

# empreendedorismo & negócios

**SEBRAE**

Revista XIX | Ano 11 | Número 35 | Janeiro/Fevereiro 2020 Boa Vista/RR



**Empreendedorismo Feminino**

## **Empreendedoras driblam crise e desigualdade no mundo dos negócios**

### **MUNDO DIGITAL**

**Sebrae inicia 2020 investindo na transformação digital**

Os avanços tecnológicos estão cada vez mais acelerados e quem não acompanha esse ritmo, corre o risco de perder espaço no mercado, clientela e até falir. O Sebrae Roraima também vivencia no seu dia-a-dia alguns desafios semelhantes aos das empresas e por isso, definiu inovação como palavra de ordem para 2020.

### **RESULTADOS INSTITUCIONAIS**

**Sebrae-RR celebra avanços e conquistas alcançadas durante o ano de 2019**

Diretoria e colaboradores se reuniram em confraternização para apresentar os destaques de 2019 e as novas frentes de trabalho para 2020.

# EXPEDIENTE

## MISSÃO

Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável de pequenos negócios e estimular o empreendedorismo no Estado de Roraima.

### Jadir Corrêa

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual - CDE

### Luciana Surita da Motta Macedo

Diretora Superintendente

### Dorete Padilha

Diretora Técnica

### Almir Sá

Diretor de Administração e Finanças

### Naira Lira

Gerente de Marketing e Comunicação

## VISÃO

Ter excelência no desenvolvimento dos pequenos negócios do Estado de Roraima, contribuindo para a construção de um país mais justo, competitivo e sustentável.

## VALORES

### Empreendedorismo & Negócios

### Coordenação editorial

SEBRAE RORAIMA

### Reportagens

Moriá Comunicação

### Fotografias

Arquivo UMC Sebrae/RR

### Projeto Gráfico e Diagramação

Gráfica Ioris

### Impressão

Indústria e Comércio Ioris Ltda

Tiragem: 1800 unidades

Compromisso com o resultado

- Conhecimento - Inovação -
- Sustentabilidade - Transparência
- Valorização Humana - Integração

## SEBRAE RR

Av. Major Williams - 680 - São

Pedro

CEP: 69.301-110 - Boa Vista - RR

PABX: (95) 2121 - 8000

ASCOM: (95) 2121- 8012 / 8013

Call Center: 0800-570-0800

[www.sebrae.com.br/uf/roraima](http://www.sebrae.com.br/uf/roraima)

# ÍNDICE

06

Sebrae inicia 2020 investindo na transformação digital

10

Empresas do setor automotivo ganham força com ajuda do Sebrae Roraima

12

Sebrae Roraima forma novos profissionais com o programa Trainee

21

Empreendedorismo Feminino  
Empreendedoras driblam crise e desigualdade no mundo dos negócios

33

Gestão de Tempo: um tema que gera qualidade de vida e pode melhorar o lucro do negócio

37

Sala do Empreendedor: um apoio importante para os negócios

46

Governo acaba com multa de 10% do FGTS em caso de demissão



Jadir Corrêa  
Diretor Presidente

## A IMPORTÂNCIA DO SEBRAE PARA NOSSAS EMPRESAS

O Sebrae se torna a cada ano uma instituição muito importante para todas as empresas do Brasil. Do atendimento presencial às consultorias especializadas a instituição leva o que de melhor existe para o desenvolvimento dos pequenos negócios brasileiros.

Em 2019, o SEBRAE/RR avançou muito no propósito de estabelecer um ambiente favorável para o desenvolvimento de nossas empresas. Avanços significativos na governança e nos sistemas de controle foram fundamentais para manter a qualidade e a eficiências dos processos internos. A implantação dos conceitos de Compliance estabeleceram um novo patamar de gestão e transparência.

Fomos reconhecidos, mais uma vez, como uma das 150 melhores empresas para se trabalhar. Isso demonstra o entusiasmo e a dedicação que nossos colaboradores tem para com nossa instituição e o zelo em atender as empresas de nosso estado.

Em um Conselho Deliberativo tão plural de instituições como este, existe a certeza de um relacionamento próspero na busca de políticas públicas que estabeleçam em primeiro momento a reflexão mais apropriada de um ambiente favorável para o desenvolvimento das relações comerciais e no paralelo possamos estabelecer planos de trabalhos que vão de encontro com as reais necessidades econômicas, gerando assim emprego, renda e melhor qualidade de vida para nosso empresariado.

O foco do CDE-Roraima no ano transcorrido foi direcionar ações que estabelecessem um futuro mais promissor para os pequenos negócios no Estado. Em conjunto com nossos parceiros, atuamos no apoio ao empreendedorismo levando novas práticas de gestão, inovação e tecnologia, com uma visão holística que vislumbrasse a capacidade empreendedora dos que ainda não tinha seus negócios estabelecidos até àqueles que já estavam no mercado a mais tempo.

Enfim, o CDE/RR concatenado com o plano de trabalho aprovado, deliberará numa postura voltada para a meritocracia e controle, de forma a tornar os projetos e as ações do Sebrae/RR mais eficientes e próximas da realidade econômica do Estado. Inserir nesse ambiente novas e promissoras práticas de gestão, inovação e produtividade de tal forma a produzir os resultados necessários para o desenvolvimento e prosperidade dos pequenos negócios.

Boa leitura!



Almir Sá

Diretor Superintendente  
em Exercício

Iniciamos o ano de 2020 com uma retrospectiva dos resultados alcançados em 2019 onde fomos reconhecidos nacionalmente em áreas como: gestão, inovação, desenvolvimento e inovação.

Avançamos no atendimento aos empreendedores com o Sebrae em Ação, recebemos diversos prêmios nacionais, realizamos Missões Técnicas, Capacitações, Palestras, Rodadas de Negócio, Startup Day, Meetup, Startup Weekend, Semana da Informação, Show de Empreendedorismo, dentre outras ações relevantes.

Estamos prontos para escrever um novo capítulo da nossa história em 2020 com muito trabalho, compromisso e inovação. Aliás, a inovação estará presente em todas as ações que desenvolveremos ao longo do ano e irá nortear a atuação da instituição externa e internamente.

A proposta é promover a transformação digital melhorando desde os procedimentos internos, a gestão de processos e pessoas, passando pelo contato com os clientes e os serviços oferecidos pela instituição. Com essa iniciativa também esperamos inspirar os empreendedores a implantar uma cultura de inovação em seus próprios negócios.

Nos últimos meses, foram implementados novos canais de atendimento para estar mais perto das pessoas, investimos em plataformas digitais, ampliamos nossa atuação nos municípios e implantamos diversos mecanismos de controle para dar mais transparência a nossa atuação.

Nossa revista também está de cara nova com uma sessão composta por histórias de sucesso de empreendedores locais, homens e mulheres que se tornaram protagonistas de suas histórias e contribuem para o desenvolvimento de Roraima; um espaço para as principais dúvidas dos Microempreendedores Individuais; uma editoria sobre negócios digitais para orientar os empresários nesse novo e desafiante ambiente e um espaço para os colaboradores do Sebrae/RR apaixonados por empreendedorismo.

Aqui você vai encontrar também informações importantes para os pequenos negócios e acompanhar o trabalho que o Sebrae/RR tem realizado em todos os cantos de Roraima.

Boa leitura!



## Sebrae inicia 2020 investindo na transformação digital

Almir Sá, diretor superintendente em exercício, disse que a inovação estará presente em todas as ações que serão desenvolvidas pela instituição

*A instituição está melhorando desde o contato com os clientes a partir do uso de ferramentas tecnológicas até a gestão de processos e pessoas. O objetivo é inovar para tornar as ações mais atrativas, eficientes e sustentáveis.*

Os avanços tecnológicos estão cada vez mais acelerados e quem não acompanha esse ritmo, corre o risco de perder espaço no mercado, clientela e até falir. O Sebrae Roraima também vivencia no seu dia-a-dia alguns desafios semelhantes aos das empresas e, por isso, definiu inovação como palavra de ordem para 2020.

A proposta é promover a transformação digital melhorando desde os procedimentos internos, a gestão de processos e pessoas, passando pelo contato com os clientes e os serviços ofertados pela instituição. E como as inovações não param de surgir no mundo, a equipe está cada vez mais antenada.

Segundo, Almir Sá, Diretor Superintendente em Exercício, 2020 será o ano da inovação. "A inovação estará presente em todas as ações que desenvolveremos ao longo do ano e irá nortear a atuação da instituição externa e internamente", disse Sá.

Nos últimos meses, foram implementados

novos canais de atendimento para estar mais perto de pessoas que, por exemplo, conseguem acesso à internet, mas não tem crédito para fazer ligações. Assim, surgiu o canal de atendimento via whatsapp.

Outra novidade foi a implantação da lojinha virtual do Sebrae Roraima. Um espaço onde as pessoas podem comprar, sem sair de casa, ingressos para os eventos realizados pela instituição. Existe ainda a área de cursos online, alguns inclusive, gratuitos.

"A palavra de ordem no Sebrae é inovação, porque sabemos que todo o esforço feito neste sentido irá trazer um resultado muito melhor para os nossos empreendedores e para o desenvolvimento do nosso Estado. Precisamos de força e coragem para criar o novo e esperamos que as iniciativas que estamos trabalhando no Sebrae Roraima estimulem o desenvolvimento do potencial que as pessoas do nosso Estado têm", afirmou o presidente do Conselho Deliberativo, Jadir Corrêa.



## Transformação dentro de casa



Mais que estimular os empreendedores de Roraima a implantar uma cultura de inovação em seus próprios negócios, o Sebrae está vivenciando esse desafio com foco na transformação digital. Hoje, existem várias iniciativas sendo implantadas dentro do Sistema para tornar mais ágil o controle de processos, pessoas e o relacionamento com os clientes.

"Antes a gente via a transformação digital como se fosse algo externo. Mas, isso mudou. Hoje você tem que pensar a sua empresa como o centro na transformação digital baseado nesse novo comportamento do cliente que agora tem fácil acesso a tudo, porque quem for mais rápido ganha mercado", explicou Nádia Jaciara, gerente da Unidade de Gestão de Pessoas.

"Recebemos a orientação para que o desafio da transformação digital fosse abraçado pelo Sebrae Roraima. Dentro desse esforço, implantamos novos canais de atendimento, investimos na automação dos nossos processos e criamos a loja on line que ajuda a aproximar ainda mais o Sebrae das pessoas", afirmou Eckner Oliveira, assistente da Unidade de Gestão Estratégica.

Emesmo que a tecnologia seja uma ferramenta importante para fazer a transformação digital, o Sebrae Roraima sabe que contar com as pessoas é o mais importante em todo esse processo. "Quando se fala em inovação as pessoas pensam automaticamente na questão tecnológica, só que na verdade você tem que adaptar todo um processo de negócio para essa era tecnológica. Quando o Sebrae trouxe esse desafio foi porque entendeu que a nossa

sustentabilidade depende da adequação à era digital. E estamos fazendo isso através dos processos e das pessoas", disse Nádia.

Um dos caminhos encontrados pelo Sebrae Roraima para promover a transformação digital incluindo as pessoas foi o investimento em capacitação para os colaboradores. “Não queremos que ninguém se sinta excluído. Temos aquelas pessoas que tem mais dificuldade e, por isso, estamos ensinando. Realizamos oficinas sobre as ferramentas digitais, redes sociais e até sobre os termos estrangeiros que fazem parte desse universo para ajudar a todos a se integrarem nesse processo”, explicou Itamira Soares, gerente da Unidade da Unidade de Gestão de Inovação.

Para a Unidade de Gestão de Pessoas, o trabalho é adequar os perfis profissionais que existem dentro do Sebrae às novas exigências pertinentes à era digital. "As partes de software e hardware são importantes, mas as pessoas são fundamentais. Porque há coisas que não podem ser substituídas por máquinas e essas pessoas precisam ser altamente qualificadas. Então, uma das maiores competências que estimulamos hoje, é que nossos colaboradores sejam capazes de solucionar problemas. As pessoas têm que ter a competência de olhar o contexto, receber a demanda, fazer a análise e entregar rápido uma solução", comentou a gestora da UGP.

The image is a screenshot of a computer screen displaying the official website of the Brazilian Small Business Support Agency (SEBRAE). The top navigation bar includes the SEBRAE logo, a search bar, and a 'Carrinho' (Cart) icon. A prominent green banner at the top left reads: 'PARA FACILITAR A COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES, O SEBRAE CRIOU MAIS UM CANAL DE ATENDIMENTO...' (To facilitate communication with clients, SEBRAE created another customer service channel...). To the right of this text is a graphic of a hand pointing at a phone receiver inside a speech bubble, with the text 'Clique neste banner e fale com nossos atendentes' (Click on this banner and talk to our agents) and the phone number '(11) 98404-4688'. Below the banner, the main content area features a search bar and a list of 'Cursos e eventos' (Courses and events). There are eight course cards arranged in two rows of four. Each card includes a thumbnail image, the course title in Portuguese, and a 'Gratis' (Free) label. The courses are: 'AS VANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO PRAZO-FIM' (The advantages of having a deadline), 'CURSO - COMO FAZER MEU PROJETO' (Course - How to make my project), 'AS MELHORES TÉCNICAS PARA VENDER NOVOS PRODUTOS' (The best techniques for selling new products), 'CURSO - COMO FAZER MEIA-PRESTA' (Course - How to make half-prestressed), 'CURSO - COMO FAZER MEIA-PRESTA' (repeated), 'CURSO - COMO FAZER MEIA-PRESTA' (repeated), and 'CURSO - COMO FAZER MEIA-PRESTA' (repeated).



O SEBRAE/RR realizou capacitação para os servidores públicos e empresários sobre Liderança, Governança, Compras Públicas, Finanças e Marketing nos 15 municípios de Roraima.

## Pequenos negócios do interior de Roraima são beneficiados com ações de desenvolvimento e gestão

*Com as ações da Unidade de Políticas Públicas para o Desenvolvimento Territorial o Sebrae contribui para o crescimento dos negócios nos municípios de Roraima.*

A presença de negócios formalizados é um dos elementos que ajuda a movimentar a economia de um determinado local. E tornar os municípios de Roraima lugares que favoreçam a criação e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas é o papel fundamental desempenhado pela Unidade de Políticas Públicas para o Desenvolvimento Territorial do Sebrae Roraima, a UPPDT.

Em 2019, a equipe promoveu ações para estar mais perto das prefeituras e seus gestores que são os principais parceiros deste trabalho, conforme explicou o gerente da Unidade, Marlus Almeida.

“O papel da UPPDT é focado na articulação com os municípios no sentido de favorecer um ambiente legal de negócios. Assim, a gente trabalha com os órgãos de controle e

licenciamento promovendo, principalmente, a desburocratização. Ou seja, buscamos fomentar um ambiente para que os negócios se desenvolvam localmente”.

Para isso, a Unidade realizou durante o ano, 22 capacitações para os servidores públicos na áreas de Liderança, Governança e Compras Públicas, além de 26 capacitações para empresários com a parceria da Unidade de Cultura Empreendedora, Mercado e Serviços Financeiros (UCEMS) nas áreas de Finanças e Marketing para os 15 municípios de Roraima.

Caroebe, Normandia, Pacaraima, Iracema e Amajarí foram incluídos na lista dos “Municípios com Políticas Públicas de Desenvolvimento Implantadas”. Hoje, todos os municípios do Estado estão integrados à REDESIMPLES, favorecendo a desburocratização e as 15 Salas

do Empreendedor estão devidamente identificadas e padronizadas.

