

EN

**Empreendedorismo
& Negócios**



CAMPUS DAY

Evento estreia em Roraima com troca de conhecimento sobre inovação, competição com o Ideathon e participação de mil pessoas.

PÁG.
28

PROJETO DE RORAIMA FICA NO TOP 10 NACIONAL DO II PRÊMIO SEBRAE DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

'Bioeconomia: A essência da perfumaria' é um projeto do professor Manoel Reildo da Rede Estadual de Ensino

PÁG.
37

SEBRAE PROMOVE FAMTOUR PARA FORTALECER EMPREENHIMENTOS EM TEPEQUÊM

Ação ocorreu em junho e contou com a participação de empresários do ramo de eventos

PÁG.
54

SEBRAE

PROPÓSITO

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

VISÃO

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

VALORES

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

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 ZOUEN

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

660 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/rr/roaima



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 nº 9.610).
Todos os direitos reservados.



PÁG.
08

SÉTIMA EDIÇÃO DO STARTUP DAY DÁ NOTORIEDADE PARA EMPREENDIMENTOS INOVADORES EM BOA VISTA

PÁG.
15

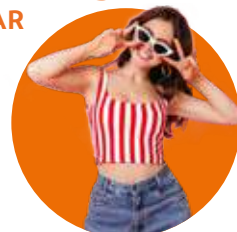
SEBRAE INAUGUROU PONTO DE ATENDIMENTO EM RORAINÓPOLIS COM EVENTO ABERTO AO PÚBLICO



PÁG.
16

GUIA DE TENDÊNCIAS

**BOTA UM CROPPED?!
SIM, REAJA E APRENDA
A IDENTIFICAR
UMA
TENDÊNCIA**



PÁG.
26

SEBRAE ORIENTA SOBRE ADEQUAÇÃO À LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS



PÁG.

28

EVENTO ESTREIA EM RORAIMA COM TROCA DE CONHECIMENTO SOBRE INOVAÇÃO, COMPETIÇÃO COM O IDEATHON E PARTICIPAÇÃO DE MIL PESSOAS.



PÁG.
38

COMO CRIAR O SEU CALENDÁRIO DE PUBLICAÇÕES PARA REDES SOCIAIS



PÁG.
50

SEMINÁRIO "VISÃO INOVADORA SOBRE O MERCADO DE TRABALHO" MOSTROU CASOS DE SUCESSO ATENDIDOS PELO PROGRAMA ALI



PÁG.
12

PRIMEIRO MEI CAMINHONEIRO DE RORAIMA COMEMORA A FORMALIZAÇÃO E AS NOVAS VANTAGENS GARANTIDAS POR LEI



SEBRAE RORAIMA PROMOVEU PALESTRAS E CAPACITAÇÕES PARA EMPREENDEDORES NA SEMANA MEI 2022

PÁG.
18

PÁG.

34

EMPREENDEDORES RORAIMENSES TROCAM EXPERIÊNCIAS E APRESENTA RORAIMA COMO DESTINO TURÍSTICO EM MISSÃO TÉCNICA NO JALAPAO

PÁG.
37

PROJETO DE RORAIMA FICA NO TOP 10 NACIONAL DO II PRÊMIO SEBRAE DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA



PÁG.

40

PREFEITOS DE RORAIMA PARTICIPAM DA XI EDIÇÃO DO PRÊMIO SEBRAE PREFEITO EMPREENDEDOR



PÁG.

46

FATURAMENTO MENSAL DE PEQUENOS NEGÓCIOS DE RR REDUZIU EM MÉDIA 51% DURANTE A PANDEMIA



SEBRAE PROMOVE FAMTOUR PARA FORTALECER O TURISMO EM TEPEQUÉM

PÁG.
54PÁG.
58

FOMENTANDO O EMPREENDEDORISMO NA ESCOLA COM CAPACITAÇÃO DE PROFESSORES SOBRE JEPP



ÍNDICE

PÁG.
04

SEBRAE: CRIAR O FUTURO É FAZER HISTÓRIA

PÁG.
05

CAMINHO DA INOVAÇÃO

PÁG.
06

DROPNEWS - NOTÍCIAS RÁPIDAS PRA VOCÊ

PÁG.
08

SÉTIMA EDIÇÃO DO STARTUP DAY DÁ NOTORIEDADE PARA EMPREENDIMENTOS INOVADORES EM BOA VISTA

PÁG.
11

CREDENCIAMENTO DE EMPRESAS PARA PARTICIPAÇÃO NO SISTEMA DE GESTÃO DE FORNECEDORES DO SEBRAE/RR É PERMANENTE

PÁG.
12

PRIMEIRO MEI CAMINHONEIRO DE RORAIMA COMEMORA A FORMALIZAÇÃO E AS NOVAS VANTAGENS GARANTIDAS POR LEI

PÁG.
14

CONSULTOR RESPONDE

PÁG.
15

SEBRAE INAUGUROU PONTO DE ATENDIMENTO EM RORAINÓPOLIS COM EVENTO ABERTO AO PÚBLICO

PÁG.
16

GUIA DE TENDÊNCIAS BOTA UM CROPPED?! SIM, REAJA E APRENDA A IDENTIFICAR UMA TENDÊNCIA

PÁG.
18

SEBRAE RORAIMA PROMOVEU PALESTRAS E CAPACITAÇÕES PARA EMPREENDEDORES NA SEMANA MEI 2022

PÁG.
20

EMPREENDEDOR NO FOCO - RUTH BOLOS E SALGADOS: CONFIRA COMO O EMPREENDEDORISMO MUDA VIDAS

PÁG.
22

SEBRAE RORAIMA CAPACITA FACILITADORES EM METODOLOGIAS DO POLO DE LIDERANÇA

PÁG.
24

SEBRAETEC OFERECE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS COM FOCO NA SUSTENTABILIDADE PARA EMPREENDEDORES

PÁG.
25

ALTA GESTÃO - O PAPEL DA DIRETORIA DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS

PÁG.
26

SEBRAE ORIENTA SOBRE ADEQUAÇÃO À LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

PÁG.
28

EVENTO ESTREIA EM RORAIMA COM TROCA DE CONHECIMENTO SOBRE INOVAÇÃO, COMPETIÇÃO COM O IDEATHON E PARTICIPAÇÃO DE MIL PESSOAS.

PÁG.
32

DICAS DE LIVROS

PÁG.
33

DICAS DE FILMES

PÁG.
34

EMPREENDEDORES RORAIMENSES TROCAM EXPERIÊNCIAS E APRESENTA RORAIMA COMO DESTINO TURÍSTICO EM MISSÃO TÉCNICA NO JALAPAO

PÁG.
36

SEBRAE CAPACITA AGENTES DE DESENVOLVIMENTO PARA MELHORAR O ATENDIMENTO AO PÚBLICO NAS SALAS DO EMPREENDEDOR

PÁG.
37

PROJETO DE RORAIMA FICA NO TOP 10 NACIONAL DO II PRÊMIO SEBRAE DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

PÁG.
38

SEBRAE ORIENTA - COMO CRIAR O SEU CALENDÁRIO DE PUBLICAÇÕES PARA REDES SOCIAIS

PÁG.
39

PAIXÃO POR REALIZAR

PÁG.
40

PREFEITOS DE RORAIMA PARTICIPAM DA XI EDIÇÃO DO PRÊMIO SEBRAE PREFEITO EMPREENDEDOR

PÁG.
42

"SALÃO DE TURISMO RORAIMA" MOVIMENTA O SETOR E RECEBE MAIS DE 2 MIL PESSOAS EM DOIS DIAS DE EVENTO

PÁG.
46

FATURAMENTO MENSAL DE PEQUENOS NEGÓCIOS DE RORAIMA REDUZIU EM MÉDIA 51% DURANTE A PANDEMIA

PÁG.
48

1º SEMINÁRIO RORAIMENSE SOBRE ESPAÇOS MAKERS FOMENTA NOVAÇÃO E TECNOLOGIA EM RORAIMA

PÁG.
50

SEMINÁRIO "VISÃO INOVADORA SOBRE O MERCADO DE TRABALHO" MOSTROU CASOS DE SUCESSO ATENDIDOS PELO PROGRAMA ALI

PÁG.
52

SEGMENTOS DE ACADEMIA E ATIVIDADES FÍSICAS APRESENTAM MELHORA DE DESEMPENHO APÓS PICOS DA PANDEMIA

PÁG.
54

SEBRAE PROMOVE FAMTOUR PARA FORTALECER O TURISMO EM TEPEQUÉM

PÁG.
56

5 MOTIVOS PARA EMPREENDER NO DIGITAL

PÁG.
58

FOMENTANDO O EMPREENDEDORISMO NA ESCOLA COM CAPACITAÇÃO DE PROFESSORES SOBRE JEPP



SEBRAE: CRIAR O FUTURO É FAZER HISTÓRIA

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

Quero hoje, reservar um espaço para comemorar o cinquentenário do Sistema Sebrae. CRIAR O FUTURO É FAZER HISTÓRIA, este é o lema para comemorar nossos cinquenta anos. 50 anos de muita presença na elaboração e decisão de propostas e leis para viabilizar a micro e pequena empresa. Em Roraima, faremos 32 anos em 2022, de contribuição para o desenvolvimento dos pequenos negócios.

