem como capacitação e treinamento sobre as normas de segurança.

Viu como é importante estar por dentro das suas obrigações sobre a SST? Para conferir mais informações sobre como seguir as novas regras, acesse o QR Code abaixo:



DESAFIO UNIVERSITÁRIO EMPREENDEDOR

Estão abertas as inscrições para o Desafio Universitário Empreendedor. As seis equipes selecionadas receberão um prêmio de R\$ 10 mil (por equipe)! Estudantes de todo o país podem participar.

O Desafio é estruturado em temas relacionados às práticas ambientais, sociais e de governança (ESG).

É totalmente on-line, e as dinâmicas envolverão mentorias, meetups, oficinas e apresentação de projetos com as ideias desenvolvidas.

As inscrições são gratuitas e podem ser realizadas até 30 de abril no QR Code abaixo:





Da esquerda para direita: Doan Rabelo, Silvío Silvestre de Carvalho, Emerson Baú e Almir Morais de Sá

NOVA DIRETORIA DO SEBRAE/RR TOMA POSSE

Solenidade ocorreu no Palácio da Cultura Nenê Macaggi e contou com a presença de colaboradores, empresários e autoridades locais

Com a presença de empreendedores de diversos setores, representantes de entidades da classe empresarial no agronegócio, indústria, comércio e serviços, autoridades municipais, estaduais e federais, colaboradores e parceiros, o Sebrae/RR realizou a cerimônia de posse do Presidente do Conselho Deliberativo Estadual e Diretoria Executiva para o quadriênio 2023-2026, no Palácio da Cultura Nenê Macaggi, na manhã desta sexta-feira, 06 de janeiro.

O novo Presidente do CDE do Sebrae/RR, Silvío de Carvalho, destacou o compromisso de continuar apoiando as micro e pequenas empresas do estado.

Ele reforçou a importância da união de esforços com o poder público e a sociedade, para ampliar as ações e resultados junto aos Pequenos Negócios da área de Serviços, do Agronegócio, da Indústria, do Comércio e Cooperativas, sendo todos protagonistas dessas mudanças.

"Iremos promover ainda mais acesso à inovação, à informação, à tecnologia e o apoio gerencial aos Pequenos Negócios, buscando, por meio de parcerias, contribuir com mudanças que somam em um desenvolvimento econômico e social de Roraima", iniciou.

O diretor superintendente Emerson Carlos Baú pontuou que Roraima apresentou dados econômicos positivos nos últimos anos e que a atuação do Sebrae/RR junto aos Pequenos Negócios irá contribuir ain-

da mais para a consolidação de um ambiente favorável ao empreendedorismo.

"A nova gestão do Sebrae/RR se compromete publicamente a fortalecer de maneira efetiva os Pequenos Negócios dos diversos segmentos, fortalecer as relações institucionais sem qualquer restrição e aumentar ainda mais a presença do Sebrae em todo o estado. Também nos comprometemos a valorizar os nossos colaboradores que são essenciais para que o Sebrae/RR atinja seus objetivos. Sei que valorizar as pessoas é garantir que resultados serão alcançados", concluiu.

O prefeito de Bonfim, Joner Chagas, que é presidente da Associação dos Municípios de Roraima, elencou algumas das iniciativas e ações que já

são desenvolvidas pelo Sebrae/RR em parceria com as prefeituras de todos os municípios e afirmou que este trabalho precisa ter continuidade.

"Eu falo por todos os municípios quando saliento a importância das ações e dos projetos que são viabilizados com o apoio do Sebrae/RR. Fortalecer o empreendedorismo é fundamental para que os nossos municípios cresçam e se desenvolvam. Então a expectativa é de que as parcerias continuem e que tenhamos bons resultados", destacou.

O governador de Roraima, Antonio Denarium, fez um resumo dos resultados positivos obtidos pelo Estado nos últimos anos e reforçou a importância da iniciativa privada para que

Roraima consolide o seu desenvolvimento econômico e social.

Foram empossados:

Presidente: Silvio Silvestre de Carvalho, empreendedor rural e Presidente da FAERR (Federação de Agricultura e Pecuária do Estado de Roraima).

Diretor Superintendente: Emerson Carlos Baú, economista, consultor e, atualmente Secretário da SEADI (Secretaria de Agricultura, Desenvolvimento e Inovação).

Diretor de Administração e Finanças: Almir Moraes Sá, empreendedor e advogado.

Diretor Técnico: Doan Rabelo, empreendedor e publicitário. ■



Membros do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae/RR



SEBRAETEC, o primeiro passo rumo à inovação.

Já pensou receber conselhos de especialistas de mercado?
Ter tecnologias e serviços diferenciados a favor do seu negócio
e contar com atendimento especializado quando mais precisa?
Um baita negócio, hein? Com o SEBRAETEC você tem todas
essas soluções para sua empresa, com **90% de desconto.**

Saiba mais:

Acesse: www.sebrae.com.br/roraima
Ligue: **0800 570 0800**

MERENDEIRAS DA REDE MUNICIPAL DE ENSINO RECEBEM CAPACITAÇÃO DO SEBRAE/RR

Curso Boas Práticas e Manipulação de Alimentos ocorreu neste mês para três turmas com aproximadamente 50 pessoas em cada

Neste mês de janeiro o Sebrae/RR promoveu o curso **Boas Práticas e Manipulação de Alimentos** para merendeiras da Rede Municipal de Ensino de Boa Vista.

A capacitação foi realizada em parceria com a Prefeitura da capital com objetivo de aprimorar as funções das profissionais que atuam em escolas urbanas, indígenas e rurais.

Foram realizadas 3 turmas do curso com aproximadamente 50 pessoas por turma. Durante a capacitação, foram abordados os seguintes conteúdos:

Cuidados no preparo e manipulação de alimentos; Congelamento e descongelamento de alimentos; Armazenamento adequado dos alimentos; A importância da uniformização e uso de EPIs; Contaminação dos alimentos; e Doenças transmitidas por alimentos. A analista da Unidade de Atendimento ao Cliente do Sebrae/RR e gerente em exercício, Glicéria Lopes, explicou a importância de realizar esta capacitação.

"O curso abordou conteúdos de extrema importância para a execução de suas atividades e para atendimento das normas vigentes da vigilância

sanitária, então uma profissional com boa qualificação vai entregar um trabalho de qualidade e, consequentemente, gera qualidade de vida para os alunos", destacou.

Este é o primeiro curso realizado neste ano no segmento. A temática já foi abordada em cursos em anos anteriores e é de extrema importância para o ramo de alimentos. ■



Participantes da capacitação fazem parte de corpo de funcionários da prefeitura da capital

EMPRESAS DE RORAIMA PODEM SE CADASTRAR NO SISTEMA DE GESTÃO DE FORNECEDORES DO SEBRAE/RR

São 17 áreas de atuação disponíveis para o cadastramento de empresas que desejam prestar consultoria e instrutoria


Empresas que tenham interesse em prestar serviços de consultoria e instrutoria para o Sebrae/RR podem fazer o credenciamento no Sistema de Gestão de Fornecedores (SGF) pelo site: sgf.sebrae.com.br/Home/.

Conforme explicou a gerente da Unidade de Relacionamento do Sebrae/RR, Noelea Souza, o Credenciamento SGF funciona em forma de rodízio, onde capta essas empresas cadastradas no sistema para as demandas internas e externas.

"Qualquer empresa que possua em sua natureza a consultoria e instrutoria pode se inscrever. Além disso, a empresa credenciada pode ter no seu banco técnico pessoas que são sócias da empresa, contratados mediante carteira de trabalho e ter o contrato de prestação de serviço como vínculo da equipe técnica", acrescentou.

Também é muito importante que a empresa possua experiência de pelo





menos 200 horas na área e subárea que irá se credenciar.

O edital oferece 17 áreas podendo a empresa se cadastrar em até cinco áreas. Além disso, dentro de cada área tem um leque de subáreas, onde a escolha dessas subáreas para a prestação de serviços é ilimitada. Entre as grandes áreas estão:

1. PESSOAS

2. EMPREENDEDORISMO

3. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS

4. EDUCAÇÃO

5. MARKETING E VENDAS

6. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

7. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE

8. LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS

9. SUSTENTABILIDADE

10. INOVAÇÃO

11. DESENVOLVIMENTO SETORIAL (agronegócio)

12. POLÍTICAS PÚBLICAS

13. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

14. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

15. DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

16. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO

Mais informações podem ser obtidas pelo e-mail: **sgf.credenciamento@rr.sebrae.com.br** ou pelos números: **2121-8063 e 2121-8007.**

DICAS SOBRE O MERCADO E COMO TIRAR SUA IDEIA DO PAPEL



**CONSULTOR
RESPONDE**



WILLIAN TIHAGO
ANALISTA DA
UNIDADE DE GESTÃO
DA INOVAÇÃO E
MERCADO/RR

E&N – Sabemos que antes de abrir uma empresa, a pesquisa de mercado é uma importante ferramenta que pode orientar o empreendedor para conhecer seu ramo de negócio. Como iniciar?

Antes de abrir qualquer empreendimento, seja ele no formato tradicional ou no digital, busque conhecer ao máximo as características do segmento que se pretende atuar, como perfil de consumidores, concorrência, questões logísticas, fornecedores, entre outros. Não há uma fórmula específica para realizar essa pesquisa inicial. O que se pode utilizar são estratégias que facilitem essa coleta, como é o caso da realização de visitas aos empreendimentos similares ao que se pretende abrir, seja no formato presencial ou através da internet, para fazer uma sondagem sobre o assunto.

E&N – Sou microempreendedor do ramo de artesanato. O Sebrae/RR possui alguma orientação específica na minha área e projeto para me apoiar?

Possuímos algumas ações voltadas aos empreendedores deste ramo para fortalecer a sua atuação e presença de mercado, como o Projeto de Economia Criativa e Projeto de Turismo. Ações de consultoria, orientações e cursos podem ser desenvolvidos de forma específica para o público em questão, para melhoria na atuação de mercado.

E&N – Tenho vontade de empreender, mas tenho muita dúvida no que investir. Quais tendências de mercado estão em alta?

O Sebrae/RR possui um estudo de tendências de negócios para 2023. A inteligência artificial é uma realidade em meio aos empreendimentos, assim como a realidade virtual e aumentada e a internet das coisas, sendo assim fundamental que o empresário busque lidar com essas tecnologias. O e-commerce também está em alta, assim como serviços digitais, agricultura urbana e orgânica, serviços de cuidados pessoais e saúde, educação e treinamento. Lembrando que é de suma importância que o empreendedor faça sua pesquisa e estude o mercado antes de tomar qualquer decisão.

E&N – Para montar meu negócio preciso ter espaço físico, ou posso deixá-lo apenas virtual?

Para abrir seu negócio, não necessariamente há a necessidade de possuir um espaço físico, ainda mais nos dias de hoje, em que a internet é uma ferramenta fundamental para o empreendedorismo. Isso vai depender da estratégia de atuação de mercado, segmentação de cliente, entre outros fatores que são estruturados e mapeados através do Plano de Negócios e, posteriormente, do Modelo de Negócios.

E&N – Estou com demanda de venda dos meus produtos de semijoias para outras cidades. O Sebrae/RR consegue me ajudar a montar meu e-commerce?

O Sebrae/RR possui parcerias estratégicas para viabilizar e dar apoio aos empreendimentos que pretendem atuar no e-commerce, com parceiros que disponibilizam um espaço em suas plataformas. Também atuamos no fortalecimento da presença digital, com a oferta de cursos e consultorias. ■

SEU FORNECEDOR É SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS?

Descubra os motivos pelos quais a resposta dessa pergunta deve ser sim

Você sabia que, de acordo com pesquisas, manter uma boa relação com os seus fornecedores parceiros é uma chance de otimizar os processos do seu negócio?

Isso porque o fornecedor não é apenas o profissional responsável por entregar as suas mercadorias, mas sim um profissional parceiro que pode contribuir diretamente para a eficácia e agilidade do seu negócio.

Importante lembrar: a diferença entre o sucesso ou o fracasso do seu negócio pode estar, dentre outras possibilidades, na escolha desses profissionais.

Dito isso, a escolha de fornecedores é fundamental, pois ele será o parceiro que irá oferecer produtos, serviços e entregas ao seu cliente final.

► **Lembre-se de que um ótimo negócio depende de um ótimo relacionamento com os parceiros envolvidos.**

Caso precise de mais informações sobre o assunto, não deixe de buscar auxílio no Sebrae mais próximo ou entrar em contato com a nossa central de relacionamento: 0800 570 0800.



Pensando nisso, listamos algumas dicas sobre como conhecer e avaliar um fornecedor antes de contratá-lo, veja:

● **Histórico:**

Pesquisar o histórico do fornecedor te adiantará uma decisão a partir de informações sobre há quanto tempo ele atua no mercado, quais são os tipos de críticas e elogios que recebe, capacidade de entrega, entre outros.

● **Saúde financeira:**

Da mesma forma que você pesquisa o histórico na internet, poderá pesquisar também sobre a capacidade financeira do possível fornecedor.

A pesquisa pode ser feita com uma consulta ao CNPJ junto às entidades específicas.

● **Entrega:**

Pesquisar sobre a capacidade de entrega do fornecedor significa se certificar de que ele tem os equipamentos necessários para tal, como veículo e mão de obra para prestação de serviços, por exemplo.

● **Reputação:**

Como dito, pesquisar o fornecedor nas redes sociais e em sites de elogios e reclamações influenciará diretamente na sua escolha. Não selecione um parceiro que possua reclamações de entrega, pontualidade, serviços.

● **Precificação:**

Não busque apenas por preços interessantes, busque por boas condições de pagamento, uma vez que o mais barato pode acabar te custando mais caro um dia. ■

EMPRESÁRIOS DE BOA VISTA BUSCAM PROMOVER EXPERIÊNCIAS COM O CAFÉ

Tendência de mercado, donos de cafeterias veem Roraima com potencial para o segmento



95% da população brasileira consome café

Quem anda pelas principais ruas de Boa Vista, em Roraima, consegue identificar cafeterias em diversos pontos. Cada uma com seu diferencial, as unidades têm se tornado tendência na região. O crescimento de estabelecimentos deste segmento se deve a diversos fatores, entre eles a paixão nacional pelo café. Segundo a Associação Brasileira de Indústria de Café (ABIC), no país, 95% da população consome café, tanto em casa quanto em cafeterias e lanchonetes.