"O trabalho do agente de desenvolvimento na Sala do Empreendedor traz um benefício gigantesco para o município. Hoje, eles atendem muitos microempreendedores individuais, porque é um trabalho estruturante, mas é esse empreendedor que também movimenta a cadeia de negócios e, por isso, eles são tão importantes para o SEBRAE", destacou Marlus.

Para ele, a Sala deve ser vista como um ambiente ideal para que os potenciais empreendedores e os empresários busquem informações, consultem a legislação, tirem dúvidas, recebam consultoria, capacitações, cursos e oficinas.

"A Sala pode ainda fomentar as contas públicas para que os gestores comuniquem as licitações, fazendo com que o recurso circule localmente. Nosso desafio em Roraima é conseguir transformar a Sala do Empreendedor em Casa do Empreendedor e, para isso, o Agente tem que buscar outros empresários, tem que fazer parceria, tem que visitar os comércios locais, levar as licitações públicas. A Sala tem que ser a referência principal para os empreendedores do município".

Outra ação de bons resultados desenvolvida pela UPPDT foi o apoio para a formação de lideranças e para a elaboração do Plano de Desenvolvimento Municipal. A partir deste apoio do Sebrae, os municípios de Mucajá, Caroebe, Normandia, Uiramutá e Iracema formalizaram seus Planos de Desenvolvimento e Planos Setoriais.

O Sebrae Roraima também aplicou a metodologia do Programa Líder na Região Central, envolvendo as lideranças da iniciativa privada, pública e terceiro setor de Boa Vista, Alto Alegre, Cantá e Mucajá. Eles foram responsáveis por elaborar o Plano de Desenvolvimento

Regional com ações para 2020.

"Em 2019, conseguimos entregar as demandas dos projetos que foram pactuados. Tivemos muitos resultados positivos e estamos trabalhando também no sentido de desenvolver lideranças. Fizemos isso com o Programa Líder, onde os municípios identificaram suas lideranças, e nós do Sebrae estimulamos para que elas sirvam de apoio para as ações elencadas no Plano", explicou.

A equipe do Sebrae também contribuiu para a elaboração dos diagnósticos com políticas para o MEI nos municípios de Uiramutá, Normandia, Caroebe, São João da Baliza, Boa Vista e Mucajá. Em 2020, uma das metas é promover ações integradas no interior, oferecendo em um mesmo momento, diferentes serviços para os empreendedores.

"Começamos a desenvolver esse ano e queremos fortalecer em 2020 a atuação integrada do Sebrae para que a gente chegue no município com várias unidades e com soluções diferentes. Vivemos essa experiência com a aplicação do conteúdo de Contas Públicas onde realizamos, em um único dia, encontros com funcionários públicos responsáveis pelas compras realizadas pelas prefeituras e depois reunimos produtores rurais e empresários, estimulando eles a se tornarem fornecedores. Então, é assim que queremos trabalhar, tornando a presença do Sebrae mais efetiva", concluiu Marlus.





Cleber Rotondi, gestor do projeto durante oficina sobre gestão

## Empresas do setor automotivo ganham força com ajuda do Sebrae Roraima

Em um mercado cada vez mais competitivo, os empresários do setor automotivo estão percebendo que aprender sobre gestão é o caminho para crescer.

Há 21 anos, Joelma Peixoto Oliveira decidiu que era o momento de investir em um negócio próprio e assim nasceu a Baratão dos Acessórios, empresa do comércio especializado em peças e produtos para o setor automotivo. Mas, se firmar no mercado não foi tarefa fácil e há nove anos ela conta com o apoio oferecido pelo Sebrae Roraima para garantir o crescimento da sua empresa.

"Nós começamos a ver a necessidade de aprender. Começamos no comércio sem formação acadêmica e percebemos que precisávamos de alguém para nos ajudar. Procuramos os cursos do Sebrae, a consultoria financeira e depois vieram as outras que ajudaram na

parte administrativa, fiscal e até hoje, estamos no ramo com apoio do Sebrae Roraima", disse.

A empresa de Joelma é uma das 28 atendidas no projeto do Setor Automotivo. Em 2019, o Sebrae ofereceu especificamente para este tipo de negócio mais de mil horas de consultorias em diferentes áreas como marketing, gestão e tributação.

"O Sebrae nos ajudou muito na organização financeira do negócio. Não é só comprar e vender. A gente tem que aprender a diluir esses valores, entender como gastar também e as reservas que são necessárias para os problemas que vierem ou para os investimentos necessários", afirma Joelma.

Além do aprendizado compartilhado, o Sebrae também tem buscado estreitar os vínculos das empresas com os órgãos de controle, fiscalização e tributação. Por isso, a instituição realizou o Encontro do Setor Automotivo, uma atividade que contou com a parceria da Suframa, Sefaz e Prefeitura de Boa Vista.

"Ter a Sefaz, Suframa e Prefeitura juntos com o comerciante é ótimo. Porque antes havia uma dificuldade nesse relacionamento. São muitas informações, tributação, legislação e sempre tem coisas que nós precisamos aprender".



Sobre a parceria com o Sebrae, Joelma avalia que foi a melhor decisão para a sua empresa e que pretende continuar aproveitando o conhecimento oferecido pela Instituição. "Eu nem sei se a minha empresa existiria hoje sem esse apoio. O Sebrae tem nos ajudado muito. Às vezes, eles nos oferecem cursos e consultorias que que a gente olha e vê que ainda não é o momento da empresa. Mas, no ano seguinte, voltamos com o Sebrae atrás daquele conteúdo. Então, realmente o Sebrae é um parceiro que está lado a lado com os empresários", disse Joelma.

## Em 2020, o foco será a gestão

Na avaliação do analista do Sebrae Roraima e gestor do projeto do Setor Automotivo, Cléber Rotondo, o trabalho realizado em 2019 foi muito positivo. "A gente conseguiu um avanço bem significativo com o segmento automotivo e pela avaliação deles, o retorno foi muito positivo. Tivemos as missões e as interações com as empresas".

As ações também ajudaram as empresas a melhorar o seu faturamento. No Encontro realizado em novembro, um dos temas tratados foram os benefícios fiscais concedidos pela Suframa para as empresas do ramo e muitas não tinham conhecimento do assunto.

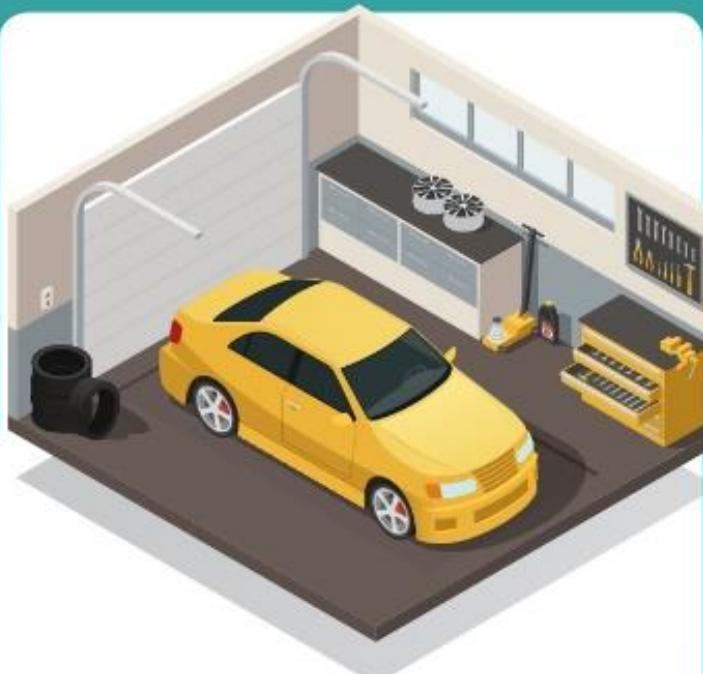
Para 2020, a meta do Sebrae é intensificar o trabalho de consultorias e promover um ciclo de palestras com foco na gestão do negócio. "Pretendemos ampliar as consultorias, porque dessa forma nos aproximamos mais da empresa, participar do ambiente do negócio e focar no empresário."

### Setor automotivo é um espaço de oportunidades

Roraima já esteve entre os Estados brasileiros com o maior número de veículos em circulação proporcional ao seu número de habitantes. Segundo dados de setembro de 2019, fornecidos pelo Departamento Estadual de Trânsito, haviam 213.195 veículos registrados em Roraima, sendo que 86% deles concentrados na capital, Boa Vista.

O número de motocicletas ainda supera o de automóveis. Segundo Detran, existiam 77.626 motocicletas registradas em setembro de 2019, quando o número de carros ficou em 71.603. O Estado também possuía 24.925 caminhonetes.

Outro dado importante se refere à idade da frota em



circulação. Até setembro de 2019, o Detran tinha registrado 54.710 veículos com mais de 15 anos. Apenas 20.063 tinham menos que dois anos.

"Quanto mais antigo o veículo, mais ele demanda cuidados, além disso o empresário também precisa acompanhar as modernizações do setor para poder atender a clientela. Hoje, o empresário, especialmente, das oficinas mecânicas tem que se preocupar muito com a fidelização do seu cliente e isso tem relação direta com a manutenção do veículo. Geralmente, as pessoas só procuram as oficinas quando têm algum problema e muitas vezes, não são fiéis a uma única empresa", explicou Fábio Moraes.

Ele é consultor empresarial e acumula mais de 25 anos de experiência na área, além disso, se dedica a repassar orientações para empresários do setor automotivo a partir de um canal que mantém no YouTube.

Fábio foi responsável por conduzir as palestras e consultorias sobre a gestão e tributação de Oficinas Mecânicas. Segundo o consultor, é muito importante que o empreendedor tire um tempo da sua rotina diária para exercer a gestão do seu próprio negócio e aprenda a olhar para os indicativos do seu empreendimento.

No projeto do setor Automotivo, o Sebrae atende desde oficinas mecânicas, revendedoras de peças até empresas especializadas em limpeza e higienização dos veículos. Os interessados em saber mais sobre os cursos e consultorias podem fazer contato via Central de Atendimento do Sebrae, no telefone 0800 570 0800. A ligação é gratuita.



## Sebrae Roraima forma novos profissionais com o programa Trainee

Há 10 anos, o Sebrae Roraima implantou o programa Trainee. Hoje, cerca de 17% dos seus colaboradores são egressos dessa iniciativa.

Marlus Almeida é hoje gerente da Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial (UPPDT) do Sebrae Roraima, responsável por promover ações que ajudam a criar um ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios. A história dele na instituição começou há nove anos, quando decidiu tentar uma vaga como trainee.

"Eu trabalhava na Comissão Permanente de

Licitação do Governo do Estado quando vi o anúncio do programa. Não tive dúvida em fazer o seletivo e graças a Deus fui aprovado. Eu vi o Trainee como uma oportunidade de crescimento até por pactuar com o que o Sebrae faz em favor do desenvolvimento dos pequenos negócios", afirmou.

Em 2012, Marlus foi selecionado internamente para o cargo de analista técnico. Depois,

Marlus Almeida desenvolveu uma ferramenta para agilizar os processos licitatórios, criando um banco de preços dos fornecedores.

vivenciou a experiência de gerenciar a área da captação de recursos da instituição, onde permaneceu até 2018. Em 2019, ele foi convidado pela superintendente Luciana Surita, para assumir a gerência da UPPDT.

"Fazer parte do Sebrae Roraima é um prazer. Para trabalhar em uma instituição como o Sebrae a gente tem que compactuar com a sua missão que é promover e difundir o conhecimento através do desenvolvimento dos pequenos negócios. Fui convidado pela Superintendente para assumir a gerência da UPPDT, e estou muito feliz com a minha atuação. Sempre falo que a nossa Unidade é crucial porque a gente tem que fazer com que o empresário lide com menos problemas. E só conseguimos isso de forma secundária, ou seja, trabalhando o ambiente, os órgãos públicos para reduzir os entraves burocráticos para os empresários", explicou.

Assim como Marlus, o Sebrae Roraima conta hoje em seu quadro de profissionais regulares com outras 17 pessoas egressas do programa Trainee. Conforme Nádia Jaciara, analista da Unidade de Gestão de Pessoas, eles correspondem a aproximadamente 17% do total de colaboradores do Sebrae Roraima.

"O Trainee é uma modalidade de ingresso na instituição que é muito interessante para o Sebrae, porque trabalha com profissionais que estão há pouco tempo no mercado e nos dá a condição de formar nosso próprio corpo

profissional. Para eles, é a chance de ingressar no mercado de trabalho dentro de uma organização que oferece muito para o colaborador. Então, a gente tem plena convicção de que estamos formando excelentes profissionais", disse.

O Programa é organizado em edições de até três anos, onde os participantes recebem toda a orientação e acompanhamento de profissionais especializados na área em que atuam dentro da instituição. Além disso, durante o programa eles precisam desenvolver um projeto com uma solução para o Sebrae Roraima.

O Marlus, por exemplo, desenvolveu uma ferramenta para agilizar os processos licitatórios, criando um banco de dados com a cotação de preços dos fornecedores. "Era um banco de preços para conseguir uma maior agilidade na cotação dos processos, reduzindo a morosidade e o tempo que o Sebrae ficava aguardando a cotação dos seus fornecedores para concluir as licitações", contou.

Em 10 anos de programa Trainee, o Sebrae Roraima contratou praticamente todos os seus egressos. "Quando a gente contrata um trainee, ele tem menos experiência, mas uma capacidade de aprendizado maior. Ele traz um olhar de fora e a gente acredita que são esses vários olhares das pessoas que estão há mais tempo conosco e dos jovens profissionais, que fazem com que o Sebrae Roraima seja uma instituição vanguardista", afirmou Nádia Jaciara.



A analista Delma Andrade, também é outro grande exemplo do programa de Trainee do SEBRAE/RR. A profissional recorda que tinha acabado de concluir o curso de Administração e já se inscreveu para o seletivo da instituição com 15 inscritos para uma vaga.

"Na época nunca tinha ouvido falar desse programa em outras instituições, e foi um desafio. Participar do programa me inseriu na realidade técnica específica do curso superior que cursei que é Administração. Conhecer de perto a realidade das empresas e dos empreendedores na perspectiva de quem trabalha para ajudá-los me ajuda a crescer profissional e espiritualmente".

Hoje Delma Andrade, atua no segmento da moda do SEBRAE e para ela trabalhar na empresa como trainee foi a fase mais desafiadora, pois precisou aprender a negociar e se relacionar com clientes e fornecedores.

"Uma lembrança que nunca vou esquecer do meu período de Trainee é do cuidado que o SEBRAE tinha com os empreendedores indígenas através de um projeto específico para eles que tive a oportunidade de trabalhar".

Delma Andrade atualmente é analista da Instituição e trabalha no segmento de Moda



## Fique Ligado!

O programa Trainee é voltado para jovens que concluíram o ensino superior há pelo menos dois anos. Os selecionados passam a vivenciar a rotina do Sebrae Roraima, desenvolvendo habilidades e competências que são importantes para gerir o próprio negócios e para qualquer empreendedor, independente do ambiente em que ele esteja inserido ou função que desempenhe.

Além do aprendizado, o trainee tem acesso à vários benefícios trabalhistas oferecidos pela instituição e a oportunidade de seguir carreira no quadro de colaboradores do Sebrae Roraima.

