

# EN

Empreendedorismo  
& Negócios

## SEBRAE RORAIMA CELEBROU O EMPREEN- DEDORISMO FEMININO DURANTE TODO O MÊS DE MARÇO

Toda a programação foi organizada pelo Sebrae Delas, programa que fomenta o empreendedorismo feminino com capacitações, eventos e palestras

pág.  
**28**

## EMPREENDEDORES DE RORAIMA PARTICIPAM DE FEIRAS DE BELEZA EM SÃO PAULO

Eventos 'Feira Hair Brasil Profissional' e 'Feira Estética In SP' ocorreram em março e abril no estado paulistano

pág.  
**18**

## RORAIMA MANTÉM ECONOMIA EQUILIBRADA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022

Índices de vendas, novos empregos e confiança dos empresários têm aumentado no estado

pág.  
**52**

## PROPÓSITO

Transformar os pequenos negócios em protagonistas do desenvolvimento sustentável do Brasil.

## VISÃO

Ser referência na promoção do empreendedorismo e geração de valor para os pequenos negócios.

## VALORES

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

## EXPEDIENTE

JADIR CORRÊA

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual – CDE

LUCIANA SURITA

Diretora Superintendente

DORETE PADILHA

Diretora Técnica

ALMIR SÁ

Diretor de Administração e Finanças

KAREN ZOUJIN

Gerente de Marketing e Comunicação

## COORDENAÇÃO EDITORIAL

Sebrae/RR

### Reportagens

Moriá Comunicação

### Fotografias

Platô Filmes e Arquivo UMC Sebrae/RR

### Diagramação

Mene e Portella

### Impressão

Indústria e Comércio Ioris Ltda

### Tiragem

580 unidades

## INFORMAÇÕES E CONTATOS

Av. Major Williams – 680 – São Pedro

CEP: 69.301-110 – Boa Vista – RR

PABX: (95) 2121 - 8000

ASCOM: (95) 99145-1239

Call Center: 0800-570-0800

www.sebrae.com.br/uf/roraima



2022 - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima.  
Sebrae/RR

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em partes, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº9.610).  
Todos os direitos reservados.

PÁG.  
**08**

## ABERTURA DE PEQUENOS NEGÓCIOS EM RORAIMA CRESCE 99,25% EM TRÊS ANOS



PÁG.  
**22**

## HÁ MAIS DE 20 ANOS 'CRIART TEATRAL' EMBELEZA EVENTOS DE RORAIMA COM ESPETÁCULOS DESLUMBRANTES



PÁG.  
**36**

## AGENTES DE DESENVOLVIMENTO DOS MUNICÍPIOS DE RORAIMA PASSAM POR QUALIFICAÇÕES PROMOVIDAS PELO SEBRAE



PÁG.  
**34**

## CARAVANA DE RORAIMA CONHECE O CODEVALE, EM MATO GROSSO DO SUL, DURANTE VISITA TÉCNICA



PÁG.  
**39**

## PAIXÃO POR REALIZAR

Ela está no SEBRAE há 30 anos e a sua relação com a instituição é parte da sua história de vida.



## GUIA DE TENDÊNCIAS

PÁG.  
16SKINIMALISMO: A  
TENDÊNCIA QUE ESTÁ  
MOVIMENTANDO O  
COMÉRCIO VAREJISTA  
DE BELEZA E SAÚDE E  
MUDANDO HÁBITOSSEBRAE RORAIMA  
CELEBROU O  
EMPREENDEDORISMO  
FEMININO DURANTE  
TODO O MÊS  
DE MARÇOPÁG.  
28EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA:  
SEBRAE ESTIMULA  
EMPREENDEDORISMO EM JOVENS  
NO ENSINO MÉDIOPÁG.  
54

## ÍNDICE

PÁG. 04	MULHER DE NEGÓCIO: EMPODERAMENTO FEMININO
PÁG. 05	FORTALECENDO O EMPREENDEDORISMO FEMININO
PÁG. 06	DROP NEWS
PÁG. 08	ABERTURA DE PEQUENOS NEGÓCIOS EM RORAIMA CRESCER 99,25% EM TRÊS ANOS
PÁG. 11	HÁ DEZ ANOS A PRÁTICA DE BOAS-VINDAS AOS NOVOS COLABORADORES AJUDA NO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO
PÁG. 12	VOCÊ CONHECE O CRÉDITO ASSISTIDO DO SEBRAE? SAIBA COMO ADERIR AO SERVIÇO!
PÁG. 14	CONSULTOR RESPONDE
PÁG. 15	PROGRAMA DO SEBRAE 'PRODUZIR BRASIL' VAI ATENDER PRODUTORES DE CARACARAÍ, IRACEMA E CANTÁ
PÁG. 16	SKINIMALISMO: A TENDÊNCIA QUE ESTÁ MOVIMENTANDO O COMÉRCIO VAREJISTA DE BELEZA E SAÚDE E MUDANDO HÁBITOS
PÁG. 18	EMPREENDEDORES DE RORAIMA PARTICIPAM DE FEIRAS DE BELEZA EM SÃO PAULO
PÁG. 20	EMPREENDEDOR NO FOCO
PÁG. 22	HÁ MAIS DE 20 ANOS 'CRIART TEATRAL' EMBELEZA EVENTOS DE RORAIMA COM ESPETÁCULOS DESLUMBRANTES
PÁG. 23	FEIRA DE RUA DA TOCA DA BRUXA MOVIMENTA ECONOMIA LOCAL, PROPORCIONA ENTRETENIMENTO E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS
PÁG. 24	SUSTENTABILIDADE - SEBRAE ADOTA PRÁTICAS DE COMBATE AO DESPERDÍCIO DE ÁGUA, ENERGIA ELÉTRICA E PAPEL
PÁG. 26	ALTA GESTÃO O PAPEL DO PRESIDENTE DO CDE
PÁG. 28	SEBRAE RORAIMA CELEBROU O EMPREENDEDORISMO FEMININO DURANTE TODO O MÊS DE MARÇO
PÁG. 32	DICAS DE LIVROS
PÁG. 33	DICAS DE FILMES
PÁG. 34	CARAVANA DE RORAIMA CONHECE O CODEVALE, EM MATO GROSSO DO SUL, DURANTE VISITA TÉCNICA
PÁG. 36	AGENTES DE DESENVOLVIMENTO DOS MUNICÍPIOS DE RORAIMA PASSAM POR QUALIFICAÇÕES PROMOVIDAS PELO SEBRAE
PÁG. 37	CONTATOS SALAS DO EMPREENDEDOR - MUNICÍPIOS - RORAIMA
PÁG. 38	VENDER NA INTERNET: 10 DICAS PARA O SEU SUCESSO
PÁG. 39	PAIXÃO POR REALIZAR
PÁG. 40	PARCERIA E PRESENÇA JUNTO AOS EMPREENDEDORES TORNA MAIS FÁCIL A BUSCA PELO CRÉDITO
PÁG. 42	EXPOSIÇÃO 'SEBRAE CULTURAL' MOSTRARÁ TRABALHOS DE ARTISTAS RORAIMENSES
PÁG. 44	CAFÉ COM FORNECEDORES: SEBRAE RORAIMA APRESENTA NOVO EDITAL PARA CONTRATAÇÃO DE FORNECEDORES DURANTE RODA DE CONVERSA
PÁG. 46	A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DE VENDAS
PÁG. 48	EMPRESAS DE RORAIMA PARTICIPAM DO BOSSA SUMMIT, EVENTO DE STARTUPS, EM SÃO PAULO
PÁG. 49	PROJETO DE TURISMO DO SEBRAE FORTALECE O SEGMENTO EM RORAIMA
PÁG. 50	PROJETO BRASIL MAIS ABRE NOVO CICLO DE ATENDIMENTO A EMPRESAS EM RORAIMA
PÁG. 52	RORAIMA MANTÉM ECONOMIA EQUILIBRADA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022
PÁG. 54	EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA: SEBRAE ESTIMULA EMPREENDEDORISMO EM JOVENS NO ENSINO MÉDIO
PÁG. 56	5 PASSOS PARA IMPLANTAR UM DELIVERY DE SUCESSO



## MULHER DE NEGÓCIO: EMPODERAMENTO FEMININO

Por **Jadir Corrêa**,  
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual - CDE

**S**im, elas podem e vão avançar. Incentivar as mulheres a liderar empresas e montar seus próprios negócios é fazer parte de um movimento que só cresce. Afinal, elas estão à frente da maioria dos novos empreendimentos abertos no Brasil nos últimos tempos.

Quando elas arriscam na arte de empreender, a economia dá um passo à frente. Contar com mais mulheres empreendendo gera mais renda para as famílias, mais empregos e mais confiança.

Um estudo do Sebrae aponta que o empreendedorismo feminino no Brasil apresentou sinais de recuperação no último trimestre do ano passado, depois de sofrer retração a partir dos primeiros meses da pandemia do novo coronavírus (Covid-19).

O estudo, realizado com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC), mostrou que após recuar para um total de 8,6 milhões, no segundo trimestre de 2020, o número de mulheres à frente de um negócio no país fechou o quarto trimestre de 2021 em 10,1 milhões, mesmo resultado registrado no último trimestre de 2019, antes da pandemia.

O GEM (Global Entrepreneurship Monitor), que é a principal pesquisa sobre empreendedorismo no mundo, com dados de 49 países, mostrou, em sua última edição (2018), que o Brasil ficou em sétimo lugar no ranking de proporção de mulheres à frente de empreendimentos iniciais, ou seja, aqueles com menos de 42 meses de existência.

A pandemia afetou todos os negócios, mas 68% das mulheres se dizem capazes de se adaptar às mudanças depois da pandemia e citam como aprendizado a resiliência e a gestão estratégica segundo pesquisa IRME (Instituto Rede Mulher Empreendedora) de 2020.

É por acreditar nessa força das mulheres nos negócios que o Sebrae trabalha para impulsionar ainda mais o empreendedorismo feminino, orientando e inspirando as empreendedoras. Se uma empresária já contribui tanto para fazer girar a economia, junto com o Sebrae, elas têm o poder de transformar a realidade e protagonizar o desenvolvimento de suas comunidades. Boa leitura!

**Quando elas arriscam na arte de empreender, a economia dá um passo à frente. Contar com mais mulheres empreendendo gera mais renda para as famílias, mais empregos e mais confiança.**

# FORTALECENDO O EMPREENDEDORISMO FEMININO

Por **Luciana Surita**  
Diretora Superintendente

Iniciamos esta edição da revista Empreendedorismo e Negócios com boas notícias para os empreendedores. Uma delas é a implantação do Programa "Produzir Brasil" que contemplará produtores de Caracaraí e Iracema, municípios da região Sul de Roraima. O Sebrae ajudará os participantes na gestão das propriedades, nos processos de produção e comercialização, entre outros.

Além disso, durante 30 dias celebramos o empreendedorismo feminino com capacitações, eventos e palestras realizados por meio do programa Sebrae Delas que tem o objetivo de desenvolver competências voltadas para o âmbito de relacionamento, negociações, mediações de conflitos e outras necessárias ao dia a dia da mulher empreendedora.

Estamos iniciando um novo ciclo do Programa Mais Brasil que vai atender de forma gratuita e personalizada as empresas de Roraima durante quatro meses.

Para fortalecer os municípios, realizamos uma ampla capacitação para os Agentes de Desenvolvimentos de todo o estado de Roraima.

Também estamos fortalecendo os pequenos negócios do segmento de turismo com consultorias, capacitações e missões técnicas.

O Sebrae tem ampliado sua atuação, seja na criação de um ambiente favorável aos pequenos negócios de Boa Vista, seja em ações que fortaleçam o empreendedorismo nos municípios de Roraima.

No âmbito da gestão, temos aprimorado processos internos que contribuem para a transparência das nossas operações e melhoram os nossos investimentos.

Temos obtido reconhecimento tanto na correta aplicação dos recursos quanto na implementação de processos de controle interno.

Ao longo da publicação você vai conhecer tudo o que o Sebrae Roraima tem feito em cada canto de Roraima, além de histórias de empreendedorismo e superação, orientação empresarial e diversas dicas para os pequenos negócios. Boa leitura!

**“O Sebrae tem ampliado sua atuação, seja na criação de um ambiente favorável aos pequenos negócios de Boa Vista, seja em ações que fortaleçam o empreendedorismo nos municípios de Roraima.”**



## DROP NEWS

## NOTÍCIAS RÁPIDAS PARA VOCÊ

**Fique de olho nas mudanças no Portal do Empreendedor - gov.br/mei**

Novas funcionalidades e regras de negócios para o MEI

- Baixa automática por falecimento do titular
- Utilização do nome social na inscrição do MEI
- Alterações no CCMEI
- Simplificação dos processos no portal do MEI
- Exigência dos Selos Ouro e Prata para formalização, alteração cadastral e baixa do MEI

Acesse: [sebrae.com.br/mei](http://sebrae.com.br/mei) e saiba mais.

**Agenda de Desenvolvimento da Região Sul de Roraima**

Nos dias 23 e 24 de março ocorreu em Rorainópolis o I Fórum do Programa Líder Região Sul, com a presença de integrantes do projeto, lideranças e comunidade local. Na ocasião, ocorreu a apresentação da agenda de desenvolvimento da região Sul de Roraima.

O evento apresentou o planejamento da agenda de desenvolvimento da região, elaborada pelas lideranças locais dos municípios de Iraceema, Caracará, Rorainópolis, São João da Baliza, São Luiz e Caroebe, e deu notoriedade ao projeto na intenção de captar o apoio de parceiros, instituições e pessoas interessadas em colaborar na implementação da agenda.

É a região Sul e o Sebrae desenvolvendo o empreendedorismo em Roraima.

**Projeto RR Economia Criativa**

Com este projeto, o Sebrae quer promover e fortalecer empreendimentos que estimulem a geração de negócios que envolvam a criatividade, através da oferta de capacitações gerenciais e técnicas voltadas para arte, produção cultural, audiovisual, música e artesanato.

Para entender melhor, a Economia Criativa, como o próprio nome já diz, é uma economia baseada na criatividade e na inovação. Ele oferece consultorias especializadas e capacitações para o desenvolvimento de negócios criativos. Para ter acesso as ações do projeto o empreendedor precisa ser formalizado e assinar um termo de adesão com a gestão do projeto. A adesão é gratuita.

Os interessados neste projeto devem procurar a Unidade de Gestão da Inovação e Mercado (UGIM). Vem com o Sebrae Roraima, porque negócios criativos mudam o mundo!





## Como ter uma boa gestão de fluxo de caixa?

Nas operações do dia a dia de uma empresa, a organização financeira é fundamental. Para isso, o empresário conta com um instrumento básico de planejamento e controle financeiro denominado fluxo de caixa. O objetivo dessa ferramenta é apurar e projetar o saldo disponível para que exista sempre capital de giro - ou seja, dinheiro - acessível para as despesas e investimentos em melhorias na empresa.

### Confira abaixo como ter uma boa gestão de fluxo de caixa:

- Faça o **registro diário** de entradas e saídas;
- Analise o saldo **diariamente** e em períodos futuros;
- **Projete** os pagamentos e recebimentos futuros;
- O seu negócio está com mais despesas que receitas? Verifique a necessidade de **capital de giro**;
- **Sobrou dinheiro** ao fechar o caixa? Avalie se é o momento de investir e aplicar este recurso.

## Novos conteúdos toda semana na plataforma Sebrae-Serasa

A Serasa e o Sebrae unem forças para auxiliar o empreendedor a superar os desafios diários dos negócios. A plataforma está cheia de conteúdos novos para quem empreende e deseja potencializar os resultados nas finanças dos negócios.

Tem materiais sobre gestão financeira, acesso a crédito, marketing e vendas, prevenção a fraudes, recuperação de dívidas e muito mais. Para quem tem uma micro e pequena empresa e decidiu lidar de maneira inteligente os assuntos simples e complexos do seu negócio, com foco na gestão financeira, esta plataforma é uma solução assertiva.

Acesse o link: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/parceriaserasa> e confira as novidades. Aprenda com o Sebrae-Serasa!



## Pacote de consultorias Sebrae

Os empreendedores agora têm mais uma solução a disposição para avançar os negócios: o Pacote de Consultorias Sebrae, ofertado para empresas do porte MEI, ME, EPP e Produtor Rural (com DAP, IE, NIRF, PESCA).

O objetivo desta oferta é apoiar as empresas no aumento de faturamento, redução de custos, marketing, entre outras soluções. O pacote de consultoria é composto por 50 horas e você empreendedor pode escolher as áreas de interesse.

Os interessados podem efetuar a inscrição na Agência de Atendimento situada na Av. Ville Roy, 5240, São Francisco, em Boa Vista. Também é possível fazer solicitação por um link disponível no portal do SEBRAE.

Além disso, a ideia é oportunizar às empresas a melhoria da sua gestão, tornando-as mais competitivas e preparadas de forma acessível.

Acompanhe as nossas redes sSociais @sebraeroraima e fique atualizado sobre tudo!