De acordo com a Organização Internacional do Café (OIC), o Brasil é o segundo

maior consumidor em nível mundial da bebida, representando 13% da demanda, com 21 milhões de sacas ao ano, logo atrás dos Estados Unidos, que possui 14% da demanda global.

Além disso, o consumo anual de café premium gira em torno de 70 mil toneladas, o que representa de 5% a 10% do consumo total no setor. Esse consumo cresce 15% ao ano, enquanto o de café tradicional aumenta 3,5% ao ano.

Mas se engana quem pensa que todo o processo é apenas servir uma xícara de café. Com a ideia de ofertar

ao cliente uma verdadeira experiência ao consumir a bebida, os empresários apostam em grãos especiais e em formatos diferenciados de ambientes. No mercado brasileiro, o produto tem ganhado cada vez mais diferencial competitivo com o crescimento acelerado do consumo de café premium.

Este é o caso do Jardim Café, comandado pelo empresário Marcos Braga. Há quase dois anos no mercado, a proposta do estabelecimento é proporcionar um ambiente mais acolhedor, um lugar onde as pessoas possam desacelerar e tomar um café sossegadas.

"O café merece todo um cuidado especial no preparo, uma rotina que proporcione a experiência de tomar um bom café. Hoje somos a cafeteria que mais tem rótulos de café expostos, mas estamos sempre inovando com novas marcas, pois queremos proporcionar essa variedade", relatou.

No estabelecimento dele não há garçons. Os clientes fazem o pedido, pagam em seguida e aguardam até ficar disponível para consumo. Dessa forma, o fluxo acaba sendo mais rotativo. Ele vê esse método como tendência.

Com uma proposta um pouco diferente, o empresário Arthur Buss resolveu investir em uma franquia de cafeterias, a Mais 1 Café, que já conta com mais de uma filial em Boa Vista. Entre os pedidos e a entrega do produto, o cliente espera no máximo 15 minutos.

"Por ser uma franquia, temos nossos modelos e padrões. Também temos todo o treinamento da sistemática de como preparar os nossos produtos", detalha Buss.

Quanto ao crescimento do segmento em Roraima, ele atribui a uma tendência nacional. "As cafeterias têm se espalhado por todo o Brasil. É um negócio que está em franco crescimento e ainda com espaço para quem deseja investir", pontua o empresário.

Proporcionar uma experiência diferenciada aos clientes também é a proposta do Macchiato Caffé Ateliê, no Centro de Boa Vista. Para saborear um bom café no estabelecimento é preciso agendar uma visita. Para um atendimento mais personalizado, são recebidos apenas três clientes por vez. O agendamento é necessário para que os produtos e materiais envolvidos estejam de acordo com o público demandante.

No comando do empreendimento, a empresária Renata Albuquerque explicou que o conceito do estabelecimento não se limita a um recipiente de café. "Temos como base o respeito e amabilidade às pessoas, predominância da harmonia, pulverização da energia etérea, disposição farta de sorrisos e conversas inteligentes que regerão o ambiente físico do Macchiato.", explanou Renata.

Cliente do Sebrae/RR, Renata relata que a parceria foi fundamental para o empre-

endimento, um suporte que, segundo ela, trouxe inúmeras vantagens.

"O Sebrae/RR tem uma capacidade inigualável para abrir portas. Participei do Empretec e isso causou uma transformação na minha forma de enxergar os cenários à minha volta, sobretudo as pessoas e os potenciais de produtos, nichos e parcerias.", pontuou a empresária.

O café no Brasil

No Brasil, 95% da população consome café, tanto em casa quanto em cafeterias e lanchonetes. Os dados são da Associação Brasileira de Indústria de Café (ABIC).

Os dados mostram que, dos consumidores de café premium, 20% pertencem à classe A; 50% à classe B e 30% à classe C. Dessa forma, a maior parte desse público está situado na região sudeste do país (45%), seguida pelo nordeste (22%) e sul (17%). A maior parte dos consumidores está na faixa etária acima de 40 anos (40%), e os demais possuem entre 18 e 30 anos (35%) e entre 31 e 40 anos (25%).

Além de consumidor, o país é um belo produtor. Em 2020, o Brasil produziu 63.077 mil sacas, o equivalente a 3,7 toneladas de café, sendo as espécies de café produzidas no Brasil: 22,8% Conilon e 77,2% Arábica.

"A agricultura familiar é essencial para a viabilidade da produção e beneficiamento do grão, pois a sua participação é predominante na produção cafeeira do país, tendo em vista que 78% das 330 mil propriedades rurais são dedicadas à cultura cafeeira", citou o analista de Mercado do Sebrae/RR, Willian Tihago Quirino.

Em relação ao perfil dos estabelecimentos e modelos de negócios, no Brasil, 66% das cafeterias são estabelecimentos independentes, e 34% dos empreendimentos no mercado são franquias que comercializam a bebida.

Diferencial do produto

O produto tem ganhado cada vez mais diferencial competitivo, tendo em vista que o consumo de café premium tem crescido de forma acelerada. Todavia, a maior parte do consumo doméstico ainda é de café tradicional.



Em relação ao café premium, as características que o diferenciam são a sofisticação na produção, seleção qualificada dos grãos, origem do grão, produção com certificado de qualidade e maior proximidade com cafeicultores.

As cafeterias podem ser divididas e compreendidas como especializadas, não especializadas, premium, franquias de cafeterias, cafeteria estilo série de TV e cafeterias veganas e sustentáveis.

Outros dados apontam que as tendências em que as cafeterias apostam são o café gelado; café gourmet (grãos mais selecionados e cafés especiais e exóticos); café sustentável (estão mais atentos às origens e aos procedimentos que envolvem a produção do café); e café com ingredientes únicos.

Como abrir uma cafeteria

O Sebrae/RR auxilia o empreendedor com um plano de negócios que vai do planejamento até a execução. Basta acessar o site do Sebrae e selecionar a aba ideias de negócios e procurar por "Como montar um café", onde é explicado o passo a passo.

Além disso, cursos e capacitações sobre como gerenciar um negócio são fundamentais para a saúde financeira de um empreendimento. Todos esses serviços estão disponíveis de forma online. No portal também é possível entrar em contato com o Sebrae e o empreendedor ainda tem a opção de procurar uma das unidades do Sebrae/RR em Boa Vista. ■

A FINEP VAI DISPONIBILIZAR R\$ 1 BILHÃO EM LINHAS DE CRÉDITO EM PARCERIA COM O SEBRAE

O Sebrae irá disponibilizar consultoria gratuita e poderá atuar como garantidor de crédito por meio do Fampe para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

Como forma de incentivar projetos de inovação, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em parceria com a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) irá conceder R\$ 1 bilhão em crédito para financiamento de projetos por meio da iniciativa "Crédito para Inovar".

Com taxas de juros baixas e condições de pagamento especiais, os valores estão disponíveis para mais de 400 mil Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) em todo o Brasil.

Os empresários interessados terão consultoria gratuita ofertada pelo Sebrae para facilitar o acesso às linhas de crédito. Além disso, pode conceder a garantia para o crédito, via o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

O "Crédito Inovação Finep-Sebrae", permite o acesso ao crédito com as melhores condições de mercado como:

Taxas de juros:
TR+4,2% a TR+4,5% ao ano;

Prazo de carência:
12 a 24 meses;

Taxas de juros:
48 a 132 meses.

Podem pleitear o crédito as micro e pequenas empresas com faturamento de até R\$ 4,8 milhões ao ano. Microempreendedores Individuais (MEI) não são

elegíveis. Os financiamentos serão operacionalizados por uma rede de mais de 20 agentes financeiros parceiros, e que operam em todas as regiões do Brasil.

Confira as linhas de crédito disponíveis:

Inovacred: apoio a projetos de desenvolvimento de novos produtos, processos ou serviços, bem como o aprimoramento dos já existentes.

Inovacred Telecom: apoio a projetos de desenvolvimento de novos produtos,



processos ou serviços, bem como o aprimoramento dos já existentes, relativos à conectividade, tais como os do setor de telecomunicações.

Inovacred Conecta: apoio a projetos de desenvolvimento de novos produtos, processos ou serviços, bem como o aprimoramento dos já existentes, sendo que pelo menos 15% dos gastos devem ser realizados em parceria com instituições científicas, tecnológicas e de inovação (ICT).

Finep Inovacred 4.0: apoio para a adoção de tecnologias habilitadoras da Indústria 4.0 de fornecedores previamente credenciados pela Finep.

Inovacred Expresso: apoio com fluxo operacional simplificado para empresas com histórico de inovação. Como histórico de inovação, a empresa precisa atender pelo menos um dos seguintes requisitos:

- *Ter recebido apoio de governo nos últimos 10 anos;*
- *Ter histórico de Propriedade Intelectual nos últimos 10 anos;*
- *Pertencer ou ter sido graduada em Incubadoras de Base Tecnológica nos últimos 10 anos;*
- *Estar instalada em Parques Tecnológicos.*

Como acessar?

O Crédito Para Inovar é um serviço prestado pelo Sebrae. Os interessados em aderir às linhas de crédito podem acessar o site: www.sebrae.com.br/creditoparainovar. O primeiro passo é preencher o formulário de interesse disponível na página. Depois disso, serão solicitadas informações mais específicas sobre a necessidade do crédito, condições da empresa, entre outras. Três empresas foram contratadas para fazer o atendimento em nível nacional pós-triagem. ■

TATIANA PRODUZ FITOCOSMÉTICOS COM ÓLEOS E PLANTAS DA AMAZÔNIA

Ela usou o conhecimento milenar indígena para produzir itens de perfumaria, higiene pessoal, além de pomadas e xaropes

Foi por acaso que a Tatiana Soares iniciou o empreendimento **Tatippepe Fitocosméticos Amazônicos**. Indígena da comunidade Truaru, em Boa Vista, ela usou seus conhecimentos para produzir uma pomada para uma colega que estava com dores.

Não demorou muito para que a habilidade dela se espalhasse entre os moradores, que começaram a demandar mais produtos.

A partir daí, em 2018, ela iniciou a produção de itens como cremes, pomadas, xaropes, sabonetes e óleos. Todos produzidos com ingredientes provenientes da floresta e por meio de saberes milenares.

"São produtos naturais e fitoterápicos que proporcionam bem-estar social, mental, físico e de beleza", iniciou a empreendedora.

O urucum, barbatimão, uxi amarelo, cajuí, sebo de carneiro, cera de abelha, alecrim, manjerição, entre outros, são alguns dos elementos utilizados por ela para produzir os produtos.

Pouco tempo depois, Tatiana viu a demanda crescer ainda mais por conta da pandemia de Covid-19. Para aumentar a imunidade e amenizar os sintomas

gripais, os clientes faziam bastante uso do xarope que entre os ingredientes estão copaíba, mel e salva do campo.

"Por ser natural, o xarope foi bastante aceito e eficaz contra os sintomas da gripe e acabou ganhando espaço. Os clientes se mostraram satisfeitos e acabaram indicando para parentes, conhecidos e amigos", disse.

Mas foi em 2022 que a empreendedora viu uma oportunidade de alavancar ainda mais o seu negócio. Ela foi uma das participantes do programa Inova Amazônia que auxiliou no desenvolvimento do projeto, além de criação de identidade visual e redes sociais para divulgar o trabalho.

"Sou muito grata ao Sebrae/RR que nos ajudou por meio do programa. Foi de suma importância receber as mentorias e a bolsa financeira", completou a dona do empreendimento, que leva no nome o apelido de Tatiana. Conforme explicou, "peppe" significa "borboleta" na língua indígena.

Para a gestora do programa Inova Amazônia em Roraima, Fabiana Duarte, o papel do Sebrae é justamente contribuir com o fortalecimento do Pequeno Negócio.

"O Sebrae tem como propósito trans-



Tatiana em apresentação do Demoday Inova Amazônia (evento de mostra de resultados)

**Sou muito grata
ao Sebrae/RR
que nos ajudou
por meio do
programa.
Foi de suma
importância
receber as
mentorias e a
bolsa financeira.**

Tatiana Soares, CEO da Tatipepe.

formar os Pequenos Negócios, então, estamos sempre em busca de fortalecer as empresas, disponibilizando capacitações, consultorias, orientações, participação em eventos, onde elas possam estar sempre se atualizando com as tendências e inovações de mercado", citou.

Neste ano que se inicia, Tatiana pretende ir mais longe: "A meta para este ano é conseguir parceiros e revendedores, com objetivo de aumentar os faturamentos. E, quem sabe, vender para outros estados e fora do país", concluiu. ■



Amostra de um dos produtos comercializados



Primeira reunião do Fórum de Energias Renováveis

FÓRUM DE ENERGIAS RENOVÁVEIS 2023

Sebrae/RR participa da 1ª reunião do Fórum: Legislação, benefícios e atuação do Fórum foram temas da pauta

O Sebrae/RR faz parte do Fórum de Energias Renováveis, formado por 15 instituições que representam o Sistema S, instituições públicas e empresas privadas, que atuam de forma direta ou indireta no mercado das energias renováveis.

A primeira reunião deste ano foi realizada no final de janeiro e teve a participação do diretor técnico, Doan Rabelo, e do analista técnico, Fransllyn Nascimento, que contribuíram nas discussões a respeito de temas como a taxa de energia solar, as regulamentações do setor, a eficiência energética e as vantagens de um Sistema

de Energia Fotovoltaica, que capta a energia solar e converte em eletricidade pronta para o consumo, trazendo benefícios ao consumidor e ao meio ambiente.

Um item bastante debatido foi a taxa de energia solar, regulamentada pela Lei N.º 14.300, que trata do pagamento de tarifas pelo consumidor para cobrir os custos da manutenção da infraestrutura de distribuição da energia gerada nas residências e empresas. O Fórum irá aprofundar a análise e definir seu posicionamento sobre o assunto.