Destaca-se meio século de uma trajetória vitoriosa de serviços prestados à causa da promoção do empreendedorismo, do apoio aos pequenos negócios e o engajamento no desenvolvimento do país.

A criação do Sebrae sempre foi uma proposta de desenvolvimento e sustentação da causa dos pequenos negócios. Uma lógica econômica e social que impulsionou ao longo do tempo, os sonhos de milhões de brasileiros que acreditaram na possibilidade de ter seu próprio negócio.

A instituição beneficia mais de 86 milhões de brasileiros e, recentemente, conquistou o 8º lugar dentre as marcas mais importantes do país. Tanta relevância não é para menos, afinal as ações do Sebrae em favor das micro e pequenas empresas atingem mais de 40% da população e encabeçam o setor de pequenos negócios – que representa 30% do PIB do país, de acordo com a FGV.

Seja no campo ou na cidade, entregamos o que há de mais moderno e inovador sobre as práticas da cultura empreendedora. Temos um leque diversificado de produtos e serviços para atender nosso cliente. Consultorias especializadas, cursos e palestras que norteiam o conhecimento sobre os pequenos negócios, parcerias que viabilizam o contato com o cliente, canais de atendimento e o Sebrae lança o Canal Empreender, iniciativa formatada em parceria com o Grupo Band, que é a plataforma de TV que oferece programação exclusiva voltada ao empreendedorismo. Tudo isso para proporcionar ganho de escala ao cliente.

Nesta edição, convido-os para uma viagem no empreendedorismo. Navegue por essas páginas e entenda como o Sebrae transforma a vida dos milhões de brasileiros. Boa leitura!

“A instituição beneficia mais de 86 milhões de brasileiros e, recentemente, conquistou o 8º lugar dentre as marcas mais importantes do país.”



CAMINHO DA INOVAÇÃO

Por **Luciana Surita**
Diretora Superintendente

Esta edição está cheia de boas novas. Há muitos anos o Sebrae em Roraima tem trabalhado para promover a inovação e a tecnologia no ambiente dos pequenos negócios roraimenses. Uma dessas iniciativas se concretizou, este ano, com a realização do Campus Day em Roraima.

Durante o evento foram realizados debates sobre inovação, startups, economia criativa e o desenvolvimento do ecossistema de inovação boa-vistense.

O Campus Day é uma mostra do que ocorre na programação da Campus Party Brasil e realizar este momento em Roraima era uma meta antiga que precisou ser adiada devido a pandemia.

Além das ações de inovação, esta edição da revista Empreendedorismo e Negócios, traz uma matéria especial sobre a redução do faturamento mensal dos pequenos negócios durante a pandemia e as alternativas para amenizar a situação enfrentada pelos empreendedores.

Uma das ações para tirar os empresários do sufoco seria o FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), do Sebrae. Para o programa, o Sebrae formaliza parcerias com as instituições financeiras que passam a utilizar os recursos do FAMPE, como garantias complementares às operações de crédito contratadas, possibilitando que menores empresas tenham suas necessidades de crédito atendidas.

Além disso, este ano Roraima também ficou no Top 10 Nacional do II Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora, com o projeto 'Bioeconomia: A essência da perfumaria'.

Nesta edição da revista você vai conhecer esse e outros projetos desenvolvidos pelo Sebrae para promover um ambiente favorável para o fortalecimento do empreendedorismo em Roraima. Boa leitura!

**Há muitos anos,
o Sebrae em
Roraima tem
trabalhado
para promover
a inovação e
a tecnologia
no ambiente
dos pequenos
negócios
roraimenses.**

DROP NEWS

Notícias rápidas para você

Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor

Após dois anos sem poder realizar o Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor (PSPE), devido a pandemia, em 2022 o Sebrae Roraima retomou os trabalhos com a 11ª edição do evento. Com a premiação dividida em seis categorias, a premiação estadual aconteceu no dia 3 de maio, onde contou com cinco municípios vencedores.

Confira os ganhadores em cada categoria:

- **Sala do empreendedor** - O município de Bonfim levou o prêmio com o projeto "Facilitar atendimento aos pequenos negócios no município".
- **Compras governamentais** - O município de São Luiz levou o prêmio com o projeto: "Utilização do pregão eletrônico - gerando economicidade".
- **Empreendedorismo na Escola** - Rorainópolis levou o prêmio desta categoria com o Projeto "Desenvolver competências empreendedoras".
- **Marketing territorial e setores econômicos** - O projeto "Polo da batata doce da vicinal 2 - Assentamento Nova Amazônia 1"



garantiu para Boa Vista o prêmio desta categoria.

- **Inovação e Sustentabilidade** - O projeto "Melhorar a renda de agricultores familiares da Comunidade dos Sonhos - Feijão Caupi" garantiu ao município de Mucajaí o prêmio da categoria de Inovação e Sustentabilidade.

- **Cidade Empreendedora** - Levando um segundo prêmio para casa, Rorainópolis foi a vencedora da categoria com o projeto: "Transformar Rorainópolis em uma cidade empreendedora".

Os projetos vencedores concorreram na etapa nacional do PSPE, que aconteceu em Brasília, no dia 28 de junho. Leia mais na página 40.

Três golpes contra instituições financeiras e clientes

1. SIM swap e smishing: SMS fake fornece link para que a vítima forneça dados pessoais;
2. Vishing: convence a vítima a repassar informações pessoais por meio de chamada telefônica;
3. Pharming: direciona usuários para sites fraudulentos para captação de dados pessoais.

Para se proteger:

- ✗ Não clique em links duvidosos nem forneça suas credenciais de acesso;
- ✗ Não informe dados pessoais por telefone;
- ✗ Não abra e-mails ou anexos de fontes desconhecidas.



4 dicas para ser mais produtivo

Separamos 4 atitudes para serem adotadas por quem deseja ter mais produtividade no dia a dia.

1. Liste as tarefas conforme a prioridade

Reservar um tempo para se organizar ajuda a otimizar o restante do dia. Liste tudo que tem para fazer e comece a priorizar as tarefas de acordo com prazos e nível de dificuldade ou tempo.

2. Use ferramentas ao seu favor

Há muitas ferramentas, softwares e hardwares que ajudam na execução de tarefas. No Sebrae, por exemplo, você encontra ferramentas como o Canvas e o Fluxo de Caixa para pessoa jurídica, voltadas para empreendedores. Descubra aquela que melhor se encaixa à sua realidade e aproveite!

3. Faça pausas

Se você costuma começar a trabalhar e se estende até o final do dia sem pausas, saiba que elas são aliadas da produtividade. Para começar a desenvolver o hábito, defina intervalos de 10 minutos a cada 2 horas de trabalho, seja para se alongar, beber água, comer algo ou até mesmo respirar um ar fresco.



4. Elimine ou reduza as distrações

Crie um ambiente propício: organizado, limpo, confortável e sem barulhos que te atrapalhem. Identifique e elimine distrações como as redes sociais. Experimente deixar o celular longe, se possível, especialmente enquanto realiza tarefas que demandam mais atenção.

Você sabia que 80% dos brasileiros preferem comprar perto de casa?



Pesquisa recente realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com o Sebrae apontou que 8 em cada 10 brasileiros entrevistados preferem fazer as compras em comércios próximos de suas casas.

Apesar do crescimento do comércio eletrônico, por aplicativos de compras, sites de lojas, deliverys e outros tipos de compra on-line o comércio de bairro segue na preferência dos brasileiros.

Os principais motivos apontados para escolha são conforto, comodidade, agilidade e facilidade.

Costume, conhecimento do local, o preço e a possibilidade de evitar trânsito também são apontados como motivos para não ir para os grandes centros e shoppings.

FONTE: 8 em cada 10 brasileiros fazem a maior parte das compras perto de casa, aponta CNDL / SPC Brasil.

A Agência Sebrae de Notícias (ASN) mudou

O principal portal brasileiro voltado ao empreendedorismo está de cara nova: mais atraente e moderno, com uma navegação descomplicada, interativa e multimídia. O lançamento marca o aniversário de 20 anos da ASN e faz parte das ações em comemoração aos 50 anos do Sebrae.

Além do layout inovador, a ASN apresenta editorias organizadas por temas – entre elas, Brasil Empreendedor, Inovação e Cultura Empreendedora. O novo projeto gráfico permite que o internauta visualize com mais facilidade os diversos conteúdos produzidos especialmente para o portal: notícias, séries especiais, podcasts, imagens e vídeos. Também será dada maior ênfase à qualidade e diversidade das fotos veiculadas na Agência.