# ABERTURA DE PEQUENOS NEGÓCIOS EM RORAIMA CRESCE 99,25% EM TRÊS ANOS

DADOS LEVANTADOS PELO SEBRAE CORRESPONDEM AOS ANOS DE 2018, 2019, 2020 E 2021



**E** Uma pesquisa do Sebrae revela que cresceu em 99,25% a abertura de pequenos negócios entre 2018 e 2021.

Conforme os dados, foram criados 3.578 novos pequenos negócios,

divididos entre aberturas de MEI (Microempreendedores Individuais), ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte).

Já no ano seguinte, o número aumentou

para 4.863. O ano de 2020 fecha com 5.658 novos negócios e o ano passado encerra com 7.129, crescimento de 25,40% em relação ao ano anterior.

São pessoas que precisaram investir

para ter renda a mais e, em relação ao último ano, se dá por conta da crise econômica acarretada pela pandemia da Covid-19, em que as pessoas precisaram descobrir maneiras de garantir uma fonte de renda.

Em poucos casos, os empreendedores se formalizaram por oportunidade, seja se interessando por uma área do mercado ou investindo um dinheiro extra.

A superintendente do Sebrae Roraima, Luciana Surita, explica que, mesmo o

crescimento desses percentuais ter sido motivado, na maioria dos casos, pela necessidade de empreender, isso revela um grande potencial empreendedor que estava adormecido.

"No Sebrae nós já sabemos que o roraimense tem essa vocação empreendedora muito forte e é para apoiá-lo que nós temos trabalhado sem parar, nem mesmo durante a pandemia", destacou Luciana.

### Criação de novos MEIs

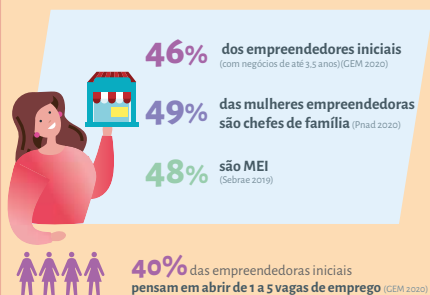
Em 2018, foram abertos 2.640 novos MEIs. O número aumentou para 3.755 em 2019 e cresceu para 4.331 em 2020. Já em 2021 foram criados 5.496 MEIs, o que equivale um salto de 108,18%.

### Dados de 2021

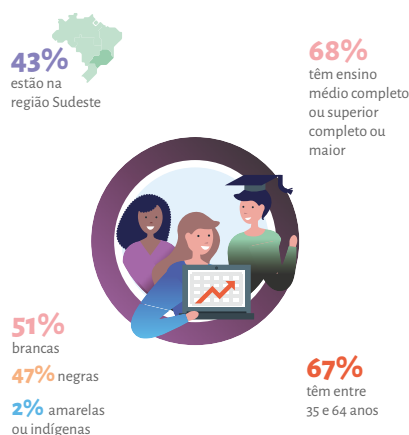
Ainda conforme os dados divulgados pelo Sebrae, de 2021 a 2020, a abertura de MEI cresceu em 26,90%, enquanto a de ME aumentou em 21,32% e a de EPP subiu em 17,46%.

## A força do empreendedorismo feminino

Mulheres são 50% da população do Brasil e representam:



## Quem são essas mulheres empreendedoras?



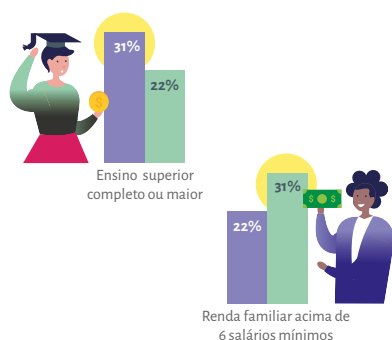
## Jornada tripla é apenas um dos obstáculos para o avanço das mulheres empreendedoras



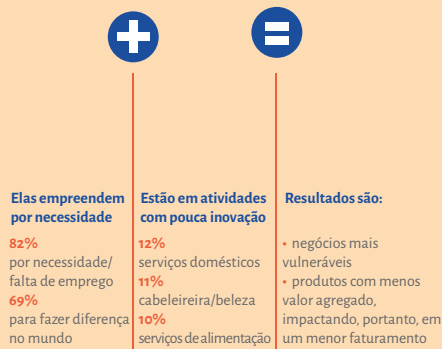
## Apesar de estudarem mais, mulheres têm renda menor

Entre empreendedores estabelecidos

Mulheres Homens

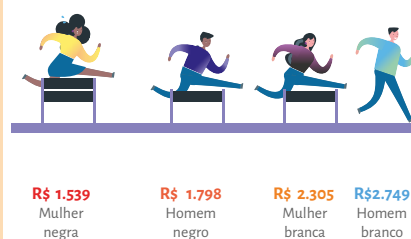


## Muita necessidade e negócios com menos valor agregado



## Raça e gênero são barreiras adicionais

Rendimento médio mensal dos empreendedores no Brasil, por raça-cor e gênero



50+50

Sebrae 50 anos

**PRÊMIO  
SEBRAE  
DE JORNALISMO**  
9ª EDIÇÃO

Quem dá voz aos  
empreendedores  
merece nosso  
reconhecimento.

# HÁ DEZ ANOS A PRÁTICA DE BOAS-VINDAS AOS NOVOS COLABORADORES AJUDA NO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO



Integração de novos estagiários

A prática de **Integração de Novos Colaboradores** foi criada no Sebrae Roraima há pelo menos 10 anos, com o intuito de apresentar a estrutura do Sebrae ao novo colaborador. Ao longo desses anos, a ideia passou por melhorias constantes até chegar no modelo utilizado atualmente.

Essa prática é de responsabilidade da Unidade de Gestão de Pessoas (UGP) e coordenada pelo gerente do setor e duas analistas. Tanto novos funcionários quanto estagiários são atendidos pela prática.

A analista técnica da Unidade, Ana Paula Rebelo Viana, explica que existe um momento que antecede o encontro, que são os preparativos para receber os novos integrantes da Instituição.

“Organizamos os materiais e as apresentações. Fazemos cards orientando-os sobre o exame admissional, sobre a programação e, também, solicitamos a autorização para criação de um grupo

no aplicativo de mensagens WhatsApp”, acrescentou.

Em seguida, acontece o momento da Integração, propriamente dito, que ocorre no primeiro dia de trabalho do novo colaborador.

“Durante esse evento nossa Diretoria dá as boas-vindas. Em seguida, apresentamos nosso propósito, valores e visão, além de toda a essência do Sebrae desde o organograma ao contexto legal”, destacou.

Além disso, são apresentados aos novos integrantes a Universidade Corporativa, o Projeto de Sustentabilidade, as conquistas institucionais, benefícios fixos e flexíveis, o Programa de Qualidade e Bem-Estar no trabalho que contempla o atendimento Nutricional, Psicológico, Massagem e Ginástica Laboral. Participa deste momento, ainda, a Ouvidoria da instituição que apresenta o Código de Ética.

A metodologia dessa integração é fechada com a apresentação do Plano de Atividades, que é um documento demons-

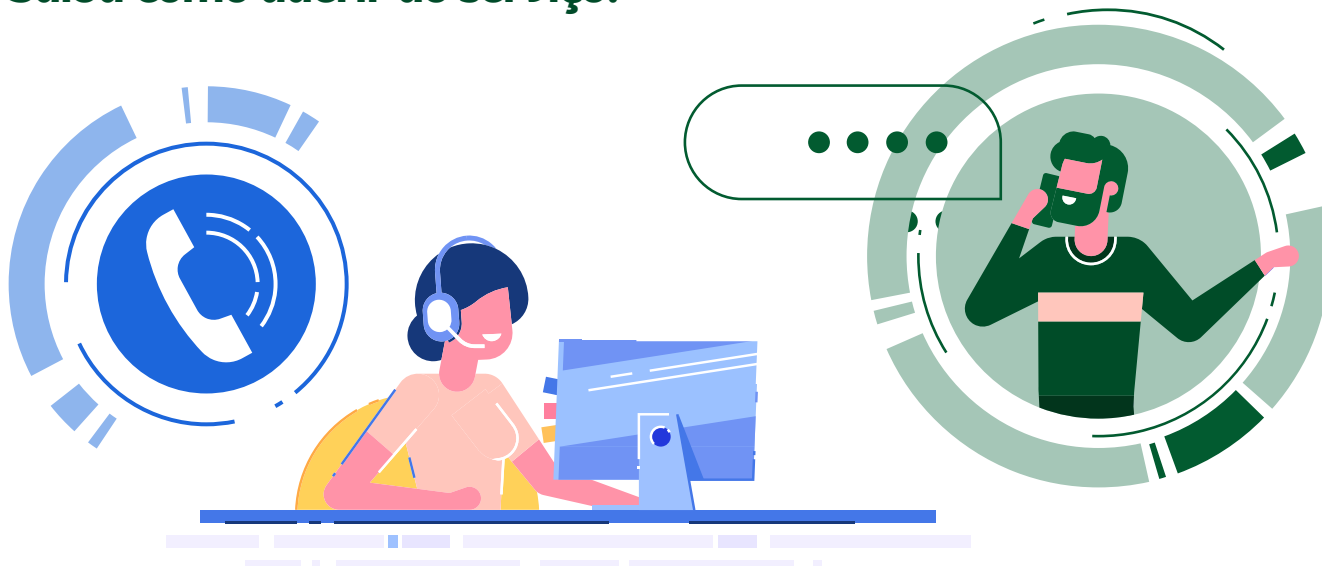
trativo de metas funcionais, ativo desde 2020. Neste documento, são inseridas as metas que serão realizadas em 30, 60 e 90 dias, exceto para novos estagiários.

“Após essas etapas, é iniciado o acompanhamento do novo colaborador pelos 90 dias. Realizamos um encontro de 30 dias e durante este encontro o novo colaborador apresenta sua planilha de metas e o que já foi realizado nos primeiros 30 dias. Já nos 60 dias ele entrega um relatório descrevendo esse período e as metas atingidas, inserindo inclusive inovações que podem ser implementadas na unidade na qual atua. Então, ao completar 90 dias, realizamos nosso último encontro, no qual o novo colaborador faz uma apresentação em power point relatando o aprendizado destes três meses”, exemplificou a analista.

Como resultados da prática de **Integração de Novos Colaboradores** destacam-se as melhorias nos processos de gestão, diminuição da burocracia e inovação nas ações.

# VOCÊ CONHECE O CRÉDITO ASSISTIDO DO SEBRAE?

Saiba como aderir ao serviço!



**E**ntre os inúmeros serviços oferecidos pelo Sebrae está o Crédito Assistido para os Clientes. Para quem ainda não conhece, o benefício é um serviço para clientes em que a operação de crédito possui a garantia do Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa (FAMPE).

O Crédito Assistido é um serviço que se utiliza de meios de comunicação, soluções do portfólio do Sebrae e atendimento presencial e/ou remoto, visando o acompanhamento do cliente desde sua manifestação de interesse em obter um empréstimo/financiamento (fase pré-credito), passando por todo o período de vigência da operação de crédito após a contratação (fase pós-credito).

O processo tem início com o atendimento especializado do SEBRAE às empresas que demandam acesso ao Crédito.

Uma vez identificado que os clientes possuem os requisitos necessários, são encaminhados a fazer o cadastro e assistir ao vídeo de orientação na plataforma do SEBRAE, na área destinada ao FAMPE.

Em seguida, as Instituições Ofertantes de Crédito (IOC), como os bancos, por exemplo, entram em contato com os empresários, fazem as análises previstas e, caso tudo esteja dentro do previsto, fornecem crédito a essas empresas utilizando a garantia do FAMPE.

Então, as informações são lançadas no sistema gerenciado pelo Sebrae (SisFAMPE) e, a partir daí, é feito o acesso aos dados para contato dos clientes que serão atendidos.

Para fazer essa gestão das informações, utiliza-se uma ferramenta interna de acompanhamento e os atendimentos são organizados de acordo com a data de celebração do Contrato.

**Como é o atendimento aos clientes, chamados de Fampeados?**

**Em Roraima, o processo é dividido em 3 etapas:**

Na **primeira etapa**, são os atendimen-

# FAMPE

(Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas)



tos de sensibilização, realizados a distância (via telefone) ou por meio de visitas presenciais, com todas as empresas que receberam crédito utilizando a garantia do FAMPE do ano de 2020 até o corrente ano.

“Esse é o momento de explicar sobre o crédito assistido. São oferecidos produtos e serviços locais de maior valor agregado, como aplicação de diagnósticos, atendimento especializado e consultorias. Somente após a permissão do empresário será possível prosseguir para a próxima fase”, explicou o analista do Sebrae, Muriel Rossetti.

Na **segunda etapa**, são disponibilizados os produtos e serviços oferecidos,

principalmente o atendimento por meio de consultorias pontuais, em temáticas alinhadas à necessidade das empresas, visando a melhoria nos processos de Gestão dos clientes atendidos.

Por fim, são realizados novos contatos com os empresários atendidos na segunda etapa para avaliar o atendimento, receber o feedback e realinhar estratégias de continuidade das ações, visando estabelecer rúguas de relacionamento continuadas com esses clientes.

#### **Boas práticas adotadas no Estado**

“Em Roraima, procuramos manter um

relacionamento próximo e individualizado com os clientes. A meta é visitar pessoalmente todas as empresas que possuem contrato ativo com os agentes financeiros, nos colocando à disposição para apoiá-los”, acrescentou o analista Muriel.

Durante essas visitas, é possível criar um relacionamento mais próximo entre os empresários e o Sebrae.

“Na ocasião, aproveitamos para afixar nos estabelecimentos os adesivos da nossa Campanha do ‘Aqui tem Crédito Assistido’. Nosso objetivo é identificar os lugares que possuem esse tipo de atendimento diferenciado e gerar demanda de novas empresas”, finalizou.

**Crédito  
ao alcance  
do seu  
negócio**





**Francisca Conrado Fernandes**  
Analista da Unidade de Captação de Recursos e Serviços Financeiros - UCRF

**CONSULTOR  
RESPONDE**



## Tire suas dúvidas sobre o Crédito Orientado

**Como o Sebrae pode ajudar os empreendedores a conseguirem um financiamento junto às instituições financeiras?**

Facilitando o relacionamento dos clientes e as instituições financeiras por meio de convênios e parcerias para ampliar o atendimento e melhorar o acesso ao crédito para MPEs.

**O MEI pode ter acesso a linhas de crédito para impulsionar os negócios?**

Sim, inclusive no portal MEI tem como solicitar, desde atenda os pré requisitos de cada instituição. Os motivos que levam diversos microempreendedores no Brasil a solicitarem um empréstimo podem ser diversos, como impulsionar o seu negócio investindo em reformas e/ou novos produtos.

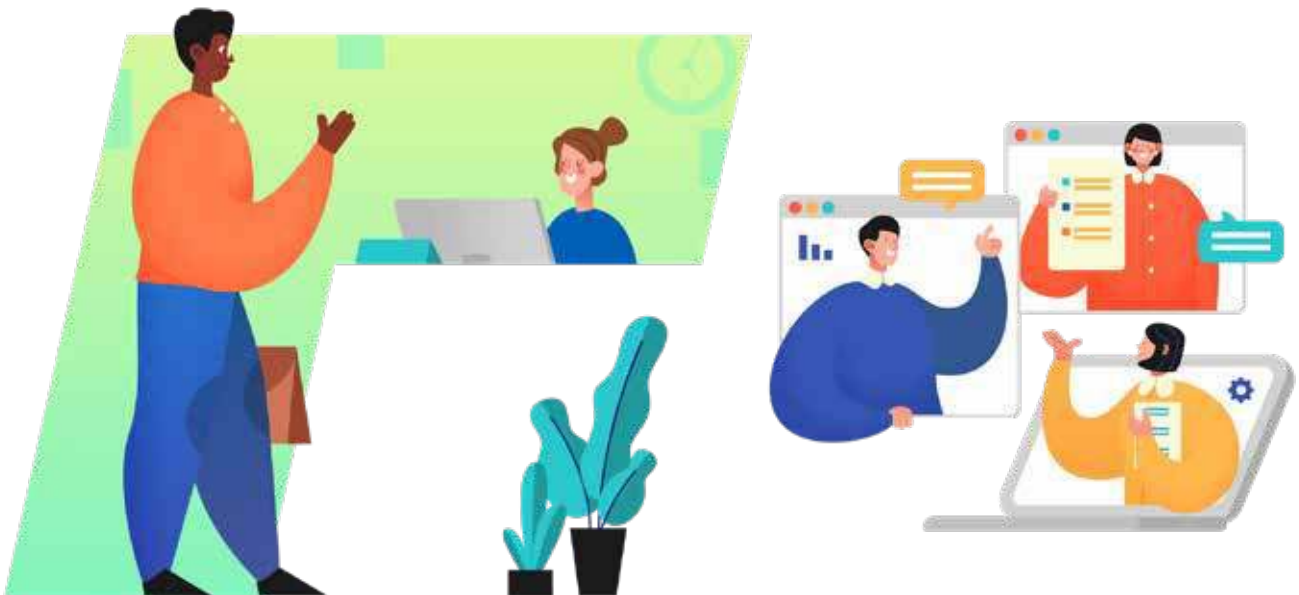
**Quais as principais exigências ou requisitos necessários para que a proposta da empresa tenha chances de ser aprovada?**

- Cadastro sem restrições de crédito, se o tomador tem um bom fluxo e as projeções de caixa, para o agente financeiro analisar se a empresa tem capacidade de honrar os compromissos assumidos.
- Rentabilidade da empresa, verificam se elas têm reservas suficientes para arcar com o pagamento do crédito.
- O histórico do cliente como tomador de crédito, se o proponente é pontual nos pagamentos.
- Garantias suficientes oferecidas na hora do empréstimo.