Segundo o analista técnico, Fransllyn

Nascimento, a contribuição do Sebrae/RR tem acontecido no sentido de contribuir também para a disseminação dos benefícios em relação à eficiência e eficácia dos Sistemas Fotovoltaicos, assim como outras fontes de energias renováveis.

"Esses projetos geram a economia de recursos, porque é possível ter a mesma quantidade de energia com menos recursos naturais, combatendo o desperdício, reduzindo gastos e preservando o meio ambiente", afirmou.

Por sugestão do diretor técnico do Sebrae/RR, o Fórum de Energias Renováveis irá realizar um evento com a par-

ticipação de especialistas no assunto para esclarecer dúvidas, falar sobre as vantagens e também conscientizar a população roraimense sobre a eficiência energética.

"O Fórum pode discutir e encontrar caminhos para fazer com que as pessoas conheçam um pouco mais sobre o funcionamento de um Sistema Fotovoltaico e também os marcos regulatórios que foram sancionados e que

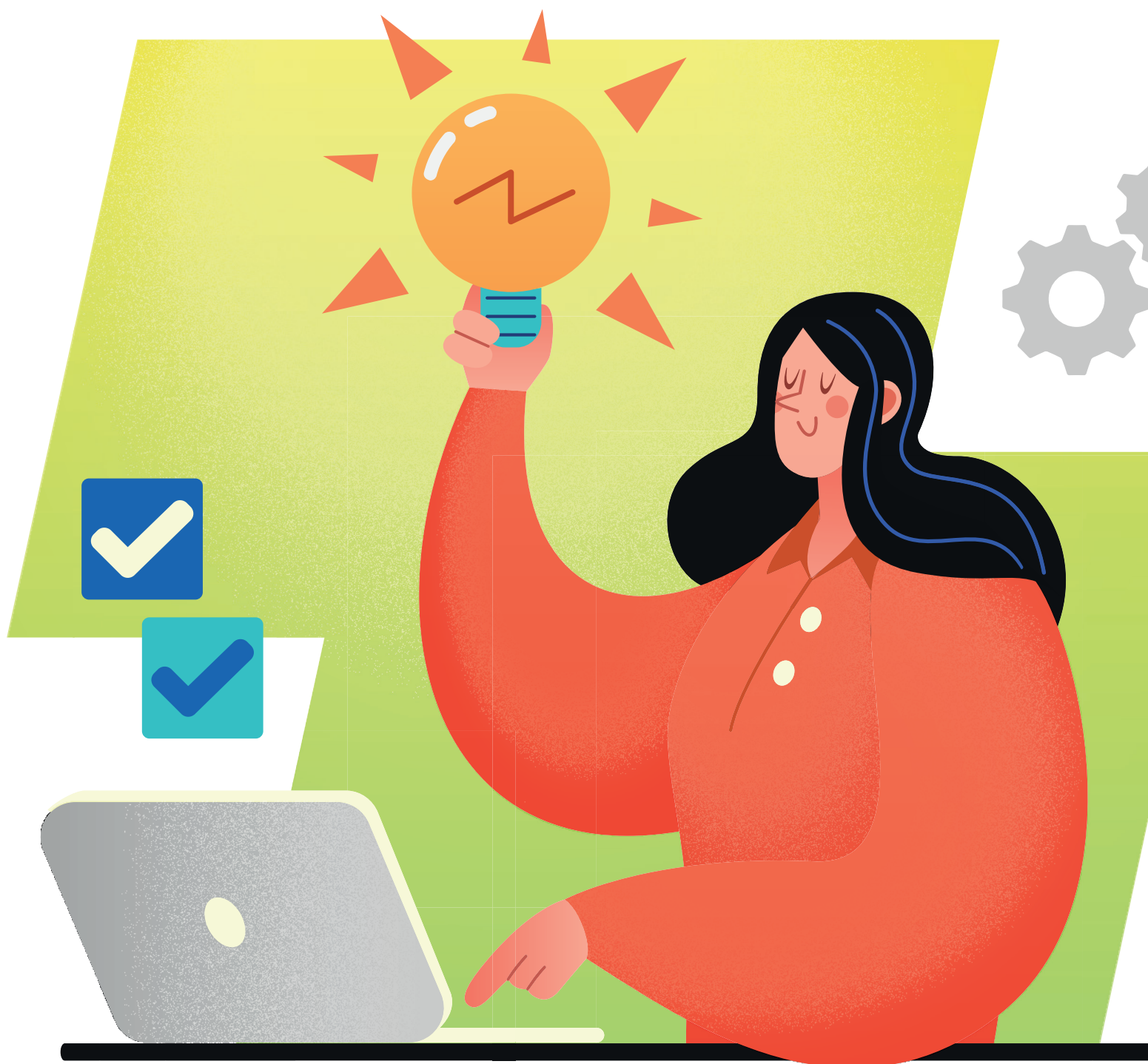
devem ser seguidos. É importante que a sociedade conheça, além das vantagens, como podem ter acesso a informações e a empresas que atuam nesse setor em Roraima. Fortalecer esse ramo do empreendedorismo local é importante porque os benefícios se estendem para todos", disse o diretor técnico Doan Rabelo.

Ao final da reunião foram estruturados 3 grupos de trabalho para dar anda-

mento aos estudos e proposições micro e mini geração distribuída; elaboração e registro do regimento interno do Fórum, e realização de uma campanha de marketing sobre eficiência energética.

Para saber mais sobre o assunto:

www.absolar.org.br e www.epe.gov.br/pt/abcdenergia/eficiencia-energetica.





**É MAIS FÁCIL
EMPREENDER
COM QUEM
TE ENSINA
O BÊ-A-BÁ**

**Inscreva-se nas
capacitações on-line**



**loja.rr.sebrae.com.br
0800-570-0800**



DECIDIU EMPREENDER EM 2023? VEJA COMO ABRIR UM MEI DE GRAÇA

A formalização é necessária para que o empreendedor emita nota fiscal e possa usufruir das suas vantagens, que incluem o acesso a benefícios previdenciários

Cada vez mais, brasileiros que trabalham por conta própria reconhecem a importância de se registrarem como microempreendedores individuais (MEI). Segundo levantamento divulgado pelo Ministério da Economia em março de 2022, com dados da Receita Federal e a participação do **Sebrae**, 3,9 milhões de Pequenos Negócios foram criados em 2021, um aumento de quase 20% em relação ao ano anterior. Destes, 3,1 milhões – ou cerca de **80%** do total de Cadastros Nacionais de Pessoas Jurídicas (CNPJs) – optaram por serem **microempreendedores individuais (MEI)**.

Quais as vantagens de ser MEI?

- Direito de emitir notas fiscais para seus clientes, evitando a perda de negócios, pois, além de dever do empresário, a emissão do documento é direito do consumidor;
- Tributação reduzida, com pagamento mensal do documento de arrecadação (DAS-MEI);
- Acesso a benefícios previdenciários, como o auxílio-doença, em caso de incapacidade de trabalhar por problemas de saúde, entre outros.

O primeiro passo é ter um CNPJ ativo, ou seja, **registrar a empresa**.

O registro no portal do governo é de graça. O único custo para se manter como MEI é o recolhimento mensal do imposto, desde que o empreendedor não ultrapasse o teto de receitas anual de R\$ 81 mil – o que provoca a

cobrança de multas por excesso de faturamento.

Passo a passo Como abrir um MEI

1. É necessário realizar login no ambiente gov.br (que centraliza o acesso do cidadão a diversos serviços sociais e outros portais do governo). Se o empreendedor não tem esse cadastro prévio, deve fazê-lo em: www.sso.aceso.gov.br.
 2. Após o acesso ao ambiente gov.br, o empresário precisará criar seu MEI no **Portal do Empreendedor**. Acesse e siga as instruções fornecendo as informações solicitadas.
- Como já dissemos, a formalização é gratuita!

Quanto pagar para se manter como MEI em 2023?

Conforme o ramo de atividade, a contribuição mensal do MEI varia entre 67 e 72 reais a depender do ramo de atividade e MEI Caminho-heiro pagará mensalmente entre R\$ 159,40 e R\$ 164,40. ■

Acabou?

Não se esqueça do pagamento mensal das contribuições. Uma dica: embora a declaração de receitas seja anual (analogamente à das pessoas físicas, que todos os anos declaram o Imposto de Renda conforme a sua faixa de renda), não deixe acumular vários meses de contribuições para só resolver as pendências na época de sua declaração como MEI (já que os débitos impedem o envio da declaração). Além de o montante ficar alto, há correção do montante com a cobrança de juros mensais!





CDE-SEBRAE/RR - ATUANTE, PARTICIPATIVO E FOCADO NA GERAÇÃO DE RESULTADOS PARA O SEBRAE E PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS

O Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae (CDE/RR) é o órgão colegiado de direção superior que tem a responsabilidade sobre a gestão dos recursos financeiros, políticas institucionais, orientar e acompanhar as ações da instituição

É composto por conselheiros titulares e respectivos suplentes, representantes de entidades de classe, Sebrae/RR, entidades do Sistema S, instituições financeiras e órgãos públicos, que atuam nas reuniões mensais, sobre as matérias submetidas e acolhidas para apreciação, com o propósito de estimular e desenvolver o microempreendedor individual e as micro e pequenas empresas no estado de Roraima. São elas: Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Roraima (FAER), Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Roraima (Fecomércio/RR), Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac/RR), Banco do Brasil, Banco da

Amazônia, Caixa Econômica Federal, Instituto Euvaldo Lodi (IEL), Secretaria de Estado do Planejamento e Desenvolvimento do estado de Roraima (Seplan), Agência de Fomento do Estado de Roraima (AFER), Federação das Associações Comerciais e Industriais de Roraima (FACIR/RR), Federação das Indústrias do Estado de Roraima (FIER), Universidade Federal de Roraima (UFRR), Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR/RR), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI/RR) e Sebrae Nacional.

Cada uma destas instituições designa um representante titular e um suplente para que possa representar o seu setor

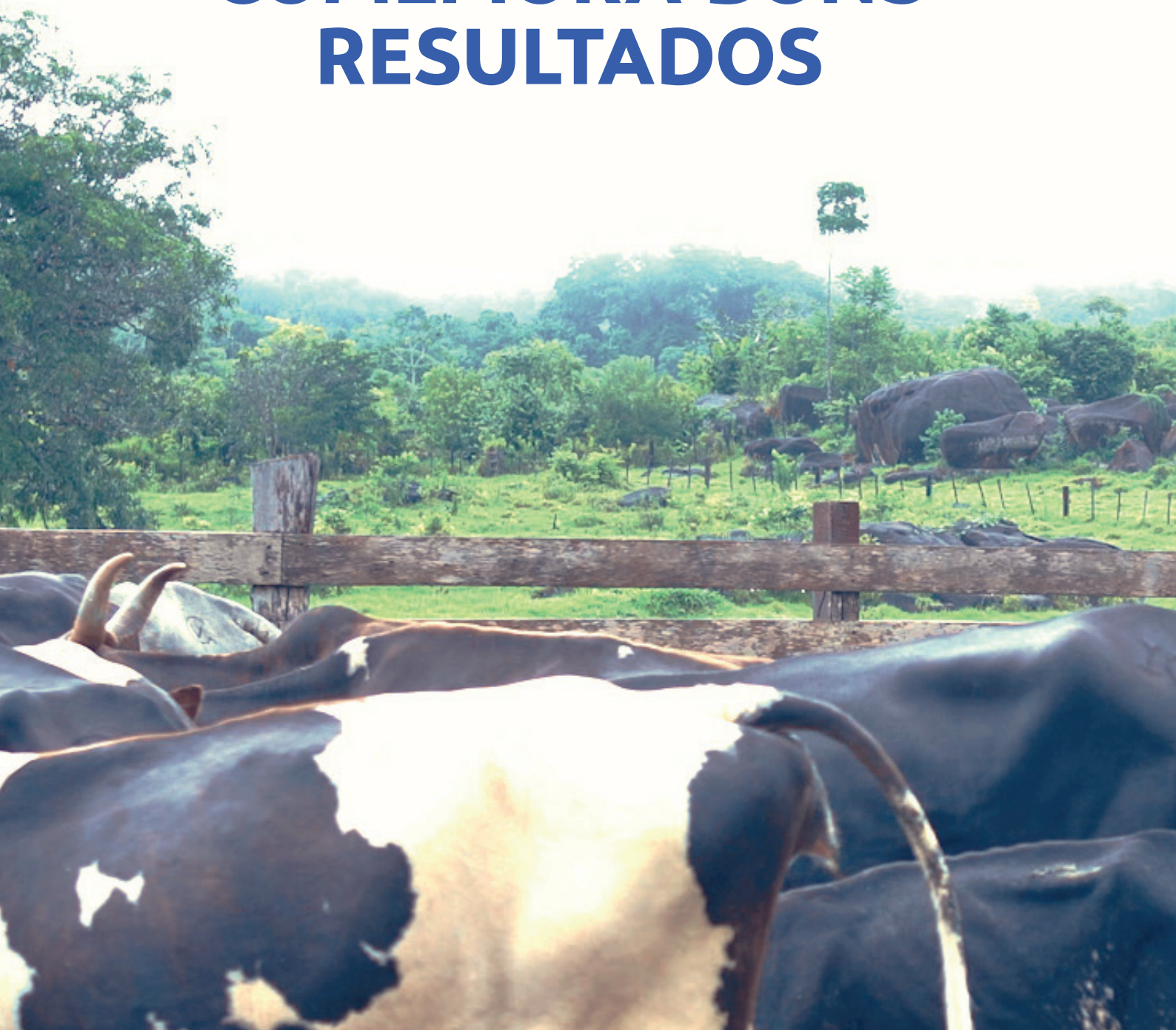
e contribuir com a análise e deliberação dos assuntos que são apresentados nas reuniões. Essa dinâmica permite que haja diferentes interpretações que se complementam de forma participativa.