O portal publica textos, além de veicular imagens, vídeos e podcasts.

Conheça: www.rr.agenciaSebrae.com.br



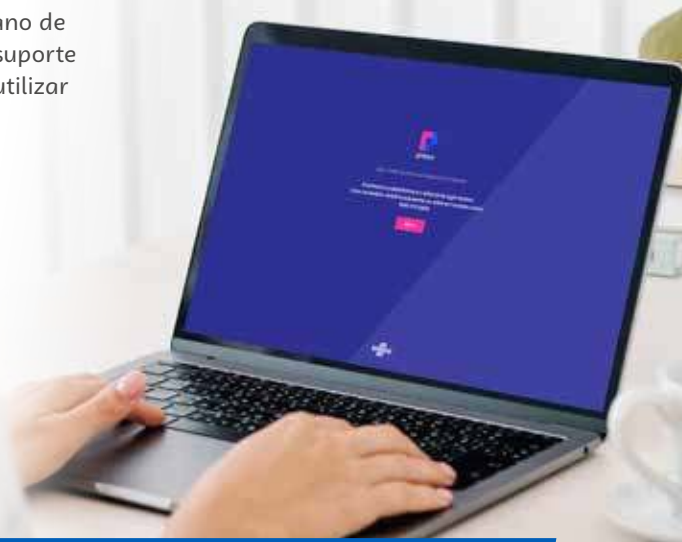
PNBOX: Seu novo Plano de Negócios é aqui

Os empreendimentos e o mercado evoluem sem parar. Assim, o plano de negócios precisa evoluir também. O PNBOX é uma plataforma de suporte aos empreendedores, totalmente digital. São 14 ferramentas para utilizar on-line de maneira modular ou integrada.

Com o PNBOX, o empreendedor consegue adaptar sua gama de recursos para sua necessidade:

- Criar e editar o plano de negócios completo.
- Criar e editar módulos específicos.
- Atuar de forma on-line e digital.
- Acessar via web de multiplataformas.
- Utilizar as 14 ferramentas em parte ou integradas no seu plano.
- Gerar relatórios.

Acesso à plataforma: <https://pnbox.sebrae.com.br/>



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

SÉTIMA EDIÇÃO DO STARTUP DAY DÁ NOTORIEDADE PARA EMPREENDIMENTOS INOVADORES EM BOA VISTA

Evento ocorreu no dia 21 de maio e contou com seminários, oficinas, palestras e o lançamento do Inova Amazônia



Graciela Missio junto aos palestrantes da programação

Realizado desde 2016 em Roraima, o Startup Day busca fortalecer as conexões do Ecosistema de Inovação e dar notoriedade para os empreendimentos inovadores.

A sétima edição do evento foi promovida no dia 21 de maio na Faculdade

Cathedral, em Boa Vista. A programação contou com seminários, oficinas, palestras e o lançamento do programa Inova Amazônia.

Conforme explica a analista técnica Graciela Missio, esta é a primeira vez que o Startup Day de Roraima é realizado em uma instituição de ensino,

sendo este o diferencial deste ano. Em sua maioria, o evento foi promovido na sede do Sebrae e, durante a pandemia, em formato virtual. "Prendemos levar o evento para outras instituições, com o objetivo de fomentar o empreendedorismo inovador e despertar nas pessoas a vontade de empreender", acrescentou.



Participantes do Inova Amazônia em workshop da programação do Startup Day

O evento recebeu a visita da analista técnico do Sebrae Nacional, Valéria Schneider. Ela pontuou que, neste ano, o programa de aceleração Inova Amazônia tem se destacado.

Para entender melhor, o Inova Amazônia é um programa de pré-aceleração e de aceleração de Startups de modelos de negócios inovadores, que tem como tema a bioeconomia. "Dessa forma, é uma iniciativa que está focada em oito estados da Região Amazônica. Então, tentamos fomentar esses modelos de negócios inovadores fazendo com que eles consigam utilizar os recursos da Floresta Amazônica de maneira sustentável que, além de ajudar a preservar a floresta, resultam em soluções de demandas e problemas dos empreendimentos", explicou.

PROGRAMAÇÃO

Representado o serviço de delivery Pigz, Rodrigo Lima foi um dos parceiros do evento e, também, painelistas. Para ele, participar do Startup Day é uma forma de criar uma conexão com quem entende e com quem tem novas ideias. "A gente cria conexões e conseguimos captar esse material humano para colocar essas ideias para funcionar. Então, também conseguimos motivar essas pessoas que estão começando agora a não desistir", disse.

Com 344 lojas cadastradas na empresa, a Pigz é considerada um Case de Sucesso do Sebrae, que prestou consultoria para os representantes do negócio.

"NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS INOVADORES, QUE BICHO É ESSE?"

Para um evento de Inovação, não poderia faltar uma palestra com o tema inovador.

O palestrante convidado foi o Leonardo Alencar, da Beta I Aceleradora. Ele fez um comparativo entre as mudanças na forma de empreender ao longo dos anos. "Eu acho que o importante é entender que isso tudo é a forma como alguns novos negócios estão sendo construídos. Trinta anos atrás, por exemplo, se criava o negócio com a lógica completamente diferente, numa lógica de criar e empurrar para o cliente. Hoje o produto é feito pensando no cliente", iniciou.

Dessa forma, é necessário acompanhar os novos modelos de negócios inovadores para que todos cresçam juntos.

"É legal observar empreendimentos que já são criados com possíveis soluções de problemas, a exemplo de bancos digitais. A ideia é explicar como que nascem esses negócios, de onde que eles vêm, e onde procurar apoio", exemplificou.

O empreendimento Treeback, representado por Amauri Cerqueira, é um dos inscritos no Programa Inova Amazônia e participou do evento para apresentar a ideia inovadora. "O projeto funciona da seguinte maneira: todas as pessoas que fizerem compras em sua loja preferida pela plataforma treeback.eco.br poderão participar do nosso programa de reflorestamento, no qual nós planta-

mos de cinco a 10 árvores a cada compra feita", explicou.

Ou seja, com as compras feitas pelo site, o cliente recebe um cashback em árvores plantadas, sem custo algum para o comprador.

Para ele, o evento promovido pelo Sebrae é fundamental para a sociedade. "É muito importante que o Sebrae esteja sempre fomentando esse tipo de negócio porque hoje o Ecossistema de Inovação em Roraima está crescendo cada vez mais", pontuou.

O estudante Anderson Kauã foi um dos ouvintes do Startup Day. Estudante de Secretariado do Instituto Federal de Roraima (IFRR), ele se interessou pelo evento após estudar uma disciplina sobre o tema. "Vim em busca de conhecer mais sobre esse mundo de Inovação e Tecnologia, porque me identifiquei com a temática. Entre alguns projetos já pensados, está a criação de um aplicativo informativo sobre o Turismo de Roraima", contou.

STARTUP DAY - O Startup Day é um evento idealizado pelo Sebrae e cocriado com o Ecossistema de Inovação, que acontece anualmente e simultaneamente em todo o país.

Além disso, tem como principal objetivo promover interação e conteúdo para os empreendedores, de modo que a dinâmica de construção seja de forma colaborativa, privilegiando sempre as demandas e necessidades das Startups nacionais.



Você é fera no que faz?

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



A força do empreendedor brasileiro.



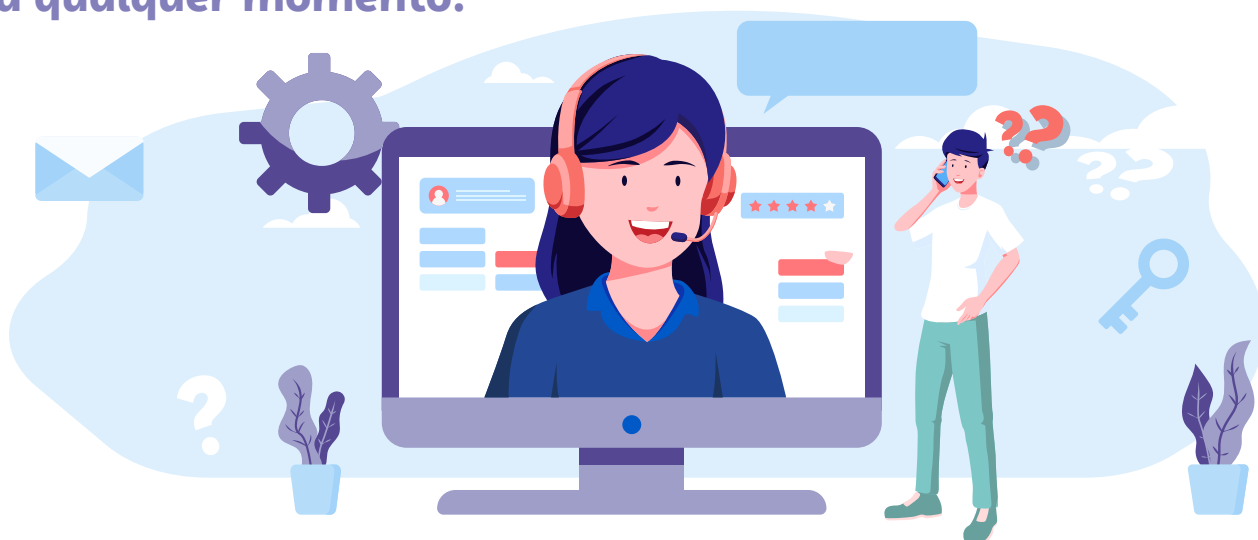
SISTEMA DE
GESTÃO DE
FORNECEDORES



Acesse o site via QR Code

CREDENCIAMENTO DE EMPRESAS PARA PARTICIPAÇÃO NO SISTEMA DE GESTÃO DE FORNECEDORES DO SEBRAE/RR É PERMANENTE

O sistema prevê cadastro para atendimento às ações da instituição e os interessados podem se inscrever a qualquer momento.