**Que dicas podem ajudar a obter o crédito de forma mais consciente?**

- Crédito consciente significa tirar todas as dúvidas possíveis antes de formalizar a operação de Crédito
- Fazer simulação de empréstimo;
- Informar-se sobre as opções de crédito que você tem acesso;
- Decidir sempre pela melhor condição financeira para seu negócio
- Procurar o Sebrae antes de acessar o Crédito.

# PROGRAMA DO SEBRAE 'PRODUZIR BRASIL' VAI ATENDER PRODUTORES DE CARACARAÍ, IRACEMA E CANTÁ



**P**rodutores de Caracaraí, Iracema e Cantá, municípios da região Sul de Roraima, poderão ser atendidos pelo novo programa do Sebrae, Produzir Brasil. "O programa veio para que pudéssemos desenvolver um eixo integrado com os produtores assentados", explicou o analista técnico Emerson Melo.

Já em andamento, o programa que terá duração de dois anos está em fase de captação de produtores. "Nossa equipe está in loco nas regiões onde os produtores estão produzindo. Estamos fazendo o diagnóstico por meio de coleta de dados e informações que vão nos subsidiar durante as consultorias", acrescentou.

Podem participar do programa o produtor de área assentada dos municípios e que estejam com a documentação em dia no Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF).

Poderão participar do programa até 250 produtores dos três municípios. Os participantes receberão capacitações e atendimentos do Sebrae, que trabalhará com indicadores como produtividade, faturamento, comercialização, entre outros.

"Vamos trabalhar esses indicadores para que eles possam produzir e vender com qualidade e, assim, ter um diferencial no mercado", exemplificou Emerson.

Em relação às capacitações, o produtor vai aprender como gerir a propriedade, analisar o solo, atender clientes, fazer o levantamento da produção, dentre outros assuntos necessários.

Os interessados podem, também, ligar para o número 0800 570 0800 ou procurar a Sala do Empreendedor de Caracaraí, Iracema e Cantá.

O programa conta, ainda, com o apoio do Anater (Agência Nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural), Incra (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

## GUIA DE TENDÊNCIAS

# SKINIMALISMO: A TENDÊNCIA QUE ESTÁ MOVIMENTANDO O COMÉRCIO VAREJISTA DE BELEZA E SAÚDE E MUDANDO HÁBITOS

**Consumidores estão usando menos produtos na pele e fazendo escolhas mais criteriosas**

**D**urante a pandemia, a rotina de cuidados com a pele do rosto mudou, migrando da maquiagem "todo dia" para o cuidado com a "pele saudável sempre". Dentro desse universo, há um movimento iniciado por grandes marcas para diminuir a quantidade de produtos usados na rotina diária de cuidado da pele do rosto, considerando que ela tem um limite de absorção de produtos. Essa tendência, inclusive, já tem nome, é o skinimalismo.

Assim, surge uma variedade muito grande de produtos como os "2 em 1", que maquiagem e hidratam ao mesmo tempo, e outros como corretivos e bases que deixam a pele com aspecto mais natural.

Essa tem sido a aposta de tendência do segmento, que em 2021, foi um dos setores que mais movimentou o e-com-

merce brasileiro, segundo pesquisa realizada pela Neotrust com os dados de compra, num total de R\$ 161 bilhões.

Em se tratando dos produtos cosméticos, as bases e corretivos também tiveram grandes mudanças, as marcas passaram a investir em produtos mais leves, para criar um visual mais natural, deixando transparecer uma pele mais natural e saudável.

Em entrevista para a Revista Vogue, a fundadora da Drunk Elephant, Tiffany Masterson, conta que usar muitas substâncias de uma só vez na pele pode causar irritações e alergias. "Quanto mais ingredientes incluímos nos nossos rituais, maiores são as chances de sofremos com alergias", conta ela.

Uma dona de casa, de 40 anos, que virou empresária após começar a fazer

seus próprios produtos, complementa ainda. "A pele tem um limite de absorção e muitas vezes não consegue digerir sobreposições de produtos muito complexos", diz a empresária.

A fundadora da Drunk, relata ainda que não é interessante colocar nos rótulos das embalagens, nomes de ativos grandes e de difícil entendimento para chamar atenção, muitos deles são aromatizantes e corantes, que não são nada benéficos para a pele.

Ainda em entrevista para a Vogue, uma dermatologista coordenadora da Sociedade Brasileira de Dermatologia, explica que para manter um rosto saudável não é preciso passar várias substâncias na pele. "Um rosto saudável, não apresenta doenças ou problemas, pode se manter assim com uma rotina de apenas três passos", conta ela.

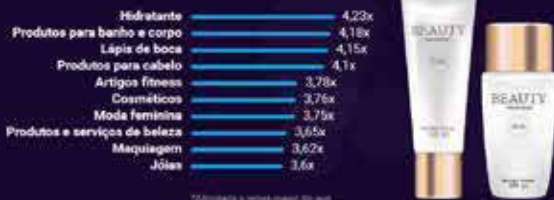


Indústria de Moda e beleza

Perfil socio-demográfico



Intenção de compra



\*Intenção a nível médio de que comprariam de todas as indústrias

Marcas



Fonte: dados de pesquisas próprias

Dispositivos



Interesses



Navegg Everyone



Navegg Everybuyer

Qual o seu perfil de consumo dentro da indústria de moda e beleza?

Fatores chave de sucesso em salões de beleza

- 1 PESQUISA DE MERCADO**  
Entenda melhor as pessoas e área onde pretende atuar
- 2 PLANO DE NEGÓCIOS**  
Tenha claro os caminhos e opções para onde ir
- 3 CONTRATAÇÃO E ENGAJAMENTO**  
Descobrir ou formar talentos e mantê-los na equipe
- 4 ESTRATÉGIA DE MARKETING**  
Agilidade para aproveitar as oportunidades do mercado
- 5 VENDA DE PRODUTOS**  
Opção para aumentar o faturamento além dos serviços
- 6 EXPERIÊNCIA**  
Aquele algo a mais que garante a satisfação do cliente
- 7 FIDELIDADE**  
Mais importante do que vender uma vez é vender sempre
- 8 ATMOSFERA**  
O ambiente confortável se torna mais agradável
- 9 FINANÇAS**  
Controle o fluxo de caixa e cuide do seu dinheiro
- 10 GESTÃO DIGITAL**  
Saiba todas as informações e entenda melhor seu negócio

# EMPREENDEDORES DE RORAIMA PARTICIPAM DE FEIRAS DE BELEZA EM SÃO PAULO

Eventos 'Feira Hair Brasil Professional' e 'Feira Estética In SP' ocorreram em março e abril no estado paulistano



A analista Jesana Figueira acompanhando empresários do segmento de beleza na Hair Brasil 2022

**A**o todo, 20 empreendedores de Roraima participaram de duas missões técnicas promovidas pelo SEBRAE nos meses de março e abril de 2022, no

estado de São Paulo. A primeira viagem ocorreu de 25 a 30 de março, com 13 empresários participantes da Feira Hair Brasil Professional, onde conheceram novas marcas, negociaram com fornecedores, fizeram cursos e in-

vestiram em seus negócios. Todos haviam feito credenciamentos prévios.

"O principal objetivo da viagem foi a realização de aproximação comercial entre os empresários e representantes de grandes marcas que estiveram pre-

App Sebrae

Tudo do **SEBRAE**  
na palma da sua mão!  
**multi.**

**SEBRAE**



sentes na feira neste ciclo de 2022. Além da capacitação dos profissionais nos diversos segmentos de atuação do projeto e participação nas visitas técnicas para benchmarking”, explicou a analista técnica do SEBRAE Roraima, Jesana Figueira, que foi a responsável pela missão.

Uma das empresárias participantes é a Alinne Jefté. Dona de um salão de beleza, a Alinne é micropigmentadora e abriu a empresa própria em 2020. O estúdio dela se chama “Aquele Up”. A empresária participou dos três dias de evento e relata a experiência.

“A Feira trouxe muitas novidades em equipamentos para o salão e também novas técnicas. O SEBRAE me auxiliou com consultorias e treinamentos para liderar e gerenciar”, descreveu.

A missão técnica teve como principais ações: visita à Feira; visitas técnicas a empresas do segmento de salão de beleza, barbearia e estética. As visitas técnicas foram articuladas pelo SEBRAE Nacional, onde foram visitadas as empresas: Barbearia Lelê Flash Power, Casa Florah e Salão na Bahia.

A analista Jesana explica que, por meio da missão, foi possível uma troca significativa de experiência entre os empresários e com os fornecedores das empresas, o que pode gerar uma maior aproximação destes fornecedores, além de gerar negócios significativos para os participantes.

“Além do fechamento de parcerias com empresas dos segmentos contemplados



Participantes da Estética In SP, feira de saúde, beleza e bem-estar

no evento para possíveis representações no Estado de Roraima”, adicionou.

O segundo momento, ocorrido de 01 a 06 de abril, foi a Feira Estética In SP.

A missão teve como objetivo a realização de aproximação comercial entre os empresários e representantes de grandes marcas que estiveram presentes na feira, além da capacitação dos profissionais nos diversos segmentos de atuação do projeto.

“A Estética In SP é uma feira de negócios voltada exclusivamente para o profissional da estética atuando fortemente com capacitações atualizadas tendências de mercado e expositores das mais renomadas marcas”, informou Jesana Figueira.

Este ciclo contou com a participação de sete empresários. Samanta Albuquerque foi uma dessas pessoas.

Administradora de uma clínica de estética chamada SOS Criolópolis, ela

participou de palestras, workshops e visitas a estandes.

“A Feira trouxe muito Aprendizado, atualização, oportunidade de comprar equipamentos e produtos mais baratos e sem pagar frete. O SEBRAE foi de suma importância, pois possibilitou menor gasto e maior conhecimento na área”, disse.

Há sete anos no mercado, ela conta o que mudou na vida dela. “Mudou minha visão empresarial, me proporcionando mais elementos pra caminhar na estrada do sucesso profissional e pessoal”, destacou.

A missão teve resultado bastante positivo, conforme pontuou Jesana, responsável por esta Missão Técnica também.

“A participação nesses eventos agregou muito conhecimento para atuação no projeto de beleza em RR, pois são necessárias informações atualizadas para pensar em ações para o projeto e também para o atendimento aos clientes de beleza e estética que buscam o Sebrae”, concluiu.

- Controle e emissão do DAS MEI
- As melhores opções de maquininhas, conta corrente e marketplace
- Notícias atualizadas sobre o mercado
- Controle de Fluxo de Caixa
- Contatos de Fornecedores
- Cursos, eventos e conteúdos da Loja Sebrae
- Localização e nossos contatos
- Informações ou agendamento de atendimento
- Tirar dúvidas com um atendente digital

Baixe agora!

Disponível na App Store

Disponível na Google Play

Navegue **grátis** em **android**.

# EMPREENDEDOR NO FOCO

Empresária aposta em venda de roupas e vê negócio crescer após apoio do Sebrae

Taís Albuquerque em atividade do varejo de moda

**A** Taís Albuquerque tinha acabado de se formar em Ciências Contábeis quando teve a ideia de começar a empreender, aos 25 anos. Hoje, com 30, ela relembra as conquistas ao longo desses anos e como o suporte do Sebrae Roraima foi crucial para o crescimento do negócio dela.

“Como não surgiram oportunidades de emprego na área que escolhi, coloquei na minha cabeça que iria empreender. Paralelamente, iniciei uma pós-graduação e comecei a pensar em ideias para vender”, iniciou.

Ao pesquisar sobre as tendências no mercado de outros estados, Taís se deparou com modelos de peças de moda praia, os chamados bodys, que ainda não tinham chegado em Roraima. “Vi uma oportunidade na famosa Lei Econômica, que é a Oferta e Procura”, acrescentou.

Após muita pesquisa, ela finalmente encontrou dois fornecedores e fez o investimento de R\$ 800 e encomendou as peças. “Criei uma conta no Instagram, fiz a logomarca e comecei a divulgar o produto”, disse.

Foi então que surgiu a loja **Body Up**. Em uma semana, as peças esgotaram. As roupas de praia foram vendidas para amigos e conhecidos. “Tentei fazer diferente das outras empresas e acredito que essa tenha sido a minha grande jogada. Até hoje tenho isso em mente: fazer o diferente”, pontuou Taís.

### De MEI para ME

A empresária começou a trabalhar informalmente, depois se transformou em MEI (Microempreendedor Individual) e, após dois anos, migrou para o status de ME (Microempresa), momento em que abriu a loja física.

“Comecei vendendo de porta em porta e hoje tenho duas empresas”, contou. Após o sucesso da loja de moda praia, Taís investiu na venda de roupas femininas.



Visual merchandising da Body Up, empresa do segmento fitness.

E assim nasceu a Taís Brand, de moda casual.

O que começou com uma pessoa contratada, hoje conta com cinco funcionários. “Com isso, eu mudo a vida de cinco colaboradores gerando emprego e mudo a vida dos meus clientes com minhas lojas. Também encho meu coração de gratidão, pois a confiança do meu cliente é minha maior satisfação”, enfatizou.

### Apoio do Sebrae Roraima

O tempo foi passando e o empreendimento da Taís foi crescendo. O número de fornecedores aumentou, assim como o de funcionários. Atualmente, e empresária emprega cinco pessoas.

Para formalizar o negócio, ela resolveu

se registrar como MEI, inicialmente. “Já fui estagiária do Sebrae e tudo que aprendi foi muito útil. Busquei orientação para formalizar minhas empresas e foi uma sensação ótima, de crescimento, sair do Sebrae como estagiária e voltar como empresária”, lembrou.

Taís participou de projetos, palestras, feiras e viagens promovidos pelo Sebrae. “Penso como seria se eu não tivesse essas ferramentas para eu dar o ponta pé inicial nas vendas. Por isso ter conhecimento é muito importante”, destacou.

Para quem deseja empreender, ela deixa um recado muito importante: Seu coração vai te guiar. Você vai sentir um entusiasmo tão grande. Quando você tiver a ideia de abrir algo, sentirá medo também. Quando você estiver querendo fazer o diferencial na vida das pessoas, empreenda!

# HÁ MAIS DE 20 ANOS 'CRIART TEATRAL' EMBELEZA EVENTOS DE RORAIMA COM ESPETÁCULOS DESLUMBRANTES



a situação da saúde melhorando de cenário, já estão com planejamento de retorno presencial das atividades.

"Agora estamos nos preparando para voltar efetivamente ao teatro presencial e colocar o nosso mais recente espetáculo para circulação", finalizou Kaline.

## Economia Criativa

Com o objetivo de promover ações com valorização ao empreendedorismo criativo, o Sebrae Roraima está com o Projeto Economia Criativa, que ofertará capacitações e consultorias gratuitas para artistas da música, do audiovisual, da produção cultural, do artesanato, da dança e do teatro.

O analista técnico Luã Andrade explicou que o Sebrae busca tornar esses empreendedores criativos como protagonistas do cenário do desenvolvimento sustentável no cenário em que estão inseridos.

"O projeto tem um papel fundamental na percepção de empreendedores culturais, para que os mesmos se sintam parte de algo maior que é a Economia Criativa, que movem cadeias, que impactam em outros segmentos econômicos como o turismo e as indústrias tradicionais", afirmou.

**F**undada em agosto de 2001, a companhia roraimense **Criart Teatral** tem feito história com espetáculos deslumbrantes ricos em história, beleza e criatividade.

"A primeira encenação realizada pelo grupo foi com um texto infanto-juvenil 'Tietê mais o Riacho do rabo em pé', de Dário Uzam Filho", lembrou a atriz, diretora e fundadora da companhia Kaline Barroso.

Com acúmulo de prêmios e participação em eventos em outros estados do país, a companhia sempre faz espetáculos teatrais infantis e adultos com recorde de público no estado.

Um dos últimos espetáculos apresentados foi o projeto "Marias" no evento "8 horas para Elas" promovido pelo Sebrae Roraima, em homenagem ao Dia Inter-

nacional da Mulher. "Reunir as mulheres artistas para esta apresentação foi emocionante", acrescentou Kaline.

Para ela, este tipo de atividade pode ser transformadora. "A cultura sempre será transformadora. Seja para quem 'arregaça as mangas', como nós, ou, para quem consome. O teatro sempre nos faz refletir nosso posicionamento diante das situações, por isso é indiscutível que não haja transformação", disse

## Mais sobre a Criart

Atualmente, existem dez integrantes fixos na companhia. Além do projeto "Marias", a Criart já apresentou neste ano o espetáculo "Cordel do amor sem fim" para celebrar os 20 anos de fundação.