Algumas características são importantes para quem deseja se tornar um trainee do Sebrae. Toma nota!

1. Pensamento crítico: questiona os modelos existentes, tem raciocínio lógico apurado, interesse em tecnologia e novas tendências.

2. Criatividade: tem facilidade para aprender, busca inovar e mantém o espírito de curiosidade.

3. Ética: respeita os valores do Sebrae, mantém conduta profissional e ética.

4. Liderança: estimula a colaboração, inclusão e se comunica com clareza

5. Empreendedorismo: é resiliente, encara riscos e enxerga os desafios como oportunidades

6. Maturidade: consegue ultrapassar os obstáculos, convertendo os fatores negativos em positivos



# FIQUE LIGADO!



## Se você é MEI fica ligado nessas dicas! Quem é MEI tem que declarar Imposto de Renda?

A analista técnica do Sebrae Roraima, Kátia Cristina Rodrigues lembra que o microempreendedor individual tem uma obrigação anual que é a declaração do Faturamento do Simples, a DANS – SIMEI. Ela tem que ser feita todo ano, até o dia 31 de dezembro e serve para registrar o faturamento anual obtido pela empresa.

Quem deixa de fazer essa declaração fica impossibilitado de realizar atividades como a emissão de nota fiscal. Em caso de atraso, o empreendedor também é obrigado a pagar uma multa. "No Sebrae temos pessoas que auxiliam no preenchimento da Declaração, mas ela também pode ser feita por qualquer pessoa, acessando o Portal do Empreendedor. É um compromisso que não pode ser esquecido", disse.

Além de um CNPJ, quem é MEI também responde como pessoa física. Assim, é preciso estar atento se os lucros obtidos com a atividade superam o teto mínimo para declaração do imposto de renda. "Ele precisa tirar do valor total tudo que teve de despesas ao ano. O que

sobrou é considerado lucro".

Em cima do lucro, deve ser aplicada a porcentagem correspondente à atividade para determinar o que é considerado como rendimento isento. A porcentagem varia de acordo com a atividade desenvolvida, sendo 8% da receita bruta para comércio, indústria e transporte de carga; 16% da receita bruta para transporte de passageiros; e 32% da receita bruta para serviços em geral.

Se o que sobrar superar o mínimo do rendimento anual estabelecido para pessoa física pela Receita Federal, o MEI precisará também fazer a declaração de Imposto de Renda.

Na dúvida, procure o Sebrae. Pela central 0800 570 0800 é possível fazer o agendamento com hora marcada para o atendimento. "Temos equipe que orienta o MEI em relação às suas dúvidas e que também está pronta para fazer a declaração anual da empresa", disse Kátia.



# Sebrae mapeia perfil do Empreendedor do Amanhã



Seja por necessidade ou oportunidade, o Brasil segue como um país de empreendedores. Mas, as tendências de mercados e novas tecnologias devem exigir um perfil diferenciado para os próximos anos.

A última pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) confirmou que o Brasil segue como um país de empreendedores. A pesquisa mostra que nos últimos 10 anos, o número de empreendedores no Brasil mais do que triplicou e nesse ambiente os jovens ganharam destaque. Estima-se que mais de 15 milhões de brasileiros entre 18 e 34 anos são empreendedores.

O Portal do Empreendedor mostra que até o dia 28 de dezembro de 2019, mais de 9 milhões de pessoas estavam formalizadas como Microempreendedores Individuais. Em meados de julho, o Governo Federal divulgou que o empreendedorismo registrou

crescimento maior que o emprego e a ocupação.

E ainda que o país enfrente uma crise na geração de empregos – são quase 12 milhões de brasileiros sem ocupação - o número de empreendedores que iniciou um negócio por oportunidade também melhorou. A pesquisa GEM aponta que entre os novos empreendedores brasileiros, 61,8% disseram que abriram o próprio negócio por ter identificado uma oportunidade de mercado. Esse se tornou o melhor resultado desde 2014.

A pesquisa que é realizada em 49 países, coloca o Brasil com a maior taxa de empreendedores entre

os países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), com índice de 38% na Taxa de Empreendedorismo Total. A China ocupa a segunda colocação com 26,7%. A Rússia foi a última colocada com 8,6%.

Em entrevista concedida à Agência Brasil, o assessor especial do Ministério da Economia, Guilherme Afif Domingos, comentou fatores que levaram o país a ganhar novos empreendedores. "Na verdade, são empreendedores que estão trabalhando por conta própria, porque emprego, no sistema tradicional, está raro e vai ser muito raro daqui para frente. No momento de crise, você encontra pessoas dispostas a arriscar sair da zona de conforto para buscar alternativas para própria sobrevivência. Portanto, a crise é alimentadora de atitudes empreendedoras", afirmou.

Apesar do número crescente, o empreendedorismo no Brasil ainda enfrenta alguns desafios. É consenso entre os especialistas que a burocracia é um dos fatores que inibe e até dificulta o desenvolvimento dos pequenos negócios no país. "O Brasil tem que ter um choque de desregulamentação para deixar essa turma livre. Com criatividade, eles vão buscar o caminho para o futuro. Agora é a hora de desburocratizar, simplificar", destaca Afif.

# Novo Perfil do Empreendedor

Diante desse cenário, o Sebrae Nacional realizou uma pesquisa qualitativa para traçar o perfil ideal do empreendedor que vai encarar o mercado brasileiro nos próximos 10 anos.

O Sebrae elaborou um questionário estruturado e entrevistou 10 especialistas de diferentes setores ligados ao empreendedorismo. O resultado ajudou a definir o que é considerado o perfil desejado para o Empreendedor do Amanhã.

1. Soft Skill: são competências comportamentais e socioemocionais. A pesquisa explica que essas são habilidades subjetivas, geralmente adquiridas a partir das vivências e experiências. Nesse conjunto encontram-se listados comportamentos como iniciativa, liderança, criatividade, comunicação

eficaz, resiliência, organização e paixão pelo que faz.

2. Hard Skill: a pesquisa mostra que o Empreendedor do Amanhã deve ter algumas competências técnicas. Diferente do Soft os Hard Skill são tangíveis e obtidos por meio do estudo, cursos, faculdades e até outros empregos. São as informações que basicamente, constam num currículo profissional.

Os especialistas consultados pelo Sebrae Nacional destacam que é necessário que o empreendedor tenha o mínimo de conhecimento na atividade que vai exercer para que ele possa demandar, organizar o trabalho e reduzir as chances de erros. Além disso, o aperfeiçoamento deve ser uma constante busca.

3. Técnicas de Gestão: Esse

item é indispensável para quem vai administrar seu próprio negócio. Conforme a pesquisa, o Empreendedor do Amanhã deve saber planejar, elaborar seu plano de negócio, monitorar as tendências de mercado, ter competências na área de marketing e gestão de pessoas, saber o que o seu cliente pensa, fazer a gestão financeira e ainda fazer o controle do negócio, sabendo analisar os dados.

4. Falar inglês: este é um ponto apontado como opcional pelos especialistas, mas considerado um diferencial para a aquisição de novos conhecimentos, expansão de mercado e ampliação de network.

Considerando a perspectiva futura de crescimento econômico da Guiana com a exploração do Petróleo, por exemplo, abre-se um leque de vagas e oportunidades que podem ser aproveitadas pelos roraimenses no país vizinho. Para isso, dominar o idioma é um fator que contribui para o sucesso.

Para quem já tem uma noção mínima do inglês, o aprendizado pode ser estimulado de maneira divertida no próprio celular com o aplicativo Duolingo. Além do inglês, a plataforma oferece a possibilidade de estudar outros idiomas de maneira gratuita.

5. Novas Tecnologias e Tendências: os especialistas classificaram esse item como saber lidar minimamente com plataformas digitais. Este talvez seja um dos maiores desafios para o empreendedorismo no Brasil. Conforme o estudo feito pelo Sebrae Nacional, 18% das micro e pequenas empresas não acessam a internet; 26% das micro e pequenas empresas não utilizam computador e 43% delas fazem a gestão financeira em um caderno ou em uma folha de papel.



# RESULTADOS INSTITUCIONAIS

## Sebrae-RR celebra avanços e conquistas alcançadas durante o ano de 2019



Colaboradores celebram a realização de um dos programas que foram destaque em 2019: o SEBRAE em Ação

*Diretoria e colaboradores se reuniram em confraternização para apresentar os destaques de 2019 e as novas frentes de trabalho para 2020*

Destaques regionais e nacionais, prêmios, estratégias de promoção, fomento ao empreendedorismo, fortalecimento das micro e pequenas empresas do Estado de Roraima e outros reconhecimentos. Este foi o ano de 2019 do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima - SEBRAE, que apresentou os avanços e já se propôs a fazer melhor em 2020, durante a confraternização realizada para comemorar as conquistas do ano.

Com o prêmio de reconhecimento da instituição, o analista técnico da Unidade de Tecnologia da Informação e Comunicação do

Sebrae-RR, Nicson Tertuliano, afirmou que este foi um ano de muitos desafios. Ele, que já faz parte da equipe há quase duas décadas, também aproveitou a oportunidade para parabenizar a equipe pelas vitórias alcançadas durante 2019. Nicson lembrou que começou como estagiário e hoje celebra este reconhecimento.

"Foi um ano de muito aprendizado, pois nos empenhamos muito para remodelar o sistema de eventos do Sebrae-RR, com novas funcionalidades, e foi com o resultado deste trabalho que ganhei o prêmio de reconhecimento. É uma satisfação muito grande

ter o trabalho reconhecido, ficamos satisfeitos em saber que fazemos parte deste time. Este foi um ano de muitos desafios e 2020 não será diferente, mas a equipe está de parabéns", relatou.



## MAIS DESTAQUES



Destaque em gestão, projetos de desenvolvimento, educação empreendedora e outros, o SEBRAE/RR conquistou reconhecimento que demonstra o nível de profissionalização na gestão e o empenho de toda a equipe. O diretor de Administração e Finanças da instituição, Almir Sá, apresentou os melhores resultados de 2019 e enfatizou os avanços na área de inovação e tecnologia. Segundo ele, 2020 será de muito trabalho, assim como 2019.

Almir Sá listou os principais destaques do ano: Prêmio da Revista Você S/A, como sendo uma das 150 melhores empresas para se trabalhar; 1º lugar

no Prêmio Nacional Instituto Euvaldo Lodi (IEL), como melhor programa de estágio na categoria média empresa, além de Roraima ter ficado entre os 10 melhores projetos de Educação Empreendedora para professores em nível nacional, na categoria de Ensino Fundamental.

"Conquistamos mais uma vez o reconhecimento pela Revista Você S/A e isso é muito gratificante para toda a equipe, pois este é o terceiro ano consecutivo que estamos no ranking. Além disso, tivemos a revalidação da certificação do selo ISO 9001 pelo segundo ano consecutivo, que demonstra que o SEBRAE/RR tem excelência na gestão

de processos", afirmou o diretor, ao acrescentar que o trabalho agora será voltado para a certificação ISO 14001.

O diretor explicou que esta certificação internacional está relacionada ao Sistema de Gestão Ambiental, onde a instituição irá desenvolver um trabalho extraordinário durante o ano com todos os colaboradores por meio do beneficiamento dos resíduos sólidos, reaproveitamento de papel, energia solar e outras atitudes sustentáveis. "Para 2020 temos muitos desafios e um deles é continuar trabalhando com excelência, porém com um recurso reduzido em 18,4%", disse.

## NOVAS PERSPECTIVAS

Durante a confraternização dos colaboradores e apresentação dos resultados institucionais obtidos em 2019, também tiveram destaques algumas ações que fazem parte do calendário anual da instituição, como: Sebrae em Ação, Missões Técnicas, Capacitações, Palestras, Rodadas de Negócio, Startup Day, Meetup, Startup Weekend, Semana da Informação, Show de Empreendedorismo e as parcerias na Educação Empreendedora e para Acesso ao Crédito.

Há um ano fazendo parte da equipe

da entidade, a diretora Técnica, Dorete Padilha, falou do intenso trabalho realizado ao longo do ano e parabenizou o bom desempenho de toda a equipe. Ela citou que uma das iniciativas da gestão foi o mapeamento do ramo empresarial de todo o Estado de Roraima, para assim atender de forma eficaz os empreendedores. Segundo Dorete, o Sebrae em Ação foi uma das iniciativas mais relevantes que gerou um destaque especial.

"Este ano foi cheio de expectativas no mundo empresarial,



principalmente com as inúmeras ações e soluções promovidas pelo SEBRAE/RR, inclusive estas ações servirão significativamente para progredirmos em momento posterior. Ganhamos premiações nacionais, tivemos no mês de agosto o Sebrae em Ação, onde paramos as atividades na sede e fomos para o campo visitar os empresários e saber quais as dificuldades, expectativas e anseios deles em relação aos negócios e quanto ao Sebrae. Isso foi muito enriquecedor", ressaltou.

Ela pontuou que foi feito um levantamento sobre os pequenos negócios roraimenses, para entender quem é o novo empresário, aquele que está em busca de se solidificar, evoluir e de novas tecnologias dentro do mercado. Dorete comentou que o ano de 2019 foi de muitas conquistas e premiações nacionais, o que mostra que o Sebrae-RR está no caminho certo e que muitos avanços ainda estão por vir em 2020.

"Como diretora técnica tenho

um olhar voltado ao que a nossa instituição tem feito para contribuir com os pequenos negócios, bem como proporcionar condições de crescimento e fortalecimento, por meio de ações, missões, capacitações e das diversas soluções do SEBRAE/RR. A nossa vontade é ver o nosso Estado progredindo e é por isso que a instituição tem conquistado destaque, pois está cumprindo o seu papel na sociedade roraimense", declarou.



Nicson Tertuliano, analista técnico, recebeu dos gestores do SEBRAE/RR o prêmio de reconhecimento institucional

## VEM 2020

O Presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE), Jadir Corrêa, parabenizou todo o trabalho realizado em 2019 pela equipe do SEBRAE/RR, destacando a dedicação de cada colaborador e do empenho da diretoria, que não pouparon esforços para oferecer serviços de qualidade ao empreendedor de Roraima. Ele complementou que em 2020 o trabalho será mais intenso, porque muitos projetos estão prontos para serem desenvolvidos.

De acordo com Jadir Corrêa, a gestão

fechou o ano com ótimos resultados e já projeta mais avanços para 2020. "Atualmente tivemos muitas mudanças que foram decorrentes das transformações nos governos Federal e Estadual, o que nos impactou bastante, mas a equipe do SEBRAE/RR conseguiu driblar e realizar muita coisa. Esperamos novas conquistas e melhorias em 2020, além de novos prêmios".

Ele lembrou que a instituição tem sido alvo de bons comentários em todas as regiões do Brasil, servindo

inclusive de exemplo de boas práticas. "Já estou no CDE há 9 anos e este foi o primeiro ano como presidente. Levo 2019 como aprendizado para melhorar ainda mais o trabalho em 2020. Foi na última reunião do Conselho Nacional, no Rio de Janeiro, que consegui aprovar um projeto de ampliação de um anexo do SEBRAE/RR. Vai melhorar muito a nossa prestação de serviço à população e tenho certeza que a equipe está preparada para as novas conquistas de 2020", finalizou o Presidente do CDE, Jadir Corrêa.

# Empreendedorismo Feminino

## Empreendedoras driblam crise e desigualdade no mundo dos negócios

As brasileiras somam 24 milhões de empreendedoras, um número que colocou o Brasil como o sétimo país com mais mulheres iniciando o próprio negócio entre as 49 Nações que integraram a pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor), no ano de 2018. No ano anterior, o país figurava na terceira posição.