Com a necessidade de atendimento às ações institucionais de apoio aos empresários, o Sebrae Roraima abriu este ano as inscrições do edital de credenciamento no Sistema de Gestão de Fornecedores (SGF). As empresas de consultoria ou instrutoria interessadas podem acessar o edital nº 001/2022 no site do Sebrae Roraima. O edital é permanentemente aberto a qualquer momento poderá ser realizada a inscrição.

Os selecionados poderão ser chamados para prestar serviços quando houver

demanda, em regime de não exclusividade. Ao todo, são 17 áreas de conhecimento, sendo elas: Empreendedorismo; Educação; Finanças, Contabilidade e Serviços Financeiros; Marketing e Vendas; Negócios internacionais; Planejamento Empresarial; Gestão da Produção e Qualidade; Legislação Aplicada aos Pequenos Negócios; Sustentabilidade; Inovação; Tecnologia da Informação; Desenvolvimento Territorial; Associativismo e Cooperativismo; Desenvolvimento Setorial; Políticas Públicas e Arquitetura e Engenharia.

A analista técnica da Unidade de Rela-

cionamento do Sebrae Roraima, Dione-te Luz, explicou que o SGF é um sistema que permite o credenciamento de pessoas jurídicas para integrar o cadastro nacional de empresas prestadoras de serviços de consultoria e instrutoria.

"Podem participar do edital sociedades empresariais, sociedades simples, empresas individuais de responsabilidade limitada [EIRELI] e sociedades limitadas unipessoais [SLU]. Para isso, é preciso que o ramo de atuação permita a prestação de serviços de consultoria ou instrutoria nas áreas de conhecimento que o Sebrae oferta", detalhou.

Etapas da inscrição:

1. Acessar ao edital através do link na página do Sebrae Roraima: www.sebrae.com.br/roraima

2. Clicar em:
"Clique aqui e faça sua inscrição"

3. Ao se inscrever, selecionar o **estado de Roraima**

4. Clicar em:
"Acessar portal de inscrição" e preencha as informações

Para esclarecimento de dúvidas, podem entrar em contato pelo telefone: **(95) 2121-8091**, ou pelo email: sgf.credenciamento@rr.sebrae.com.br

PRIMEIRO MEI CAMINHONEIRO DE RORAIMA COMEMORA A FORMALIZAÇÃO E AS NOVAS VANTAGENS GARANTIDAS POR LEI

Fabrício Ferreira trabalha como caminhoneiro há 10 anos e desde março usufrui dos benefícios de ser MEI Caminhoneiro.



MEI caminhoneiro Fabrício Ferreira



O que é MEI?

Categoria formal para quem quer abrir um negócio ou já trabalha por conta própria e fatura até R\$ 81 mil por ano. No caso dos caminhoneiros, os trabalhadores da categoria poderão ter faturamento anual de R\$ 251.600,00 mil ao ano.

A Lei Complementar 188/2021, chamada de MEI Caminhoneiro, mudou a vida de muitos caminhoneiros em todo o Brasil. A partir de agora, o profissional que trabalha com transporte de carga de forma autônoma pode se cadastrar como Microempreendedor Individual (MEI). Em Roraima, o primeiro a se cadastrar na nova modalidade foi o caminhoneiro Fabrício Ferreira, que atua no ramo há mais de 10 anos, há dois meses vem trabalhando formalizado.

Os profissionais que trabalham com transporte de cargas no Brasil não podiam se cadastrar como MEI devido ao limite de rendimentos anual, que é de R\$ 81 mil. A Lei Complementar veio para mudar isso, criando o MEI Caminhoneiro, que devido ao alto custo da atividade tem um limite de R\$ 251,6 mil.

Desde que a matéria foi aprovada e entrou em vigor, Fabrício já tinha ouvido falar a respeito do assunto. No entanto, ele ainda não tinha tomado a iniciativa de se formalizar, até que um dia estava passando pela frente do Sebrae e resolveu parar para se informar sobre o que era preciso para se tornar um MEI Caminhoneiro. "O atendimento foi mais do que excelente, me explicaram tudo direitinho e naquele mesmo dia eu abri o MEI e graças a Deus estou há dois meses formalizado, trabalhando devagarzinho. Estou conseguindo emitir notas fiscais de serviço e até peguei um contrato de R\$ 15 mil com uma empresa que faz carregamento de calcário entre Boa Vista e Manaus. Estou muito feliz com a minha formalização", declarou.

Para ele, uma das vantagens de estar formalizado é a possibilidade de ter acesso a crédito. "Se eu procurar um

banco ou qualquer outra instituição financeira, fica mais fácil conseguir crédito. Mas é importante trabalhar certinho, pagar todos os impostos, as notas fiscais de prestação de serviço e deixar o tempo passar e futuramente ganhar credibilidade na praça", afirmou o caminhoneiro.

O analista técnico da Unidade de Atendimento ao Cliente do Sebrae Roraima, Bonfim Flávio, foi quem atendeu Fabrício e ajudou na formalização do MEI Caminhoneiro. Ele explicou que uma das vantagens desta nova categoria de microempreendedor individual é o acesso a benefícios sociais como INSS, seguro-desemprego, aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade, auxílio-reclusão e pensão por morte.

"A emissão de notas fiscais também facilita a contratação do MEI Caminhoneiro por empresas e por órgãos públicos. Além disso, a carga tributária é fixa, ou seja, não terá surpresas ao fim do mês quanto aos impostos devidos.

Sempre vai pagar 12% sobre o salário-mínimo vigente para o INSS e mais R\$ 1,00 de ICMS uma vez que o tipo de transporte é intermunicipal e/ou interestadual. Todos os impostos podem ser pagos em um único documento, de fácil acesso pela internet", detalhou Flávio.

O analista técnico explicou ainda que o caminhoneiro pode ter acesso a serviços financeiros de forma diferenciada, além de planos para financiamentos de caminhões e ao crédito, de forma geral. "O MEI Caminhoneiro também está dispensado de manter uma contabilidade formal, tem custo zero na formalização e abertura do CNPJ e não precisa de alvará e licença de funcionamento e pode participar de licitações e prestar serviços para o poder público", pontuou.

Como se tornar um MEI Caminhoneiro?

Para se tornar MEI Caminhoneiro, o cliente deverá ter a conta **gov.br** em nível Prata ou Ouro na plataforma do Governo Federal ou baixando o aplicativo gov.br. Os clientes terão todo apoio do Sebrae Roraima de forma gratuita com atendimento presencial na Avenida Ville Roy nº 5240, bairro São Francisco ou pelo canal remoto pelo 0800-570-0800.

O cliente ao se dirigir no Sebrae-RR será necessário assistir de forma gratuita uma palestra on-line no site: **loja.rr.sebrae.com.br** com o seguinte tema: "As vantagens de ter um negócio formalizado". Posteriormente serão solicitados os seguintes documentos:

- Assinatura do termo de consentimento LGPD;
- Documento de identificação (RG) ou RNM Registro Nacional Migratório em caso de estrangeiro;
- CPF;
- Comprovantes de residência ou do estabelecimento comercial;
- Preenchimento do pré-cadastro da formalização.

Obrigações do MEI Caminhoneiro

Ao se tornar MEI, esta categoria também terá responsabilidades legais como:

- Pagamento mensal da guia (DAS); que terá a contribuição previdenciária (INSS) de 12% sobre o salário mínimo R\$ 1.212,00 salário atual que ficaria R\$ 145,44 - Imposto sobre serviço (ISS) R\$ 5,00 e (ICMS) 1,00;
- Realização de um relatório mensal de faturamento (prestações de serviço);
- Envio da declaração anual de faturamento à receita federal;
- Emissão de notas fiscais sempre que prestar serviços para outra empresa.