Devido à pandemia da Covid-19, estão participando de festivais on-line, com o show "Cadê todo mundo?", mas com

# FEIRA DE RUA DA TOCA DA BRUXA MOVIMENTA ECONOMIA LOCAL, PROPORCIONA ENTRETENIMENTO E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

**P**elos menos 40 barracas de expositores são montadas a todo fim de semana na Feira de Rua da Toca da Bruxa.

O lugar, que é um coletivo de artes, além de proporcionar entretenimento com programações musicais e oferecer o cardápio da casa, também gera oportunidade de negócios e movimenta a economia local.

São diversos segmentos disponíveis para quem visita o ambiente, conforme explica a dona do empreendimento, Ana Luciola. "Temos barracas que ofertam doces e salgados, bazar de roupas e livros, bijuterias, plantas, verduras e frutas orgânicas, produtos indígenas, laços, tiaras, velas, sabonetes artesanais e muito mais", disse.

A ideia da empresária, que acaba beneficiando muitas famílias, é realizada com o apoio do Sebrae. Parte das barracas oferecidas vem dessa parceria. "A parceria com o Sebrae deu estrutura e visibilidade à feira, que hoje tem ações de marketing que advêm de um projeto", acrescentou Ana.

Segundo ela, a Toca da Bruxa vem ocupando o espaço que sempre almejou,



Feira da Toca acontece aos domingos, no Centro de Boa Vista

que é a Economia Criativa e a divulgação de todas as artes. "São eventos, projetos e shows que têm a diversidade de arte e ideias como foco. A Toca é plural e busca manter sua pluralidade, tendo a feira como ápice", disse.

Conforme explica o analista técnico da Unidade de Gestão da Inovação e Mercado do Sebrae Roraima, Luã Andrade, o Sebrae está auxiliando para tornar o empreendimento mais rentável e focando no mix do portfólio de serviços que mais agregam, para ter foco no nicho de mercado que mais contribui com o empreendimento.

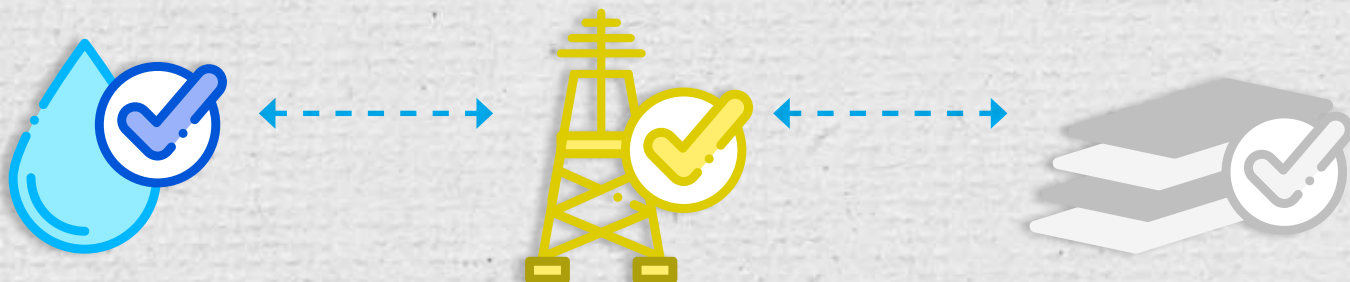
Ele também explica a importância de os empreendedores apostarem na Economia Criativa. "A mudança de atitude pode dinamizar e qualificar

a relação do empreendedor criativo com o seu negócio, estabelecendo níveis de conhecimento técnico e conceitual sobre gestão, produção, controle, investimento, comunicação, a fim de torná-lo estável, competitivo e passível de expansão em outras frentes, assim profissionalizando e formalizando sua criatividade como um negócio", justificou.

## ECONOMIA CRIATIVA

A base dessa economia são as pessoas e a capacidade que elas possuem de serem inventivas. Habilidade que se dá de modo diverso, complexo e transversal para solucionar problemas, descobrindo novas formas de fazer/realizar. O que gera riquezas e transformações sociais a partir de ideias.

# SUSTENTABILIDADE



## Sebrae adota práticas de combate ao desperdício de água, energia elétrica e papel

Com o objetivo de combater o desperdício de água, energia elétrica e papel, o Sebrae adotou novas práticas nas unidades de Roraima. São pequenas atitudes que resultam em um bem maior.

"As ações para combater diversos desperdícios merecem atenção continuamente", iniciou a Analista de Sustentabilidade e Manutenção Predial, Tarsila Aguiar.

Em relação à água, Tarsila explica que é importante ter essa conscientização, já que este é o principal recurso natural do nosso planeta.

"A importância dessa conscientização é que, como sabemos, a água é um dos bens naturais mais importantes para a vida, e a falta dessa fonte gerará consequências devastadoras. Além do mais, não só a escassez, mas a poluição das águas é um fator importante que devemos combater", disse.

Para disseminar essa conscientização a todos os colaboradores são feitas ações como divulgação de cards e de placas indicativas de atitudes sustentáveis.

"Contamos, também, com torneiras com temporizador e aerador, bebedouros inteligentes, fazemos revisões periódicas nas instalações hidráulicas, uso de

cisterna para abastecimento e, claro, estamos sempre mobilizando e evoluindo os colaboradores para as iniciativas no combate ao desperdício para que isso se torne hábito", acrescentou.

### Economia de energia elétrica

Também são realizadas práticas para evitar o desperdício de energia elétrica nas unidades do Sebrae.

"Temos o hábito de estar sempre informando ao colaborador de medidas a serem tomadas, como utilizar a luz natural sempre que possível, desligar as luzes ao sair de um ambiente, desligar monitores de computador quando não utilizados e manter o ar-condicionado em temperatura entre 20 e 23 graus", explicou Tarsila.

Esse controle, além gerar economia financeira, tem o objetivo de criar a consciência da proteção ambiental, pois é uma parte importante da contribuição que o Sebrae tem com a sustentabilidade do planeta e a preservação dos recursos naturais.

### Como economizar em papel?

Para promover a economia do uso de papéis, o Sebrae passou a adotar medidas mais digitais.

Uso de e-mails, videochamadas, documentos digitais e assinaturas eletrônicas já fazem parte da rotina e são necessários para o pleno funcionamento das atividades.

"Então contamos com a reformulação dos trâmites de contratos e processos em formato digital, deixando o processo ainda mais ágil e evitando impressões para compor tal documento", explicou a analista.

Ela acrescenta que o uso de impressoras também diminuiu. "Foi reduzida a quantidade de impressões desnecessárias, além de custos com cartuchos e tonners, papel e energia.

Em casos que precisam ser feitas impressões, são utilizados papéis recicláveis e utilizados os dois lados da folha. "Se um papel ou documento não pode ser reaproveitado para rascunho, destinamos à empresa de reciclagem", disse.

Ela reforça que mesmo atitudes simples são capazes de causar grande impacto, a curto e longo prazo, no consumo e desperdício, seja de água, energia elétrica ou de papel.

"Além dessas ações terem impactos financeiros, são ações que transformam a ser humano e o lugar onde habita, gerando benefícios agora e para o futuro", finalizou.



# Feira Agroecológica



**Sábado é dia de Feira!**  
Feira de produtos naturais  
no Caranã.



**Local:**  
Av. Carlos Pereira  
de Melo, nº 2796,  
Bairro Caranã

Realização:

**SEBRAE**



# ALTA GESTÃO

## O PAPEL DO PRESIDENTE DO CDE

**T**odas as ações, projetos e serviços do Sebrae são realizadas a partir das orientações e da aprovação do planejamento que é submetido ao Conselho Deliberativo Estadual – CDE.

Ele é composto por instituições que representam o setor empresarial, o Governo Federal e o Sebrae Nacional, e atualmente tem como presidente o empresário Jadir Corrêa da Costa, Presidente da FACIR, Federação das Associações Comerciais e Industriais de Roraima.

Nesta edição vamos conhecer um pouco da sua trajetória profissional.

**1. Sr. Jadir, o senhor tem uma sólida história de atuação tanto na esfera empresarial quanto institucional. Nos fale um pouco sobre esse seu histórico.**

Na área institucional sou formado em Educação Física e Comunicação Social. Como professor, ministrei aulas por dois anos. Na comunicação social, desenvolvi trabalhos no rádio e na TV e como comunicador atuei por 32 anos. Fui diretor de duas estações de TV e uma de rádio. Mas o meu sonho era ser empresário do comércio, uma vez que passei a minha adolescência ajudando a minha irmã que tinha um comércio e naquela oportunidade percebi que a atividade comercial era sim o que eu queria desenvolver. Em 1969, eu dei os primeiros passos para me tornar um empresário, montei a minha primeira loja no ramo de peças e acessórios para bicicletas, chamava-se Casa das Bicicletas e ficava na Sebastião Diniz. Com a evolução do negócio, comprei um imóvel na Barão do Rio Branco e expandi o negócio para o ramo de peças para motos. Atualmente tenho uma loja de material de construção e ferragens, denominada J. Corrêa, com mais de 30 anos de atua-



Jadir Corrêa

ção e de onde consegui construir uma história de empreendedor e dar uma estabilidade para minha família.

**2. Por ser um empreendedor, o senhor conhece bem as vantagens e os desafios de quem abraça o empreendedorismo. Na sua opinião, qual tem sido a contribuição do Sebrae para apoiar e desenvolver as micro e pequenas empresas de Roraima?**

No Sebrae/RR, eu participo desde a sua criação aqui no estado. Naquele tempo, ele era conhecido como CEAG e eu participava do Conselho Deliberativo. Com poucos recursos, o Sebrae tinha uma forte atuação a partir da efetiva participação de seus conselheiros, diretoria e colaboradores junto a seus parceiros. Com o tempo o Sebrae/RR cresceu e hoje, inquestionavelmente, se tornou uma realidade em contribuir para a alavancagem das empresas do estado. Hoje, a empresa que nasce a partir das orientações e acompanhamento do Sebrae dificilmente encerra suas atividades. Pode até não se transformar numa grande empresa, mas terá à frente um caminho sólido e estruturado, visto que o Sebrae possui vasta gama de informações de cunho gerencial que torna o negócio mais estável e competitivo. Além do mais, o Sebrae sempre preza pela qualidade da informação e quem procura o Sebrae está no caminho certo, sabe que vai ser bem orientado evitando riscos ao longo do caminho. A boa informação e formação é que transforma os negócios e bons negócios e isso o Sebrae sabe fazer bem-feito.

**3. Falando mais um pouquinho sobre a sua forma de trabalhar, compartilhe conosco algumas características do seu modelo de gestão e da forma como o senhor conduz o trabalho do CDE.**

A minha forma de trabalhar condiz a de um cidadão ou cidadã que se propõe a dirigir uma empresa com seriedade, responsabilidade e acima de tudo com probidade. Essa é minha característica. Uma coisa que eu sempre prezei foi chegar cedo no trabalho. Mesmo desenvolvendo o cargo de chefia, sempre gostei de chegar junto com os funcionários, me fazer presente, e isso me ajudou muito no relacionamento com todos os colaboradores.

Esse modelo de gestão que preza pela seriedade, responsabilidade, integridade e probidade foi o que eu trouxe para o Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Roraima. A humildade é outra característica que sempre esteve ao meu lado, pois o que eu não sei sempre procuro ter conhecimento com outras pessoas e isso ajuda muito no processo de colaboração e gestão. Aqui no CDE encontrei um ambiente coeso, unido e bem estruturado. Com uma assessoria que me auxiliou muito nas tomadas de decisão e me proporcionou um ambiente tranquilo para deliberações com racionalidade e clareza. Apesar de toda dificuldade que a pandemia nos trouxe, e foi preciso nos reinventarmos, conseguimos desenvolver os trabalhos do CDE com agilidade, presteza e certos de que estávamos deliberando para o sucesso das ações do Sebrae/RR.

**4. O senhor assumiu a presidência do CDE do Sebrae-RR no mesmo período em que a pandemia começou, mas isso não impediu que a entidade realizasse o seu trabalho. Ao contrário, o Sebrae se reinventou nesse período. Qual o seu sentimento em relação à superação desse desafio? Como presidente, qual o seu sentimento em relação ao trabalho desenvolvido e os resultados alcançados?**

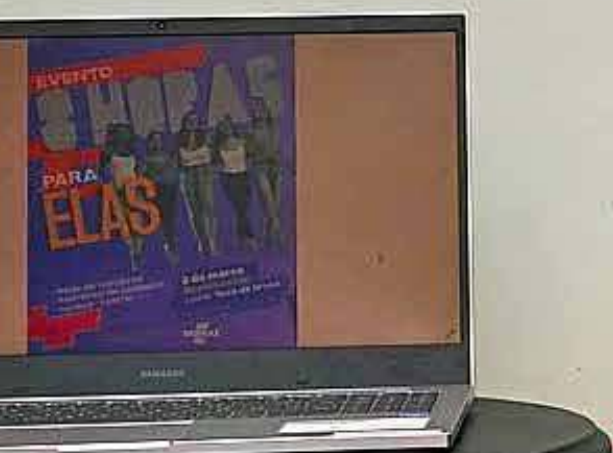
No mesmo período em que assumi o CDE veio a pandemia. A princípio pensávamos que seria algo passageiro e que logo voltaríamos ao normal, mas não foi isso que aconteceu. Agora, olhando pelo retrovisor, percebo que o Sebrae/RR não deixou de realizar o seu trabalho e foi muito ágil no processo de se reinventar e traçar medidas que orientassem toda a casa para superação dos obstáculos que estavam por vir. Sabe por que tudo deu certo? Porque o Sebrae/RR teve uma boa equipe. Equipe formado por técnicos e colaboradores dedicados e que gostam do que fazem. O Sebrae/RR é formado por uma diretoria capaz de se organizar e chamar para junto todos os colaboradores. Esse poder de aglutinação de equipe, demonstrado pela diretoria local em prol do desenvolvimento das ações que beneficiariam todos os empresários nesse momento de crise, proporcionou a elaboração de planos de ação sustentados em boas práticas de gestão. Como presidente, tenho um sentimento de dever cumprido. Foi difícil. Desenvolvemos trabalhos presen-

ciais e home office, tudo para facilitar e propor aos nossos empresários a assistência necessária. Tivemos horários diferenciados e a coisa fluiu e conseguimos desenvolver nosso trabalho com afinco e dedicação. Mostrar dificuldade naquele momento não iria resolver nosso problema, por isso fomos procurar novos modelos de atendimento e isso fez o Sebrae/RR crescer e hoje vemos uma entidade mais forte e mais capaz de superar os obstáculos. Sempre procurando fazer o melhor para ajudar as micro e pequenas empresas de nosso estado a crescerem e se tornarem sustentáveis. E é com esse sentimento que estamos seguindo em frente.

**5. Esse ano o Sebrae completa 50 anos no Brasil e aqui em Roraima, em outubro, vamos completar 32 anos de trabalho em prol do fortalecimento dos pequenos negócios. Na sua opinião, quais as tendências, ou o que esperar em termos de crescimento ou evolução das micro e pequenas empresas? O papel do SEBRAE continuará relevante com todas as mudanças que o futuro nos reserva?**

É verdade, o Sistema Sebrae faz 50 anos e o nosso Sebrae/RR faz 32 anos. 32 anos de muito trabalho e incentivos para quem quer empreender e para quem já empreende. O Sebrae teve e tem até hoje um papel primordial para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas. Nos tempos atuais, onde vivemos em um mundo onde a informação circula com enorme velocidade e tudo muda num piscar de olhos, o Sebrae se torna ferramenta indispensável para ser o arcabouço onde o empresário irá encontrar toda informação que precisa. Estamos preparados para esse novo tempo. O Sebrae continuará sendo relevante no processo de tornar as empresas mais viáveis e sustentáveis. Eu diria que devido a toda essa transformação ocorrida em todos os sentidos e mais especificamente no mundo dos negócios, o Sebrae terá que se desdobrar para realizar os atendimentos aos quais ele será demandado, pois teremos um número crescente de pretensos empresários e daqueles que já desenvolvem seu negócio e querem melhorar. A realidade pós-pandemia é outra e quem não se adaptar poderá ter problemas. Portanto, eu diria que procurar o Sebrae é uma atitude de bom senso que elevará o grau de conhecimento de nossos empreendedores.

# SEBRAE RORAIMA CELEBROU O EMPREENDEDORISMO FEMININO DURANTE TODO O MÊS DE MARÇO



Mesa redonda com empreendedoras trouxe experiência e cases de sucesso ao público

A photograph showing two women in profile, facing each other as if in conversation. The woman on the left is wearing a white surgical mask and glasses, and has dark hair. The woman on the right has long, wavy brown hair and is also wearing glasses. They are positioned in front of a white backdrop that features the Sebrae logo, which consists of three horizontal blue bars above the word 'SEBRAE' in a bold, blue, sans-serif font. Below the logo, the text 'o empreendedor' is partially visible in a smaller blue font. The woman on the left is wearing a light-colored, textured cardigan over a pink floral top. The woman on the right is wearing a white top. The background is a plain, light-colored wall.

o empreendedor

Toda a programação foi organizada pelo Sebrae Delas, programa que fomenta o empreendedorismo feminino com capacitações, eventos e palestras



Abertura do evento com a Diretora Técnica do Sebrae Dorete Padilha

O Dia Internacional da Mulher, comemorado em 8 de março, foi celebrado ao longo de todo o mês pelo Sebrae Roraima. Por meio do programa Sebrae Delas, as colaboradoras, fornecedoras e parceiras do sistema tiveram a oportunidade de participar de uma programação diversificada voltada para o empreendedorismo, saúde, beleza e bem-estar.