"Na minha opinião este é o grande valor da atuação do CDE. Congregamos importantes entidades que possuem legitimidade na representação do setor empresarial, das instituições financeiras, do poder público e do próprio Sistema Sebrae. A nossa gestão estará focada na atuação de forma participativa junto às unidades, aos parceiros e todos que compõem o nosso Conselho", declarou o presidente do Conselho Deliberativo Estadual, Sílvio de Carvalho. ■

Conheça as Instituições que compõem o Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae/RR



PRIMEIRO PRODUTOR DE LEITE DE RORAIMA A REGISTRAR UM ANIMAL DA RAÇA GIROLANDO COMEMORA BONS RESULTADOS



O produtor Ivan Candido da Silva, criador de gado de leite na vicinal 35 de Caroebe, município localizado na região sul de Roraima, viu sua vida mudar após utilizar a biotecnologia para aumentar a produtividade do rebanho.

Com apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Roraima (Sebrae/RR), Ivan foi o primeiro produtor do estado a registrar um animal da raça Girolando, resultante de uma fertilização in vitro (FIV). A raça é uma das mais produtivas do Brasil quando se trata de produção de leite.

Natural de Rondônia, ele conta que desde sempre trabalhou com gado leiteiro, o dom para a vida corre nas veias e foi passado de pai para filho. "Na nossa terra o meu pai já trabalhava com isso e quando chegamos em Roraima, há muitos anos, continuamos com o mesmo trabalho, vendendo leite e iogur-

te, mas sempre em pequena escala e sem muito conhecimento técnico que nos possibilitasse aumentar a produtividade", relatou.

Tudo mudou quando uma amiga apresentou o Sebrae/RR e falou sobre o trabalho que a instituição tem voltado para o homem do campo. "Fui muito bem recebido e orientado. Recebi em minha propriedade o zootecnista Arthur Cleber e logo em seguida o analista técnico Ricardo Belém. Juntos os dois fizeram um estudo e viram que o uso da tecnologia seria ideal para aumentar a nossa produtividade", lembrou o produtor.



As primeiras transferências de embrião deram certo e, atualmente, Ivan conta com um rebanho de 19 bezerras puras de origem (PO) que muito em breve vão produzir.

"Podemos chamar assim pois, por meio da FIV, as vacas só receberam o embrião, elas são uma barriga de aluguel. Porque o melhoramento genético é a chave do sucesso. Não adianta ter boa pastagem. Se a genética não for boa, não teremos um rendimento no curral na hora da ordenha das vacas. No próximo ano, se Deus quiser, vamos ordenhar essas bezerras e vamos ter um fruto abençoado", disse.

Segundo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, no Brasil, a raça Girolando é responsável por 80% da produção de leite. Por ser uma atividade recente, Roraima ainda não possui dados consolidados sobre a criação de gado leiteiro, bem como da produção de leite. Cenário que o Sebrae/RR pretende mudar nos próximos

anos trabalhando junto aos produtores da agricultura familiar.

O zootecnista do Sebrae/RR, Arthur Cleber, afirmou que a FIV irá proporcionar grandes avanços para Roraima nos próximos anos. "Na produção de leite, que é o caso da propriedade do senhor Ivan, sem tecnologia temos uma produção média de três a quatro litros de leite por dia, por animal." detalhou.

O superintendente do Sebrae/RR, Emerson Baú, ressaltou que, a cada ano Roraima vem se destacando na pecuária, com destaque para o gado de corte, e que já estava mais do que na hora de começar a trabalhar com a tecnologia para o desenvolvimento da pecuária de leite, começando pelos pequenos produtores.

"A ideia é trazer para o pequeno produtor rural mais informação sobre tecnologia e gestão da propriedade e, com isso, ele se tornar cada vez mais inde-



pendente, com autoconfiança, gerando emprego e renda. O Sebrae/RR visa estreitar relações e entender as necessidades dos produtores para podermos direcionar as nossas ações em cima daquilo que eles efetivamente precisam", detalhou. A aplicação da técnica de FIV na produção de leite de vacas Girolando tem trazido benefícios significativos em termos de produtividade e qualidade do leite, além de contribuir para a diversificação genética do rebanho e a sustentabilidade da atividade leiteira.

O analista técnico da área de agrogestão do Sebrae/RR, Ricardo Belém, destacou que a instituição vai reforçar em 2023 um trabalho que já vinha sendo feito nos últimos anos. "Estamos trabalhando com a biotecnologia com o uso da FIV, nas etapas de transferência de embrião, inseminação e reprodução. Assim como na propriedade do senhor Ivan, auxiliamos os produtores na parte de manejo de pastagem para melhorar a qualidade do rebanho. Com nossas missões técnicas, levamos os produtores para conhecer novas tecnologias, eles aprendem e colocam



“Com o passar do tempo, essas vacas aumentam a produtividade, porém em baixa escala. Com a biotecnologia conseguimos proporcionar um avanço de melhoramento genético de quase dez anos, chegando a uma produção de até vinte litros por animal.”

Arthur Cleber, zootecnista do Sebrae/RR

o conhecimento em prática”, explicou.

O diretor técnico do Sebrae/RR, Doan Rabelo, ressaltou que Roraima tem o privilégio de ter uma instituição como o Sebrae que proporciona resultados para o micro e pequeno empreendedor, principalmente aqueles que estão dentro da estrutura da agricultura familiar.

“A missão do Sebrae é fazer com que os seus serviços cheguem na ponta. Com investimento em tecnologia, nós vamos fazer com que o pequeno produtor que está no campo, cuidando do seu rebanho, possa ter a qualidade

dos serviços que são oferecidos pelo Sebrae, beneficiando toda a sociedade que depende do consumo do leite, carne, ovo e todos aqueles produtos de origem animal que todos consomem no dia a dia”, pontuou.

Projeto Bovinocultura de Corte e Leite - O Sebrae/RR trabalha com o Projeto Bovinocultura de Corte e Leite, voltado para o setor de agronegócio com foco na melhoria genética do rebanho, manejo de pastagem e inovação. O segmento que mais cresce em Roraima e ganha força no mercado nacional e internacional.

O Sebrae/RR atende mais de 100 produtores nos municípios, levando conhecimento técnico e especializado para o homem do campo, com foco na melhoria genética do rebanho, manejo de pastagem, inovação e ações de mercado.

O projeto é destinado aos produtores rurais/criadores da agricultura familiar devidamente formalizados com registro de: DAP, NIR ou Inscrição Estadual. Para tirar dúvidas e participar do projeto, basta entrar em contato pelo número: (95) 2121-8060. ■

Dicas de Livros

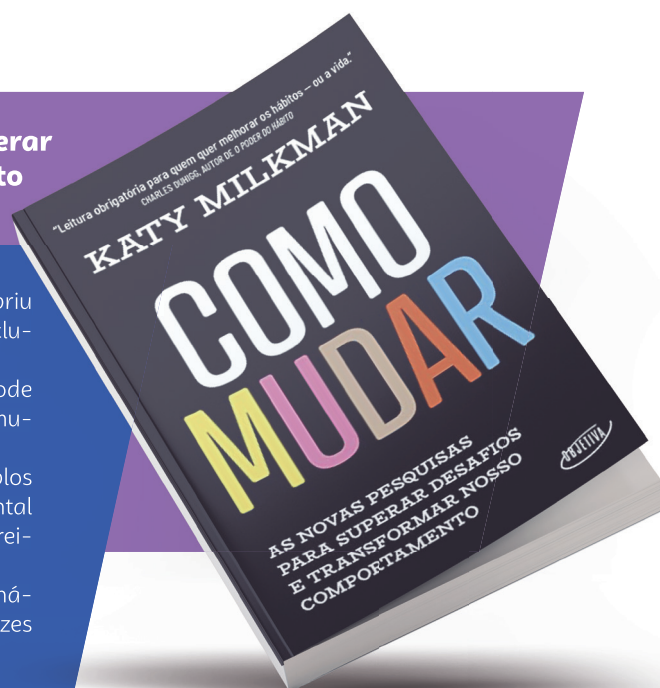
Como mudar - As novas pesquisas para superar desafios e transformar nosso comportamento Katy Milkman

Quem nunca tentou começar um novo hábito e não cumpriu as promessas e os objetivos? São tantos desafios diários, inclusive para quem tem um pequeno negócio.

Por isso, nesta edição trouxemos uma dica cultural que pode ajudar os empreendedores a romperem essa barreira de mudanças, seja na sua vida pessoal ou na sua empresa.

Por meio de estudos de caso, histórias envolventes e exemplos de pesquisa de ponta, a premiada cientista comportamental Katy Milkman nos mostra como identificar e superar as barreiras que muitas vezes nos impedem de mudar.

Todos nós já ouvimos conselhos sobre como adotar bons hábitos. "Como mudar" explica porque eles na maioria das vezes não funcionam.

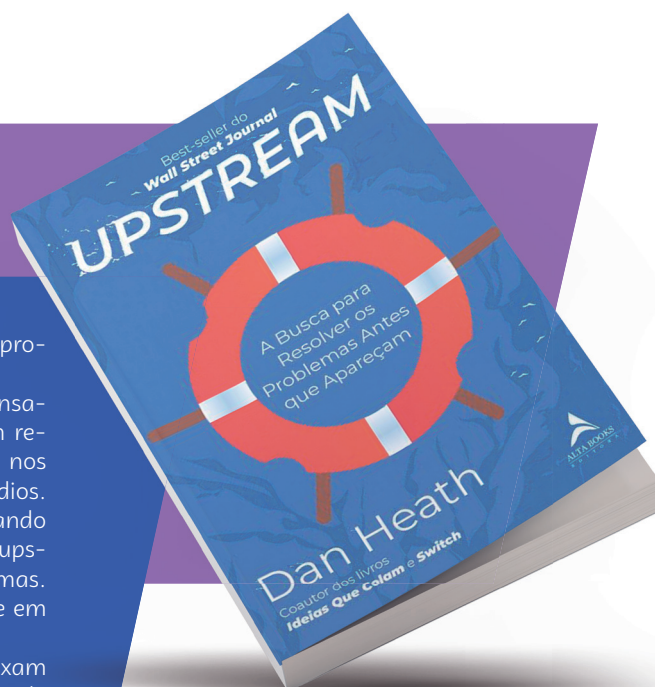


Upstream - A busca para resolver os problemas antes que apareçam Dan Heath

Já ouviu a expressão "apagar incêndios"? Ela se refere aos problemas que parecem nunca ter fim.

Neste best-seller, o autor apresenta um conjunto de pensamentos para prevenir que problemas aconteçam e assim reduzir o prejuízo causado por eles. Muitas vezes na vida, nos vemos presos em um ciclo de reação. Apagamos incêndios. Encaramos emergências. Nos mantemos downstream, lidando com um problema após outro, mas nunca caminhamos upstream para consertar os sistemas que causaram os problemas. Então por que nossos esforços se desviam tão fortemente em direção à reação em vez da prevenção?

Upstream examina as forças psicológicas que nos puxam downstream - incluindo "o problema da cegueira", que pode nos deixar indiferentes a problemas sérios em nosso meio. Heath também nos apresenta a pensadores que superaram esses obstáculos e obtiveram grandes vitórias ao mudar para uma mentalidade upstream.



Dicas de Filmes

Um senhor estagiário Nancy Meyers

Este é um dos filmes de empreendedorismo mais marcantes do cinema, que demonstra que para a capacitação e busca de novas metas, não há idade certa.

A obra conta a história de Ben Whittaker, interpretado por Robert De Niro, um viúvo aposentado que procura formas de se reinventar, e encontrar um novo sentido para a vida.

Ao encontrar uma vaga de estagiário em uma importante corporação, Whittaker não mede esforços para ser contratado, mas, ao conseguir o emprego, passa a enfrentar problemas com a geração que comanda a empresa.

O conflito de relação com sua chefe Jules Ostin, personagem interpretado por Anne Hathaway, é um dos principais pontos do filme, apesar de trazer outras lições valiosas para os empreendedores.

O título traz questões como o contraste de gerações, a necessidade de se reinventar para permanecer no mercado empresarial e a forma como liderança e fé em si mesmo são fundamentais para a criação de um profissional de sucesso.

Além disso, o tom do filme é leve e divertido, mostrando que sempre é possível aprender com as outras pessoas, independentemente da idade que elas possuem.



O jogo da imitação Morten Tyldum

Baseado em uma história real, este é um dos filmes de empreendedorismo com as melhores lições sobre confiança em si mesmo, liderança e trabalho em equipe.

A obra traz a história da vida real do matemático britânico Alan Turing, considerado pai da computação.

No cenário da Segunda Guerra Mundial, um grupo de especialistas, que incluía Turing, tem cerca de 18 horas para decifrar mensagens criptografadas vindas da Alemanha.

No entanto, o gênio matemático enfrenta dificuldades ao trabalhar em equipe, considerado arrogante e persistente em suas opiniões.

Além disso, Alan Turing também lidava com o preconceito dos colegas por conta da sua sexualidade, especialmente no contexto em que se passa a história.

Com uma atuação elogiada de Benedict Cumberbatch, que interpreta o matemático, esse filme aborda questões pertinentes até os dias de hoje.



AGRICULTURA FAMILIAR: EMPREENDEDORA DESENVOLVEU SEU NEGÓCIO COM APOIO SEBRAE/RR

A agricultora Sandra Gomes planta batata, mamão, pepino, macaxeira, cria bovinos, ovinos e muito mais

A vida na cidade não estava nada fácil quando a Sandra Gomes e o marido resolveram mudar em 2002 para a região de Sumaúma, no município de Mucajaí, para tentar trabalhar com a agricultura familiar.

"Nós morávamos na cidade e meu marido trabalhava com cercas de madeiras, mas não dava nem para pagar as contas. Então, resolvemos morar no sítio que já tínhamos e começamos a plantar arroz e milho, mas a produção era baixa e não dava para cobrir as despesas", iniciou.

Após anos de tentativas, em 2010 o casal resolveu apostar na plantação de tomate e pepino mesmo sem experiência. O resultado foi positivo e os dois ganharam confiança para continuar.