Quem não pode se tornar um MEI?

- Menores de 18 anos ou menores de 16 anos não emancipados;
- Estrangeiros sem visto permanente;
- Pensionistas e servidores públicos;
- Profissionais que querem exercer uma atividade regulamentada por um determinado órgão de classe (como médicos, psicólogos, advogados, arquitetos e economistas).



Quem pode se tornar caminhoneiro MEI?

- Transportadores de mudanças;
- Caminhoneiros de cargas não perigosas;
- Transportadores municipais de carreto (cargas não perigosas);
- Transportadores escolares;
- Transportadores municipais de passageiros (frete).





Licínio Jardim,
Analista da Unidade de
Relacionamento do Sebrae/RR



Tenho um pequeno negócio de produção de massas caseiras, e percebi que estamos desperdiçando muito material, acabando tendo um lucro muito reduzido devido aos custos fixos da empresa. Como o Sebrae pode me ajudar a identificar e reduzir meus desperdícios e me ajudar a economizar?

Temos algumas soluções que podem contribuir para seu negócio, mas neste caso, citamos duas:

DIMENSIONAMENTO DA CAPACIDADE PRODUTIVA: é uma consultoria que visa melhorar o gerenciamento da produção e a organização da empresa, auxiliando no dimensionamento da capacidade produtiva e na utilização de recursos (mão de obra, máquinas e equipamentos) necessários para produzir a quantidade desejada bem como para subsidiar a tomada de decisão sobre a ampliação da capacidade de produtiva.

PLANEJAMENTO E CONTROLE DE PRODUÇÃO: objetiva a redução de desperdícios e retrabalhos; redução do lead time; aumento da eficiência produtiva; redução do tempo de resposta à problemas relacionados à produção; redução dos custos operacionais; sistematização de processos; integração entre processos e setores de modo que as metas sejam alcançadas utilizando o menor esforço e uso de recursos possível; monitoração dos processos de produção e suas metas; otimização do espaço de produção; otimização dos recursos produtivos; otimização dos fluxos de estoque; e aumento dos níveis de serviço.

Na minha pequena indústria de café percebo que poderia encontrar alguma forma de aumentar meu lucro, pois, a conta de energia acaba oscilando demais, e, com isso, foge do esperado. Qual produto do Sebrae pode contribuir para minha otimização de energia?

A solução recomendada para resolver essa situação é a **"MELHORIA DA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E FONTES DE ENERGIA ALTERNATIVAS"**, que vai propiciar ao cliente otimizar o uso de energia em sua empresa, com consequente melhoria do desempenho, redução de custos e minimização do impacto ambiental, objetivando: otimizar o uso de energia na empresa; melhoria no desempenho energético; redução de custos relacionados à energia; minimização do impacto ambiental; redução do consumo de energia por sistema analisado e no consumo energético global; melhoria da eficiência e desempenho de equipamentos e instalações elétricas; e maior controle e monitoramento do consumo energético.

Atuo com a confecção de fardamentos e uniformes. Percebo que deveríamos otimizar mais nossas ações com uma melhoria na disposição das nossas máquinas e matérias prima. Existe alguma solução Sebrae para meu problema?

Existe sim, a solução **"DESIGN DE AMBIENTE"**, que é voltada para a atividade de arquitetura e design relacionada ao planejamento e ao desenvolvimento de projeto, focado no usuário, com uma abordagem integrada de produto, serviço, comunicação e/ou ambiente para a empresa. Vale destacar que um bom design de interiores promove maior competitividade à empresa, tornando seu ambiente interno mais funcional, sensorial, seguro, planejado e estimulante ao uso, atrai e fideliza o público-alvo da empresa, garantindo melhor experiência do ambiente, além de promover maior competitividade, contribuindo para o diferencial e posicionamento.

Comecei meu negócio como MEI com um restaurante de comidas caseiras, e, por ter dado tanto sucesso, migrei para ME. Agora, percebo que manter meu nome pessoal como "nome fantasia" não faz mais sentido. Existe alguma forma de auxílio direto para criar minha marca e meu posicionamento com a clientela?

Com certeza, uma boa comunicação visual é responsável por expressar todas as qualidades do seu negócio. Com a solução **"COMUNICAÇÃO VISUAL (IDENTIDADE VISUAL)"**, sua empresa tem suporte na atividade de design aplicada ao planejamento, ao desenvolvimento de soluções de comunicação visual, por meio da articulação e da organização de elementos visuais e textos sobre diversos suportes envolvendo requisitos estéticos formais de funcionalidade, de tecnologia, de âmbito emocional, de uso, de processos e de produção (criação ou redesign da marca e suas aplicações, entre outros).

Comecei minha loja de semijoias com vendas pelo Instagram, minha demanda cresceu e agora sentimos necessidade de criação de um site para aumentar meu espaço de mercado. Vocês conseguem me ajudar com isso?

Com a solução **"IMPLANTAÇÃO DE LOJA VIRTUAL"**, conseguimos, pois este serviço visa desenvolver a ferramenta de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas. A utilização da loja virtual pode levar a empresa a obter uma significativa ampliação de mercado.

Sou criador de nelore e queremos investir em aprimoramento do rebanho. Como o Sebrae conseguiria me direcionar nesse avanço?

Sim, através da solução **"FERTILIZAÇÃO IN VITRO (FIV) – REBANHO"**, que é uma consultoria tecnológica com foco na elevação da produção e produtividade do rebanho, que tem, entre os benefícios: acelerar o melhoramento genético do rebanho; possibilitar que muitos embriões sejam produzidos a partir de uma doadora geneticamente superior; aumentar da renda com a atividade; valorizar a atividade leiteira no estado, entre outros atributos.

SEBRAE INAUGUROU PONTO DE ATENDIMENTO EM RORAINÓPOLIS COM EVENTO ABERTO AO PÚBLICO

A abertura do Ponto Sebrae ocorreu no dia 4 de maio e contou com autoridades do município, empresários e público em geral



Diretora Regional do SENAI Almecir Câmara, Superintendente do Sebrae/RR Luciana Surita, Secretária Municipal de Ação Social Marina Pereira e a Diretora Técnica do Sebrae/RR Dorete Padilha.

Moradores da região Sul de Roraima agora podem usufruir dos serviços do Sebrae. Em maio, foi inaugurado um Ponto de Atendimento Sebrae em Rorainópolis.

O ponto fica no endereço: Avenida Senador Hélio Campos, s/n, Bairro Camplândia (SENAI).

A inauguração contou com a palestra Produtividade em Vendas do consultor empresarial Gustavo Malavota, que é formado em Marketing pela ESPM e mestre em Desenvolvimento Local.

Atividades do ponto de atendimento

Entre os serviços prestados pelo ponto estão: atendimento aos Microempre-

endedores Individuais (MEIs) com formalização, alteração, baixa, impressão de Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) e realização de Declaração Anual de Faturamento.

São ofertados ainda capacitações, cursos, palestras e oficinas; auxílio com informações e contratação de SebraeTEC (venda de soluções de tecnologia e inovação); vendas de Combo de Consultoria e inscrições no Programa 'Sebrae na sua Empresa'; e orientações sobre as linhas de crédito disponíveis.

Marcando presença

Conforme destaca a analista da Unidade de Atendimento ao Cliente, Iris Lima, o Sebrae visa promover a competitivi-

dade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas, além de fomentar o empreendedorismo e, por isso, é tão importante a abertura deste Ponto no Sul do estado.

"Assim, considerando que a região demonstra um grau expressivo de empresas em desenvolvimento, foi vista a necessidade de um atendimento visando um acompanhamento mais próximo, para que o empresário possa ter a presença do Sebrae sem haver a necessidade de deslocamento para outra cidade", acrescentou.

O Ponto de Atendimento funcionará de segunda a sexta-feira das 8h às 12h e das 14h às 18h. O número de contato do Sebrae vai ser o da Central de Atendimento: 0800 570 0800.

GUIA DE TENDÊNCIAS

BOTA UM CROPPED?! SIM, REAJA E APRENDA A IDENTIFICAR UMA TENDÊNCIA



Se você frequenta as redes sociais, com toda a certeza já passou os olhos pelo meme "Reage, mulher, bota um cropped". A frase, que nasceu no final de 2021, viralizou e é usada no sentido de "solução prática para acabar com o desânimo". Na origem, a frase ganhou vida em um post do Twitter, quando Gabriela Gomes de Souza escreveu, depois de levar um fora de um rapaz: "minha irmã gritou VAI MULHER REAGE, BOTA UM CROPPED enquanto eu choro!". Pronto! Imediatamente virou meme, e o cropped, peça de roupa que teve origem ainda em 1930 como peça de banho, transformou-se em uma tendência em todas as redes sociais.