A gerente da Unidade de Competitividade Empresarial, Eliene Farias, explicou que o Sebrae Delas é um projeto de empreendedorismo com o público voltado para mulheres que já empreendem ou que sentem a necessidade de empreender.

"O foco é desenvolver competências empreendedoras de soft skill e hard skill que são competências voltadas para aquilo que as empreendedoras fazem de melhor e as competências interpessoais voltadas para o âmbito de relacionamento, negociações, mediações de conflitos e outras necessá-

rias ao dia a dia da mulher empreendedora", detalhou.

As ações do Sebrae Delas são coletivas e individuais e contam com capacitações e consultorias com foco nas necessidades das empreendedoras, além de ações efetivas de mercado com a realização de um calendário semanal e mensal de feiras, onde as empresárias têm oportunidade de comercializar os seus produtos e serviços.

"Inicialmente, o ingresso das mulheres no projeto foi feito por meio de Edital de Chamada Pública para todo o estado, com a previsão de atender até 120 empreendedoras no primeiro ano, e hoje muitas ingressam pela indicação de mulheres que já participam do projeto e que veem nele a oportunidade de se desenvolver e ajudar a outras a também fazerem o mesmo", pontuou Eliene.

#### 8 horas para elas

Uma das ações do Sebrae Delas foi o

8 horas para elas. Promovido no dia 8 de março, o evento ocorreu na Toca da Bruxa. A proposta do evento foi bem descontraída, como um "happy hour".

A programação contou com apresentações de música, teatro e palestras. "As mulheres puderam compartilhar ideias, experiências e fazer parcerias. Elas falaram sobre temas como empreendedorismo feminino, moda, beleza, saúde, sexualidade, mente e corpo", explicou a gestora do projeto "Sebrae Delas", Delma Andrade.

Delma frisou que o evento foi inédito. "A programação começou à tarde e se estendeu até à noite para garantir que o maior número possível de mulheres fossem atendidas. Participaram mulheres que fazem parte da história do Sebrae e mulheres que de alguma forma o Sebrae contribuiu ou ainda contribui para o seu empreendimento. Um evento inovador e aberto ao público feminino, onde as colaboradoras, terceirizadas e empreendedoras atendidas pelo Sebrae



Apresentação cultural Espetáculo Maria

estiveram juntas em um ambiente descontraído no qual puderam se embelezar, trocar experiências entre si, falar de moda, beleza, sexualidade e saúde mental, atributos importantes que compõem o dia-a-dia de uma mulher, regado com músicas e danças”, disse.

### **Palestra Culpa Materna**

Outra ação promovida pelo Sebrae Delas foi a palestra Culpa Materna, ministrada pela fundadora da ONG Mommys, Mariana Bicalho, que trouxe temas como empreendedorismo feminino, moda, beleza, saúde, sexualidade, mente e corpo.

“A palestra, como o nome já diz, abordou a culpa que as mães sentem em ter que deixar os filhos em casa para irem trabalhar, empreender e buscar o sustento”, pontuou.

### **Cursos voltados para o empreendedorismo feminino**

Durante todo o mês de março também ocorreram diversas capacitações com

ênfase no empreendedorismo feminino, tanto a nível local como a nível nacional, com histórias e casos de sucesso de empreendedoras e dicas de como profissionalizar o negócio, tudo voltado ao segmento feminino.

Uma das primeiras capacitações foi “A mulher sábia: empreende”, que ocorreu no dia 10. As mulheres vêm cada vez mais conquistando seu espaço e não seria diferente no mundo dos negócios.

É preciso seguir estratégias para alcançar o sucesso desejado. Na palestra foram passadas dicas de como aumentar a produtividade dos negócios para que a mulher tenha mais qualidade de vida e saiba gerir as adversidades que possam vir a ocorrer.

No dia 15 de março ocorreu a palestra “Case de sucesso: Café com likes”, uma solução que tem como objetivo empoderar mulheres empreendedoras, que trouxe dicas de como se posicionar diante dos negócios e muitas ideias sobre empreendedorismo feminino.

Voltada para a área de divulgação, nos dias 22 e 23 de março, ocorreu a palestra “Planejando e executando o marketing digital do seu negócio”. As mulheres que participaram aprenderam um pouco sobre planejamento e execução em marketing digital para conseguir atingir metas.

A programação de capacitações fechou com a palestra “Empreendedorismo feminino e os desafios para 2022”, que contou com a presença da fundadora e CEO da Recicla.Club, Priscila Faria, a analista do Sebrae Nacional responsável pelo programa Sebrae Delas, Renata Malheiros, a sócia da Única Instantânea, Sara Raimundo, e a cofundadora do Clubinho Preto, Talita Peixoto.

“Pensando na temática de Empreendedorismo Feminino e no impacto positivo da liderança feminina no mercado, promovemos toda essa programação durante o mês de março, mas é importante ressaltar que o Sebrae é um grande fomentador do empreendedorismo feminino durante todo ano”, declarou Delma.

## Dicas de Livros



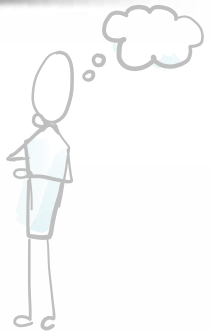
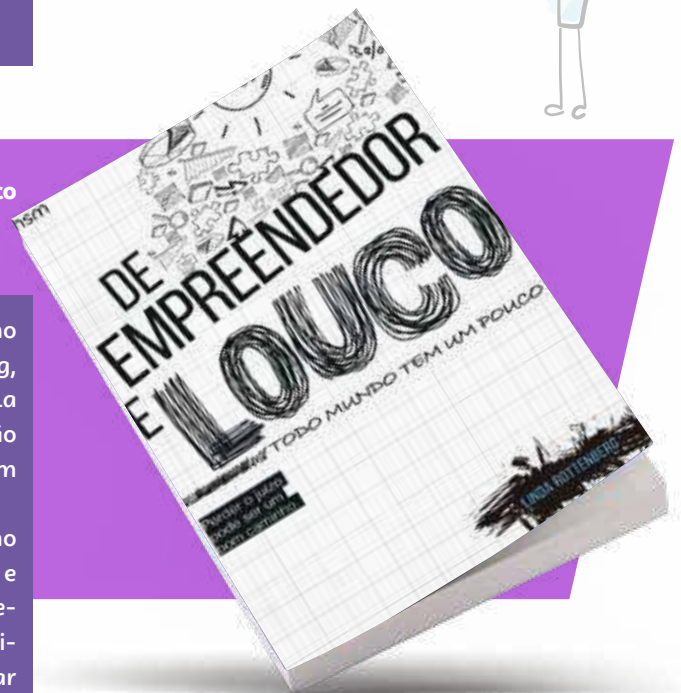
**Como as Mulheres Chegam ao Topo**  
Sally Helgesen, Marshall Goldsmith e Zerede Stephanie.  
Editora Alta Books

Esse livro foi escrito pela especialista em liderança Sally Helgesen e pelo coach best-seller em liderança Marshall Goldsmith, que, juntos, já treinaram milhares de pessoas de alto nível com foco no crescimento profissional. Por meio desta obra, você vai conferir como eliminar hábitos que impedem você de alcançar seus objetivos de carreira. Sally e Marshall identificam os 12 hábitos que travam as mulheres à medida que tentam avançar, mostrando-lhes porque o que funcionou para elas no passado pode na verdade estar sabotando seu sucesso futuro. Então, essa indicação é para as mulheres que querem dar o próximo passo, mas ainda não têm certeza do que as impede, mergulhe nessa leitura. O livro é indicado para mulheres, mas, claro, todo mundo pode ler e conferir o passo-a-passo.

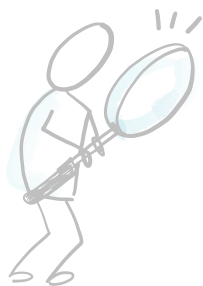


**De empreendedor e louco todo mundo tem um pouco**  
Linda Rottenberg  
Editora Padrão

Queremos reforçar o empoderamento feminino por meio do livro da escritora Linda Rottenberg, que conta como ela ficou conhecida como "La chica loca" após insistir que empreendedores não existem apenas no Vale do Silício, mas também em mercados emergentes ao redor do mundo. O bom deste livro é que a autora nos mostra como essa loucura fez o seu sonho se tornar realidade, e ainda ensina a desenvolver o pensamento empreendedor diante de um momento de caos, aproveitando oportunidades que podem te permitir criar grandes projetos.



## Dicas de Filmes



### A Vida e a História de Madam C. J. Walker

Octavia Spencer, Tiffany Haddish, Carmen Ejogo

Essa série levou para o mundo toda a narrativa que revelava quem tinha sido a primeira mulher negra milionária dos EUA, numa época em que conseguir ter um vida apenas digna era uma tarefa árdua para qualquer afro-descendente.

Para quem ainda não assistiu, fica aqui a nossa recomendação. A série, com a atriz Octavia Spencer como protagonista, é baseada na biografia *On Her Own Ground: The Life and Times of Madam C.J. Walker*, de A'lelia Bundles. A obra conta a história de uma mulher negra que venceu a pobreza, construiu um império de produtos de beleza e se tornou a primeira milionária dos Estados Unidos a conquistar a própria fortuna.

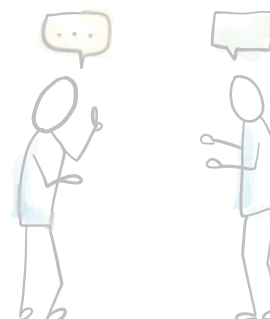
Uma história inspiradora de uma mulher empreendedora e resiliente.



### Joy: O nome do sucesso

David O. Russell, Annie Mumolo, David O. Russell

Joy (Jennifer Lawrence) é uma jovem brilhante, mas sua vida pessoal é extremamente complicada. Criativa desde a infância, Joy inventa um esfregão de limpeza milagroso que se transforma em um fenômeno de vendas e faz dela uma das empreendedoras de maior sucesso dos Estados Unidos. Uma história de superação. O filme retrata a história real de Joy Mangano, nascida no Brooklyn em 1956, que é uma empreendedora e inventora estadunidense. É a atual presidente da Ingenious Designs e tornou-se conhecida por seus trabalhos no desenvolvimento do Miracle Mop e Huggable Hangers, produtos de aplicação cotidiana para designers.



# CARAVANA DE RORAIMA CONHECE O CODEVALE, EM MATO GROSSO DO SUL, DURANTE VISITA TÉCNICA

A Caravana de Roraima foi formada por secretários de agricultura de seis municípios para ver os resultados obtidos pela união dos municípios da região sudeste do estado de MS.



Secretários da Agricultura dos municípios de Roraima em visita técnica à CODEVALE

**O** Sebrae Roraima e os secretários municipais de Agricultura de Boa Vista, Caracaraí, Caroebe, Rorainópolis, São João da Baliza e São Luiz fizeram uma visita técnica à cidade de Anaurilândia, no estado de Mato Grosso do Sul para conhecer de perto o Consórcio Público de Desenvolvimento do Vale do Ivinhema (Codevale).

A caravana, coordenada pela Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial (UPPDT), ocorreu entre os dias 14 e 16 de março. O grupo foi recebido pelo prefeito Lúcio Roberto Calixto, que mostrou os resultados alcançados pelo Codevale.

A visita técnica teve como intuito proporcionar aos secretários perspectivas

claras relacionadas à implementação, gestão e operacionalização de um Consórcio Intermunicipal Regional, por meio do Serviço de Inspeção Municipal (S.I.M), possibilitando condições favoráveis aos pequenos produtores que buscam a regularização dos produtos de origem animal.

“Nosso objetivo é auxiliar os municípios



**Recepção aos representantes de Roraima pelo Presidente da CODEVALE e prefeito de Sta Rita do Pardo MS Lúcio Calixto do Pardo**

da região Sul de Roraima, possibilitando condições favoráveis aos pequenos produtores que buscam a regularização dos produtos de origem animal, gerando assim emprego e renda na região, bem como desenvolvimento local”, explicou a gerente do UPPDT, Núbia Ribeiro.

A caravana realizou algumas visitas

cada segmento visitado.

“Visitamos um laticínio, a sede do Codevale, um frigorífico de abate de bovinos e outro de filé de tilápia. Foi de grande valia e isso contribuiu para que realmente eles possam implantar de uma forma simplificada, correta, não tendo erro no caminho que eles terão que percorrer para a implanta-

massa e realmente tirar do papel e colocar em prática”, afirmou.

CODEVALE - O Codevale é constituído pela união de 11 municípios consorciados, localizados na região sudeste do estado de Mato Grosso do Sul, com uma população de 143.895 habitantes, ocupando a extensão territorial de 29.530 km<sup>2</sup>, com densidade demográ-



**Visita técnica na Agroindústria de Laticínio Queijaria Sabor do Campo (MS)**

que também estão de acordo com o que eles desejam fazer em Roraima. Além das visitas realizadas na perspectiva da gestão pública, a caravana foi conduzida pela Diretora Executiva do Codevale e equipe para visita em agroindústrias inspecionadas (queijaria, frigoríficos de bovino, porco e peixes, processamento de filé de tilápia e associação de apicultores), contribuindo assim na percepção dos secretários quanto às orientações técnicas necessárias para

ção efetiva desse consórcio no Sul de Roraima”, pontuou.

Núbia salientou que o consórcio é de suma importância, pois demonstra a união da região com o mesmo propósito. “Queremos que eles possam realmente comercializar entre eles, facilitando e otimizando recursos também para a gestão municipal. Essa visita foi de grande valia pra esses secretários municipais. Agora é colocar a mão na

fica de 4,87 hab/km.

É o segundo consórcio público a aderir ao SISBI/SUASA no Brasil, tendo o reconhecimento da equivalência dos Sistemas de Inspeção de Produtos de Origem Animal (SIM).

Em 2015 elaborou os Planos Municipais de Saneamento Básico dos municípios de Anaurilândia, Angélica, Bataguassu, Brasilândia, Ivinhema, Nova Andradina e Santa Rita do Pardo.

# AGENTES DE DESENVOLVIMENTO DOS MUNICÍPIOS DE RORAIMA PASSAM POR QUALIFICAÇÕES PROMOVIDAS PELO SEBRAE

O Sebrae Roraima promoveu no mês de março qualificações para os Agentes de Desenvolvimento (ADs), com a Capacitação de Atendimento para Agentes de Desenvolvimento nos dias 8 e 9, e, já nos dias 21 e 22, o Curso Avançado de Formação de Agentes, com o objetivo de preparar os ADs para atuarem de forma mais efetiva junto aos empreendedores e empresários locais.

“A **Capacitação de Atendimento** busca atualizar os Agentes de Desenvolvimento sobre as mudanças que ocorreram de legislação, sobre novas orientações proporcionadas e geradas pelas instituições”, explicou o analista de políticas públicas do Sebrae Roraima, Rodrigo Rosa.

Foram abordadas novidades acerca do Microempreendedor Individual - MEI, Portal do Empreendedor, Vigilância Sanitária Estadual, Redes Sociais, Atendimento ao Cliente, Cidade Empreendedora, dentre outros assuntos.

Entre os ADs que participaram desta programação está o Agente de Desenvolvimento Rennerys Saymon, que atua no município de Uiramutã há quase um ano.

“Além de aprender novos assuntos, estivemos recapitulando o que aprendemos no ano anterior. Como agentes, estamos em constante aprendizado”, destacou.



Agentes de Desenvolvimento em capacitação.

Já o Curso Avançado de Formação faz parte de uma trilha de capacitação composta pelo curso de AD Básico, Intermediário e Avançado, que faz parte da formação do agente para que ele possa desenvolver as atividades como Agente de Desenvolvimento nos municípios. Rodrigo ressalta que além do conteúdo do curso ser de ótima qualidade, os instrutores são bem qualificados.

“São instrutores experientes, que já trabalharam com Desenvolvimento Territorial em outros estados, por exemplo, e que ministram essas capacitações para os agentes de Roraima para que eles estejam aptos a desenvolver essas funções”, disse.

Larisse Dias é Agente de Desenvolvimento do município de Rorainópolis e diz que o curso veio para somar, onde os empreendedores serão os maiores beneficiados. Além de Rorainópolis, moradores das vilas adjacentes também buscam pelos serviços prestados.

“Através das orientações que recebemos poderemos auxiliar principalmente na hora de tirar as dúvidas dos empreendedores. A ideia é que eles saiam com todas as respostas exatas”, pontuou.

Para os próximos meses de 2022, está prevista a realização de Capacitação voltada para o desenvolvimento comportamental dos Agentes de Desenvolvimento.