As mulheres que empreendem no Brasil correspondem a 48% do número de Microempreendedores Individuais formalizados. Elas também possuem nível de escolaridade 16% maior que o dos homens e 45% acumula a função de chefia da casa. Mas, apesar dos avanços conquistados nos últimos anos, as mulheres ainda sofrem com a desigualdade.

De modo geral, elas ganham 22% a menos que os homens e pagam taxas

de juros maiores para os bancos, mesmo sendo melhores pagadoras que eles. Com isso, a maioria desiste do empreendimento e a taxa de conversão de empreendedoras para donas do próprio negócio é 40% menor que no universo masculino.

Em Roraima, o Sebrae iniciou as ações do projeto Sebrae Delas. A proposta é estimular mais mulheres a se tornarem donas do próprio negócio e ampliar a competitividade das empresas lideradas por elas.

O projeto inclui ainda capacitação de lideranças, rodadas de negócios, palestras, oficinas de inovação e pesquisa, além da aplicação de um diagnóstico da ONU Mulheres sobre equidade de gênero. No término das ações, o SEBRAE/RR irá avaliar os impactos das atividades promovidas a partir de indicativos do número de

formalização, faturamento, inclusão financeira e inovação.

“Vamos desenvolver essas ações até 2020, oferecendo um combo de soluções para fortalecer as nossas mulheres empreendedoras de Roraima”, afirmou a diretora técnica do Sebrae Roraima, Dorete Padilha.

Roraima ainda não tem dados consolidados sobre empreendedorismo de gênero, mas o Estado possui mulheres empreendedoras que transformaram suas empresas em referência de sucesso. Nesta matéria o SEBRAE/RR destaca a história de empreendedoras locais que superaram grandes desafios, aprenderam a gerir o próprio negócio e estão levando suas marcas para outros Estados da Região Norte.



# O sonho DELAS que virou empreendimento!

Em Roraima, entre tantos casos de sucesso, temos o exemplo de uma mãe e uma filha que descobriram o sonho de empreender no segmento da beleza e juntas participam da realização dos sonhos de outras mulheres. Neila Carvalho e Hilda Araújo, descobriram no empreendedorismo uma nova paixão.

Neila tem doutorado na área da Educação, já foi professora, ocupou cargos públicos importantes, e descobriu no segmento da Beleza uma nova vocação: Hair Stylist. Já sua filha, Hilda, é graduada em

Direito e sempre amou maquiagem, mas fazia por diversão e só descobriu que podia fazer dessa a sua profissão depois de uma amiga criar uma conta no Instagram para ajudá-la a divulgar o seu trabalho.

Hoje as duas se ajudam e trabalham juntas no Studio Hilda Araújo (@studiohildaaraújo). "Eu sempre quis cursar Direito, então no início eu fiquei muito dividida entre a faculdade e o Studio", contou Hilda, sobre o início do seu empreendimento. "Quando eu percebi que maquiá-la era mais que um hobby, eu senti a necessidade de

colocar alguém que também fizesse penteados. Eu fazia algumas coisas, mas não era nada tão profissional e minhas clientes queriam fazer cabelo e maquiagem no mesmo lugar. Foi então que surgiu a oportunidade de chamar minha mãe para trabalhar junto comigo", complementou.

As duas já trabalham juntas há 4 anos no Studio e contam como descobriram essa vontade de trabalhar com beleza. "Eu sempre tive muita habilidade com tranças, porque tenho duas filhas, então eu já fazia penteado nelas. Eu produzia minhas filhas para todas as festinhas

Neila e Hilda celebraram a realização do sonho de mais uma noiva



que participavam, mas não sabia que lá na frente, eu pudesse trabalhar nisso de maneira profissional", contou Neila.

Hilda falou sobre a importância do programa SEBRAE DELAS no sucesso do seu negócio. "Nós buscamos o SEBRAE/RR, porque queremos melhorar ainda mais o que nós fazemos. São duas profissões que ainda são muito novas no mercado e que até pouco tempo, eram serviços quase inacessíveis. Então nós buscamos a todo

momento capacitações fora do estado ou curso online, porque precisamos nos atualizar a todo momento".

As empresárias contam também de uma dificuldade que, infelizmente é comum entre as mulheres que sonham em montar o próprio negócio: aceitar aquele trabalho como uma profissão. A insegurança de apostar em uma profissão que não é tão convencional como ser professora ou advogada. "O meu maior desafio foi acreditar no meu trabalho. Foi muito difícil me reinventar".

## Empresária supera dívida de R\$ 380 mil e se torna referência em Roraima



Keylla Lima superou os desafios e está concluindo o plano de expansão da Brownie.com

A história de Keylla Lima é inspiradora e emocionante. A empresária que decidiu oferecer suas receitas de brownies e sobremesas para o público em 2013, conquistou sucesso rápido, mas também viveu o pior pesadelo possível para qualquer empresário: ter suas dívidas cobradas pela justiça.

Incentivada por amigos que gostavam de suas receitas, ela decidiu que se tornaria empresária e formalizou seu primeiro CNPJ com a Brownie.com. Começou timidamente, no bairro Aparecida e quando as vendas ganharam volume, ela decidiu arriscar e alugar um prédio na avenida Ville Roy, considerada uma

das avenidas de maior movimento comercial da cidade.

"Eu não sabia o que era gerir meu negócio. Eu apenas produzia minhas receitas e cuidava da qualidade. Então, fui tomando algumas decisões sem fazer uma avaliação do que estava em risco e mudar para a Ville

Roy, foi o começo de todo sufoco que passei", contou.

O aluguel na avenida era caro e o prédio não fornecia as condições ideais para o funcionamento do negócio. Foi quando a empresária decidiu aceitar a oferta de uma amiga e mudou para um outro local mais amplo também na avenida Ville Roy. Com mais espaço, Keylla decidiu diversificar a produção. Comprou mobiliário, louças e contratou mais profissionais para oferecer buffet.

"Fiz o investimento, mas o dinheiro não entrou e foi quando percebi que meu negócio havia falido e eu não tinha mais dinheiro para nada".

Muito abalada, Keylla cometeu o que considera o segundo pior erro da sua vida empresarial. Reuniu os mais de 20 funcionários que tinha na época e relatou a situação em que se encontrava. "Eu disse que iria honrar todos os compromissos com eles, mas que naquele momento, não tinha dinheiro para isso".

Foi quando a equipe de funcionários propôs que ela deixasse seu mobiliário, equipamentos e utensílios como garantia de pagamento. O acordo era devolver assim que ela tivesse condições de pagar e, considerando isso, ninguém reclamaria seus direitos na justiça.

Keylla voltou para casa onde guardava o primeiro forno que comprou e as

primeiras formas. Os funcionários ficaram com tudo que ela tinha adquirido e as ações judiciais foram se acumulando, ao ponto de virar uma bola de neve, totalizando R\$ 380 mil em prejuízo para a empreendedora.

Ela chegou a desistir do negócio até que conheceu o administrador, Haroldo Leão. Os dois se apaixonaram e ele se tornou o grande incentivador para que ela voltasse a acreditar no seu sonho.

Keylla então, reativou o primeiro forno que comprou e conseguiu, por meio de uma outra amiga da família, alugar um prédio no Centro de Boa Vista. Instalada ainda de maneira improvisada, ela enfrentou algumas dificuldades, incluindo a resistência dos seus clientes mais fiéis.

O namorado Haroldo investiu no primeiro aluguel. A irmã de Keylla emprestou o cartão de crédito para compra do material de construção e seu outro irmão, pagou a mão de obra da reforma do local. Ela desenhou o projeto e pouco tempo depois, estava de portas abertas.

Keylla colocou o negócio para funcionar, contratou atendentes e se concentrou na produção até o dia que começou a perceber um rombo no caixa. As contas não fechavam e depois de muita pesquisa, descobriu que estava sendo roubada. A situação fez Haroldo tomar uma importante decisão: ele fez o pedido

de casamento e entrou de vez na gestão da empresa.

"Ele largou tudo e veio pra cá, saiu do emprego, abriu o novo CNPJ, registrou a marca Brownie.com e passou a gerenciar a empresa. Organizamos os setores de produção, controle de estoque e procuramos a Justiça para regularizar todas as nossas pendências. Depois de três anos de muito trabalho, pagamos as dívidas com os nossos ex-funcionários e conseguimos nos estabilizar novamente", disse.

"Fiz o curso do Empretec que me ajudou muito. Entendi que arquei com a irresponsabilidade de não saber exatamente o que fazer quando comecei. Eu não tinha contador, não tinha administrador, não sabia lidar com o advogado, eu não sabia nada. Para empreender, você precisa entender cinco pontos importantes: gestão de pessoas, direito, contabilidade, administração e o operacional".

A empresária que superou R\$ 380 mil em dívidas está concluindo o plano de expansão da Brownie.com. Em breve, será aberta uma filial em Manaus, na avenida Vieira Alves e novas unidades em Boa Vista nos bairros Raiar do Sol, Cidade Satélite, Pintolândia e a Brownie.com Express, uma loja conceito na avenida Ataíde Teive que deve entrar em funcionamento nos primeiros meses de 2020.



# Elá empreendeu para cuidar da família e agora está conquistando a Região Norte



Thaine Malinowski  
começou a empreender  
por necessidade e  
tornou-se inspiração  
para outras mulheres

A pesquisa GEM mostrou também que as mulheres empreendem mais por necessidade, são 44% contra 32% no universo masculino. E foi a necessidade de ajudar a manter a própria família que fez Thaine Malinowski iniciar seu próprio negócio.

Elá ainda era adolescente quando a mãe assumiu a responsabilidade de cuidar dos três filhos sozinha. Para ajudar, Thaine fez cursos e procurou uma ocupação, conseguiu emprego como auxiliar de esteticista e descobriu que era isso que queria fazer na vida. Mas, não como funcionária e sim, como dona do próprio negócio.

Assim nasceu a Modelart, uma empresa especializada na transformação a partir da melhoria da autoestima, saúde, estética e

beleza que hoje oferta produtos e métodos exclusivos da sua marca e está em plena expansão para novos mercados consumidores na região Norte.

“Eu comecei a empreender, porque vi a necessidade de ajudar minha família. Me vi sem emprego, vi que não iria passar em um concurso de maneira rápida e vi que eu precisava colocar comida dentro de casa. Então, comecei atendendo no fundo do quintal da minha casa”, explicou Thaine.

Thaine, lembra que para expandir o seu negócio procurou o SEBRAE/RR e passou duas horas conversando com os consultores sobre a documentação legal da sua empresa.

“Procurei o SEBRAE/RR e eles me

deram todo esse suporte. Tiraram minhas dúvidas e também me orientaram sobre os órgãos que eu deveria procurar para formalizar a empresa. Eu também comecei a participar de workshops, consegui alguns tipos de consultoria e eles começaram a me atender dentro da própria clínica, me orientando sobre finanças, atendimentos e vendas”, disse Thaine.

Depois de todos os desafios Thaine agora celebra a expansão do seu empreendimento. “É gratificante saber que estou conseguindo alcançar meus objetivos e que estou inspirando outras pessoas. Saber que gente de outros Estados e de grandes capitais como São Paulo, Rio de Janeiro, procuram se inspirar em mim, me enviam mensagens pedindo orientações é muito gratificante”, finalizou.

# HISTÓRIAS DE SUCESSO!



## Ela largou o emprego para ser mãe e transformou o artesanato em renda



Boneca de feltro produzida no Ateliê de Adenice Viriato

*Mais de 24 milhões de mulheres estão empreendendo no Brasil e para elas, o maior desafio é conciliar a vida pessoal com a profissional*

A mulher que trabalha geralmente, mantém uma rotina tripla e num mundo cada vez mais competitivo, são poucas as que tem coragem de abrir mão do trabalho para passar mais tempo com a família. A empreendedora roraimense Adenice Viriato seguiu o caminho contrário.

Depois de casar e ter sua primeira filha, ela

decidiu deixar o trabalho estável para se dedicar integralmente aos cuidados com a família. Anos depois, veio o segundo filho e a rotina se manteve. Até que em 2014, ela foi desafiada pelo próprio marido a buscar uma ocupação.

"Quando eu saí do meu trabalho, eu fiz porque queria ficar em casa sendo mãe, esposa, dona de casa e estava muito contente e feliz com isso. Mas, em julho de 2014, após uma viagem eu fiquei muito pensativa em algumas coisas. Meu marido, o Oliveira, é um homem muito atento e começou a falar que eu estava sem estímulo, sem foco, sem sonho e ele pediu que eu voltasse a trabalhar", contou.

Adenice viveu então um dilema: gostaria de ter um novo objetivo na vida, mas sem deixar os filhos aos cuidados de outras pessoas. Foi aí, que ela buscou alternativas de ocupação no modelo home oficce (trabalho em casa).

"Eu não queria voltar a trabalhar fora de casa, porque eu já tinha dois filhos e não queria deixar com ninguém. Então, eu comecei a pensar em que tipo de habilidades eu poderia ter para iniciar um negócio em casa. Mesmo que fosse algo pequeno, mas que eu tivesse tempo extra. Desde a adolescência eu sempre gostei do artesanato, porque minha mãe também fazia".

No primeiro momento, Adenice pensou em trabalhar com lembrancinhas de E.V.A para aniversário. A ideia não chamou tanto a atenção do marido que considerou a atividade



Adenice Viriato resolveu empreender sem abrir mão do tempo com a família

pouco viável. "Meu esposo não concordou, mas porque ele não conhecia o campo de festa. Todos os setores entram em crise, mas o segmento de festa nunca está".

Foi com um estímulo da irmã mais nova que Adenice descobriu a atividade que seria sua vocação e sua fonte de renda: o feltro. "Eu lembro que minha irmã mais nova começou a trabalhar com feltro e me mostrou o material. Eu já tinha visto algumas artes, mas nunca me chamou atenção. Ela me mostrou como fazia, alguns vídeos no YouTube e eu fui testar e me apaixonei".

Assim, nasceu a AV Personalizados. Como artesanal, Adenice conseguiu conciliar a atenção à família com uma atividade rentável. O trabalho começou com a produção de peças em papel, E.V.A e se consolidou com o aprimoramento das técnicas do artesanato em feltro.

Efominhante, que a empreendedora descobriu muitas inspirações e até fontes de aprendizado para o desenvolvimento do seu trabalho. "Eu me identifiquei mais com o

feltro e fui procurar como fazer. Hoje eu desenvolvo minhas técnicas a partir de duas plataformas que assino: a Educar que é um espaço para profissionais autônomos que trabalham com fotografia, corte e costura. E a outra é a Escola de Feltro que oferece moldes, cursos e ensina várias técnicas", disse.

Hoje, Adenice trabalha com a produção de peças em feltros. Seus produtos são organizados em linhas específicas e a clientela é constante durante o ano inteiro. "Tenho a linha Baby com guirlandas, lembranças de maternidade, chá de bebê. A linha de Festas com bonecos de personagem para a mesa principal, lembrancinhas, centros de mesa. A linha de Noivas com fabricação de buquê, de coroa de flores para daminhas, almofadas para alianças e topo de bolos", descreve.

Ela ainda oferece a linha Decoração de Quarto, a linha de personagens bíblicos e a linha pedagógica onde produz com livros sensoriais, dedoches, jogos educativos.