Hoje, além do tomate, eles trabalham com a plantação de batata, mamão, pepino, abobrinha verde, abóbora, macaxeira, goiaba e banana, que são escoados para Boa Vista e vendidos em supermercados e cooperativas da capital.

Mas, para chegar aonde chegaram, eles contaram com um aliado muito impor-

tante. "O Sebrae/RR é um grande parceiro. Nos ajudou com consultorias e assistência técnica. Eu obtive um grande conhecimento com trocas de experiências com outros produtores", destacou.

Sandra reforça que ter o Sebrae/RR como parceiro foi imprescindível, tendo em vista que o principal desafio enfrentado foi a falta de conhecimento sobre o mercado.

"Não conseguíamos vender na feira e acabávamos oferecendo os produtos com valor abaixo do mercado. Então busquei parcerias, entrei em uma cooperativa, comecei a ir aos mercados para anunciar meus produtos e, com produtos de qualidade, ganhei a confiança dos parceiros", pontuou.

Também em 2010, a empreendedora iniciou a criação de gado de corte. Para desenvolver bem as atividades, ela participa dos projetos de Hortifruti e Bovinocultura ofertados pelo Sebrae/RR.

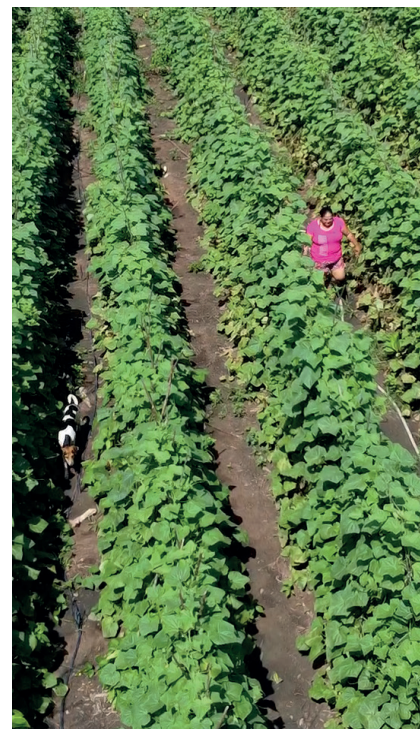
O coordenador dos dois projetos, Ricardo Belém, relembra como foi construída a parceria com Sandra.

"Durante uma visita na propriedade





Sandra atua com a agricultura familiar desde 2010



dela, em 2019, vimos que a produtora tinha capacidade de ser atendida pelo projeto que estávamos desenvolvendo naquela época. Com isso, passamos a construir uma relação nos segmentos de horticultura, fruticultura e bovinocultura, que são as atividades hoje desenvolvidas na propriedade e que o Sebrae/RR dá suporte", iniciou.

Entre os serviços prestados pelo Sebrae/RR podemos citar: consultorias gerenciais e tecnológicas, assessoramento na comercialização da produção, além de cursos, oficinas, palestras e missões técnicas nacionais. As consultorias englobam o diagnóstico, criação do plano de ação, planejamentos das ações, entre outras.

"Qualquer ação que se destine ao pequeno produtor é de grande importância, pois proporciona a ele uma oportunidade de crescimento e o acesso a novos conhecimentos é fundamental para o desenvolvimento desses negócios. O Sebrae/RR é o elo entre o pequeno empresário, o mercado e o acesso a novos conhecimentos", concluiu Ricardo. Para quem deseja empreender, a Sandra deixa um importante recado: "Busque parcerias, obtenha conhecimento e nunca desista. Precisamos entender que não crescemos sozinhos, essa é a garantia do sucesso." ■



Equipe reunida em finalização de treinamento

COLABORADORES DO SEBRAE/RR PARTICIPAM DE WORKSHOP DE INTEGRAÇÃO

Evento ocorre todos os anos com objetivo de estreitar ainda mais os laços entre as equipes

Em mais uma edição do **Workshop de Integração**, o Sebrae/RR reuniu os colaboradores em um momento descontraído, harmônico e divertido com o objetivo de estreitar ainda mais os laços entre as equipes.

O evento idealizado pela Unidade de Gestão de Pessoas (UGP) ocorreu na sexta-feira, 10 de fevereiro, no Eco Park, e contou com uma programação diversificada. Para começar, o coach Tonny Coutrin deu uma palestra motivacional sobre trabalho em equipe.

Posteriormente, ele promoveu uma dinâmica comportamental que foi fundamental para mostrar a importância do trabalho em equipe.

Além disso, o empresário Luiz Brito contou seu caso de sucesso e falou da parceria com o Sebrae/RR.

Para finalizar, o evento ainda contou com a parceria do Exército Brasileiro, através da 1ª Brigada de Infantaria de Selva, onde militares do Exército promoveram uma atividade de orientação na selva com objetivo de aprimorar o conhecimento dos colaboradores, fazendo alusão à importância do trabalho em equipe.

O superintendente do Sebrae/RR, Emerson Baú, falou sobre a importância do Workshop. "É um momento de interação e conversa para que possamos alinhar e nos preparar para os desafios, além de superar nossas metas com qualidade e valores", disse.

O diretor de administração e finanças, Almir Sâ, e o diretor técnico, Doan Rabelo, também estiveram presentes no evento e destacaram pontos importantes do encontro.

"Somos uma família e a família soma positivamente, então é necessário ter essa integração. Estamos todos abertos para a melhoria das nossas ações utilizando a integração como ponto de partida", disse Almir.

"Agradeço a toda equipe nesse momento importante e desejo que possamos sempre fazer um bom trabalho", comentou Doan.

COLABORADORES UNIDOS

Há 27 anos no Sebrae, Charles Grazziotin é atualmente o gerente da Unidade de Comissão Permanente de Licitação (UCPL). Ele pontuou que as atividades realizadas servem para mostrar que é necessário ter harmonia entre os colegas.

"É importante essa integração com os colaboradores do Sebrae/RR, atuando nossos princípios e valores. Então reforçamos esses princípios e valores com as atividades que nos ajudaram muito", ressaltou.

Já a estagiária da Unidade de Marketing e Comunicação (UMC), Laisa Nattrodt, entrou para a família Sebrae/RR há poucos dias e comentou sobre as expectativas para essa nova fase.

"Estou muito feliz, pois fui muito bem recebida e tive uma ótima orientação da equipe. O momento de integração é enriquecedor e gera ótimas expectativas", citou.

VALORES DO SEBRAE

A cada ano, o Sebrae/RR faz uma análise do cenário atual e define novos valores a serem executados durante os meses seguintes.

Para este ano, foram mantidos os valores: Foco no Cliente, Paixão por Realizar, Sustentabilidade, Integração, Humanização e Inovação.

Esses valores são a base para desenvolver o trabalho e foram destacados durante o Workshop de Integração. ■

SEBRAE/RR VAI AMPLIAR PONTOS DE ATENDIMENTO EM TODO ESTADO

Objetivo é estar ainda mais perto dos empreendedores

Com o visível fortalecimento e desenvolvimento da economia de Roraima, o Sebrae/RR identificou a necessidade de iniciar um processo de interiorização e ampliar os pontos de atendimento ao cliente nos municípios do estado.

Além de ampliar o atendimento das Salas do Empreendedor que funcionam nos 15 municípios em parceria com as prefeituras, a ideia é melhorar a estruturação do escritório em Rorainópolis para atender toda a Região Sul de Roraima.

Na capital Boa Vista também tem projeto. Com intuito de se aproximar da Zona Oeste, foi iniciado um diálogo com o Governo do Estado para a abertura de uma sala na Casa do Cidadão, órgão da Casa Civil que tem a finalidade de prestar apoio social e institucional para a população em geral. Conforme explica o superintendente do Sebrae/RR, Emerson Carlos Baú, é nesta zona que está centralizado o maior número de Pequenos Negócios.

"São mais de dez centros comerciais nessa região, então o Sebrae/RR precisa se aproximar diariamente desse público que são os Pequenos Negócios, os formais, informais, o produtor rural, entre outros, para que possamos dar o amparo que é justamente a missão institucional do Sebrae", disse.

OS PRINCIPAIS SERVIÇOS PRESTADOS PELO SEBRAE/RR

"Quando o Sebrae se aproxima, ele consegue fazer com que o empreendedor sinta a segurança das suas necessidades. Então, se você chega hoje no ponto de atendimento do Sebrae/RR, você terá toda a orientação com relação a vários processos burocráticos", iniciou o diretor técnico Doan Rabelo.

Entre os atendimentos prestados pela instituição, o diretor citou: pagamento de IPTU, recolhimento de ISS, criação de MEI, demais informações sobre Simples Nacional, documentação

junto à Receita Federal ou outros serviços de amparo ao empreendedor.

"O Sebrae/RR está pronto e preparado para atender todos aqueles que realmente precisam de informação de como gerir um Pequeno Negócio, além de promover a capacitação do empreendedor local", complementou.

FALE COM O SEBRAE/RR

O Sebrae/RR disponibiliza diversos meios de comunicação com a comunidade.

Entre eles, o contato 0800 570 0800.

Também é possível ficar bem informado sobre cursos, eventos e novidades pela Loja Sebrae: <https://loja.rr.sebrae.com.br/loja> e pela Agência Sebrae de Notícias: <https://rr.agenciasebrae.com.br>.



MULHERES OCUPARAM CERCA DE 40% DAS VAGAS DE EMPREGO GERADAS EM RR ENTRE 2021 E 2022

O Sebrae/RR elaborou um estudo detalhando a participação feminina no mercado de trabalho roraimense

Conforme dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), nos últimos dois anos, Roraima gerou mais de 84 mil postos de trabalho, sendo 37,2 mil em 2021 e 47,4 mil em 2022. Em 2021, as mulheres ocuparam 14.254 vagas, representando 38,28% do total daquele ano. Já em

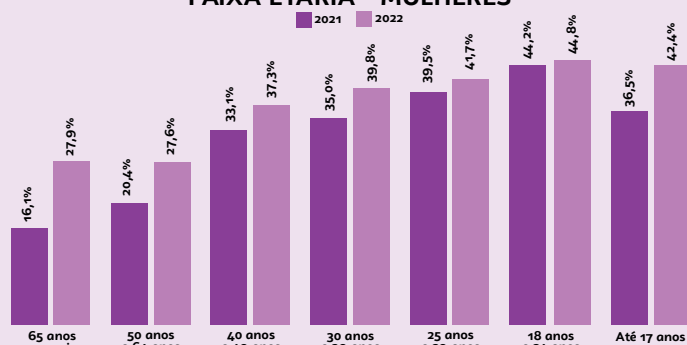
2022, elas assumiram 19.442 dos postos ofertados, 41,01% do total de vagas.

Para traçar um perfil da participação feminina no mercado de trabalho roraimense, a Unidade de Gestão da Inovação e Mercado do Sebrae/RR elaborou um estudo que detalha a atuação da mulher neste importante indicador

para a economia do estado.

As admissões foram analisadas considerando o comportamento dos indicadores, por gênero, níveis de contratação por faixa etária, grau de instrução e os segmentos que contrataram.

FAIXA ETÁRIA - MULHERES

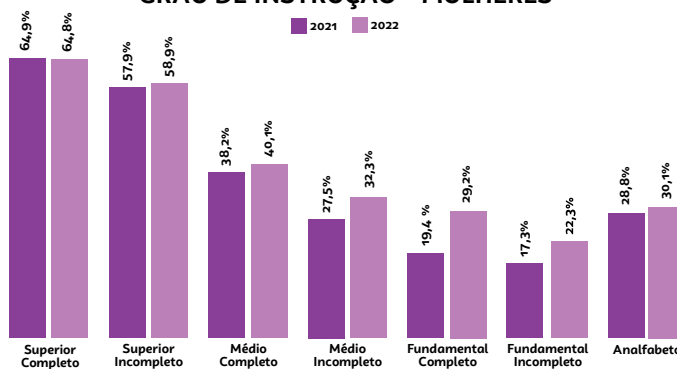


CAGED (2022)

Faixa etária - Em 2022 houve um aumento da participação da mulher no mercado de trabalho roraimense em todas as faixas de idade em comparação com o ano anterior. Em todas as faixas etárias houve crescimento. Porém, o destaque fica entre as mulheres com 65 anos ou mais, com um aumento de 11,8% de participação. Já na faixa etária dos 50 aos 64 anos, o aumento foi de 7,2%.

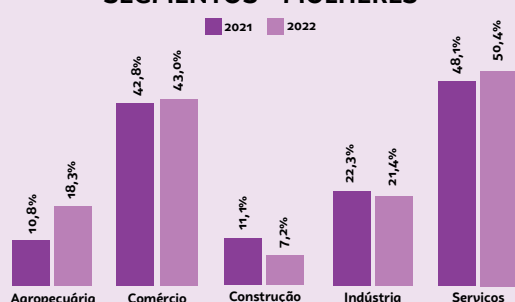
Grau de instrução - Analisando o grau de instrução, do total de contratados com nível superior incompleto em 2022, pouco mais de 58% dos postos de trabalho são administrados por mulheres. Do total de cargos de nível superior completo, 64,8% são geridos também por elas. Isso demonstra que as mulheres são mais demandadas para desempenharem atividades em cargos que necessitam de maior qualificação profissional/acadêmica.

GRAU DE INSTRUÇÃO - MULHERES



CAGED (2022)

SEGMENTOS - MULHERES



CAGED (2022)

Segmentos - Acerca dos macrossegmentos que admitiram mulheres no mercado de trabalho de Roraima, Comércio e Serviço contrataram mais mão de obra feminina, tendo em vista que, consecutivamente, 43% e 50,4% são cargos preenchidos pela força de trabalho da mulher.



PAIXÃO POR REALIZAR

Entrevista com Ana Clévia Guerreiro

Analista da Unidade de Competitividade do Sebrae Nacional e co-founder da "Mulheres do Turismo em Rede"

A primeira edição da Empreendedorismo & Negócios em 2023 traz um pouco da história de Ana Clévia Guerreiro, que atua como analista da Unidade de Competitividade do Sebrae Nacional e co-founder da "Mulheres do Turismo em Rede". Na sua atuação, seu trabalho é desenvolvido com muito afinco na Paixão por Realizar.