## CONTATOS SALAS DO EMPREENDEDOR - MUNICÍPIOS - RORAIMA

MUNICÍPIOS	# ENDEREÇOS	TELEFONES	E-MAIL
SALA DO EMPREENDEDOR <b>AMAJARI</b>	AV. TEPEQUÉM S/N - CENTRO 69343000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98112-7161	saladoempreendedoramajari@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>ALTO ALEGRE</b>	RUA ANTÔNIO DOURADO, N° 67 - CENTRO 69350-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98405-9227 (95) 98412-7175	altoalegresaladoempreendedor@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>BONFIM</b>	RUA RODRIGO JOSÉ DA SILVA, N° 37 - CENTRO 69380-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98404-3565	saladoempreendedorbonfimrr@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>CANTÁ</b>	AV. RENATO COSTA DE ALMEIDA N° 100 - CENTRO 69390-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 99163-0394	saladoempreendedorprefcanta@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>CARACARÁI</b>	PRAÇA DO CENTRO CÍVICO N° 2001 - CENTRO 69360-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 99173-0046	saladoempreendedorcci@outlook.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>CAROEBE</b>	AV. PERIMETRAL NORTE S/N - CENTRO 69378-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98406-3257	empreendedor.caroebe@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>IRACEMA</b>	RUA IZIDORIO RODRIGUES S/N - CENTRO (próximo a Delegacia de Polícia)	(95) 98407-4446	salaempreendedor.iracema@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>MUCAJÁI</b>	BR - 174, PRAÇA DA JUVENTUDE S/N (prédio dentro da Praça)	(95) 99122-9775	saladoempreendedormcj@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>NORMANDIA</b>	RUA MANOEL AMANCIO, 003 - CENTRO 69355-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98107-3754	saladoempreendedornormandia@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>PACARAIMA</b>	RUA JÚLIA MOREIRA DE ALBUQUER- QUE, S/N VILA VELHA - PACARAIMA	(95) 99137-0452	sepacaraima@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>RORAINÓPOLIS</b>	RUA: PEDRO DANIEL DA SILVA, CENTRO. (prédio da Prefeitura Praça dos Três Poderes)	(95) 99159-4605	empreendedor.rorainopolis@outlook.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>SÃO JOÃO DA BALIZA</b>	AV. PERIMETRAL NORTE S/N, CENTRO (prédio da Prefeitura)	(95) 99902-6431	empreendedorsjsala@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>SÃO LUIZ</b>	AV. MACAPÁ, N° 1000 CENTRO 69370-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98802-7491	saoluizeempreendedor@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>UIRAMUTÃ</b>	RUA CECÍ MOTA, S/N - CENTRO 69358-000 (prédio da Prefeitura)	(95) 98408-6046	saladoempreendedoruiramuta@gmail.com
SALA DO EMPREENDEDOR <b>BOA VISTA</b>	AVENIDA ENE GARCÊS, S/N - MINITERMINAL -CENTRO 69301-160	(95) 99151-8787	saladoempreendedorbv@gmail.com

# VENDER NA INTERNET: 10 DICAS PARA O SEU SUCESSO

Da acessibilidade do site à entrega acertada, confira o que fazer para obter sucesso no comércio online



**P**ara vender, não importa qual seja o negócio, é preciso satisfazer o cliente. Na internet, a lógica é a mesma.

## 10 dicas para vender mais pelos meios digitais

### 1. Prepare-se

É preciso entender o e-commerce: investimentos necessários, parceiros, fornecedores, clientes e concorrentes, estratégia de marketing. Elabore um Plano de Negócios.

### 2. Tenha um site 100% funcional

Tudo o que estiver disponível no site deve funcionar da melhor forma possível. Cuidado com: site lento, imagens muito pequenas, grande quantidade de anúncios, pouco contraste entre fundo da página e cor de letra inadequada.

### 3. Seja verdadeiro

Exponha com clareza questões sobre cobrança de frete e prazo de entrega. Já em termos legais, o empreendimento deve alinhar-se às regras obrigatórias para funcionamento de lojas virtuais.

### 4. Dedique-se à logística

O tempo de espera deve ser igual ou menor que o prazo acordado no site e a mercadoria precisa chegar impecavelmente embalada.

### 5. Ofereça multicanais ao cliente

É necessário estar presente nas redes sociais, criar um blog, ter um chat ou um e-mail específico para o atendimento ao cliente, além de ter um número de telefone bem visível no site.

### 6. Monte uma equipe preparada e bem treinada

Conteúdo, design, tecnologia da informação e marketing: todos os profissionais dessas áreas devem interagir, integrar-se para que se alcance êxito.

### 7. Anuncie

Há muitas maneiras de fazer anúncios na internet: por links patrocinados (destaques do empreendimento em mecanismos de busca como Google e Bing), mídias sociais e outros.

### 8. Invista em SEO (Search Engine Optimization)

O trabalho de Otimização para Mecanismos de Buscas, é direcionar os motores de busca para dar destaque ao conteúdo. Sites de busca são a principal fonte de procura pelos que navegam na web.

### 9. Participe de um marketplace

Marketplaces como Mercado Livre, Magazine Luiza e Americanas pode fazer seu negócio ficar exposto a grandes volumes de tráfego. A vantagem é que você só é cobrado quando realiza a venda.

### 10. Invista na gestão do negócio

O back office ("a parte de trás do balcão") representa a estrutura física completa de uma loja virtual e é fundamental gerenciá-la para garantir que o produto seja entregue de acordo com as especificações e o prazo combinado.

# PAIXÃO POR REALIZAR

**Ela está no SEBRAE há 30 anos e a sua relação com a instituição é parte da sua história de vida.**



**C**onhecida por todos como “Detinha”, atualmente ela é Gerente da Unidade de Gestão Estratégica e vai contar para nós como tem sido essa trajetória de trabalho cheio de Paixão por Realizar.

## **1. Como começou a sua história no Sebrae/RR?**

Recebi um convite para um seletivo na tesouraria, naquela época o SEBRAE/RR funcionava na avenida Jaime Brasil. Éramos um time com poucas pessoas e no começo de uma grande jornada, mas dedicados a cumprir a missão da Instituição junto aos empreendedores de Roraima. Ali tive a certeza de que tinha feito a escolha certa!

## **2. De lá para cá muita coisa mudou, mas o que mais te marcou nesse período?**

O SEBRAE é uma escola e te possibilita grandes oportunidades. Fazer esta viagem no tempo me traz sempre boas lembranças. Pude acompanhar a construção da nova sede, participei de projetos incríveis como o Amazontech, Feira do Empreendedor, Educação Empreendedora, Mulher Empreendedora, Desafio SEBRAE, entre tantos outros que me permitiram uma troca de conhecimento e um aprendizado incrível. São anos de dedicação, persistência, foco e determinação para dar sempre o meu melhor.

Saber que com seu trabalho, da sua equipe ou da sua Instituição você consegue transformar sonhos, contribuir com o crescimento de uma comunidade, valorizar um trabalho, mostrar o potencial de um empreendedor, levar esperança

para quem já está quase desistindo e depois ouvir “o SEBRAE transformou minha história” é o que tem de melhor e me motiva a estar aqui todos estes anos.

## **3. A Unidade que você gerencia é fundamental para a realização de todos os processos, mas como é uma atuação interna, é importante falar como isso acontece. Então nos fala um pouco do trabalho da UGE.**

A UGE tem uma interação muito forte com todas as unidades e uma visão sistêmica de toda a Instituição. A atuação é de forma participativa e buscando as melhores estratégias com resultados aos nossos empresários e empreendedores.

Atuamos com os processos de Gestão Estratégica, Monitoramento, Estudos e Pesquisas e Inteligência de Dados que são o novo grande desafio, mais que trará resultados grandiosos para toda a sociedade e isso é motivador. Na UGE procuramos reduzir os riscos e maximizar as oportunidades, somos um sistema e seguimos diretrizes nacionais, que nos fortalecem como rede.

## **4. Neste ano o Sistema SEBRAE completa 50 anos e aqui em Roraima já são 32. Que sentimentos isso desperta em você, que vem ajudando a escrever essa história com o seu trabalho?**

Sentimento de gratidão por fazer parte desta história e de saber que participo de um legado que esta instituição tem junto ao nosso estado. Fazer parte deste desenvolvimento e saber que estamos construindo o SEBRAE que o Brasil precisa, que faz a diferença e transforma, é gratificante.

## **5. E, pensando no futuro, como você vê os desafios e o papel desta entidade nos próximos anos.**

Os desafios continuam, ainda temos muito para entregar aos nossos clientes, pois a dinâmica das mudanças deste mundo global nos desafia a cada dia a buscar novas soluções, projetos e entregas com resultados rápidos e efetivos.

Precisamos cada dia mais fortalecer as parcerias e juntos fazermos as melhores entregas e o desenvolvimento deste estado tão promissor.

Vejo o quanto ainda é difícil empreender em nosso país e a atuação do SEBRAE contribui de forma significativa, seja na atuação para melhoria do ambiente favorável, apoiando com consultorias e atendimento, levando a inovação aos empreendimentos. O aprendizado é contínuo, e existe sempre uma oportunidade de fazer o melhor buscando o propósito do SEBRAE.

## **6. Para finalizar, fala para a gente o que te inspira, motiva e faz ter verdadeira PAIXÃO POR REALIZAR.**

A chance de aprender todos os dias, de buscar novos conhecimentos. De acordar e acreditar que ainda tenho como contribuir e que minha história com esta instituição ainda tem alguns capítulos a serem escritos. Assim a busca pelo conhecimento com base na inovação sempre será capaz de construir um futuro mais próspero para os empreendedores e para o Brasil. A vida é um conjunto de sonhos e desafios que construímos sempre juntos.

# PARCERIA E PRESENÇA JUNTO AOS EMPREENDEDORES TORNA MAIS FÁCIL A BUSCA PELO CRÉDITO

**FAMPE do Sebrae é reconhecido como oportunidade para crescimento dos pequenos negócios**



Equipe Sebrae/RR juntamente com empresários e gerente da Caixa de Rorainópolis

**Q**uando o assunto é crédito, muitas dúvidas vêm à mente. Quanto?

Qual a melhor taxa e condições? Para qual finalidade? E, principalmente, quais as garantias exigidas.

O Sebrae ajuda a encontrar essas respostas e ainda vai além, oferecendo um aval complementar às garantias pessoais apresentadas pelo empreendedor

para facilitar o acesso ao crédito junto às instituições financeiras. Estamos falando do FAMPE - Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas.

Em Roraima, a equipe do Sebrae mantém um relacionamento contínuo com os empresários de todo o estado, com visitas e eventos que levam orientações e viabilizam atendimentos às micro e pequenas empresas, contando com o apoio dos parceiros de diferentes instituições financeiras.

Foi em uma dessas ações, em 2020, que começa a história de sucesso do empresário Nelson Milan, dono de um comércio de gêneros alimentícios no município de Pacaraima, na fronteira com a Venezuela. Ele conheceu o Fampe em uma apresentação do Sebrae e da Caixa Econômica Federal, mas, na época, não atendia aos requisitos mínimos para receber o crédito que precisava. Foi aí que a força das parcerias fez a diferença e, com o acompanhamento realizado pela equipe das duas instituições, ele foi

adequando a empresa e identificando de forma mais clara e objetiva as suas reais necessidades de investimento.

“Durante todos os nossos eventos, nós fazemos uma atualização de dados dos clientes. Nesse caso específico, a Caixa identificou que o empresário já possuía o score suficiente para acessar o Giro Caixa, que é a linha de crédito do banco oferecida pelo FAMPE. A partir daí, nós acompanhamos conjuntamente cada etapa até quem em abril realizamos a assinatura do convênio e a instalação do selo “Aqui tem FAMPE com Crédito Assistido pela Caixa”, explica Francisca Conrado, analista de crédito Sebrae-RR.

Para o empresário, contar com este tipo de apoio é fundamental, porque tão importante quanto ter condições de investir na empresa, é ter a certeza de que o recurso obtido pelo financiamento



**Thiago Rodrigues da Caixa e Fran Conrado do Sebrae/RR**

A Caixa Econômica Federal destaca a importância de participar das ações na capital e interior de Roraima juntamente com a equipe do Sebrae, para que o empreendedor possa receber todo o apoio necessário para identificar, compreender e programar os in-

O FAMPE em Roraima: O Sebrae atua como prestador da garantia ao banco financiador, isto é, funciona como avalista do pequeno negócio na parte do valor da operação de crédito garantida pelo Fampe. Por isso, orienta e auxilia os empreendedores para que



**Os sócios Nelson Milan e Leticia Gabriela Coser**

será aplicado de forma consciente para gerar os resultados esperados. “Agora nós vamos continuar trabalhando para crescer ainda mais.

Com planejamento e com o retorno esperado, eu acredito que em breve vamos poder abrir uma filial na capital, Boa Vista. E é bom saber que a gente pode contar com esse apoio”, afirma o empreendedor Nelson Milán.

vestimentos que vão fazer com que a empresa se fortaleça.

“Estamos cada vez mais voltados a essa proximidade com as empresas e com a concessão do crédito que represente uma oportunidade de desenvolvimento dos negócios, a partir de uma decisão consciente e assertiva em relação ao investimento”, afirma Thiago Rodrigues, da Caixa Econômica Federal.

a busca pelo crédito seja resultado de uma decisão consciente e programada. Além da CAIXA, as operações podem ser realizadas também pela Desenvolve RR, Sicoob e Sicred.

**Para saber mais acesse:**

**<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe> ou entre em contato pelo 0800-570-0800.**

# EXPOSIÇÃO 'SEBRAE CULTURAL' MOSTRARÁ TRABALHOS DE ARTISTAS RORAIMENSES

**N**o mês de abril o Sebrae Roraima iniciou uma série de exposições de obras de artistas locais na iniciativa chamada Sebrae Cultural, ação promovida por meio do projeto Economia Criativa, com o objetivo de dar mais notoriedade às obras desses artistas.

"Essa ação vai de encontro com a missão do Sebrae, que é tornar o empreendedor protagonista da sua própria história. Dessa forma, o evento visa fazer exposições de obras de artistas locais, sejam eles das artes plásticas, quadrinistas, pessoas que trabalham com moda autoral, e assim tornar as obras deles conhecidas do público", explicou o analista técnico do Sebrae, Luã Andrade.

Para essa primeira exposição contamos com a parceria da Prefeitura Municipal de Boa Vista por meio da FETEC no fornecimento da estrutura.

O primeiro artista a ter suas obras na exposição "Sebrae Cultural" foi o quadrinista Rhafa Porto, que teve a proposta de fazer releituras em desenhos de artistas locais, nacionais e internacionais.

"Cada tela é uma representação de algum personagem ou artista de notoriedade sobre a minha ótica, em que aquela pintura lembre uma música que está ou foi muito popular e é ligada às personagens expostas. Além disso, acompanhando a exposição, o espec-



Rhafa Porto e a exposição Releituras no Sebrae Cultural

tador poderá integrar com o celular o uso de um QR code que o encaminhará para a música em questão, criando uma viagem transmidiática entre os suportes físico e digital", explicou o artista.

Para ele, eventos como esses são algumas das formas de incentivar o artista local a produzir.

"Assim o artista poderá se enxergar nessas produções como uma forma de representação regional, mostrando que há a possibilidade de ter material de qualidade e apoio das grandes empresas nesse tipo de iniciativa", disse.

A primeira exposição Sebrae Cultural ficou disponível para visitas no período de 18 a 29 de abril no prédio do

Sebraelab, situado na Avenida Major Williams. O horário de visitação é 8h às 12h e das 14h às 18h.

**Economia Criativa** – Neste ano, o Sebrae Roraima trabalha com empreendedores criativos do segmento das artes, da música, do audiovisual, da produção cultural e do artesanato.

O projeto prevê consultorias e capacitações em áreas que impactam positivamente empreendimentos da economia criativa. Os interessados em aderir ao projeto precisam ter seu empreendimento formalizado e a adesão é totalmente gratuita, podendo ser feita diretamente na sede do Sebraelab, situado na Av. Major Williams, entrando em contato com o gestor Luã Andrade.

# Sebrae 50 anos

# 50+50

*Criar o futuro é fazer história*



## Use nossos canais de atendimento

Central Nacional de Relacionamento  
**0800 570 0800** - Ligação e Whatsapp

• Atendimento 24h por dia,  
domingo a domingo,  
sem feriado e ponto facultativo.

Loja SEBRAE - Cursos, palestras,  
seminários e oficinas

[www.loja.rr.sebrae.com.br](http://www.loja.rr.sebrae.com.br)

Fale com o Sebrae

[meuatendimento.sebrae.com.br](http://meuatendimento.sebrae.com.br)

Cursos on-line gratuitos a distância

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

Portal Sebrae

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

# CAFÉ COM FORNECEDORES: SEBRAE RORAIMA APRESENTA NOVO EDITAL PARA CONTRATAÇÃO DE FORNECEDORES DURANTE RODA DE CONVERSA

**O novo edital do Sistema de Gestão de Fornecedores passou por algumas mudanças que foram apresentadas aos fornecedores**



**P**ara reforçar o quadro de empresas prestadoras de serviços de consultoria e instrutoria, o Sebrae Roraima promoveu o Café com Fornecedores, na quinta-feira (24). Um grupo de 50 possíveis novos fornecedores tiveram a oportunidade de ficar por dentro das novas regras do edital do SGF (Sistema de Gestão de Fornecedores), que após o lançamento será permanentemente aberto.