Desde que surgiu no mundo da moda, o cropped já foi utilizado de diversas formas, sempre atendendo às tendências do mercado: no início foi usado como traje de banho, e nas décadas seguintes como composição de looks.

Trata-se de uma tendência. Mas você sabe o que é isso? Sabe identificar uma tendência no mundo da moda?

Sabe tirar proveito dela, compreende como ela funciona e qual é a importância dela para as estratégias nos negócios de moda? Antes de mais nada, é preciso compreender que as tendências sempre têm uma origem, uma causa e um motivo, que sempre estão relacionados ao comportamento humano, revelando-se naquilo que se usa e se consome em determinado

momento: peças de roupa, acessórios, calçados, além de cores, formatos e materiais presentes no gosto de determinado público em uma estação do ano ou época específica.

As tendências e os conceitos de macro e micro

Em moda, as tendências estão ligadas aos conceitos de macro (fundamentada em posicionamentos, comportamentos e fenômenos socioculturais identificados ao longo do tempo na sociedade) e micro (materialização de macrotendências, segmentada em sua forma mais perceptível e comercial, ou seja, é aquele produto que está em alta entre os consumidores). Veja o que acontece com o conceito de sustentabilidade, por exemplo: a sociedade hoje busca por ações nesse sentido, buscando tudo o que favorece o planeta. Isso é uma macrotendência, que se traduz em microtendências no mundo da moda: mercado de segunda mão (handmade), roupas e acessórios vintage, tecidos orgânicos, materiais naturais nos acessórios e nas roupas, calçados, acessórios e roupas de empresas e fábricas que produzem de forma sustentável.

São as tendências que norteiam o mundo da moda, pois refletem comportamentos e estilos de cada época, por isso é tão importante estar atento ao que o público gosta e quer comprar naquele momento. Além disso, é fundamental estar conectado ao que as pesquisas informam. O planejamento

estratégico de uma empresa de moda deve estar de olho nas macrotendências. Existe no mercado um profissional chamado cool hunter, especialista que observa comportamentos, rastreia novas tendências e reconhece padrões de consumo com o objetivo de direcionar coleções de moda, ou seja, é esse profissional que traduz macrotendências em oportunidades de negócio.

O estudo das tendências de moda, sejam elas clássicas ou modismos, possibilita uma série de vantagens para uma empresa do segmento da moda, tais como apresentação de novidades, criações originais, menor número de peças em liquidação, possibilidade de trabalhar com coleções-cápsula, tudo isso contribuindo para a relevância da marca.

Por isso, nunca é demais lembrar: as tendências de moda integram o ciclo da moda, aquela engrenagem que faz o mundo fashion girar, envolvendo toda a cadeia produtiva, desde a criação de uma peça até que esta esteja nas lojas. As tendências têm duração específica, então faça pesquisas e fique atento para antecipar demandas, o que vai reduzir riscos, oferecer produtos relevantes para o seu público e posicionar melhor a sua marca no mercado. Você pode contar com o apoio do Sebrae Inteligência Setorial, um dos sites para pesquisa de moda com publicação de relatórios focados nos negócios do segmento, reunindo informações sobre tendências do mercado, consumo e comportamento do público.



Dicas para pesquisar tendências



Algumas instituições e organizações elaboram documentos que apontam comportamentos, padrões e tendências. São as pesquisas de tendência. Há também as pesquisas de consumo e de comportamento.

Participar de feiras e eventos e acessar plataformas que trabalham com os relatórios de pesquisa em moda é uma boa maneira de se aproximar do que será tendência. O Sebrae Inteligência Setorial também realiza pesquisa de moda.



As passarelas e os influencers, assim como as redes sociais (veja o exemplo do cropped), costumam dar dicas do que é tendência. Então, fique conectado!

SEBRAE/RR PROMOVEU PALESTRAS E CAPACITAÇÕES PARA EMPREENDEDORES NA SEMANA MEI 2022

Os micro e pequenos empreendedores tiveram a oportunidade de ter acesso a palestras e orientações sobre acesso ao crédito e formas de alavancar as vendas



Superintendente do Sebrae/RR Luciana Surita, ladeada pelo palestrante Thiago Careca e equipe Sebrae

Com o tema “As vantagens de ter um negócio formalizado”, o Sebrae Roraima promoveu no mês de maio a Semana do Microempreendedor Individual (MEI) 2022. Com palestras, rodas de conversa e orientações, os empreendedores tiveram a oportunidade de aprender a usar as mídias sociais para alavancar as vendas, orientações sobre crédito, entre outros assuntos.

A abertura ficou por conta do empresário Thiago Careca, do grupo alagoa-

no Sanduba do Careca, com a palestra show “Melhor que o normal”.

“Nessa palestra, compartilho um pouco da minha história. Comecei a empreender em 2003. Eu e minha esposa abrimos em um espaço de nove metros quadrados e hoje nosso grupo emprega mais de 230 pessoas. Falo sobre os erros e fracassos que tive ao longo desses anos e dou várias dicas para que eles não façam o que eu fiz, e se estiverem fazendo, devem consertar o mais rápido possível”, disse o palestrante.

Thiago também ressaltou a importância do Sebrae na vida do empreendedor, “Foi com a ajuda do Sebrae que meu negócio começou a crescer. Depois de dois fracassos tentando empreender, conheci o Empretec. O negócio deu tão certo que se expandiu e logo em seguida comecei a palestrar Brasil afora em faculdades, colégios públicos e privados”, lembrou Careca.

A microempreendedora Nil de Araújo, que atua no ramo de moda sustentável, conferiu a palestra e saiu de lá



Palestra "Melhor que o normal" de Thiago Careca

ainda mais motivada. "Sou empreendedora há quatro anos, mas me formalizei pelo Sebrae há pouco mais de um ano e meio. Esse processo foi fundamental, pois a gente vai adquirindo conhecimento por meio de palestras como essa, eventos e capacitações que o sistema nos proporciona sobre

diversos temas que nos ajudam no dia a dia como finanças, marketing digital, vendas, entre outros", relatou.

A gerente da Unidade de Atendimento ao Cliente, Solange Minotto, explicou que os serviços estão à disposição na tenda do Sebrae. "Nosso objetivo é

atender esse público que às vezes não tem tempo de ir até nós. Então, todos os anos fazemos esse evento para ficar mais próximo do público, que são aqueles empreendedores que precisam se formalizar, fazer atualizações de cadastro, entre outros atendimentos. Damos todas as orientações, ofertamos



Palestra "Sou MEI: Preciso declarar meu IR?" com Luis Pereira (CRC)

capacitações sobre mercado, finanças, e planejamento", pontuou.

Os temas abordados, o destaque é para as vantagens de ter um negócio formalizado. "Nós falamos sobre o que é preciso para se formalizar, esclarecemos os requisitos necessários para ser um em-

presário, os benefícios e obrigações do MEI entre outros assuntos relevantes para quem deseja abrir um negócio. Também apresentamos as características de outros portes (ME e EPP)", pontuou Solange.

A programação contou ainda com palestras sobre formação de preço de vendas,

inovação e criatividade, stories criativos, WhatsApp business e google ads, legislação fiscal para o MEI, passos para regularizar os débitos da dívida ativa, planejamento de modelo de negócio, como usar as mídias sociais para alavancar as vendas, acesso ao crédito e como usar as mídias sociais para alavancar as vendas.

EMPREENDEDOR NO FOCO

RUTH BOLOS E SALGADOS: CONFIRA COMO O EMPREENDEDORISMO MUDA VIDAS

Ruth Silva, empreendedora atendida pelo Projeto Turismo, viu no dom que tinha para cozinha uma excelente oportunidade de empreender

Dona de um negócio de sucesso, a empreendedora Ruth Silva, de 45 anos, trabalha no ramo da culinária com a "Ruth Bolos e Salgados". Com os negócios indo de vento em popa, atualmente

ela faz parte do Projeto Turismo do Sebrae Roraima. Mas quem vê a atual história de sucesso, não imagina o que a motivou a conquistar tudo o que tem hoje em dia. Talento para a cozinha, Ruth sempre teve. No entanto, ela passou a enxergar esse

dom como uma ferramenta para fazer dinheiro durante um período conturbado da vida. Tudo começou em 2009, quando ela esteve presa no sistema penitenciário por cinco meses. Nesse período, o Senac ministrou um curso de culinária regional para



A empreendedora Ruth fala sobre frutos colhidos com apoio do Sebrae/RR

as detentas e Ruth foi uma das alunas. O curso teve duração de três meses, ainda durante as aulas ela foi absolvida pela Justiça e continuou o curso do lado de fora, em liberdade. "Além do emprego que tinha, as pessoas sempre me chamavam para fazer comida. Eu não cobrava nada, pedia apenas o material. Até que um dia começaram a me incentivar a empreender nesse ramo. Comecei a cobrar, as pessoas foram me chamando, logo de início eu não tinha louça e nem material de buffet, mas eu alugava e não perdia serviço", conta a empreendedora.