E&N: Nos conte um pouco sobre você e sua história com o Sebrae.

Sou uma mulher sertaneja nascida na década de 70 em uma das regiões mais pobres do estado do Ceará. Entrei no Sebrae/CE como estagiária aos dezesseis anos. Estive alguns anos fora do sistema, atuando na Secretaria de Estado de Turismo do Ceará, e, em 2007, fui para Brasília assumir a liderança de uma política pública fantástica que era o programa de regionalização do governo brasileiro para o turismo. Após este período, decidi sair do Ministério do Turismo e ir para o Sebrae Nacional, completando em março deste ano 11 anos de Sebrae.

E&N: Qual o papel de uma conselheira do Nacional dentro do Conselho Deliberativo Estadual de Roraima?

É uma experiência muito gratificante. Desde criança eu sempre sonhei ter uma atuação na região norte do país, e quando fui indicada para essa posição, recebi como um presente e trato minha atuação como algo muito sério, responsável e em prol de contribuir para que o Sebrae seja sempre essa entidade de referência no Brasil e, consequentemente, também aqui em Roraima.

E&N: Quais as perspectivas do Nacional para a atuação do Sebrae/RR?

Eu vejo o estado com uma potencialidade incrível de se desenvolver em diversas áreas, em plena descoberta de suas vocações e amadurecendo

a sua identidade cultural, porque Roraima tem gente do Brasil inteiro e de outros países. E o Sebrae, seguramente, é a instituição que contribui e que pode contribuir ainda mais para o desenvolvimento local. Roraima é pequeno em termo de números de municípios e grande territorialmente, o que instiga a fazer um trabalho de qualidade, de integração, de desenvolvimento territorial efetivo, passando pela identificação das vocações de cada município. Eu acredito no processo de desenvolvimento para contribuir para o fortalecimento dos Pequenos Negócios.

E&N: Na sua opinião, quais desafios ainda podem ser superados?

O mundo está buscando hoje a economia verde e Roraima tem potencial de sobra, além de investir na educação empreendedora e em tecnologia. Pode ser que essa perspectiva hoje pareça um desafio muito grande, mas, se trabalhado de forma adequada, seguramente vai fazer a referência. Quero dizer que de alguma forma eu estive aqui para contribuir, o legado que quero deixar como conselheira do Sebrae/RR.

E&N: Fala pra gente qual é a sua paixão por realizar dentro do Sebrae?

O Sebrae é uma instituição que tem uma missão muito nobre que é contribuir para a competitividade dos Pequenos Negócios e a gente faz isso todos os dias. A coisa mais gratificante desse trabalho é poder ver o quanto a gente contribui efetivamente para as pessoas terem o sucesso empresarial do empreendedor, que passa por uma ascensão social e por um processo de inclusão na sociedade. A minha paixão no Sebrae é abrir portas, criar espaço para empreendedores, para dar vez e voz a essas pessoas. Esse é o meu propósito nesse mundo material enquanto profissional do sistema Sebrae. ■

COWORKING É OPORTUNIDADE PARA EMPREENDER COM BAIXO INVESTIMENTO

Descubra como o coworking pode ser uma oportunidade de negócio

Foi na década de 1990 que nasceu, nos Estados Unidos, o conceito de coworking, ganhando novos adeptos por todo o mundo algum tempo depois. O formato em que várias empresas ou trabalhadores autônomos compartilham o mesmo espaço, dividindo entre si as despesas gerais e os locais de área comum, surgiu no Brasil por volta de 2007, mas se espalhou como pólvora.

Hoje, estima-se que há em nosso país cerca de 2,5 mil espaços de coworking, atendendo a mais de 200 mil pessoas/empresas, com uma grande concentração nas capitais brasileiras. Além disso, segundo publicação da revista Exame, a ocupação desses espaços registrou um salto de 568% entre os anos de 2015 e 2019.

Em meio a todo esse crescimento, começaram a surgir os coworkings temáticos, ou seja, por áreas de atuação, como os de-



dicados aos salões de beleza. Para muitos profissionais do ramo (cabeleireiros, manicures, designers de sobrancelha, depiladores, maquiadores e outros), essa pode ser uma boa oportunidade de dar início ao próprio negócio.

Contrato de coworking

Antes de optar por esse modelo de negócio, é importante saber com clareza as normas, que podem variar de acordo com cada empreendimento. Ainda que algumas regras sejam claras nesse modelo, como a divisão de despesas gerais (conta de luz, de água, aluguel, internet, entre outras),

é importante que se elabore um contrato de coworking entre as partes (proprietário do espaço e o profissional) com definições claras sobre questões como valores e formas de pagamento e qual o plano selecionado, se mensal, diário ou por hora.

Deve-se também levar em consideração, por ser tão importante quanto o contrato, o regulamento interno do espaço. Saber o que é ou não permitido dentro do coworking evita futuros desentendimentos e situações incômodas ou inadequadas com os outros profissionais que dividem o espaço com você, com os clientes e com o proprietário.

Vantagens e desvantagens

Compartilhar espaço e otimizar os recursos parece uma ótima pedida para empreendedores e empresas de pequeno porte e, de fato, é. No entanto, é importante avaliar se você tem o perfil de um coworker. Para ajudá-lo a decidir, relacionamos as vantagens e desvantagens que o coworking oferece.

Algumas vantagens:

- Redução de gastos;
- Menos burocracia com questões como, por exemplo, aluguel de imóvel;
- Compartilhamento de experiências.
- Possibilidade maior de formar parcerias;
- Ambiente mais leve e descontraído;

Algumas desvantagens:

- Falta de privacidade, por dividir o espaço com outras pessoas;
- Possui regras de convivência que devem ser seguidas;
- Ambiente descontraído pode levar à falta de atenção com o negócio;
- Nem sempre os espaços atendem às necessidades específicas de cada um. ■





APRENDA COMO FAZER A DECLARAÇÃO ANUAL DO MEI PASSO A PASSO

Confira informações sobre os procedimentos para realização da DASN-SIMEI

Todos os Microempreendedores Individuais (MEIs) são obrigados a declararem o imposto de renda como pessoa física e a entregarem a **Declaração Anual do Simples Nacional (DASN-SIMEI)**, que também é reconhecida como uma obrigação e responsabilidade deste empresário.

As principais informações a serem apresentadas são as receitas obtidas durante o ano, segundo os diferentes tipos de atividades, como comércio, in-

dústria e prestação de serviços.

O mais legal é que esse tipo de declaração é simplificada e torna todo o processo menos burocrático, já que o procedimento é feito pela internet.

Mas antes de aprender como fazer a declaração, você deve saber que existem algumas características próprias para as empresas MEIs e que precisam ser cumpridas.

Conforme o portal de empresas e ne-

gócios do Governo Federal, para se tornar MEI, você deve obrigatoriamente:

- Contratar no máximo, um funcionário;
- Não ser sócio, titular ou administrador de outra empresa;
- Não ter ou abrir posteriormente uma filial;
- Ter faturamento anual de no máximo R\$ 81 mil ou proporcional ao mês de abertura.

O Governo Federal explica ainda que

deve ser levado em consideração o faturamento de R\$ 6.750,00 ao mês. E o valor proporcional deve ser seguido criteriosamente, por exemplo, se você formalizou a sua empresa em maio de 2022, o seu limite de faturamento até o final do ano a ser declarado é de R\$ 54 mil.

Agora que você já sabe qual o valor limite para a declaração como MEI e como calcular o valor proporcional caso tenha aberto o seu negócio recentemente, veja abaixo o passo a passo para entregar a Declaração Anual do Simples Nacional.

De maneira geral, o MEI deve informar o faturamento anual bruto de sua empresa, incluindo todas as vendas ou prestações de serviços que foram realizadas durante todo o ano, e informar se realizou a contratação de funcionário (no máximo até um).

A DASN-SIMEI é realizada de maneira rápida e fácil no Portal do Empreendedor <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>, assim como os demais procedimentos que estão disponíveis para o Microempreendedor Individual. No site é possível fazer a inscrição, impressão de boletos, alteração e baixa.

Você deve ficar atento ao prazo para a declaração. O período para ser transmitida é entre 02 de janeiro e 31 de maio do ano subsequente. Ao realizar nesse período, a Declaração Anual do Microempreendedor Individual é transmitida

e não é gerado nenhum tipo de multa.

E se não declarar dentro do prazo?

Conforme o Governo Federal, caso o Microempreendedor Individual (MEI) não tenha apresentado dentro do prazo a Declaração Anual do Simples Nacional, ele ainda pode entregá-la, mas deverá pagar uma multa de 2% a cada mês de atraso, com o limite de 20% sobre o valor total dos tributos declarados ou ao mínimo de R\$ 50.

Quem está irregular fica impedido de gerar o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), estando assim inadimplente e com baixas chances de acessar benefícios como empréstimo junto a bancos.

Outras consequências também pesam para o exercício da profissão como, o bloqueio dos benefícios previdenciários pela falta do pagamento das arrecadações e a impossibilidade de parcelar os débitos enquanto não fizer a declaração.

Agora, para quem está com a situação regular, é possível ter acesso a vários benefícios previdenciários como:

- Aposentadoria por idade;
- Aposentadoria por invalidez;
- Auxílio-doença;
- Licença-maternidade;

- Auxílio-reclusão;
- Pensão por morte.

Uma observação importante: para conseguir ter acesso a esses benefícios, é necessário ter cumprido o tempo de carência exigido para cada uma das modalidades, certo?

O que informar

É necessário que o Microempreendedor Individual informe para a Receita Federal o valor total da sua receita bruta anual, recebida no ano anterior.

Tudo o que foi registrado, seja com a venda de mercadoria ou com a prestação de serviços, que inclusive obriga o MEI a emitir nota fiscal, deve ser computado.

Para saber qual foi o rendimento anual, basta emitir o Relatório de Receitas Brutas e fazer a soma dos valores recebidos em cada mês.

O relatório é um recurso que facilita muito na hora de fazer a Declaração Anual do Microempreendedor Individual.

Não esqueça de informar também se possui ou não empregado.

1º passo – Acessando o site da declaração

Para acessar a declaração do MEI é muito fácil e não precisa nem sair de casa.



**Portal do
Empreendedor**





O documento fica disponível no Portal do Empreendedor, você deve clicar na opção DECLARAÇÃO ANUAL – DASN-SIMEI. Em seguida, o portal vai abrir uma nova página onde você deve preencher o campo com o CNPJ da empresa e os caracteres alfanuméricos. Em seguida é só clicar em continuar. Então você visualizará dois tipos de Declarações/Ano-calendário: original e retificadora.

No local onde está escrito “original” aparecem vários anos e você deve escolher a opção do ano anterior que o período para o qual você deseja fazer a Declaração Anual do MEI.

2º passo

Agora você deve acessar o campo do Valor da Receita Bruta Total. Nele você deve informar todos os valores faturados anualmente pela sua empresa. Em um campo logo abaixo você deve informar os valores referentes às atividades desenvolvidas de comércio,

indústria e os serviços de transporte intermunicipal e interestadual.

Assim que concluir a DASN-SIMEI (Declaração Anual) o sistema perguntará se o MEI deseja imprimir. Basta confirmar e guardar o comprovante da sua Declaração Anual para apresentar quando necessário.

Cuidados:

- A Declaração Retificadora, só deverá ser acionada caso o MEI desejar alterar o valor já informado.
- Alguns órgãos licenciadores como Prefeitura Municipal, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros, Polícia Civil, Sefaz e outros costumam solicitar comprovante de entrega da Declaração Anual, quando na renovação de licenças e alvarás.
- Para o MEI que desejar abrir conta em banco através de seu CNPJ é bom saber que as instituições financeiras sempre solicitam comprova-

ção de renda. A Declaração Anual do MEI serve como comprovante de imposto de renda da empresa.

Não se esqueça:

- Não se pode confundir a DASN-SIMEI (Declaração Anual do MEI) com a Declaração Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física, que deve ser entregue até 30 de abril.
- O empreendedor deve separar o que se refere à pessoa física (CPF dele) e à pessoa jurídica (CNPJ da empresa). A receita da atividade do MEI é da pessoa jurídica.
- Os lucros retirados da empresa constituem a renda da pessoa física e são considerados rendimentos isentos e não tributáveis até o limite de 8% (para comércio e indústria) ou 16% (serviços) da receita bruta.

Em caso de dúvidas, procure o Sebrae/RR ou um profissional de contabilidade da sua confiança. ■



Você é fera no que faz?



Acesso o site via QR Code

Seja um consultor ou instrutor do Sebrae/RR
e faça a diferença no desenvolvimento
de empreendedores



A força do empreendedor brasileiro.



TALK SHOW MOSTRA COMO SE TORNAR CONSULTOR E INSTRUTOR DO SEBRAE/RR

O Sebrae/RR identificou a necessidade de contar com mais profissionais nestas funções

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Roraima (Sebrae/RR) promoveu nesta quarta-feira, dia 15, o "Talk Show: Como ser um Consultor/Instrutor do Sebrae/RR" com a participação do superintendente Emerson Baú. Aproximadamente 100 profissionais de diversos segmentos tiveram a oportunidade de tirar dúvidas sobre o Sistema de Gestão de Fornecedores do Sebrae (SGF) e saber o passo a passo para novos cadastros.

Com um formato leve, linguagem clara, objetiva e com interação junto ao público que estava no auditório ou acompanhando o evento ao vivo pelo Instagram, o superintendente do Sebrae/RR conversou sobre os desafios e vantagens da atuação em consultoria, mentoria ou instrutoria, além das tendências de mercado, oportunidades e também o esclarecimento de dúvidas em relação ao credenciamento e o atendimento aos clientes da entidade.

Ele também explicou que para atender as demandas durante este ano é necessário ampliar o número de empresas e seus profissionais para atuar nas 17 áreas do edital de credenciamento, em especial naquelas que têm maior

demanda no momento, como Finanças, Contabilidade e Serviços Financeiros, Políticas Públicas e Legislação Aplicada aos Pequenos Negócios.