A superintendente do Sebrae Roraima, Luciana Surita, explicou que a unidade sofre com a falta de fornecedores locais. "Existe uma grande lacuna de fornecedores em Roraima, às vezes temos que buscar fora do estado. Estamos entrando em um novo formato, que é o SGF, para simplificar esse processo.

Para quem ainda não aderiu aos nossos projetos e programas, esta é uma ótima oportunidade", declarou.

Uma das exigências do Sebrae para contratação de fornecedores é a certificação das soluções educacionais disponíveis no portfólio. A gerente da Unidade de Re-

lacionamento, Kátia Veskesky, afirmou que isso é disponibilizado pela Universidade Corporativa.

"Nossa preocupação é ter em nosso banco consultores e instrutores aptos e com qualidades que realmente possam atender as necessidades do cliente. Se ele escolheu a área de finanças, ele vai verificar quais são hoje o portfólio de soluções do Sebrae para que ele seja certificado em um desses produtos na área em que ele foi credenciado sobre a área de finanças", pontuou.

O analista técnico da Unidade de Relacionamento do Sebrae Roraima, Pablo Melo, explicou que o SGF existe desde 2019, porém o novo edital traz algumas mudanças. "No antigo modelo, a equipe de consultores que fazia parte da empresa que é credenciada tinha que ter o vínculo por meio de carteira assinada, hoje o fornecedor pode ser um consultor por prestação de serviço. Outra mudança é que o edital antigo não era permanentemente aberto, mas agora é", detalhou.

Uma das empresas que participou do

Café com Fornecedores foi a Quatro Conectar, que trabalha com o desenvolvimento de softwares. O CEO Diego Lameque lembrou que a empresa já prestou serviço para o Sebrae anteriormente.

"Já tivemos participações no Sebrae de apoio à micro e pequenas empresas.

Vimos para este evento justamente para fazer parte desse credenciamento, começar a desenvolver produtos na área de tecnologia e inovação, saber quais são as estratégias para as empresas fornecedoras e como é que vai funcionar para que a gente possa participar", afirmou.

## Inscrição

A pessoa jurídica que desejar participar do processo de credenciamento deverá efetuar sua inscrição a partir da disponibilização nas redes sociais do Sebrae Roraima, sem data prevista para encerramento. As inscrições previstas neste Edital de Credenciamento serão realizadas pelo link disponível no site do Sebrae Roraima.

**SEBRAETEC**  
INOVAÇÃO · TECNOLOGIA

**SEBRAE**

Consultoria em

**INOVAÇÃO**

com 90% de desconto!

Fale com nossos consultores  
e dê o primeiro passo  
rumo ao sucesso!

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

# A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DE VENDAS



**M**atar um leão a cada dia. Esta frase representa bem a realidade de quem precisa vender mais para fechar o caixa do mês. No entanto, o empreendedor moderno precisa conhecer diversos fatores importantes que estão por trás deste objetivo final, e é preciso entendê-los para enfrentar e ainda superar a dura concorrência presente nos mercados.

Nem sempre grandes vendas ou grandes resultados em um mês específico significam que tudo corre muito bem, e até um mau desempenho não deve ser considerado uma catástrofe. É necessário monitorar e analisar esses resultados para construir uma estratégia para os próximos meses e anos.

## O que é preciso para analisar as vendas?

- Primeiro é preciso ter um bom controle de todos os custos do negócio, como os fixos, que são aluguel, energia, telefone e salários, e os custos variáveis, que são entregas, transportes e comissões. Não se deve esquecer também dos impostos e taxas incidentes nas vendas.

- Além disso, é preciso do máximo de informações de cada venda e com o maior número de detalhes possível, com dados dos clientes, margens de lucro, quais produtos foram vendidos

juntos, entre outras. É claro que não há uma regra exata, pois em cada tipo de venda, produto ou serviço essas informações variam bastante e pode não ser simples obtê-las.

- Fique calmo, pode parecer complicado, mas com pouco tempo dedicado já se pode trazer boas análises sobre as suas vendas.

## Como analisar as vendas?

- Com todos os dados necessários há uma infinidade de tipos de análises que podem ser feitas. E cada empreendedor deve buscar as mais interessantes para o seu negócio.

- Deve-se analisar tanto o resultado de forma geral como o desempenho em um mês específico. E após alguns meses será possível a análise e verificação da evolução da empresa. Com isso, também é possível identificar sazonalidades, períodos em que as vendas crescem e diminuem de acordo com a particularidade de cada região e mercado.

- É importantíssimo também analisar as vendas individualmente, com a finalidade de buscar potenciais produtos ou clientes que possam ser mais bem explorados ao demonstrarem que têm maiores margens de lucro ou que podem comprar um volume maior.

- Por outro lado, pode-se identificar

também produtos e clientes que dão resultados ruins e que demandam muito trabalho para isso. Desta forma, é possível redirecionar o potencial de trabalho da empresa para onde os lucros são maiores.

## Com qual frequência fazer a análise?

- Embora não haja uma regra exata, recomenda-se que seja feita com boa frequência, ao menos semanalmente. Além disso, sempre que for rever o planejamento estratégico, é importante que a análise seja feita simultaneamente.

## Anote as dicas:

- Reserve um período: escolha um dia fixo para ver e analisar o seu faturamento (diário/acumulado); Analise os gastos fixos: (aluguel, salários, energia elétrica etc.); Apure os custos das vendas realizadas; Tenha atenção quanto aos impostos das vendas realizadas.

- Todo empreendedor que deseja conduzir com sucesso um negócio próprio precisa familiarizar-se com o fato de que toda e qualquer ação realizada na empresa, seja com propósitos operacionais, administrativos, técnicos ou comerciais, apresentará reflexos na estrutura e no desempenho econômico e financeiro do empreendimento, portanto fique atento.



**Com o SEBRAE por perto,  
seu negócio vai longe.**

**Capacite-se hoje nos nossos cursos**

**Acesse na [loja.rr.sebrae.com.br](http://loja.rr.sebrae.com.br)**

# EMPRESAS DE RORAIMA PARTICIPAM DO BOSSA SUMMIT, EVENTO DE STARTUPS, EM SÃO PAULO

## Startups do Inova Amazônia participam do Bossa Summit



Empresários da região Norte participantes do Inova Amazônia



Startups do Inova Amazônia participam do Bossa Summit

Considerado o maior evento do Brasil 100% dedicado a startups e investidores, o **Bossa Summit** ocorreu nos dias 6 e 7 de abril deste ano em São Paulo e contou com a presença de empresas de Roraima que participam do programa Inova Amazônia do Sebrae.

“Reunimos os principais investidores e empresas no evento para conhecer novas startups em busca de investimento. Um momento ideal para apresentar seu negócio”, pontuou a organização do evento.

Entre as empresas de Roraima que participaram do Bossa Summit está a **Jaty Galeria de Arte Amazônica**, empresa que comercializa produtos artesanais oriundos de populações tradicionais e povos indígenas da Amazônia.

São etnojóias, vestuário e decoração que representam o compromisso socioambiental da empresa.

O dono do empreendimento, Sewbert Jaty, detalhou que nos dois dias de evento a empresa participou como ou-

vinte de palestras ligadas a investimentos e ampliou a rede de contatos, estabelecendo parcerias com fornecedores.

“Fechamos negócio com duas empresas com o fornecimento de produtos para eles revenderem. Além disso, recebemos duas propostas de investidores, que estão em negociação”, acrescentou.

Para ele, a participação no evento teve saldo positivo. “Foi um evento muito produtivo, pois aprendemos muito, trocamos experiências, fechamos bons negócios e estamos em negociações com possíveis investidores para ampliação do projeto”, disse.

Mais quatro empresas de Roraima participaram do evento. São elas: Mais RR, Vemon Block, Biotech Mudás e Urucuna.

“O Sebrae Nacional adquiriu 50 estandes para que os empreendedores do Programa Inova Amazônia pudessem participar do evento, expondo suas ideias e projetos para os investidores de todo mundo”, informou a gestora do programa em Roraima, Fabiana Duarte.

### VOCÊ CONHECE O INOVA AMAZÔNIA?

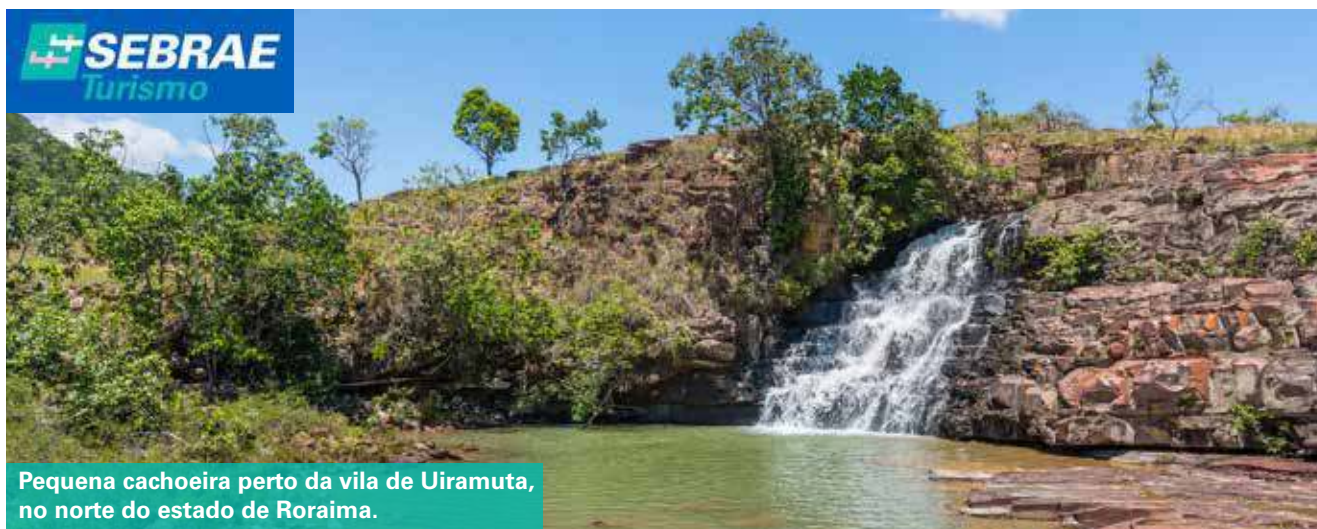
O programa Inova Amazônia tem como objetivo estimular startups, micro e pequenas empresas inovadoras a desenvolver produtos e serviços sustentáveis a partir dos recursos naturais da biodiversidade da região.

Com o programa, o Sebrae busca desenvolver negócios inovadores em bioeconomia, fortalecer a identidade do bioma com produtos e serviços de alto valor agregado, promover o desenvolvimento territorial por meio da geração de negócios, posicionar o Brasil como país fomentador de negócios sustentáveis e atrair ideias de todo o país para criar negócios inovadores.

Atualmente o programa está na fase 2, onde os projetos selecionados participarão a partir de maio de 2022 da fase de aceleração, com duração de seis meses, receberão uma intensa programação de conteúdos, mentorias, eventos de conexão com o mercado e investidores, prospectando novas oportunidades.

# PROJETO DE TURISMO DO SEBRAE FORTALECE O SEGMENTO EM RORAIMA

Entre os serviços disponíveis para o trade turístico estão consultorias, capacitações, missões técnicas e Famtour



Pequena cachoeira perto da vila de Uiramuta, no norte do estado de Roraima.

**E**stimular e promover a competitividade dos pequenos negócios ligados à cadeia do turismo é um dos objetivos do Sebrae Roraima. Por meio de consultoria e capacitações, o Sebrae atende o trade turístico, ou seja, agências de viagens, condutores, empreendimentos gastronômicos, meios de hospedagens e destinos turísticos, em todos os municípios, passando orientações e suporte para que as empresas atendidas pelo projeto sejam um destino turístico inteligente.

Para que estas empresas fiquem cada vez mais em evidência no mercado local e nacional, o Sebrae Roraima promove eventos e missões técnicas. Em junho ocorrerá a Missão Roraima no Jalapão, onde agências e condutores promoverão o estado de Roraima para as agências do Tocantins e poderão negociar para comercializar o destino aos seus clientes.

Em maio acontecerá o Salão do Turismo, ação alusiva ao Dia Nacional do Turismo, celebrado em 8 de maio. "Todas as empresas do projeto vão expor seus serviços e apresentar os vários atrativos turísticos que Roraima tem. No mês de setembro

acontecerá a missão ao evento Equipotel em São Paulo. Voltada para os empreendimentos gastronômicos e meios de hospedagens, a missão promoverá visitas técnicas em empresas referências no segmento, proporcionando muito aprendizado e troca de experiências, além de compras de equipamentos", explicou a gerente da Unidade de Competitividade Empresarial, Eliene Farias.

Outra ação promovida pelo Projeto de Turismo entre os dias 24 e 29 de janeiro deste ano foi um Famtour em oito comunidades indígenas entre os municípios de Amajari, Pacaraima, Uiramutã e Normandia, sendo elas: Guariba, Bananal, Nova Esperança, Kauwê, Tarau Paru, Ingaarumã, Flexal e Raposa I. "O Famtour nada mais é do que uma viagem de familiarização para que os agentes de viagens tenham a chance de conhecer os destinos, para que tomem mais conhecimento e segurança na hora de recomendá-los aos seus clientes", detalhou.

## Quem pode participar?

Todo o trade turístico formalizado, ou seja, Microempreendedor Individual (MEI), Mi-

croempreendedor (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP) e Produtor Rural, podem participar do projeto. "Atualmente, trabalhamos com empresas nos municípios de Boa Vista, Amajari, Pacaraima, Bonfim, Mucajá e Normandia, mas se alguma empresa que atua no segmento do turismo em outro município desejar fazer parte do projeto, o Sebrae está preparado para atender", garantiu Eliene.

A gestora da área de turismo do Sebrae Roraima, Delma Andrade, ressaltou que em 2022 Roraima está em grande destaque como um destino turístico. "Temos uma variedade de opções e atrativos voltados para diversos públicos. As nossas belezas exóticas e naturais são um grande atrativo, e o Sebrae vem atuando fortemente com as empresas do segmento do turismo, pois elas tem um papel fundamental. Nós apontamos algumas oportunidades, inovações, melhorias, seja por meio de informações ou orientações, assim também como possibilitamos que elas se fortaleçam em grupo, sendo parceiras. Com esse trabalho do Sebrae, Roraima inteira sai ganhando no turismo, as empresas crescendo e os turistas recebendo diversidade e maior qualidade", pontuou.

# PROJETO BRASIL MAIS ABRE NOVO CICLO DE ATENDIMENTO A EMPRESAS EM RORAIMA

O programa **Brasil Mais** iniciou em Roraima ações de consultorias, capacitações e atendimentos dos Agentes Locais de Inovação (ALLs) para donos de empresas, que recebem este acompanhamento durante quatro meses de forma gratuita.

"O atendimento é personalizado com aplicação de uma metodologia chamada Radar para realizar o diagnóstico de possíveis pontos a serem melhorados e, após o diagnóstico, é realizado acompanhamento para sugestões de melhoria e acompanhamento da implementação desta pelo agente na empresa", explicou a analista do Sebrae e gestora do projeto Brasil Mais, Dryelle Brandão.

Ao todo serão oito encontros, um a cada 15 dias, em que o ALL vai acompanhar especificamente e diretamente as empresas.

Ela acrescentou que o resultado principal é aumento da produtividade através de melhoria nos pontos fracos da empresa, entre outros, que vão de acordo com a implementação e empenho da empresa.

É importante lembrar que não há pagamento para receber o atendimento do ALL. Porém, caso sejam indicadas soluções complementares e o cliente queira implementar, ele pode

fazer a adesão ao projeto pagando R\$ 200 para recebimento de um pacote de ações de consultorias complementares, cursos, palestras e outros.

"Além do atendimento, caso a empresa necessite, tem como fazer essa adesão ao Brasil Mais para ter ações complementares nas soluções dos problemas como o SEBRAETEC, que é um serviço do Sebrae que dá suporte a empresa. Por exemplo, na parte de comunicação visual, se a empresa ainda não tem logomarca ou está querendo mudar alguma coisa, fazemos a contratação do serviço por uma empresa especializada. O empresário paga somente 10% do valor do serviço e os outros 90% ficam por conta do Sebrae", finalizou.

Ainda de acordo com a analista, o projeto iniciou o ciclo IV em abril deste ano com 100 empresas participantes, e começará em agosto um novo ciclo, quando serão selecionadas novamente mais 100 empresas de porte ME e EPP.



**Acompanhamento contínuo  
dos Agentes Locais de  
Inovação** para aumentar o  
faturamento da sua empresa.

Quer saber como?

**Inscreva-se no Brasil Mais!**

Ou acesse: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/brasilmais>



Aponte a câmera

# RORAIMA MANTÉM ECONOMIA EQUILIBRADA NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2022

**Índices de vendas, novos empregos e confiança dos empresários têm aumentado no estado**



O primeiro semestre de 2022 fechou com o índice de vendas, novos empregos e a confiança dos empresários com taxas elevadas em Roraima.

Esses fatores favorecem para um segundo semestre ainda mais equilibrado economicamente falando.