Em seguida, Ruth começou a fazer mais cursos, foi quando em 2012, o Senac a convidou para dar aula. "Eu sem experiência nenhuma fui lá estudar mais um pouco e comecei a dar aula. Minha primeira turma foi de um curso de preparo de sorvete em uma unidade no bairro Operário. Fiquei lá durante três anos, depois mudei para a unidade do São Francisco. Ao todo, passei quase 10 anos no Senac entre prestadora de serviços e instrutora seletivada", relembra a empreendedora.

Em 2016 surgiu a primeira empresa, a Ruth Buffet. "Nessa época eu fui contratada para servir para um casamento com

100 convidados. Eu não tinha o material, consegui panela e fogão emprestado e fiz o evento. A partir daquele momento comecei a cobrar um valor por pessoa, como eu já estudava o empreendedorismo junto com a gastronomia, aprendi a precificar o serviço", detalhou.

A empresa foi formalizada somente em 2017, quando ela abriu um MEI. "De lá para cá foram diversos eventos aos fins de semana. Consegui comprar minhas louças, panelas, já não pedia mais emprestado. O material hoje é todo meu. Consigo atender até 200 pessoas. Meu público é mais evangélico, casamentos em igrejas. Graças a Deus nunca tive problema, presto serviço de qualidade e as pessoas gostam muito", conta orgulhosa.

Em 2021, Ruth deixou o Senac e decidiu focar nos negócios. "Era algo que eu já queria para poder me dedicar ao meu serviço no Buffett, pegar o dinheiro e investir. Porém, tive que dar baixa na empresa do Buffett, mas continuei com o serviço. Esse ano eu vim com outra proposta, eu abri novamente a empresa pelo MEI, mas desta vez com o nome Ruth Bolos e Salgados. Peguei o dinheiro que recebi da

minha rescisão e fiz um ponto na minha casa. Também investi em uma máquina, fiz outros investimentos e hoje eu atendo os coffee breaks e reuniões", disse.

A experiência adquirida ao longo dos anos ajudou Ruth a correr atrás das oportunidades que aparecem. "Também estou concorrendo em um processo de licitação para prestar serviço com a Ruth Bolos e Salgados, graças a Deus minha empresa tem dado muito resultado. Continuo prestando serviço aos finais de semana com o buffet, ele ainda está muito ativo, mas muito em breve pretendo me dedicar apenas aos bolos e salgados. Também continuo ministrando cursos na área da confeitaria e sobre boas práticas e manipulação de alimentos", pontuou.

Desde o começo do ano, Ruth faz parte do Projeto Turismo do Sebrae Roraima, que segundo ela, tem feito diferença na vida financeira da empresa. "Tenho consultoria na área de finanças, tento me organizar ao máximo para sempre ter uma reserva, para me manter. Sou assessorada por vários profissionais desse projeto maravilhoso que tem mudado o meu negócio e minha vida, sou muito grata", declara Ruth.

SEBRAE/RR CAPACITA FACILITADORES EM METODOLOGIAS DO POLO DE LIDERANÇA



Treinamento do Polo de Liderança qualifica consultores locais.

Entre os dias 24 e 27 de maio, ocorreu no prédio Airton Dias a capacitação de Facilitadores em metodologias do Polo de Liderança, para habilitar instrutores credenciados no Sebrae para aplicar soluções disponibilizadas pelo 'Polo de Liderança' a nível do Sebrae Nacional.

Foram capacitados instrutores em quatro soluções, são elas: Rotas da Liderança, Leme da Liderança Cívica, Clube de Capitães e Conexão Liderança. Todas as soluções têm uma metodologia própria, além de ferramentas, atividades, objetivos e um público-alvo para cada solução, voltadas para o tema "liderança" com objetivo de formar, habilitar e capacitar líderes de todo o Brasil.

"São metodologias presenciais e, a partir dessa formação de instrutores, o Polo de Liderança em Roraima poderá prever a disponibilização dessas soluções para capacitar lideranças públicas, privadas e do terceiro setor de Roraima", explicou o Analista Técnico responsável pelo evento, Rodrigo Rosa.

O alinhamento metodológico foi conduzido por uma instrutora do Sebrae

Paraná, que aplica as metodologias do Polo de Liderança nesse estado.

"Roraima tem muito potencial porque os líderes daqui são bem engajados. Eles já estão organizados em comitês, governanças e projetos, por exemplo. A gente vem para somar com ferramentas e instrumentos, além do conteúdo, que ajude eles a realizar ainda mais ações", destacou a instrutora Beatriz Bertoglio.

Uma das pessoas que participou da qualificação foi a consultora Taciana Rodrigues. Ela é responsável pela empresa Essencial Consultoria e Treinamento credenciada no Sebrae Roraima.

Para ela, participar de eventos como este agregam ao conhecimento, oferecem ferramentas mais modernas e disponibilizam metodologias que atendam às necessidades dos empresários locais. Consequentemente, acaba resultando num melhor atendimento aos clientes.

"O que é ensinado aqui é o conteúdo ensinado em outros estados, então Roraima fica no mesmo nível de conhecimento que o restante do país. Isso é muito importante. Momentos como este

são imprescindíveis para que possamos estar cada vez mais preparados e conectados com o que está acontecendo em outros estados", pontuou.

"A partir da habilitação de instrutores de Roraima, será possível disponibilizarmos essas soluções em nosso Estado e contribuir para o aprimoramento das lideranças locais" complementou Rodrigo Rosa.

O QUE É O POLO DE LIDERANÇA SEBRAE

É um centro de referência em liderança que disponibiliza estudos, pesquisas e estimula a conexão em rede de lideranças de todo o país, além de buscar a capacitação e o aprimoramento das habilidades e competências dos líderes.

O Polo de Liderança é voltado para as lideranças públicas, privadas, lideranças jovens, mulheres líderes, e, lideranças do terceiro setor (associações, organizações e cooperativas).

Mais informações sobre o Polo de Liderança podem ser obtidas no site:

<https://polodeliderancaSebrae.com.br/polodelideranca/home>.

Nova Agência Sebrae de Notícias.

Tudo sobre
empreendedorismo.

SEBRAETEC OFERECE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS COM FOCO NA SUSTENTABILIDADE PARA EMPREENDEDORES

Objetivo do SebraeTEC é conectar os pequenos negócios a uma ampla rede de prestadoras de serviços tecnológicos



Um dos inúmeros programas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas que auxilia no desenvolvimento do empreendedorismo no país é o SebraeTEC, que tem como foco a sustentabilidade.

Antes de mais nada, o SebraeTEC oferece serviços que promovem a melhoria de processos, produtos ou a introdução de inovações nas empresas e mercados.

"Com essa proposta, o SebraeTEC busca fortalecer a capacidade competitiva dos pequenos negócios brasileiros, estimulando a transferência de tecnologia entre instituições e empresas, para que elas possam superar limitações e barreiras tecnológicas e estar incluídas em

processos de inovação e tecnologia", explicou o Sebrae.

Entre os serviços oferecidos estão consultoria tecnológica, serviços metrológicos, avaliação de conformidade (certificação) e prototipagem, voltados para as áreas de Design, Produção e Qualidade, Desenvolvimento Tecnológico e Sustentabilidade, que inclui saúde e segurança no trabalho, eficiência energética, resíduos, gestão da sustentabilidade e água, ar e solo.

"É feita, então, uma gestão sustentável na empresa, considerando os pilares ambiental, econômico e social, abordagem na qual a empresa busca não só o resultado econômico, mas também os resultados ambiental e social, procurando

Além disso, é realizado o alinhamento às exigências de mercado. Nessa perspectiva, o bem-estar das pessoas, a preservação da natureza e os lucros estão integrados ao negócio e não podem ser dissociados", acrescentou o Sebrae.

O acesso ao SebraeTEC é bem simples. Basta apresentar a identidade com o número do CNPJ da empresa. "Durante o atendimento, você deve explicar a situação da sua empresa e indicar em que ponto há a necessidade de inovar.

Dessa forma, o Sebrae pode acionar um dos prestadores de serviços tecnológicos cadastrados para viabilizar a inovação na sua empresa", concluiu.

ALTA GESTÃO

O PAPEL DA DIRETORIA DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS



Almir Sá - Diretor da DIRAF

Para ter sucesso toda empresa ou instituição precisa ter mais do que bons produtos, serviços e atendimento de qualidade. É necessário estar organizada com estrutura, equipes, sistemas e processos financeiros, controle, pessoal, aquisição, tecnologia da informação e tudo o que faz parte da área administrativa e financeira.