A partir da experiência que vivencia,

Adenice encoraja outras mulheres que também querem ter autonomia, mas não abrem mão de manter os cuidados com os filhos. "Vale a pena sim, mas dentro do home office você precisa de duas coisas muito importantes: disciplina e organização de tempo. Porque se você não for organizado nesse sentido, você nem trabalha e nem é mãe. O home office é um processo de autoconhecimento, você sempre vai querer dar o melhor, ser reconhecida pelas pessoas não apenas pelo seu produto, mas por ter uma família equilibrada", afirmou.

#### Serviço

#### AV Personalizados

Contato: 95 99117 2129

@avpersonalizados



Linha baby de produtos de feltro

# APRENDENDO EM CASA!



## Analista do Sebrae RR empreende com receitas deliciosas

Kátia Cristina sempre gostou de cozinhar e nas horas vagas do trabalho que realiza no SEBRAE/RR, ela empreende e garante uma renda a mais para a família.

Bolos, doces e salgados estão no menu de opções oferecido por Kátia Cristina Rodrigues. O amor pela culinária faz a profissional se dedicar a uma rotina dupla de trabalho.

De dia, está à disposição dos empreendedores que buscam pelas orientações e soluções oferecidas pela instituição. Quando conclui esse trabalho, ela vai para a cozinha fazer o que mais ama. Kátia diz que a rotina é até cansativa, mas compensa muito.

Além disso, a renda extra ajuda a pagar despesas da casa e isso permite que ela consiga atender a outras necessidades da família. "A ideia surgiu em 2009, quando minha filha era bebê. E ajudou a suprir muitas necessidades, como um complemento de renda. Quando eu produzo, consigo tirar meu dízimo, o dinheiro da feira, dinheiro para manter a atividade e ainda sobrava para completar a gasolina", explicou.

Em janeiro, a empreendedora entrou de férias do Sebrae, mas sua cozinha seguiu a todo vapor. E agora, a filha também irá contribuir com o empreendimento, ajudando nas vendas. "Como essa não é minha atividade principal, então eu às vezes paro de produzir. Se não fosse assim, eu já estaria bombando e até saído do Sebrae. Mas, eu gosto muito do meu trabalho aqui e sou apaixonada pelo que faço. Então, tento sempre que possível, conciliar as duas atividades", disse.

Mesmo com os desafios da jornada dupla, Kátia considera muito importante que as pessoas empreendam fazendo o que mais gostam. Daqui a dois anos, ela irá se aposentar, mas quer manter o negócio que iniciou. "Eu acho muito importante que as pessoas empreendam. Não sei se é porque eu amo o que faço, mas eu me realizo. Às vezes é



Kátia Cristina celebra o sucesso de suas receitas.

cansativo, é sacrificante, mas se a gente faz o que gosta, vale muito a pena".

Kátia também levou para o seu negócio o aprendizado que conquistou junto ao SEBRAE/RR. São informações que ajudaram na gestão e divulgação dos seus produtos. "A questão dos controles financeiros, a divulgação, a formação de preço que é muito importante e, isso, me ajuda no controle e na gestão do meu negócio, a partir do aprendizado que ganhei aqui na instituição", afirmou Kátia.

Serviço:

Bolos e Salgados da Kátia

99127 6070



Comitiva de Roraima durante palestra sobre Desenvolvimento Territorial no SEBRAE/ES

## Comitiva de Roraima realiza missão de benchmarking ao estado do Espírito Santo

Conhecer as boas práticas desenvolvidas nas salas do empreendedor do Espírito Santo, bem como a atuação do estado em relação a REDESIMPLES. Esse foi o objetivo da missão realizada por uma comitiva de 21 profissionais de Roraima, tendo representantes do SEBRAE/RR, do município de Boa Vista e agentes de desenvolvimento dos 15 municípios do Estado.

A missão teve início com a visita técnica a sede do SEBRAE/ES. A comitiva do SEBRAE/RR foi recepcionada pelo diretor técnico, José Eugênio Vieira e pelo Gerente da Unidade de Políticas e Desenvolvimento Territorial, Ivair

Segheto Junior e pelas técnicas Carla Figueiredo e Susany Freire. O Diretor apresentou um panorama sobre a atuação da instituição no desenvolvimento de ações que são extremamente importantes para o Estado. Ele destacou as dificuldades enfrentadas e falou sobre as estratégias utilizadas para crescer, entre elas, a paciência e o trabalho em equipe, que renderam a conquista do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor 2019, sendo o prefeito do município de Anchieta- ES vencedor nacional na categoria Políticas Públicas para o Desenvolvimento de Pequenos Negócios.

Em seguida o gerente da UPPDT do Espírito Santo, Ivair Segheto Junior apresentou a atuação da equipe junto aos municípios, em parceria com os agentes de desenvolvimento, chamados por ele de "portas de entrada nos municípios". Ivair falou sobre o histórico da Unidade com o mapeamento das ações, em 2012, com o Território da Cidadania, passando pelo Projeto de Turismo em 2017 e a ação, Abraço Caparaó, em 2019, que representam marcos para as ações de sucesso que hoje são consideradas prioritárias.

A analista do SEBRAE/ES, Susany Freire, apresentou o trabalho desenvolvido pelos agentes, a

importância e o contexto das salas do empreendedor. Os agentes de desenvolvimento de Roraima, participaram com perguntas e relatos. A agente de desenvolvimento de Rorainópolis, Fabiana Oliveira, falou do trabalho para buscar parceiros para a realização de eventos na sala do empreendedor. "Mesmo que se queira parceiros, as pessoas enxergam que o governo municipal deve ser o patrocinador oficial. Trabalhamos para mostrar resultados e o principal deles é que o empreendedorismo é uma saída para o desenvolvimento do estado", desabafou.

A analista do SEBRAE/ES, Susany Freire, apresentou a atuação junto à REDESIMPRES. Destacou a importância do projeto como um passo importante para que ocorra uma melhor gestão da administração pública municipal, voltada para beneficiar e facilitar o desenvolvimento econômico do município, criando um ambiente favorável à criação de novas empresas e negócios.

A comitiva também esteve na cidade de Anchieta, onde foram recebidos por servidores municipais, que apresentaram as ações e projetos do Programa Anchieta Criativa e Empreendedora, que tem como apoio a sala do empreendedor local. Foram apresentadas as experiências adotadas pelo município para geração de emprego e renda, bem como para fomentar o empreendedorismo e desburocratizar o serviço público.

Os agentes de desenvolvimento de Roraima, conheceram a sala do empreendedor e as ações implantadas para o fomento ao empreendedorismo. "A sala funciona no mesmo local onde outras secretarias municipais estão presentes e facilita o processo para esclarecimento de dúvidas e desburocratização do serviço público. Podemos buscar algo assim, em Roraima", destacou o agente de

Alto Alegre, Diego Nascimento.

No mesmo dia, a comitiva conheceu a sala do empreendedor do município de Marataízes. As boas práticas de políticas públicas e as atividades de sucesso, foram os destaques. As palavras de ordem são: parceria e divulgação. O agente Pablo Alves, destacou o trabalho que é realizado em parceria com órgãos municipais e empresas privadas, com o objetivo de contribuir para o empreendedorismo de forma menos burocrática possível.

A equipe da sala do empreendedor local conta com parceiros atendendo os empreendedores no local. Além disso, em parceria com uma empresa de publicidade, o empreendedor ganha a identidade visual de sua empresa (digital) e ainda ganha a divulgação na tele mídia da sala e incentivo para inserir a empresa nas redes sociais.

"Não fazemos nada sozinhos. Temos ideias e atitudes, por isso somos referência de sucesso para que outras pessoas queiram conhecer o trabalho que realizamos. E o nosso cliente precisa fazer parte desse processo, estar na mídia, se fazer presente. Isso nos faz ter certeza de que estamos no caminho certo", finalizou Pablo.

No município de Alegre, foi apresentado o Projeto MEInclui, que trabalha o relacionamento e capacitação para os

empreendedores e a interiorização da sala do empreendedor em parceria com secretarias municipais.

O ponto alto das apresentações foi o projeto Circuito de Feiras, onde são realizadas 4 feiras temáticas, envolvendo os beneficiários da sala do empreendedor, com foco na apresentação e venda de produtos para atrair e conquistar novos clientes. A criação do evento, marca das feiras e calendário de ações foi uma estratégia desenvolvida pelos profissionais que atuam na sala do empreendedor.

"São muitos casos de sucesso que podemos realizar em Roraima. Essas experiências nos ensinaram muito", comentou Maria Santos, agente de desenvolvimento do município de Iracema.

Para o gerente da Unidade de Políticas Públicas do SEBRAE/RR e idealizador da missão, Marius Almeida, o momento foi de troca de experiências e visão de novas possibilidades.

"Os agentes puderam conhecer de perto outras realidades e enxergar que podem ser protagonistas dos resultados da sala do empreendedor de seu município. Percebo a missão como um ganho para a nova forma de atuar de cada participante, pois sei que eles voltaram com novas ideias para fomentar o empreendedorismo em Roraima. E era esse o nosso grande objetivo", finalizou o gerente.



# Sebrae Roraima confirma compromisso com a Gestão de Qualidade



Equipe de trabalho do SEBRAE/RR tem discutido ações mais abrangentes sobre a cultura da qualidade

Muita gente com certeza já viu o selo ISO 9001 estampado em alguma embalagem, mas são poucas as pessoas que sabem o que essa sigla representa. Trata-se de uma norma mundial que orienta as empresas na padronização de produtos e serviços com foco na qualidade.

Resumidamente, pode ser definido como um trabalho minucioso feito dentro das empresas que prezam pela qualidade. Elas utilizam esses critérios para promover o melhoramento de processos, padronização de produtos e procedimentos, além do engajamento de seus colaboradores na cultura de qualidade. O objetivo principal é garantir a satisfação do cliente.

Para a instituição, esse é um ponto muito importante e, por isso, investiu nas adequações necessárias para atender aos critérios de gestão de qualidade, conseguindo manter a certificação ISO 9001.

Na prática, essa conquista representa um esforço conjunto para oferecer o melhor atendimento possível aos empresários e potenciais empreendedores de Roraima. "O ganho maior é a padronização dos processos, a integração das equipes e o mais importante: as pessoas entenderem a cultura de qualidade, buscando a satisfação dos clientes internos e externos", explicou o superintendente em

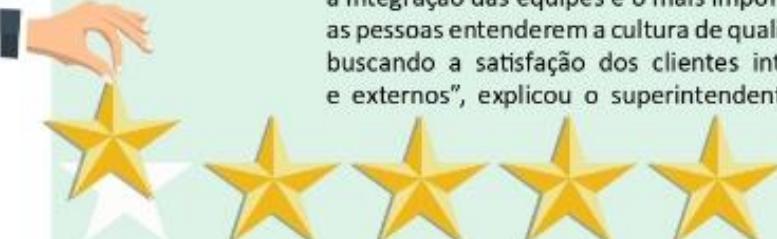
exercício, Almir Sá.

Apesar do assunto parecer bastante teórico, os resultados práticos são evidentes em aspectos como melhoria organizacional, eficiência e até redução de custos. "A ISO 9001 traz um ganho significativo, não é apenas teoria. Percebemos resultados práticos no dia-a-dia do SEBRAE/RR e temos uma diretoria muito comprometida com a gestão de qualidade. Essa certificação veio somar a visão de excelência que a nossa diretoria busca continuamente", disse Raquel Carvalho, assessora.

Para este ano, uma das metas da instituição é ampliar as ações de capacitação, estimulando o envolvimento cada vez maior dos seus colaboradores com a cultura da gestão de qualidade. O cronograma de encontros prevê o atendimento tanto à equipe do Comitê Gestor quanto a outros colaboradores.

"Vamos investir em ações mais abrangentes para disseminar a cultura de qualidade na instituição! É um trabalho contínuo e diário. Entendo que um dos nossos grandes desafios para 2020, será conquistar a certificação na ISO 14001, porque ela trata da estruturação de sistema ambiental. Então, é mais complexa, porque vamos ter que atender normas próprias da legislação ambiental e, isso, demanda mais esforço", disse.

O SEBRAE/RR manteve a certificação ISO 9001, aprimorando procedimentos e garantindo a satisfação dos clientes roraimenses.



# Benefícios conquistados pelo Sebrae Roraima com a ISO 9001

- Ampliação da Cultura de Gestão de Processos: A ISO contribuiu para mapear e integrar os processos que fazem parte do escopo e facilitou o mapeamento dos processos. "Isso permitiu padronizar as etapas para que qualquer profissional consiga executar esse trabalho, chegando ao mesmo resultado".
- Capacitação de Colaboradores no Processo de Qualidade: O Sebrae organizou uma agenda de capacitações que serão ministradas aos seus colaboradores em 2020, com foco na qualidade em gestão.

- Avaliação e Mapeamento dos processos: Todos os processos contemplados no escopo da ISO 9001 foram mapeados, contribuindo para registrar a memória do processo e a padronização. "Esse é um grande ganho. Já tínhamos um mapeamento, mas não com esse detalhamento, onde é possível identificar os gargalos que podem ser melhorados, os riscos de cada processo, a medida de gestão para cada risco, os documentos que fundamentam aquela atividade e o resultado que se pretende entregar.

Raquel destacou que essas conquistas se tornaram possíveis graças ao apoio incondicional e a participação efetiva da liderança do SEBRAE/RR.

## Saiba Mais

ISO é sigla de International Organization for Standardization, uma organização criada em 1946, que estuda e desenvolve normas que podem ser usadas por qualquer tipo de empresa em qualquer país do mundo.

No caso da 9001, a proposta é estabelecer uma gestão de qualidade. Apesar de muita gente relacionar o selo à padronização de um produto, a norma trata também de serviços, facilitando especialmente, a mensuração de resultados.

Para as empresas, a metodologia auxilia na identificação e correção de processos que precisam ser melhorados além documentar a cultura da organização, permitindo que o negócio cresça mantendo a qualidade dos bens e serviços prestados.

A certificação também contribui com a competitividade, considerando que algumas empresas incluem como pré-requisito em contratos que seus fornecedores

tenham a ISO 9001, pois ela assegura boas práticas de gestão e relacionamento entre clientes e fornecedores.

Para os clientes, esse selo garante confiabilidade de que produtos e serviços serão criados de forma repetitiva e consistente, mantendo a qualidade de acordo com o que foi definido pela empresa.

As empresas certificadas pela ISO 9001, possuem competência para utilizar o Ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Action). Ele é considerado uma das ferramentas mais famosas de gestão da qualidade e significa planejar, fazer, checar e agir.

## Princípios da qualidade

A proposta do ISO se baseia em oito princípios da qualidade. São eles:

- Foco no Cliente: o maior esforço é atender as necessidades do cliente de forma satisfatória, buscando a fidelização.
- Liderança: deve estar antenada com os avanços de mercado e oferecer as ferramentas necessárias para que seus colaboradores executem com eficiência suas tarefas.
- Abordagem de Processo: analisa a relação entre os colaboradores e as tarefas que são executadas, a relação entre a entrada e saída desses processos e a oferta de recursos para o bom desempenho das atividades.
- Abordagem Sistêmica para a Gestão: permite a avaliação e organização dos processos que passam a ser visualizados como sistema.
- Envolvimento das Pessoas: destaca a equipe de trabalho como um dos principais recursos da empresa.
- Melhoria Contínua: trata da aquisição de conhecimentos para que o trabalho seja executado com qualidade.
- Abordagem Factual para Tomada de Decisões: orienta a utilização das informações do Sistema de Gestão da Qualidade para a visualização de oportunidades e desafios.
- Benefícios Mútuos nas Relações com os Fornecedores: estimula a melhoria na relação entre a empresa e seus fornecedores.