Dados da Pesquisa Mensal do Comércio sobre o setor varejista mostram que o mês de abril fechou com acumulado de 11,5%, cinco vezes maior que a média nacional (2,3%). O meses de fevereiro e março têm taxas ainda maiores: 12,4% e 12,2%.

O crescimento anual de Roraima também está acima da média nacional. Em 12 meses, o Comércio Varejista cresceu 5,6%, enquanto a média nacional enumerou 0,8%.

"Isso mostra que o comércio está aquecido. Roraima tem vendas superiores do que tinha no ano passado, por exemplo. Não apenas em relação a faturamento – pois sabemos que com a inflação, os preços aumentam e consequentemente o faturamento também aumenta –, mas em crescimento real", destacou o economista da Fecomércio, Fábio Martinez.

Ele explica dois fatores determinantes para o constante crescimento desses índices, mesmo diante de uma pandemia que interferiu na economia mundial.

"O primeiro fator é em relação a geração de empregos. Roraima tem um quadro bem mais positivo do que a média nacional. Enquanto a taxa de desemprego no Brasil ainda está na casa dos dois dígitos, acima dos 10%, o estado já conseguiu diminuir pra 8%,

sendo a sétima menor taxa de desemprego do país", indicou.

Ou seja: se tem mais pessoas empregadas, então existe mais renda e, consequentemente, mais compras e vendas. "Isso acaba melhorando nossa situação econômica".

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Previdência, foram gerados 405 novos empregos formais no estado de Roraima em abril de 2022. Este número aumenta para 2.240 novos empregos considerando os primeiros quatro meses do ano. Desses, 394 ocorrem em janeiro, 1.146 em fevereiro e 295 em março.

Além disso, O Índice de Confiança do Empresariado do Comércio (ICEC) de Roraima, feito pela CNC, foi de 133,4 pontos em maio deste ano, sendo o maior valor de 2022 e também o me-



lhor resultado desde março de 2020, período anterior à pandemia.

"Esta foi a terceira elevação seguida na confiança dos empresários roraimenses, crescendo 2,0% em relação ao mês de abril deste ano e 25,1% na comparação com maio de 2021", informou a Fecomércio.

Ainda conforme o economista, a outra razão determinante é o fato de a economia de Roraima ser, basicamente, dependente da administração pública, o que gera maior estabilidade econômica.

"Passamos por uma pandemia que afetou muito os empregos, principalmente dos autônomos. Mas um estado que tem alta dependência da administração pública consequentemente passa pelas crises numa situação mais favorável do que os outros estados.

Então Roraima conseguiu se recuperar, economicamente falando, ainda durante 2020, o que proporcionou uma melhora contínua da economia local desde este período", explicou.

Dessa forma, o estado está há três anos com índices acima da média nacional. "Enquanto os demais estados tiveram uma estagnação forte, principalmente no primeiro ano da pandemia, Roraima já conseguiu reverter isso rapidamente, tendo um estímulo ao crescimento mais acentuado do que se tem nos demais estados da Federação", acrescentou.

Apesar de não ser um fator determinante, a ferramenta Pix auxiliou o trabalhador a receber dinheiro de

forma mais prática.

"O Pix não é um fator determinante, mas veio para facilitar o pagamento. Acabou facilitando a vida do pequeno trabalhador, que muitas vezes não recebe pagamento via cartões", disse.

Dessa forma, o empreendedor não perde vendas mesmo que não tenha outros métodos de receber o pagamento.

### **EMPREENDEDORES SENTEM RECUPERAÇÃO ECONÔMICA**

É fato que a pandemia da Covid-19 interferiu na economia mundial, consequentemente na local. Com as restrições sanitárias, muitos empreendimentos fecharam. Isso foi sentido em um dos shoppings de Boa Vista, conforme destaca o superintendente Leandro Bastos.

"Muitas lojas fecharam, lojistas se tornaram inadimplentes e pessoas perderam seus empregos. Entretanto, a flexibilização responsável fez toda a diferença na recuperação do fluxo e vendas", adicionou.

A flexibilização, por sua vez, só foi possível com o avanço da vacinação e respeito às normas sanitárias. Com a diminuição de casos e mortes, a circulação de pessoas em ambientes fechados voltou a ser permitida.

Para Luciano, a recuperação econômica do shopping iniciou em abril de 2021. "Estamos crescendo em vendas totais em +4,0,7% no acumulado do ano, comparado a 2019. Também foi

constatado crescimento em vendas de mesmas lojas em +28,3%", pontuou.

Ele considera um valor satisfatório levando em consideração que os anos se referem a um momento pré e durante pandemia.

Ele acredita que, devido aos bons índices, a expectativa é que o segundo semestre traga números ainda mais rentáveis. "Com novas marcas chegando, por exemplo, o crescimento tende a ser maior".

### **OUTROS FATORES QUE EQUILIBRAM A ECONOMIA EM 2022**

2022 é ano político e tem Copa do Mundo. Além disso, a cobertura vacinal contra a Covid-19 tem avançado. O economista Fábio Martinez destacou que esses três itens podem fazer a diferença na economia de Roraima no segundo semestre.

"É um ano de Copa do Mundo, que geralmente aumenta as vendas de itens temáticos, mesmo que o mundial só ocorra no fim do ano, que é um período com movimentação acentuada naturalmente devido às festas de fim de ano, porém, não deixa de ser um fator", disse.

"Em relação às eleições, algumas atividades acabam sendo mais movimentadas como as vendas nas gráficas e área da Publicidade", destacou. "O avanço da vacinação contra o novo coronavírus e diminuição das restrições fazem as pessoas saírem mais e aumentar as compras, outro fator que favorece o aquecimento da economia local", concluiu.

# EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA: SEBRAE ESTIMULA EMPREENDEDORISMO EM JOVENS NO ENSINO MÉDIO

**As atividades foram desenvolvidas com adolescentes de seis escolas da rede pública estadual de ensino, divididos em 55 turmas**

**E**stimular o empreendedorismo entre jovens estudantes do ensino médio, transmitindo-lhes uma visão de mundo abrangente para que possam identificar suas potencialidades e descobrir novas oportunidades. Esses são os objetivos do projeto Educação Empreendedora do Sebrae Roraima, desenvolvido em seis escolas da rede pública estadual de ensino.

O analista técnico da Unidade de Educação Empreendedora do Sebrae Roraima, Arthur Belém, explicou que a capacitação é dividida em seis oficinas, cada uma com quatro horas de duração. São elas: Viagem ao mundo do empreendedorismo; Laboratório de ideias; Projeto de vida; Relações humanas; Empreendedorismo digital e profissões do futuro e Comunicação e marketing.

“As oficinas são ministradas por um professor capacitado ou por instrutores credenciados. A capacitação desse professor pode ser feita de forma presencial ou à distância. O Sebrae disponibiliza como material didático para a aplicação em sala de aula o Guia do Educador, o Material do Participante e o kit de aplicação, que podem ser baixados no site:



**Gestores e equipe das escolas militarizadas da rede estadual na entrega de livros de uma metodologia da educação empreendedora**

<http://sas.sebrae.com.br>”, detalhou. O projeto fomenta a educação empreendedora no âmbito educacional para o público do ensino médio. “A Educação Empreendedora tem se expandido de modo bem significativo, trazendo resultados que

transformam a vida daqueles que buscam o empreendedorismo como modo de vida”, pontuou o analista técnico.

O cronograma de atividades da Unidade de Educação Empreendedora

para 2022 começou no mês de março. No dia 3 de março foram atendidas as escolas Monteiro Lobato, com 24 turmas, e Ana Libória, com 13 turmas. No dia 9 de março foram atendidas sete turmas da Escola Lobo Dalmada e quatro turmas da Escola Mário David Andrezza.

Encerrando o mês, no dia 29 foi a vez

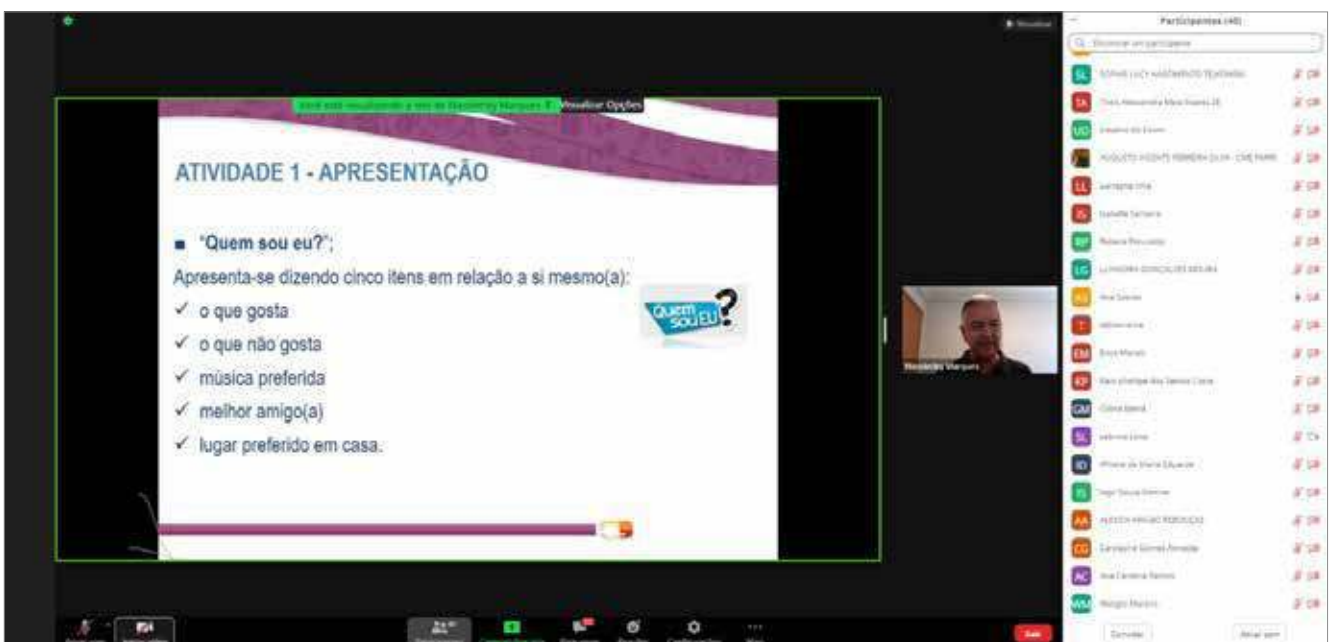
das escolas Major Alcides, com cinco turmas atendidas e Índio José Marcolino, com duas turmas. Para acompanhar o rendimento dos alunos, o Sebrae solicitará à escola um relatório de frequência dos alunos.

"Para facilitar a realização das oficinas neste momento, os encontros foram realizados de forma virtual por

meio do ZOOM. Todas as aulas foram acompanhadas por um responsável de cada escola no ambiente virtual. O desenvolvimento posterior dos temas na sala é o professor da eletiva Empreendedorismo. A escola deve indicar, caso o professor não possa acompanhar no contraturno, um tutor para acompanhar a turma no ambiente virtual", afirmou Arthur.



Curso em plataforma on-line sendo realizado



# 5 PASSOS PARA IMPLANTAR UM DELIVERY DE SUCESSO

O momento atual exige que estabelecimentos de alimentação repensem totalmente seu modelo de negócio. As pessoas estão mais recolhidas, em casa, e isso impulsiona o delivery, que já se movimenta a passos largos.

Você já conhece todos os segredos e particularidades do delivery? Implantar e sustentar essa forma de venda pode ser bem desafiador e bastante diferente de uma operação convencional. De acordo com a "Cartilha Delivery: passos para implantar um delivery de

sucesso", do Sebrae e Abrasel, algumas dicas são essenciais para iniciar ou impulsionar o delivery no seu estabelecimento de alimentação. O material está organizado nos seguintes tópicos e, para cada um deles, traz dicas e soluções práticas:

- **Olhe para a sua oferta:** veja como avaliar o que vende bem, tem uma boa margem e viaja bem.
- **Avalie as embalagens:** o que é mais importante na hora de escolher uma embalagem para delivery?
- **Faça testes de entrega:** saiba como e por que você precisa avaliar seus pontos de melhoria.
- **Promova seu restaurante:** veja as diversas formas que o cliente tem para chegar até seu estabelecimento e como você pode garantir esse fluxo.
- **Elementos de hospitalidade:** veja sugestões para ser cordial e melhorar a experiência do seu cliente.

E por último, mas não menos importante: foco no resultado! Saiba que custos você precisa avaliar para decidir se é melhor fechar temporariamente ou fazer delivery.

1

## OLHE PARA A SUA OFERTA

Você não precisa ter seu mix completo ofertado no delivery.

Organize sua oferta: não tenha muitos itens já que esse é um erro muito comum e sabemos que nem tudo vende bem, deixa boa margem e/ou viaja bem. Tenha um cardápio enxuto e combos. Facilite a escolha do cliente através de categorias (ex: entradas, principais, bebidas, sobremesas).

**Simplifique!** Concentre seus esforços no que de fato é relevante, pois isso facilitará escolha do cliente.

Em momentos de crise as pessoas tendem a consumir pratos que conhecem, como **comfort food** eternos favoritos.

2

## AVALIE AS EMBALAGENS

As embalagens têm um papel fundamental no processo.

Ela deve garantir que:

- O que é quente chegue quente
- O que é frio chegue frio
- A refeição chegue em ordem e para isso ela deve estar bem acomodada

Além desses pontos mais essenciais, tenha um olhar para a sustentabilidade. Já estão disponíveis no mercado opções zero plástico que ajudam a diferenciar seu restaurante. O ideal é que ele seja de fácil higienização.

Não deixe de estar preparado para entregar bebidas e sobremesas. Esses são itens essenciais no pedido para aumentar a margem do seu restaurante!

Neste momento, potes individuais podem aumentar a percepção de higiene e organização. Lembre-se também que, se seu cliente quiser refeições para vários dias, tenha uma embalagem que possa ser congelada, por exemplo.

3

**FAÇA TESTES DE ENTREGA**

Sabemos que o cenário exige ações rápidas!  
Mas sempre é tempo para pequenos testes antes de se lançar em uma plataforma de delivery.  
Lembre-se: nosso objetivo é vender, revender e fidelizar!

- **Faça pedidos na sua casa para avaliar a qualidade da entrega.**

Isso te ajudará a avaliar se a embalagem está correta, se o produto de fato viaja bem e qual será seu raio de entrega

- **Avalie o tempo.**

Em diferentes partes do dia, avalie desde a hora de receber o pedido, período de preparo e em quanto tempo o produto chega. Tempo de entrega é um diferencial importante para o consumidor.

Você pode começar imediatamente a fazer testes de entrega a pé se sua área tiver um bom volume para ser atendida.

Converse com os entregadores. Eles certamente poderão te dar dicas, pois sabem como ninguém os problemas que enfrentam

4

**PROMOVA SEU RESTAURANTE**

Sabemos da importância de ser relevante nos principais portais de delivery (ex: **iFood, Rappi, UberEats, Delivery Much, Delivery do Bem, Chipp, Neemo e outros**). Verifique as diferenças entre eles e suas taxas

Fique atento à facilidade de uso, viabilidade de cadastro, alcance geográfico e possíveis vantagens, como antecipação de recebíveis. Lembre-se: você pode estar em mais de um agregador, mas isso demandará maior organização.

O cliente pode chegar ao seu restaurante através de divulgações nas redes sociais ou outras mídias.

Não deixe de fazer a promoção correta e garanta o fluxo de cliente no dois sentido.



Existem outras iniciativas importantes e devem ser avaliadas para aumentar a consideração do consumidor:

- **Redução total ou parcial da taxa de entrega**
- **Combos de mais produtos**
- **Incentivo de bebidas e sobremesas**

Proponha parcerias com fornecedores para conseguir melhores negociações e proteger sua margem.

5

**ELEMENTOS DE HOSPITALIDADE**

Agregue aos pedidos pequenos elementos de hospitalidade, que farão o seu consumidor se sentir valorizado e tendo a real experiência do restaurante em casa. Veja algumas sugestões:

- **Que tal pequenos frascos de álcool gel ou líquido 70% ou lenços umedecidos com álcool para o cliente se higienizar antes de consumir?**
- **Um recadinho à mão na embalagem agradecendo o pedido:**
- **Guardanapos, tochas, talheres para consumo e serviço;**
- **Embalagens que já funcionam como prato;**

Uma balinha, uma cápsula de café... Pequenos itens que gerem o efeito UAU!

Valorize o entregador que está trabalhando arduamente e te representando.

Um presentinho pode fazer a diferença para ele (uma pequena porção de batata frita, brigadeiros, um snack).



Jovens Empreendedores  
Primeiros Passos

# Uma lição que se aprende desde cedo



Educação  
Empreendedora

SEBRAE

# ESTE É O MOMENTO DE CONHECER O SEU LADO EMPREENDEDOR.

Faça o Empretec.

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





*Criar o futuro é fazer história*



*A força do empreendedor brasileiro.*



Central de Relacionamento:  
**0800-570-0800**

   @SEBRAERORAIMA

[loja.rr.sebrae.com.br](http://loja.rr.sebrae.com.br)