"Nossos consultores e instrutores são os profissionais que efetivamente representam o Sebrae/RR lá na ponta e nessa seleção queremos valorizar os profissionais locais, até mesmo para expandir a nossa atuação em todo o estado", explicou Baú.

O SGF é o sistema informatizado que operacionaliza e agiliza as contratações de serviços de consultoria e instrutoria no Sistema Sebrae, por meio do cadastro de pessoas jurídicas credenciadas em áreas de conhecimento definidas de acordo com os interesses da entidade, buscando atender aos preceitos legais e exigências técnicas da instituição.

Profissional da área de administração, Irielly Deckmann já atuou junto ao Sebrae como prestadora de serviços por meio de uma empresa terceirizada. Com o edital SGF ela tem a expectativa de voltar a colaborar de forma mais efetiva.

"Soube que haveria esse Talk Show



para explicar como é todo o processo atualmente e aproveitei a oportunidade para tirar todas as dúvidas. Para qualquer profissional faz uma diferença enorme ter um nome de peso como o do Sebrae/RR no currículo", declarou.

A empresária Germana Bueno atua no segmento de sustentabilidade, educação, políticas públicas, inovação e captação de recursos financeiros. Ela está aderindo ao SGF e aguarda o processo de análise. "Já participei do programa Inova Amazônia e sei da credibilidade do Sebrae/RR. Hoje consegui tirar dúvidas sobre as etapas de credenciamento. Minhas expectativas são as melhores, uma vez que tenho condições de participar dos serviços com qualidade", pontuou.



Os presentes puderam esclarecer dúvidas e realizar networking

“Nossos consultores e instrutores são os profissionais que efetivamente representam o Sebrae/RR lá na ponta e nessa seleção queremos valorizar os profissionais locais.”

Luanda Cavalcante, que já é consultora pelo SGF, afirma que mesmo já sendo credenciada, acredita ser importante participar de eventos como o Talk Show, pois é uma oportunidade de encontrar colegas, trocar experiências e tirar dúvidas. Ela também ressalta a importância de contar com o Sebrae no currículo.

“Quando chegamos em uma empresa e nos identificamos como consultores, o empresário sabe que passamos por uma peneira, por uma avaliação e seleção criteriosa e que poderemos suprir a necessidade deles”, disse.

Sobre o credenciamento SGF

Poderão ser credenciados para prestar

serviços ao Sebrae/RR as sociedades empresárias e sociedades simples (inclusive Organização da Sociedade Civil – OCS, Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, Organização Social – OS e Organização Não Governamental – ONG) e Empresário Individual – EI, operando nos termos da legislação vigente, cuja finalidade e ramo de atuação permitam a prestação de serviços de consultoria e/ou instrutoria nas áreas e subáreas de conhecimento ora ofertadas.

O edital é permanentemente aberto e as etapas do processo de credenciamento (inscrição e habilitação jurídica e técnica) ocorrem simultaneamente. As inscrições podem ser realizadas a qualquer tempo no site do Sebrae. ■

CONEXÃO INOVATIVA CHEGA EM BOA VISTA COM PROGRAMAÇÃO ESPECIAL

Evento discutiu o desenvolvimento do empreendedorismo inovador



Através da Abstartup, participantes puderam entender sobre o cenário de startups no Brasil

O evento **Conexão InovAtiva: Acelera Boa Vista** aconteceu na noite desta terça-feira, 28 de fevereiro, no edifício Airton Dias do Sebrae/RR, com uma programação especial que discutiu o desenvolvimento do empreendedorismo inovador no estado.

O diretor de Administração e Finanças do Sebrae/RR, Almir Sá, deu as boas-vindas para os participantes com uma mensagem de encorajamento. "A vida é um eterno aprendizado e temos que ser cada vez mais criativos. Reforço que o Sebrae/RR está de portas abertas para

ajudar no seu negócio", enfatizou.

O momento contou com a presença da interlocutora da Associação Brasileira de Startups (Abstartup), Morganna Tito. Ela pontuou o principal objetivo do evento.

"Viemos a Boa Vista para estimular mais o ecossistema de inovação empreendedora, trazer mais essas ações de novas startups e gerar mais resultados com mais empregos no estado", disse.

É a primeira vez que o evento é re-

alizado na capital roraimense. Morganna explicou como se deu a escolha da cidade.

"Fizemos um mapeamento dos ecossistemas empreendedores inovadores e, a partir do início dessa coleta de dados, vimos o baixo engajamento que tínhamos com o ecossistema de Roraima. Então, trouxemos o evento para começar a entender, estudar e ajudar um pouco mais e estar mais presente", especificou.

Durante a programação, a interlocutora Morganna deu detalhes sobre o

que é o InovAtiva e fez troca de conhecimento com os presentes. Além disso, foram realizados os chamados pitches invertidos.

Participaram dos pitches: Daniel Zechinatto (coordenador de Corporate Venture da Eneva), Reginaldo Rubhi (coordenador de Indústria Criativa e Inovação Sustentável da Seadi), professora Elaine Ramires do IFRR campus zona oeste, Antônio Celso Albuquerque Filho (secretário municipal de Tecnologia da Informação e Inclusão Digital de Boa Vista), Elmar Favreto (coordenador do Programa Centelha da Faperr), e Luã Andrade, analista técnico da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado (UGIM) e gestor da Carteira de Startups do Sebrae/RR.

Luã destacou que o Sebrae tem como um de seus propósitos a inovação e, por isso, a importância de fomentar cada vez mais projetos inovadores que levem solução para o mercado.

"Sabemos que o mercado tradicional sofre algumas dores que podem ser solucionadas por meio de startups, que são modelos de negócios ágeis, escaláveis e que possuem um poder muito rápido de rentabilidade", exemplificou.

Também houve a apresentação do case de sucesso da startup Pigz (Orange Labs), com Rodolfo e Rodrigo Lima, e uma mesa de conversa com a coordenadora do Profnit da UFRR, Georgia Ferko, juntamente com Amaury Cerqueira da startup Treeback. O participante Yule Brasil finalizou a programação falando sobre o ecossistema local de inovação boa-vistense.

Você conhece o InovAtiva?

O InovAtiva é uma política pública que promove, há dez anos, um conjunto de iniciativas de apoio ao desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo inovador no Brasil realizado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), com execução da Fundação Centros

de Referência em Tecnologias Inovadoras (Certi) em coexecução em rede com Impact Hub e Associação Brasileira de Startups (Abstartups).

O que é uma startup?

Uma startup é uma empresa nova com um modelo de negócios escalável, repetível e uma ideia inovadora que provoca impacto na sociedade, seja com um produto ou um serviço que resolve um problema.

Existem algumas condições que tornam uma empresa reconhecida como startup. Entre elas, podemos citar o cenário incerto, já que o modelo de negócio de uma startup geralmente não foi testado e traz particularidades que precisam ser provadas.

Programa Startup Roraima 2023

Em 2023, o Sebrae/RR oxigena o circuito do ecossistema local de inovação boa-vistense com projeto voltado para startups em processo de ideação e validação. A intenção é rodar pelos centros acadêmicos e profissionalizantes com eventos de ativação, passando pelo ciclo de pré-aceleração, aproximação com potenciais investidores e eventos de conexão como o startup.



Diretor de Administração e Finanças em abertura do evento



Comércio varejista está entre os negócios de destaque na geração de empregos

RORAIMA FICA EM 1º LUGAR NA GERAÇÃO DE EMPREGO PELOS PEQUENOS NEGÓCIOS

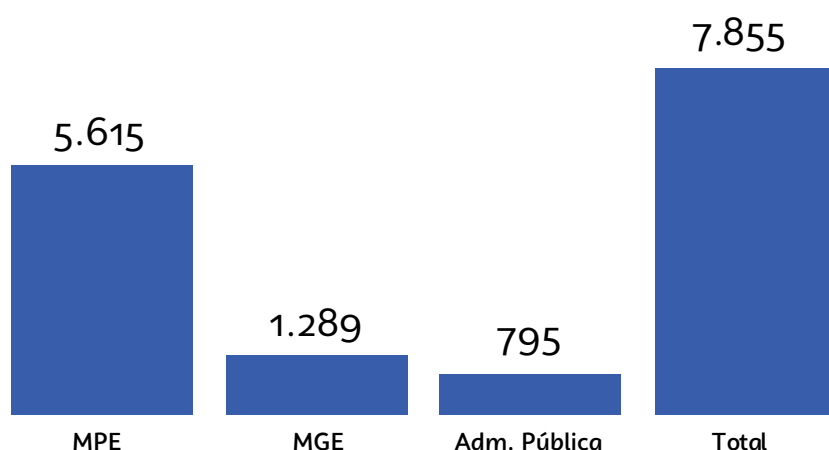
Entre os empregos gerados pelos Pequenos Negócios, o destaque é dos setores de comércio e serviços, que juntos representam 88,3% dos postos de trabalho

O Ministério da Economia divulgou por meio do Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho (PDET), dados da geração de emprego no Brasil em 2022. Conforme análise do Sistema do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), proporcionalmente, Roraima ficou em primeiro lugar entre todos os estados brasileiros na geração de empregos pelos Pequenos Negócios com um saldo de 5.615 novos postos de trabalho.

Os dados gerados pelo Caged foram analisados pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que gerou o relatório do saldo de empregos de 2022.

Os postos de trabalho gerados pelos Pequenos Negócios representam 71,48% do total das vagas preenchidas em 2022, que encerrou com um saldo de 7.855. As Médias e Gran-

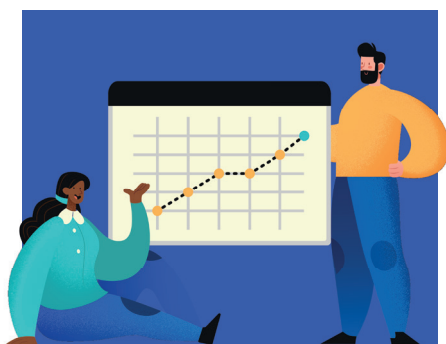
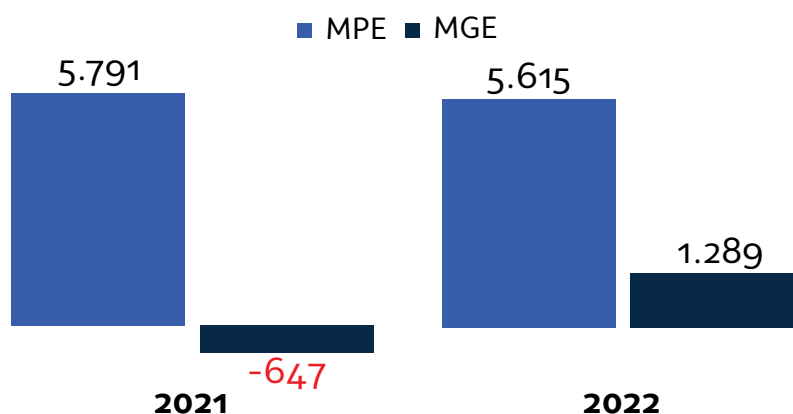
des Empresas (MGE) foram responsáveis por 1.289 postos de trabalho (16,40%) e a Administração Pública por 795 (10,12%).





O Caged chega ao saldo de empregos gerados por meio de um indicador que mede a diferença de contratações e demissões. Ou seja, quando ele é positivo, significa que as empresas contrataram mais do que demitiram, logo houve criação de novos postos de trabalho. Quando o saldo é negativo significa que houve mais demissões

do que admissões, movimento que significa destruição de empregos. Em 2021, os pequenos negócios geraram 5.791 postos de trabalho, 176 a mais do que em 2022. Já as MGE tiveram uma redução de 647 vagas em 2021, cenário revertido em 2022, que encerrou com um saldo de 1.289 postos de trabalho gerados.



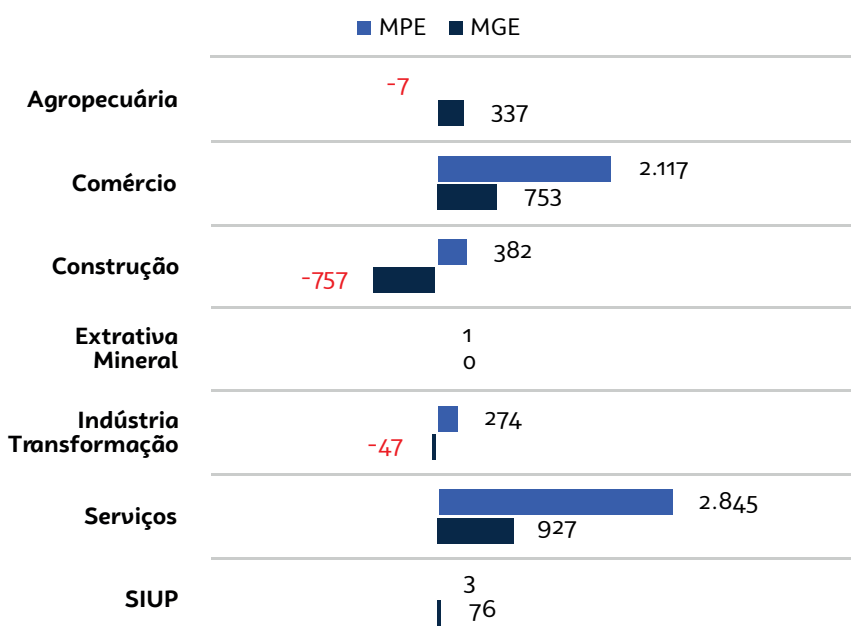
Entre os 10 primeiros colocados no ranking de geração de empregos, seis são estados da região norte, dois do nordeste e um do centro-oeste.

1. Roraima - 5.615
2. Amapá - 6.704
3. Amazonas - 26.400
4. Pará - 46.196
5. Alagoas - 19.655
6. Acre - 4.964
7. Tocantins - 12.774
8. Maranhão - 27.165
9. Mato Grosso - 46.239
10. Bahia - 95.005

O setor que mais gerou empregos entre os Pequenos Negócios em 2022 foi o de serviços, com 2.845 postos de trabalho. Em segundo lugar ficou o setor de comércio, que encerrou o ano com um saldo de 2.117 vagas e em terceiro o setor de construção,

com 382 postos de trabalho.