# Gestão de Tempo: um tema que gera qualidade de vida e pode melhorar o lucro do negócio

*As sensação geral é de que o tempo está passando mais rápido e saber aproveitar melhor esse recurso se tornou primordial também no mundo dos negócios.*

Uma pesquisa realizada em 2018 pela International Stress Management Association Brasil (ISMA-BR), entidade internacional dedicada à prevenção e estudo do estresse, apontou que 62% dos brasileiros sofre com a falta de tempo devido à sobrecarga de trabalho. Isso colocou o Brasil como o segundo país do mundo com maior nível de estresse.

O estresse impacta diretamente na qualidade de vida de cada indivíduo e por isso, o ISMA também mostrou que três em cada dez profissionais brasileiros sofrem com a síndrome de Burnout, um esgotamento mental intenso, causado por pressões no ambiente profissional. Sendo que 92% das pessoas com a síndrome seguem trabalhando.

Segundo dados recentes do Associação Nacional de Medicina do Trabalho e perito médico do INSS, cerca de 20 mil brasileiros pedem afastamento médico anualmente por doenças mentais relacionadas ao trabalho.

O tema é tão sério que o estresse no ambiente de trabalho passou recentemente a ser considerado como doença, incluído pela Organização Mundial da Saúde (OMS) na atualização do Código Internacional de Doenças (CID) que entra em vigor a partir de 2022.

O Burnout foi incluído no capítulo de problemas associados ao emprego ou ao desemprego e descrito como uma síndrome resultante de um estresse crônico no trabalho que não foi administrado com êxito.

## O tempo está passando mais rápido mesmo?

Em junho de 2018, a Revista Superinteressante trouxe uma matéria sobre o tema e basicamente, a resposta para essa sensação constante de falta de tempo está relacionada a mudanças sociais.

A primeira delas foi a Revolução Industrial, apontada como um marco para o surgimento dessa sensação, porque afetou diretamente a rotina de trabalho das pessoas. Se antes, um marinheiro só trabalhava de acordo com as marés, ou um agricultor de acordo os períodos adequados para o plantio, com a industrialização surge o relógio de ponto e jornadas fixas de trabalho com apenas o domingo livre.

A segunda aponta os avanços tecnológicos e especialmente, o avanço da internet. Com a popularização dessa ferramenta, há sempre um e-mail para responder, uma mensagem não visualizada e algumas vezes, a responsabilidade do trabalho ultrapassa as horas da jornada fixa e ocupa até os momentos de lazer.

Além disso, segundo a matéria, quando não se está no trabalho, as pessoas tendem a permanecer conectadas em busca de entretenimento. Porém, com o conteúdo inesgotável da internet, a impressão é que nunca temos tempo suficiente para ver tudo.



# Tempo é felicidade?



Em 2017, o período Proceedings of the National Academy of Sciences trouxe um resultado de um estudo comprovando que poupar tempo trazia mais felicidade por reduzir o sentimento de estresse.

A pesquisa mostrou que os participantes se sentiam mais felizes quando gastavam para ter mais tempo, como por exemplo, pagar alguém para fazer as tarefas domésticas. Durante o estudo, os pesquisadores descobriram que menos de um terço dos participantes gastava dinheiro com isso a cada mês. Os que adotavam esse comportamento relatavam maior satisfação com a vida.

Apartir desses dados, os especialistas concluíram que as pessoas que priorizam tempo em vez de dinheiro tendem a ser mais felizes. Por isso, ter mais tempo virou sinônimo de felicidade e bem-estar.

## E como os empresários podem gerir melhor o seu tempo?

Para responder a essa pergunta, a Revista Empreendedorismo e Negócios consultou a coach em Carreira e Negócios, Taciana

Rodrigues. Ela é responsável pela Essencial Consultoria e no seu portfólio oferece palestras, treinamentos, workshops além de uma oficina específica sobre gestão de tempo.

Nessa entrevista, ela fala sobre a importância de gerir melhor o tempo e também dá algumas dicas para auxiliar quem quer ser mais produtivo. Confira!

### Revista Empreendedorismo e Negócios – A preocupação com o tempo gasto para realização de uma atividade se tornou mais constante. Por que isso aconteceu?

**Taciana Rodrigues** – A gente aprendeu que o bom profissional é o multitarefa! Aquele que faz várias coisas, exerce múltiplas funções ao mesmo tempo. Quando na verdade, são pouquíssimas pessoas que conseguem fazer isso com qualidade. Geralmente, se perde o foco em uma outra coisa ou outra quando você está acumulando atividades. Então, o bom profissional é aquele sim que consegue exercer várias atividades, mas que consegue organizar o seu tempo para fazer tudo de uma maneira mais focada e com qualidade. A preocupação com o tempo aumentou, porque nos preocupamos em fazer várias coisas e no final do dia ou da semana, fica aquela sensação de que não foi feito o suficiente, de que não fomos produtivos. Quando na verdade, a produtividade é aproveitar o tempo pra exercer todas as tarefas que precisam ser feitas.

## REN – Tempo realmente, é dinheiro?

**Taciana** – Tempo é um recurso escasso e está todo mundo correndo atrás de tempo. Tempo pode ser dinheiro também, porque quando eu consigo produzir melhor, cumprir meus prazos, eu posso ser mais lucrativo, tenho a condição de buscar mais clientes e posso vislumbrar coisas novas para o meu negócio, por exemplo. E eu posso dedicar mais tempo livre para a minha família, para as pessoas que eu amo, para estudar, para fazer uma atividade





física e aí, ele vai impactar também na qualidade de vida. Então, de qualquer forma o tempo é dinheiro sim. Seja para você ganhar mais ou para você economizar no futuro.

**REN** – Quais são os principais ladrões de tempo da atualidade?

**Taciana** – Hoje, sem dúvida o nosso maior ladrão de tempo é a internet. São as redes sociais, os aplicativos, são vídeos intermináveis que você vai rolando e cada vez aparece uma coisa nova e a gente fica perdido no meio de tanta informação. Então, hoje com certeza, eu afirmo que o nosso ladrão de tempo é realmente o smartphone, esse excesso que a gente tem de informação.

**REN** – O que pode ser adotado como ferramenta ou estratégia para otimizar uma rotina de trabalho?

**Taciana** – Eu vou falar um pouquinho sobre o que funcionou para mim. Eu não abro mão da agenda, ela é essencial para o meu dia-a-dia. A agenda tradicional, de papel e levo para todos os lugares. Todas as manhãs faço uma lista das atividades, das tarefas do dia. Ter uma rotina também é importantíssimo para você gerenciar o seu tempo. Eu uso também a agenda do celular compartilhada com a minha equipe. Então, a gente consegue gerenciar melhor o nosso tempo, as nossas tarefas. Uso ainda um aplicativo de tarefas chamado Tello, onde eu posso colocar quem é responsável por cada atividade, quais as etapas de cada processo, de cada atendimento do cliente dentro do escritório. Uma estratégia: eu tirei as notificações de e-mail, então tenho um horário certo para ler os e-mails e retirei também as notificações do

whatsapp. Eu acesso o aplicativo depois que termino minhas tarefas e vou encaixando na minha rotina. E quando a gente fala de estratégias e ferramentas para otimização do tempo, tudo são sugestões. Eu dei exemplo do que se encaixou bem na minha rotina, mas é complicado para quem trabalha com vendas online por exemplo, tirar a notificação do whatsapp. O que a pessoa precisa fazer para otimizar melhor o seu tempo é identificar o que vai funcionar bem para ela. Não apenas seguir o modelo dos outros, mas criar o seu próprio modelo.

**REN** – Que benefícios são gerados para quem consegue ter mais tempo ou aproveitar melhor seu tempo?

**Taciana** – O benefício para quem consegue aproveitar melhor o tempo é a sensação de bem-estar.

É qualidade de vida e sem dúvida, de viver o momento presente. Quando a gente não tem essa sensação de produtividade, não consegue aproveitar, a gente vive acumulado de tarefas e aí, vive preocupado. A gente não consegue viver o momento presente, vive ansioso, pensando no futuro e no que vai acontecer se eu não conseguir fazer isso. Então, quando eu consigo aproveitar melhor esse

tempo, consigo estudar, estar com a família e consigo estar plenamente exercendo aquelas atividades, sem estar preocupado com o que não fiz, porque não fui produtivo o suficiente naquele momento em que estava trabalhando.

**REN** – Aplicado ao contexto de um negócio, que resultados isso pode gerar?

**Taciana** – Aplicado ao contexto dos negócios os benefícios são os mesmos. Porque o empresário é uma pessoa e ele precisa se cuidar para cuidar das pessoas que trabalham para ele, dos clientes e da empresa. Então, se ele estiver altamente estressado, com a sensação de estar improdutivo, ele vai estar desmotivado. Isso acaba impactando na qualidade de vida e nos resultados do negócio.

## Conheça novas formas de trabalho baseadas na gestão de tempo

**Home-office ou Trabalho em Casa:** Não é uma modalidade nova, mas tem ganhado adesão cada vez mais frequente no Brasil, especialmente entre mulheres que desejam empreender sem abrir mão dos cuidados com a casa e os filhos. Também vale para profissionais como jornalistas, desenvolvedores de software ou designers, por exemplo, que trabalham de casa, sem precisar bater o ponto em uma empresa.

**Trabalho remoto:** se tornou mais viável com o avanço das tecnologias da comunicação. Bem semelhante ao home-office, essa modalidade permite formar equipes de profissionais que se encontram em diferentes lugares do mundo. Para manter a organização das atividades desempenhadas por esse tipo de equipe, indica-se o uso de ferramentas de gestão de tarefas.

**Trabalho Intermítente:** nesse modelo, o colaborar é convocado a realizar suas atividades de maneira esporádica, com intervalos de inatividade e remunerado apenas pelas horas trabalhadas. Aplica-se bem a garçons, ceremonialistas, seguranças privados entre outros profissionais. É preciso ficar atento as regras pois o colaborador contratado tem que permanecer à disposição da empresa para quando for solicitado. Os chamados devem ser registrados com pelo menos três dias de antecedência.

Essas novas formas de trabalho estão regulamentadas desde 2017, com a aprovação da chamada Reforma Trabalhista que legalizou o trabalho intermitente e o teletrabalho, regras aplicadas a quem atua em home-office e de maneira remota.



# Sebrae leva estímulo ao empreendedorismo com ações da UPPDT

A presença de negócios formalizados é um dos elementos que ajuda a movimentar a economia de um determinado local. E tornar os municípios de Roraima em lugares que favorecem a criação e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas é o papel fundamental desempenhado pela Unidade de Políticas Públicas para o Desenvolvimento Territorial do Sebrae Roraima, a UPPDT.

Em 2019, a equipe promoveu ações para estar mais perto das prefeituras e seus gestores que são os principais parceiros deste trabalho, conforme explicou o gerente da Unidade, Marlus Almeida.

"O papel da UPPDT é focado na articulação com os municípios no sentido de favorecer um ambiente legal de negócios. Assim, a gente trabalha com os órgãos de controle e licenciamento promovendo principalmente, a desburocratização. Ou seja, buscamos fomentar um ambiente para que os negócios se desenvolvam

localmente".

Para isso, a Unidade realizou durante o ano 22 capacitações para os servidores públicos na áreas de Liderança, Governança e Compras Públicas além de 26 capacitações para empresários com a parceria da Unidade de Cultura Empreendedora, Mercado e Serviços Financeiros (UCEMS) nas áreas de Finanças e Marketing para os 15 municípios de Roraima.

Caroebe, Normandia, Pacaraima, Iracema e Amajari foram incluídos na lista dos "Municípios com Políticas Públicas de Desenvolvimento Implantadas". Hoje, todos os municípios do Estado estão integrados à REDESIMPLES, favorecendo a desburocratização e as 15 Salas do Empreendedor estão devidamente identificadas e padronizadas.

"A presença da Sala do Empreendedor traz um benefício gigantesco para o município. Hoje, nós atendemos

Marlus Almeida, gerente da unidade de Políticas Públicas, reafirmou o compromisso da instituição com os municípios de Roraima.



muito os MEI porque é um trabalho estruturante, mas é esse empreendedor que também movimenta a cadeia de negócios e por isso, eles são importantes", destacou Marlus.

Para ele, a Sala deve ser vista como um ambiente ideal para que os potenciais empreendedores e os empresários busquem informações, consultem a legislação, tirem dúvidas, recebam consultoria, capacitações, cursos e oficinas.

"A Sala pode ainda fomentar as contas públicas para que os gestores comuniquem as licitações, fazendo com que o recursos circule localmente. Nosso desafio em Roraima é conseguir transformar a Sala do Empreendedor em Casa do Empreendedor e para isso, o Agente tem que buscar outros empresários, tem que fazer parceria, tem que visitar os comércios locais, levar as licitações públicas. A Sala tem que ser a referência principal para os empreendedores do município".

Outra ação de bons resultados executada pela UPPDT foi o apoio para a formação de lideranças e para a elaboração do Plano de Desenvolvimento municipal. A partir deste apoio do Sebrae, os municípios de Mucajá, Caroebe, Normandia, Uiramutã e Iracema formalizaram seus Planos de Desenvolvimento e Planos Setoriais.

O Sebrae Roraima também aplicou a metodologia do Programa Líder na Região Central, envolvendo as lideranças da iniciativas privada, pública e terceiro setor

de Boa Vista, Alto Alegre, Cantá e Mucajá. Eles foram responsáveis por elaborar o Plano de Desenvolvimento Regional com ações para 2020.

"Em 2019, conseguimos entregar as demandas dos projetos que foram pactuados. Tivemos bastantes resultados positivos e estamos trabalhando também no sentido de desenvolver lideranças. Fizemos isso com o Programa Líder, onde os municípios identificaram suas lideranças, e nós do Sebrae engajamos para que elas sirvam de apoio para as ações elencadas no Plano", explicou.

A equipe do Sebrae também contribuiu para a elaboração dos diagnósticos com políticas para o MEI nos municípios de Uiramutã, Normandia, Caroebe, São João da Baliza, Boa Vista e Mucajá. Em 2020, uma das metas é promover ações integradas no interior, oferecendo em um mesmo momento, diferentes serviços para os empreendedores.

"Começamos a executar esse ano e queremos fortalecer em 2020 a atuação integrada do Sebrae para que a gente chegue no município com várias unidades e com soluções diferentes. Vivemos essa experiência com a aplicação do conteúdo de Contas Públicas onde realizamos, em um único dia, encontros com funcionários públicos responsáveis pelas compras realizadas pelas prefeituras e depois reunimos produtores rurais e empresários estimulando que eles se tornem fornecedores. Então, é assim que queremos trabalhar, tornando a presença do Sebrae mais efetiva", concluiu Marlus.



# Sala do Empreendedor: um apoio importante para os negócios

Com o trabalho realizado no espaço do empreendedor, mais negócios têm surgido nos municípios de Roraima.

A Sala do Empreendedor é um espaço dedicado ao atendimento para empresários e potenciais empreendedores. A implantação deste local atende a um dos requisitos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e busca oferecer um suporte local para o desenvolvimento dos negócios.

Além de orientações, formalização e serviços específicos como a emissão da DASN (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) para os microempreendedores individuais, a Sala também desempenha o papel de fomentar novos negócios e contribuir para um ambiente propício ao empreendedorismo nos municípios.

Esse é um trabalho realizado pelos Agentes de Desenvolvimento Local, servidores municipais com vínculo junto a cada Prefeitura que são capacitados pelo

Sebrae Roraima para contribuir com o desenvolvimento de suas localidades, a partir do estímulo ao empreendedorismo.

"A presença da Sala do Empreendedor traz um benefício gigantesco para o município e o nosso desafio em Roraima é conseguir transformar a Sala em Casa do Empreendedor, um espaço que seja a referência principal para os empreendedores", explicou Marlus Almeida, gerente da Unidade de Políticas Públicas para o Desenvolvimento Territorial do Sebrae Roraima (UPPDT).

Roraima possui hoje, 15 Salas em pleno funcionamento e integradas a REDESIMPLES, atendendo aos empresários e empreendedores de todos os municípios do Estado. Nesta matéria, você vai conhecer o trabalho realizado em 2019 e o perfil de cada Agente de Desenvolvimento.



## Alto Alegre

A Sala do Empreendedor de Alto Alegre possui dois Agentes de Desenvolvimento: Marcos Bandeira que exerce a função desde 2017 e é formado em Gestão Ambiental e Dyego Alves do Nascimento que iniciou o trabalho em 2019 e tem formação em História.

"Aprendemos que a função de agente de desenvolvimento é vital para uma boa articulação entre os segmentos que atuam no município. Fazemos esse trabalho, porque acreditamos que é a melhor forma de contribuir para o desenvolvimento do nosso município. Acreditamos que um bom trabalho junto aos empreendedores refletirá no futuro do nosso município", explicou Dyego Alves.

Em 2019, a Sala do município realizou 500 atendimentos aos empresários e 30 formalizações como MEI. O espaço tem contribuído com o desenvolvimento local, através da oferta de capacitações para os empresários de acordo com os seus segmentos, incentivando a formalização e regularização para que eles tenham acesso ao crédito.

## Caroebe

Agente de Desenvolvimento: Maria Aparecida Pereira Cardoso

Atua desde 2013.

"Me tornei um Agente porque, na ocasião, vi como uma oportunidade constante de aprendizado, buscando o crescimento sustentável do município, juntamente com o poder público municipal e as lideranças do setor privado. É muito gratificante ver que muitos empreendedores começaram na informalidade, foram até a sala para se formalizar como MEI e, hoje, são empresários de sucesso, empregando pessoas, contribuindo com o desenvolvimento do município e fazendo com que o dinheiro circule localmente", disse Maria.

A Sala de Caroebe realizou aproximadamente 250 atendimentos em 2019, incluindo sete formalizações. Também foi espaço para uma capacitação sobre o Código Tributário. Com o trabalho de orientação aos empreendedores, a Sala tem contribuído para a formalização e surgimento de novos negócios, impactando de forma positiva na economia local, gerando renda, emprego e desenvolvimento.

## Caracaraí

O município possui dois Agentes de Desenvolvimento. São eles: Fábio Handerson Oliveira Ramos que atua há três anos e Edgar Maia Ramos, que está há menos de um ano na função.

"Pela situação em que nosso município se encontra, queremos colaborar com o desenvolvimento. Aprendemos a ter um bom diálogo, não ter medo de enfrentar as dificuldades que nos impedem de desenvolver o nosso papel e ficamos muito felizes em saber que nosso trabalho ajuda no desenvolvimento de nossa cidade".

Em 2019, a Sala realizou cerca de 200 atendimentos, com 150 registrados na base de dados. Entre os serviços mais procurados está a emissão da DASN. Foram feitas ainda 10 formalizações.

A Sala serviu de espaço para alguns encontros atingindo cerca de 80 pessoas e através da parceria com o Sebrae Roraima foram realizados cursos e treinamentos para os empreendedores e outros parceiros.

## Iracema

Agente de Desenvolvimento: Maria do Perpetuo Socorro Baia dos Santos

Iniciou suas atividades em 2015 com o curso de Agente de Desenvolvimento Básico.

"Percebi que eu já fazia esse trabalho, mesmo sem estar formalmente atuando na função. Depois que assumi de fato, acho que algumas coisas estão funcionando melhor, porque eu conheço as pessoas, oriento e elas seguem trabalhando. Gosto muito de Iracema, onde tenho minha família e nosso município melhorou bastante com esse trabalho", disse Maria do Perpetuo.

Foram realizados dois cursos com a participação de 60 pessoas, 363 atendimentos, com cinco formalizações ao MEI. Os principais atendimentos foram: orientação empresarial, emissão de DASN e a Declaração Anual.

## Boa Vista

Agente de Desenvolvimento: Aldecineide de Oliveira Barros.

Assumiu em agosto de 2019, a responsabilidade de gerir a Sala do Empreendedor.

"Aceitei a missão de ser Agente de Desenvolvimento para contribuir com a parceria de sucesso entre o Sebrae, a Secretaria Municipal de Finanças e Planejamento e os microempreendedores individuais, seja orientando sobre a viabilidade do MEI, para a abertura de cadastro ou na emissão de alvará. Aprendi os procedimentos corretos e legais para agilizar a liberação do alvará de funcionamento. Fazer esse trabalho é uma realização profissional impar e gratificante", explicou Aldecineide.

Em Boa Vista, a Sala realizou 111 atendimentos em 2019. Um dos serviços mais procurados foi a viabilidade para formalização como Microempreendedor Individual.

## Bonfim

Agente de Desenvolvimento: Roberta Jordania Evangelista De Almeida Lima.

Atua desde 2017 e cursa Administração.

"Aceitei ser Agente de Desenvolvimento, porque sempre gostei de empreender. Quando fui convidada para estar à frente da Sala, sabia que seria um grande desafio, porém tive pessoas maravilhosas me apoiando e o Sebrae. Fui capacitada para realizar o melhor trabalho que já fiz em toda minha vida. Me sinto honrada, feliz e muito orgulhosa de mim mesma, pois nasci aqui e aqui consegui desenvolver um ótimo trabalho", disse Roberta.

A Sala realizou mais de 300 atendimentos em 2019, incluindo 29 formalizações, 164 emissões de DASN, entrega de 70 Alvarás, 54 Declarações de MEI, 16 alterações e três baixas. O espaço contribui com a oferta de orientação e apoio a quem deseja empreender, com capacitações e curso oferecido pelo Sebrae, além da desburocratização dos serviços.

## Mucajáí

Agente de Desenvolvimento: Elisângela Marques.

Assumiu a função em janeiro de 2019.

"Aceitei o desafio pela motivação de ver a realização de muitos sonhos e projetos através da contribuição que o agente pode proporcionar, possibilitando assim uma amplitude econômica e desenvolvimento municipal. Aprendi sobre a valorização aos pequenos negócios e desenvolvimento de competências para agilizar e desburocratizar o atendimento e facilitar assim a formalização e regularização. É um trabalho gratificante, renovador e estimulante".

Em 2019, a Sala do Empreendedor de Mucajáí realizou 99 atendimentos e 26 formalizações. O espaço funciona ainda como um suporte aos pequenos empreendimentos para que eles consigam se firmar e prosperar no cenário econômico do município.

## Cantá

Agente de Desenvolvimento: Francisco das Chagas Peixoto Neto.

Iniciou a atividade em abril de 2019. É formado em Gestão de Turismo, cursando Administração.

"Me tornei Agente para ajudar no desenvolvimento do meu município e aprendi o quanto a presença de um agente ativo e presente é importante para o município. Fico feliz em ver a felicidade das pessoas saindo da sala do empreendedor formalizadas, com o certificado na mão ou com o alvará. Eu fico muito feliz em poder contribuir para o meu município", explicou Francisco.

A Sala realizou 136 atendimentos em 2019 e o principal serviço procurado foi o de formalização com 23 novas adesões ao MEI. A Sala do Empreendedor através do Sebrae ofereceu ainda seis cursos, contribuindo com a capacitação dos profissionais e empreendedores locais.

## São João da Baliza

Agente de Desenvolvimento: Stélio Roberto Rodrigues Lima

Assumiu a função em maio de 2019.

"Aceitei o desafio de ser Agente para desenvolver meu município. Entendo que o município só será forte se fortalecermos o comércio. Aprendi que as empresas geram renda e fazem o dinheiro circular, melhorando a economia. Fico feliz em saber que estou fazendo a minha parte e contribuindo para a melhoria do município. Se todos ajudarem teremos uma economia forte", disse Stélio.

A Sala realizou mais de 190 atendimentos em 2019, incluindo o suporte a 15 empresas de outros municípios. Entre os serviços mais procurados estão informações sobre a abertura de empresa, obtenção do Alvará, declaração de imposto de renda e as taxas, viabilidade e licenciamento.

## Pacaraima

Agente de Desenvolvimento: Katiane Rodrigues Saraiva.

Ela atua desde abril de 2018 e cursa Gestão Ambiental.

"Assumi a função depois que substitui uma colega que estava em licença maternidade. Fiz a capacitação do Sebrae e permaneço na função até hoje. Aqui, aprendi a lidar com minhas inseguranças que eram muitas. É uma realização profissional contribuir para o crescimento das pessoas, através da informação e sensibilidade. O mundo dos negócios é incerto, mas aprendemos a incentivar e caminhar junto com nossos empreendedores e no final recebemos como prêmio o carinho, a amizade e o conhecimento que jamais serão esquecidos. Ver um negócio crescendo e trazendo bons frutos para meu município é gratificante", disse Katiane.

A Sala de Pacaraima realizou 173 atendimentos e 48 formalizações em 2019. O serviço mais procurado também foi a emissão do DASN. A atuação da Sala contribuiu para melhorar a arrecadação municipal.

## São Luiz

Agente de Desenvolvimento: Alana Consolação Viana da Silva

Atua desde maio de 2019. É técnica de enfermagem e cursa Geografia.

"Aceitei ser Agente por acreditar que posso ajudar de alguma forma, mesmo que com uma pequena atitude para o desenvolvimento do município onde nasci e me criei. Aprendi que todos nós somos capazes de contribuir positivamente para o desenvolvimento do lugar onde moramos e é gratificante fazer isso", disse Alana.

Em 2019, a Sala realizou cerca de 60 atendimentos com 15 formalizações. O espaço está contribuindo com o desenvolvimento local a partir dos cursos, capacitações, serviços e orientações que são ofertados aos empreendedores do município.

## Uiramutã

Agente de Desenvolvimento: Joicyvânia King

Atua desde julho de 2019

"Decidi ser Agente porque, no meu ponto de vista, meu município precisa crescer economicamente e, para isso, é necessário uma pessoa que queira estar à frente desse trabalho que, feito em parceria com o Sebrae Roraima, está se tornando cada vez mais possível. Para mim é revigorante, pois tenho a certeza que estou somando para um bem maior do qual eu mesma irei usufruir no futuro", explicou Joicyvânia.

A Sala realizou 50 emissões de Alvarás, além de atendimentos para emissão do boleto do DASN e uma formalização em 2019. O espaço também sediou encontros entre o prefeito e lideranças locais para elaboração do Plano de Desenvolvimento Econômico do Município, com a participação de aproximadamente, 20 pessoas.

## Rorainópolis

Agente de Desenvolvimento: Fabiana Ferreira de Oliveira

Ela atua desde 2014.

“À princípio, eu não sabia do que se tratava e a partir do primeiro curso de Agente pude compreender que poderia fazer algo a mais como servidor e ser mais útil ao meu município. Aprendi a ter confiança e acreditar em um futuro melhor. Mais sempre com os pés no chão sem fantasiar o impossível. O que me motiva a continuar nessa função é a satisfação no olhar de cada cidadão após conseguir abrir seu pequeno negócio de maneira rápida e sem custo. A principal mudança está na vida deles que passam a ver a possibilidade de se realizar como empresários”, explicou Fabiana.

Ano passado, a Sala realizou mais de 1.200 atendimentos entre formalizações, emissão de DASN, emissão de relatórios de receitas, declarações de imposto de renda, parcelamentos, habilitação de nota eletrônica, emissão de alvarás e entrega do requerimento da vigilância sanitária. Também foram realizadas emissão de certificado do MEI e do CNPJ, atualização dos dados cadastrais e baixas, além de orientações.

A Sala ofertou cursos de Controle Financeiro e Compras Governamentais para os servidores, uma palestra de Acesso ao Crédito em parceria com o Banco da Amazônia e uma oficina do Cozinha Brasil em parceria com o SESI que atendeu aproximadamente 63 pessoas. Também foram realizadas mobilizações e convites para as duas edições do SEBRAE em Ação de 2019, no município.

## Amajari

Agente de Desenvolvimento: Lurdete Costa Oliveira.

Ela atua desde 2015 e é formada em Letras e Literatura Hispânica com especialização em Letras, Português, Literatura, Educação Especial e Inclusão. Cursando atualmente, uma pós graduação em gestão pública.

“Decidi ser agente, porque quero o melhor para o meu município. Com a experiência do nosso grande parceiro, o Sebrae Roraima, aprendi o melhor para desenvolver o empreendedorismo em Amajari com responsabilidade, conhecimento e parceria. É gratificante ver o pequeno empreendedor se tornando grande”, disse Lurdete.

Em 2019, a Sala do Empreendedor de Amajari realizou 110 atendimentos e 30 visitas aos comércios locais e adjacentes. O principal atendimento se refere à emissão de DASN, além de informações sobre o MEI e baixa de empresa.

Na Sala também são divulgados os editais de compras públicas e Lurdete organizou um grupo de whatsapp com os empreendedores onde registra esses informes. O município realizou ainda, a 1a. Feira do Empreendedor na Rota do Turismo.

“A Sala é ampla, funciona dentro do prédio da Prefeitura, mas em breve nós esperamos ter a Casa do Empreendedor do nosso município para que todos os serviços sejam oferecidos em um só local”, afirmou a agente.

## Normandia

Agente de Desenvolvimento: Helen Mirtou Pereira

Está há cinco meses na função e cursa Agronomia.

“Aceitei o desafio de ser Agente para ajudar no desenvolvimento do meu município. Todos os dias, estou aprendendo e buscando novos conhecimentos para o município. Me sinto realizada quando vejo o sorriso das pessoas agradecendo o atendimento”, acrescentou Helen.

A Sala de Normandia é a mais nova do Estado e a Prefeitura ainda está organizando um ambiente específico para promover o atendimento aos empreendedores locais.





## Reunião do Projeto Líder

No dia 24 de janeiro deste ano, foi realizada a primeira reunião do grupo de líderes que fazem parte do programa com o objetivo de debater sobre o fórum que será realizado em março de 2020. O grupo se reuniu para organizar o evento, trabalhar na apresentação do Plano de Desenvolvimento Estratégico da Região Central e discutir eixos que foram trabalhados na construção do plano, entre outros assuntos.

Em 2019 foi concluída a parte operacional do Projeto Líder, que consistiu na realização de oito encontros mensais ao longo do ano, com os representantes dos municípios de Cantá, Bonfim, Mucajai, Alto Alegre e Boa Vista. Os municípios são representados por pessoas que compõem o terceiro setor, ou seja, cooperativas, sindicatos, associação de moradores de bairro, além de representantes do poder público, como: secretários municipais e representantes do setor privado. Ao final da etapa operacional, será realizada a etapa pós operacional, que conta com a realização de quatro fóruns. O primeiro acontecerá em março de 2020, onde será apresentado o Plano de Desenvolvimento Estratégico da Região Central, entregue no final da etapa operacional.