Os mesmos setores também foram destaque entre as MGE, sendo o segmento de serviços responsável por 927 vagas, seguido por comércio, com um saldo de 753 postos de trabalho.



PESQUISA DE FINANCIAMENTO: 23% DE PEQUENOS EMPRESÁRIOS DE RR SOLICITARAM EMPRÉSTIMOS DE BANCOS

Dados são da pesquisa Financiamento dos Pequenos Negócios do Brasil referente a novembro de 2022

Foi lançada a pesquisa **Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil** referente a novembro de 2022 e mostrou as motivações da solicitação de empréstimos ou financiamentos dos empresários do país, bem como de Roraima.

A pesquisa foi produzida pela Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência do Sebrae Nacional, com apoio da Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros.

Foram realizadas 6.345 entrevistas com empresários MEI, ME e EPP, dos setores da Indústria/Construção Civil, Serviços e Comércio, em todas as UFs brasileiras e Distrito Federal.

Na região norte, foram entrevistados 1.462 empresários, sendo 197 de Roraima. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas por telefone entre os dias 22 de julho e 30 de agosto de 2022.

A pesquisa revelou que 23% das empresas do país tentaram obter empréstimo ou financiamento novo em banco, enquanto 77% não tentaram. Em Roraima, a porcentagem se repete.

Desses 23% do Brasil que tentaram, 26% conseguiram empréstimo ou financiamento, 59% não conseguiram e 15% dos pedidos estão em análise pelo banco.

Segundo o documento, os bancos procurados para o procedimento foram: CAIXA (20%), Banco do Brasil (19%), Santander (13%), Bradesco (12%), Sicredi (9%), Sicoob (8%), Itaú (4%), Banco do Povo (4%), Nubank (2%), BNB (1%), Banco Pan (1%) e outros bancos (4%).

Ainda conforme a pesquisa, os bancos indicaram algumas razões para não conceder empréstimo ou financiamento.

Em Roraima, por exemplo, os motivos foram conta corrente nova (18%), inadimplência da empresa (5%), o projeto foi considerado inviável (15%), insuficiência de garantias reais (22%), falta de recursos próprios (4%), falta de documentos da empresa (5%), outros motivos (15%). Além disso, 15% dos bancos procurados não deram motivo para a negativa.

Finalidade da solicitação do empréstimo

Em Roraima, 29% dos empresários responderam que solicitaram empréstimo para capital de giro. Outros motivos foram: compra de máquinas e equipamentos (24%), compra de mer-





cadorias para revenda (19%), desenvolvimento de novo produto (4%), reforma ou ampliação do negócio (31%) e 11% responderam outros motivos.

Como garantia caso a empresa viesse a solicitar um novo empréstimo/financiamento em banco, os empresários de Roraima indicaram veículos (37%), máquinas e equipamentos (26%), estoques (21%), duplicatas (14%), outros (11%). 7% não deram nenhuma garantia.

Por outro lado, algumas empresas do estado optaram por não fazer este tipo

de solicitação. Entre as razões estão: a empresa não precisou (27%), a economia está fraca (1%), não conseguiria pagar (3%), não gosta de empréstimo (1%), não confia na política econômica (27%); outras razões (40%).

Grau de satisfação

A pesquisa perguntou o grau de satisfação com os serviços oferecidos pelo banco, numa nota de 0 a 10, sendo 0 totalmente insatisfeito, até 10, totalmente satisfeito. A média de satisfação dos empresários roraimenses entrevistados foi de 7,2.



WORKSHOP EMPREENHIMENTOS INOVADORES REÚNE EMPRESÁRIOS EM PROGRAMAÇÃO ESPECIAL

O evento foi realizado pela Faperr em parceria com o Sebrae/RR



Parceria entre Faperr e Sebrae/RR propiciou fomentar a inovação e explanação de cases de sucesso



Planejar o negócio implica em redução de riscos e estruturação de objetivos

Um momento de conversa, aprendizado e troca de experiências. Assim foi o workshop **Empreendimentos Inovadores** promovido pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Roraima (Faperr) e o Sebrae/RR, que ocorreu no dia 16 de fevereiro.

O evento ocorreu no SebraeLab e reuniu 75 pessoas entre empresários e pessoas com interesse em empreender.

Na programação teve um bate-papo com o superintendente de Pesquisa Aplicada e Desenvolvimento Tecnológico da Finep, Marcelo Camargo, que falou sobre a importância do Programa Centelha para o desenvolvimento

dos ecossistemas de inovação do Brasil e o seu papel na matriz de programas da financiadora.

Além disso, o empresário Wilson Oliveira apresentou o seu caso de sucesso com a empresa Gostoso Açai. Para finalizar, ocorreu a oficina Mão na Massa onde foram aplicadas orientações e dicas sobre o processo de inscrição no Programa Centelha Roraima.

A gerente da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado (UGIM) do Sebrae/RR, Gabrielle Ribeiro, falou sobre a importância do programa para o desenvolvimento do empreendedorismo no estado, levando em consideração que uma das grandes dificuldades de

empreender refere-se à baixa ou nenhuma capacidade financeira para desenvolver ideias de negócios.

"O Centelha visa estimular geração de ideias inovadoras com base na necessidade do mercado. Além das capacitações e do suporte ao empreendedor, o programa traz como benefício para as ideias selecionadas um aporte de recursos financeiros contribuindo, assim, para o desenvolvimento da economia local. Como parceiro, o Sebrae incentiva essas iniciativas que deram ambiente favorável ao empreendedorismo", disse.

O presidente da Faperr, Pedro Cerino, destacou que fomentar o empreendedorismo é uma das principais metas para o desenvolvimento e a sustentabilidade do estado de Roraima.

"Esta é uma parceria em que todos ganham. O Sebrae é a casa do empreendedor e quando falamos em Centelha, falamos do empreendedorismo e da inovação, sendo o fomento das ideias transformadas em negócios", acrescentou.

Inscrições para o Programa Centelha

O Programa Centelha em Roraima está com inscrições abertas para receber projetos até o dia 01 de março de 2023. Serão selecionadas 15 ideias que receberão recursos de R\$ 53 mil para financiar o projeto.

As inscrições devem ser feitas pelo site: www.programacentelha.com.br/rr.



COMO FAZER UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA SUA EMPRESA? APRENDA EM 7 PASSOS!

Você sabe o que é um plano de negócios, por que sua empresa precisa ter um e como elaborar o seu? Continue lendo que a gente te explica!

Quem trilha os caminhos do empreendedorismo não pode deixar de lado a elaboração de um plano de negócios. Para evitar riscos futuros e planejar de forma correta os próximos passos da sua empresa, ter esse documento é essencial.

Mas, afinal: o que é um plano de negócios?

É um documento com informações sobre os objetivos do seu negócio e quais passos devem ser dados para que eles sejam alcançados, reduzindo riscos e incertezas.

Por que sua empresa precisa de um plano de negócios?

A partir dele será possível analisar a viabilidade da sua ideia e detalhar informações sobre os produtos ou serviços que você busca oferecer, potenciais clientes, concorrentes, fornecedores e pontos positivos e negativos do seu negócio.

Além disso, ele possibilita:

- Orientações antes de abrir uma nova empresa;
- Orientações para empresas já existentes que buscam expandir;
- Maior entendimento da empresa não somente por parte dos sócios, mas também por parte dos colaboradores;
- Captar recursos (financeiros, humanos ou parcerias).

Como fazer um plano de negócios?

Essa deve ser a pergunta que deve estar na sua mente neste exato momento, não é mesmo? Agora que você compreendeu o que é um plano de negócios e por qual motivo sua empresa precisa ter um, é hora de "arregaçar as mangas e colocar a mão na massa."

A seguir você encontrará os 7 passos para começar essa jornada.



Lembre-se de documentar as respostas de cada etapa em uma planilha ao longo do processo, para que os dados fiquem à sua disposição de forma prática.

01. Definição do negócio e dos seus diferenciais competitivos

Aqui você precisará definir seu ramo de atividade, local de atuação, seus produtos e/ou serviços e listar como eles se diferenciam dos demais, quais características eles têm que possam atrair os consumidores e fidelizá-los. O Sebrae oferece um radar de oportunidades para você que precisa pesquisar o mercado antes de abrir uma



e sua estrutura física. Deve-se fazer uma estimativa sobre capacidade produtiva, número de funcionários e de atendimentos a serem realizados por mês.

05. Plano financeiro

Insira neste tópico as estimativas referentes a: custos iniciais, despesas e receitas, além de capital de giro, fluxo de caixa e de lucros.

06. Análise de cenários e análise estratégica

A análise de cenários vai ajudar você a se precaver e prever situações que possam interferir diretamente na sua empresa. Depois desse levantamento é interessante pontuar quais ações estratégicas serão realizadas para mudar o cenário.

07. Avaliação do plano de negócios

Aqui você deve revisar cada detalhe antes de bater o martelo e começar a colocar o plano de negócios em prática. Lembre-se que essa ferramenta precisa ser revisada de forma periódica para eventuais atualizações sobre sua empresa.

Extra

Para aprofundar ainda mais os seus conhecimentos e colocar as ideias em prática, a gente apresenta a você mais duas oportunidades:

- **Sebrae Canvas:** permite que qualquer empreendedor desenvolva seu modelo de negócios ou até mesmo re-pense um modelo já existente e de forma virtual! Para aproveitá-lo, acesse: <https://sebraecanvas.com>

- **Conte conosco!** Nossos atendentes estão disponíveis para tirar suas dúvidas e fornecer orientações 24 horas por dia, 7 dias por semana. Que tal falar conosco agora mesmo? As ligações feitas de telefone fixo e celular são gratuitas! Entre em contato por ligação ou fale conosco pelo Whatsapp: **0800 570 0800**.

empresa. A partir dele você poderá ter acesso a dados como quantidade de empreendimentos em cada bairro e seus serviços, perfis dos consumidores e muito mais! Para conferir o Radar Sebrae, acesse: <https://radarsebrae.com.br/>

02. Análise de mercado

Como está a concorrência para o seu tipo de negócio? Será que existem clientes para o produto ou serviço que você busca oferecer? Como você quer posicionar o seu produto no mercado? Perguntas como essas serão o norte para esta etapa.

03. Plano de marketing

Os 4 Ps (Produto/Serviços, Preço, Praça e Promoção) do marketing devem ser definidos aqui. É importante lembrar que o preço definido para o produto ou serviço vai direcionar ações ligadas principalmente à promoção, ou forma como você comunica sobre ele ao público-alvo.

04. Plano operacional

Hora de listar como as coisas devem funcionar para que o negócio aconteça! Nesta etapa será preciso informar sobre a localização da empresa



Almir Sá (Diretor de Administração e Finanças Sebrae/RR), Alda Amorim (Superintendente Fetec), Ana Clévia (Sebrae Nacional), Michelle Pereira (Presidente ABAV/RN), Lena Matos (Presidente ABAV/RR), Jaime Mendonça (ABAV/AM)

TRADE TURÍSTICO PARTICIPA DE WORKSHOP REALIZADO COM APOIO DO SEBRAE/RR

Programação ocorreu no Teatro Municipal de Boa Vista e discutiu a importância de fortalecer o setor

O trade turístico de Roraima participou do Workshop Turismo em Movimento, promovido pela promovido pela Associação Brasileira de Agências de Viagens (Abav) com o apoio do Sebrae/RR e da Fundação de Educação, Turismo, Esporte e Cultura de Boa Vista (Fetec) e do Departamento de Turismo do Estado de Roraima (Detur).

Na programação, foram abordadas as temáticas "Planejamento do Turismo em Roraima", "A importância do associativismo para o desenvolvimento da atividade turística", essa com participação do Sebrae Nacional, e "Turismo de Experiência".

Durante o evento, o diretor de Administração e Finanças do Sebrae/RR, Almir Sá, destacou a importância em apoiar momentos com esta temática. "O Sebrae/RR, mais do que nunca, continua firme e forte em apoio ao

trade de turismo, ao fortalecimento das empresas do setor e muito mais agora porque há um propósito de fortalecer as empresas para turismo de negócios", citou.

A gestora do projeto de Turismo do Sebrae/RR, Kátia Veskesky, acrescentou que a importância da coletividade é essencial para alcançar os resultados.

"Uma das nossas missões é fortalecer o empreendedorismo da nossa região e o turismo é um dos principais segmentos no país, que impulsiona a economia. Então o objetivo do evento é resgatar o trade turístico de Roraima", disse.

Para a presidente da Abav em Roraima, Lena Matos, este é um momento importante para movimentar associações, agências e guias.

"Queremos mudar o turismo em Roraima e estamos trabalhando num


fortalecimento para oferecer um serviço de maior qualidade", citou.

Empreendendo no turismo

Moradora de Manaus, no Amazonas, a Mayara Garcia resolveu mudar para Roraima com a intenção de iniciar um projeto pouco realizado no estado: o aluguel de bicicletas e passeio de trenzinho no Parque do Rio Branco, em Boa Vista. O negócio Futura Adventure iniciou há dois anos e em 2023 ela resolveu expandir o empreendimento.

"O workshop é um encontro de empreendedores e de pessoas que tem essa iniciativa para nos mostrar a amplitude do turismo. É um momento que abre nossas mentes e dá mais ânimo para continuarmos neste caminho", frisou.

Esta é a primeira edição do Workshop Turismo em Movimento neste ano. Serão realizados mais eventos como este em outros estados do país. ■



**Visite a unidade mais perto
de você e torne-se um
parceiro do Sebrae/RR!**

Endereços das unidades em Boa Vista:



Agência de Atendimento

Av. Ville Roy, 5240 – São Francisco



Sede Administrativa

Av. Maj. Williams, 680 – São Pedro



Edifício Airton Dias

Rua Gov. Aquilino Mota Duarte,
1771 – São Francisco





A força do empreendedor brasileiro.



Central de Relacionamento:
0800-570-0800



@SebraeRoraima

loja.rr.sebrae.com.br