# MEI

O SEBRAE/RR realiza anualmente o Especial para o MEI, que conta com diversas palestras e oficinas voltadas para o público que deseja se tornar um Microempreendedor Individual. Este ano o Especial será realizado no decorrer dos meses de janeiro, fevereiro e março. Interessados devem entrar em contato pela Central de atendimentos: 0800 570 0800.

O MEI – Microempreendedor Individual, surgiu em 2008 e visa a formalização do pequeno empresário individual. Qualquer trabalhador autônomo que preste serviço ou comercialize produtos pode se tornar um Microempreendedor Individual, desde que não ultrapasse a receita de R\$ 60 mil por ano e não seja sócio ou titular de outra empresa.



## Palestra sobre Educação Financeira

O SEBRAE/RR realizará no dia 28 de fevereiro de 2020 no Edifício Airton Dias uma palestra sobre Educação Financeira focada nos candidatos a empresários e nos empresários atuantes que tem interesse em aprender sobre o processo de finanças e planejamento de despesas. O evento será realizado a cada dois meses até o final de 2020.



# ((S)) Agência Sebrae de Notícias RR

**PARA APARECER AQUI,  
BASTA EMPREENDER**

INFORMAÇÃO COM CREDIBILIDADE  
SOBRE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS,  
ACESSE: [WWW.RR.AGENCIASEBRAE.COM.BR](http://WWW.RR.AGENCIASEBRAE.COM.BR)



Central de Relacionamentos

**0800 570 0800**

Dias Úteis de 8h às 20h

[www.sebrae.com.br/uf/roráima](http://www.sebrae.com.br/uf/roráima)

AGÊNCIA DE NOTÍCIAS  
[www.rragenciasebrae.com.br](http://www.rragenciasebrae.com.br)



# **Boletim Estratégico dos Pequenos Negócios**



# Inteligência Artificial no seu negócio: como fazer dar certo!



A Inteligência Artificial já é uma realidade entre nós e, isso, não é nenhuma novidade. No Brasil, inclusive, a sigla I.A tem sido utilizada para diversos fins, assim como na maior parte do mundo.

A Inteligência Artificial na verdade possibilita que as máquinas aprendam com experiências, se ajustem a novas entradas de dados e realizem tarefas como os seres humanos, mas sempre necessitando de um estímulo para que funcione.

Assim, hoje nós conseguimos assistir filmes sem precisar de um

aparelho DVD ou ir a uma locadora. Não precisamos mais comprar CDs de nossos artistas favoritos para poder ouvir música e, tudo isso, graças a serviços de streaming que magicamente, ou inteligentemente, sabem exatamente qual o nosso gosto musical e nosso gênero de filme favorito.

Com apenas um "Hey Siri" ou um "Ok, Google" conseguimos fazer perguntas ao nosso celular e em segundos obter milhões de respostas sobre um determinado assunto. E, claro, sempre necessitando que o ser humano dê o primeiro passo.

Segundo um estudo realizado pela empresa de consultoria Accenture, atualmente existem três canais de crescimento baseados em Inteligência Artificial: Automação Inteligente; Aumento de Mão de Obra e do Capital; e Difusão da Inovação.

O primeiro trata de automatizar atividades físicas que exigem aplicabilidade, agilidade, aprendizagem e organização. Um bom exemplo dessa Automação Inteligente, são os chamados "chatbots" que são conhecidos por quem realiza compras em

sites comerciais. Trata-se dos atendentes virtuais que ajudam o cliente na hora de tirar dúvidas, fazer sugestões e reclamações. Esse robô também pode ajudar em contas comerciais do Instagram, Facebook ou do Whatsapp, por exemplo, respondendo perguntas e resolvendo problemas rapidamente nas mensagens das redes sociais.

Você já abriu um site e encontrou um anúncio sobre algo que você estava querendo comprar, mas nunca nem havia pesquisado? Isso ocorre por causa de um robô que observou as preferências dos internautas nas redes sociais, seus nichos de interesses e suas pesquisas nos mecanismos de busca. Assim essa informação é levada para o atendente humano que observa em qual perfil se encaixa e o que é importante

sugerir para aquele cliente. Essa estratégia é utilizada para a coleta de dados de forma mais rápida e eficiente, bem como a distribuição das informações para as empresas. A partir daí os produtos e serviços a serem apresentados passam a ser totalmente direcionados para os interesses do cliente.

A difusão de inovação é o ato de uma tecnologia específica que gera um conforto para que o usuário consiga usufruir de outra tecnologia. Como exemplo, temos o desejo de empresas na realização de entregas sendo feitas por drones; ou a utilização de chips de computador que quase não consumirão energia. Esses são exemplos de apostas do setor de tecnologia que busca antecipar o futuro, mas que nem sempre dá certo. Ao menos foi o que apontou a revista Exame - Dezembro

de 2019, que apresentou uma análise das previsões tecnológicas para 2020.

Um dos casos apresentados na reportagem, foi a ideia da Toyota, que apostava nos veículos totalmente autônomos, disponíveis no mercado até 2020. Com eles, o passageiro já não seria mais o motorista. Por se tratar de um carro completamente automático, o veículo identificaria o melhor trajeto, os riscos de um eventual acidente, tudo isso sozinho. Enquanto isso, o passageiro teria a possibilidade de estar conectado ao celular ou computador durante o trajeto. Porém, a montadora já reconhece que está "revisando significativamente sua linha do tempo para a implantação da inteligência artificial". (Revista Abril, dezembro 2019).





## Bate-papo com quem entende do assunto!

Para nos ajudar a entender um pouco melhor esse fenômeno que é a Inteligência Artificial, nossa equipe conversou com o professor e cientista da computação, Caio Gregoratto.

**Boletim Estratégico:** O que seria, de fato, a inteligência artificial?

**Caio:** É uma área de estudo da ciência da computação que, de forma geral, trata do desenvolvimento de técnicas e métodos sofisticados para criação de modelos para solução de problemas. Essas técnicas e métodos possibilitam gerar modelos de atuação projetados para serem aplicados por máquinas para que tais dispositivos tenham a capacidade de interagir e reagir à estímulos de forma dinâmica e voltada à uma tomada de decisão associada a um objetivo. As escolhas tomadas com base nesse modelo desenvolvido, no que diz respeito ao estudo da inteligência artificial, devem dar à máquina a capacidade de realizar determinada tarefa, normalmente pensada em sua forma original para ser atacada por um ser com inteligência natural, como um ser humano ou um animal treinado.

**BE:** Como está presente no nosso dia-a-dia?

**Caio:** De forma transparente. Isto é, sem sequer sabermos que interagimos com uma aplicação ou serviço que tenha um tipo de inteligência artificial associada. Mas

cada vez mais, a inteligência artificial se faz presente em um formato que percebemos sua presença, através de aplicativos, sistemas e até mesmo ferramentas de trabalho, em casa ou no transporte. Um sistema de call center pode auxiliar no atendimento, um aplicativo pode fazer uma busca na internet ou mesmo remover um ruído de uma imagem e um veículo pode acionar um sistema de segurança para evitar um acidente. Esses eventos podem estar associados à modelos que determinam a melhor ação a ser tomada com base no que foi aprendido por uma rede neural artificial, por exemplo. Desde o reconhecimento da fala ao cruzar valores e dados dos mais variados formatos, é possível que a inteligência artificial nos ajude a fazer uma busca na internet ou a estacionar um carro.

**BE:** Quais seriam as maneiras para inserir essa inteligência em um empreendimento?

**Caio:** Com o poder de análise de cenários complexos e a capacidade de predição dos métodos associados à Inteligência Artificial (IA), é possível que empreendimentos de pequeno, médio e grande porte aprimorem suas atividades. Uma forma de trazer esse poder para dentro do empreendimento é implantar Sistemas de Inteligência de Negócios, ou Business Intelligence (BI). Um bom BI com IA pode ajudar na tomada de decisão e também no planejamento das atividades

futuras, uma vez que ferramentas de Inteligência Artificial podem ser ótimos preditores e classificadores. Todos os dados gerados dentro das corporações podem ser cruzados com informações históricas e mesmo com informações externas à empresa para identificar, por exemplo, quais matérias primas podem ficar escassas ou quais rotas de entrega são mais eficientes. Aliada ao uso de grandes quantidades de dados em constante atualização, com a inserção de Big Data, que são os Grandes Bancos de Dados, em seus Data Lakes, o uso de ferramentas de IA pode fazer toda a diferença para empreendimentos que atuem nos mais variados ramos.

**BE:** Como o empreendedor pode usar essa tecnologia para ajudar no seu negócio?

**Caio:** Ao implantar um Data Lake, uma espécie de central de armazenamento e modelagem de dados, é possível que se apliquem métodos que mensurem todos os processos de uma empresa. O empreendedor pode identificar gastos excessivos com manutenção, energia elétrica e mesmo problemas na distribuição das atividades como um todo. Uma dica é atacar os pequenos problemas, assim como, identificar dentro da área de atuação do empreendimento, quais os menores nichos de mercado. Uma estratégia que pode garantir pequenas vitórias e já gerar resultados no início das operações. Ferramentas de IA podem ajudar a mensurar os pontos de melhoria assim como a medir a amplitude das ações que podem ser adotadas para sanar tais pontos. Nesse instante é imprescindível que o empreendimento tenha uma equipe especializada em ferramentas e métodos de Big Data e Inteligência Artificial, para que os passos dados sejam com base em informações sólidas com o uso adequado dessas tecnologias. Um investimento que vale à pena, mesmo para

empreendimentos menores.

BE: Em quais ferramentas usadas em um empreendimento podemos encontrar e usar a Inteligência Artificial?

Caio: Em sistemas de atendimento, para fazer o primeiro contato com o cliente pelo call center ou atendimentos com chatbot, por exemplo. Em ferramentas de segurança, tais como anti-spam de um e-mail corporativo, firewall ou uma solução de anti-vírus

também são ferramentas que podem fazer uso de recursos de Inteligência Artificial assim como sistemas utilizados internamente nas empresas, tais como controle de estoque, ferramentas de apoio à decisão para os níveis operacional, tático e estratégico, com sistemas de informações transacionais, gerenciais e executivas, respectivamente. Cada um desses sistemas com um foco específico no nível de detalhe e na forma de apresentar as informações ao combinar IA e Big Data para

trazer o tipo de relatório ou conteúdo que cada nível gerencial necessita. Sistemas de vigilância e de automação podem também ser soluções que utilizem AI, assim como os demais citados, de forma transparente ou não. O fato é que são inúmeras as formas de uso e as melhorias que podem ser alcançadas com o uso da Inteligência Artificial, seja para trazer segurança, conforto ou mesmo para aumentar a rentabilidade de um empreendimento, seja este de grande, médio ou pequeno porte.

## O “amanhã” já chegou!

Essas tecnologias estão mais acessíveis do que se imagina! Hoje o empreendedor pode utilizar os chatbots que usam uma linguagem convencional para conversar com o cliente, e essa opção é válida para uma multinacional, assim como também está disponível e é útil para um Microempreendedor Individual que vende produtos na internet. Outra opção importante para se utilizar em um empreendimento, são as assistentes pessoais que auxiliam na organização de agendas para reuniões, eventos, entre tantas outras funções. Para levar sua empresa direto para esse futuro que já começou, uma função também muito importante é o próprio marketing

digital, que trata de entender a fundo o seu público e, para isso, existem as ferramentas de automatização de marketing que ajudam nessa seleção e automatização nas redes sociais.

A Inteligência Artificial já é uma realidade para as empresas, e já não é mais algo distante para o micro e pequeno empreendedor. Isso pode potencializar os resultados, agilizar os processos, ajudar na gestão de tempo e ajuda também na redução de gastos operacionais. É mais uma oportunidade de aprimorar a experiência do cliente com o seu empreendimento!



# Governo acaba com multa de 10% do FGTS em caso de demissão

Desde 01 de janeiro de 2020 foi extinta a multa rescisória que obrigava os empresários a repassar 10% do valor total do FGTS (Fundo de Garantia de Tempo de Serviço) do empregado demitido sem justa causa, para o Governo Federal. A taxa foi extinta pela Lei 13.932/19 e entrou em vigor no primeiro dia do ano de 2020.

A contribuição foi criada em 2001,

para reparar as perdas deixadas pelos planos econômicos Verão e Collor nos anos 90 e com a finalidade atingida em 2007 o valor arrecadado passou a ser direcionado para programas sociais do Governo Federal.

No total a empresa pagava 50% do valor total, sendo 40% repassado para o funcionário e os 10% para o Governo. Além da extinção da

multa, a Lei também instituiu o saque-aniversário e aumentou o saque imediato do FGTS para o empregado.

Agora o empresário poderá utilizar esses 10%, que na maioria das vezes pesava no bolso do empreendedor, para investir em maquinários, novas contratações, capacitações e em projetos para crescimento de seu empreendimento.



Segundo o economista Fábio Martinez, quem sentirá esse desconto é o empregador, "o impacto imediato é que vai ficar mais barato para as empresas demitir um funcionário. Não tem um custo a mais de 10% que onerava ainda mais a folha de pagamento", disse.

O especialista explicou como vai ficar o cenário para o empregado, o empregador e o Governo Federal, que recebia os 10% para investir em projetos, "basicamente teremos para o empregador uma redução

no custo para demissão, para os empregados não vai ter alteração nenhuma, porque esse recurso não iria para ele e por parte do governo federal a gente vai ter uma redução na receita, ou seja, ele vai perder ai uma parte de sua arrecadação".

Para tranquilizar aqueles que são funcionários, essa redução não está diretamente ligada a um estímulo à demissão por parte dos patrões. "Os empresários antes de demitirem verificam a necessidade de ter aquele quadro de funcionário, naquele tamanho, dependendo da

movimentação econômica, quando e como o mercado reage, depois de observar essas movimentações é que ele vai tomar a decisão de demitir", explicou Martinez.

Em contrapartida, o crescimento também não tem ligação direta com o aumento de contratações, mas com a retomada do crescimento econômico vivido no país, fazendo com que os empresários mantenham o seu quadro de funcionários podendo, ainda, estudar futuras contratações para o seu negócio.

## Colocando na ponta do lápis

Até dia 31 de dezembro de 2019, caso um empresário demitisse um funcionário sem justa causa que tivesse 10 mil reais como saldo em seu FGTS, ele pagaria 4 mil ao funcionário demitido e mil ao Governo Federal. Esse valor já somava R\$ 5,7 bilhões, que a União arrecada e repassa ao FGTS.

Na contabilidade, quando o Governo arrecada essas quantias e repassa para o FGTS, esse valor se soma aos custos, e do limite, acaba fazendo restrições a outros custos do Governo Federal que são sem direcionamento obrigatório. Extinguir a contribuição dos 10%, libera o teto de gastos para que o Governo possa flexibilizar os gastos sem direcionamento. Com essa liberação, o Orçamento Geral da União terá uma folga de R\$ 5,7 bilhões que eram previstos para serem repassados ao FGTS.



# Momentos 2019



# SEBRAE





Av. Major Williams,680 | São Pedro | 69301-110 | Boa Vista | RR  
PABX: (95) 2121 - 8000 | ASCOM: (95) 2121- 8012 / 8013 | Call Center: 0800-570-0800  
[www.sebrae.com.br/uf/roraima](http://www.sebrae.com.br/uf/roraima)