Aqui no Sebrae temos uma Unidade responsável por tudo isso e que fica sob a responsabilidade do diretor de Administração e Finanças Almir Moraes Sá e, nesta edição, vamos saber um pouco mais sobre ele e o trabalho desenvolvido.

1. Vamos começar falando um pouco sobre o papel da Diretoria de Administração e Finanças do Sebrae/RR. Sabemos que são muitas as ações desenvolvidas, mas como o senhor definiria, de forma geral, as suas atribuições e importância?

A DIRAF tem um papel fundamental para que todas as Unidades do Sebrae possam trabalhar. Desde a gestão de pessoas, os processos financeiros, contábeis e de controle interno, até as soluções em Tecnologia da Informação, todos esses processos estão concentrados na nossa Unidade. Além disso, temos um compromisso em realizar os nossos atendimentos contribuindo para o fortalecimento da cultura da inovação e sustentabilidade.

2. A Inovação é um dos valores institucionais e, então vamos falar um pouco sobre Tecnologia da Informação. Quais os três principais pontos de destaque do Sebrae/RR na sua opinião?

Tivemos muitos avanços em T.I., mas eu gostaria de destacar os seguintes: a automação de processos internos, trazendo

mais agilidade, fidelidade das informações e economia para a organização; a Implantação da Lei Geral de Proteção de Dados e todos os processos referentes à Segurança da Informação.

3. Outro importante valor do Sebrae/RR é a sustentabilidade, tanto que a entidade é pioneira na certificação ISO 14001. Nos fale mais sobre sustentabilidade dentro da organização e sobre a Certificação de Qualidade.

A Sustentabilidade faz parte da estratégia de atuação do Sebrae/RR. Ela é considerada na tomada de decisão e disseminada em toda a casa para que nossos colaboradores possam colocá-la em prática no dia a dia. Isso significa fazer uso dos nossos recursos de forma consciente trazendo economia de custos e também a redução dos impactos ao meio ambiente causados pelo consumo de energia, água, papel, dentre outros. Significa também fazer a correta destinação dos resíduos descartados pela instituição e atender aos requisitos legais aplicáveis as questões ambientais.

Manter um sistema de gestão ambiental requer o engajamento de todos os colaboradores, sendo necessário divulgações, treinamentos e palestras frequentes, lembrando a todos que temos uma política a seguir e objetivos ambientais a alcançar.

Também destaco que, desde 2018 mantemos a Certificação ISO 9001 nos processos da área meio. Esse é um importante compromisso que assumimos no sentido de manter um elevado padrão de qualidade e satisfação dos nossos clientes.

4. Cuidar de todos os processos financeiros e de controle é uma grande responsabilidade. E nem sempre

se tem a exata noção de como eles acontecem ou do quanto são relevantes para a consolidação da imagem da entidade. Nos fale um pouco sobre como isso acontece.

Na nossa diretoria, coordenamos as Unidades de Administração e Finanças, que é responsável pelos pagamentos, contratos, aquisições, controle de patrimônio e manutenção das instalações.

5. Não é novidade falar que as pessoas são fundamentais para o sucesso de qualquer organização. Mas, no Sebrae, como elas são preparadas, reconhecidas e incentivadas a melhorar continuamente? Como criar um ambiente que proporcione a realização do trabalho com foco no cliente, com integração, humanização e paixão por realizar?

No Sebrae, as pessoas são valorizadas porque a nossa gestão reconhece que são elas que fazem tudo acontecer. Por isso norteamos todas as nossas ações a partir dos valores institucionais e implantamos a Política de Retenção de Talentos, que promove a qualidade do ambiente de trabalho seguro, saudável e com oportunidades de crescimento e desenvolvimento para todos.

6. E o que temos pela frente? Quais são os próximos desafios para a DIRAF?

Acredito que estamos em constante evolução e eu gostaria de citar dois: a ampliação da automação dos nossos processos, melhoria nos sistemas de gestão e a busca de novas certificações que atestem a qualidade dos nossos processos e reafirmem a nossa busca pela excelência.

SEBRAE ORIENTA SOBRE ADEQUAÇÃO À LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

As empresas precisam se adequar à LGPD no tratamento de dados dos clientes internos e externos



Muitos nem sabem, mas ao fazer cadastro em uma loja, informar dados no momento do pagamento em uma farmácia ou supermercado, se compartilha dados pessoais importantes que as empresas usam para oferecer produtos e serviços aos clientes. Desde 2018, existe a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), que dispõe de regras para o tratamento dessas informações para proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade.

Os empreendedores, sejam eles Microempreendedor Individual (MEI), empresas de médio ou grande porte, precisam se adequar a LGPD. "A LGPD fortalece

direitos fundamentais dos cidadãos e moderniza o mercado conforme altos padrões internacionais. Ela foi inspirada na GDPR (General Data Protection Regulation), que entrou em vigência em 2018 na União Europeia, trazendo grandes impactos para empresas e consumidores", detalhou o Encarregado de Proteção de Dados Pessoais do Sebrae Roraima, Eduardo Riva.

Ele explicou ainda que o Sebrae coleta dados dos clientes, por meio do cadastro no Portal Sebrae, em eventos ou atendimento presencial, para realizar a prestação de serviços e oferecer a melhor experiência personalizada para o pequeno negócio.

"Mesmo as empresas que não utilizam tanto esses dados precisam se adequar às normas. Foram realizadas melhorias nos processos de coleta e tratamento dos dados. Além disso, suas políticas, normas e contratos foram atualizados para se adequar à LGPD e fornecer maior segurança na proteção dos dados de clientes", pontuou.

Atualmente, o Sebrae Roraima disponibiliza materiais didáticos online, como e-books e vídeos, para auxiliar os empreendedores a compreender a LGPD e adequar a sua empresa. Riva informou que a prestação de consultorias sobre LGPD aos empreendedores está em fase de planejamento.

Confira os 4 principais impactos da LGPD na rotina da empresa

1. Impacto na relação e na comunicação com o cliente

É como você vai fazer para montar a sua estratégia de negócio, de modo a conseguir os dados que você precisa sem perder esse cliente de vista. Para isso é preciso construir a sua política de proteção e segurança de dados de forma clara, concisa, e com linguagem acessível, que ele possa compreender e confiar no que você está dizendo.

2. Impacto direto na coleta e na análise desses dados pessoais

Talvez você precise se desprender um pouco de recursos para tornar a proteção desses dados efetiva e para tornar a sua base de dados segura de modo que não haja violação, porque a violação gera sanção e pode gerar prejuízo. Então é mais vantajoso investir em proteção de dados do que arriscar uma eventual finalidade.

3. Impactos na rotina dos colaboradores da empresa

É importante determinar os princípios básicos da Lei e manter o seu corpo de co-

laboradores atualizado sobre o que a lei diz, para que o seu cliente se sinta seguro em fornecer os dados e para que você tem uma base de dados segura.

4. Impacto nos custos

Você pode ter custo com adequação das dicas na sua empresa ou com multas e penalidades, portanto é melhor investir em prevenção, para proteger os dados do seu cliente e ter uma base de dados segura, do que arriscar sofrer uma penalidade.

Construa seu próprio plano de negócios com a ferramenta certa. Com o PNBOX, todo o processo de planejamento para o sucesso da sua empresa é simplificado.



50+50
Sebrae 50 anos



Acesse o site via QR Code

EVENTO ESTREIA EM RORAIMA COM TROCA DE CONHECIMENTO SOBRE INOVAÇÃO, COMPETIÇÃO COM O IDEATHON E PARTICIPAÇÃO DE MIL PESSOAS.

Promovido pela Campus Party, o evento contou com palestras e maratonas de ideias durante dois dias de programação



Pela primeira vez em Boa Vista, o Campus Day, ocorrido nos dias 13 e 14 de maio na sede do Senac Roraima, foi considerado um sucesso. O evento foi promovido pela Campus Party e atraiu mais de mil participantes, em formato presencial e virtual, para a programação de palestras, troca de experiências sobre Tecnologia e Inovação, e a maratona de ideias Ideathon.

A programação ainda contou com debates de conteúdos relativos a Comunidades, Startups, Agritechs, Economia Criativa e o desenvolvimento do Ecossistema de Inovação Boa-vistense, entre outros.

O Campus Day é uma mostra do que ocorre na programação da Campus

Party Brasil e realizar este momento em Roraima era uma meta antiga sede administrativa Sesc/Senac, que precisou ser adiado devido a pandemia e Covid-19, conforme explica a superintendente Luciana Surita.

“Esta edição é um sonho realizado. Já planejávamos fazer o evento, mas precisou ser adiado por causa da pandemia de Covid-19. Com a flexibilização, foi possível promover este momento importante e de tanta qualidade. Certamente teremos grandes resultados aplicáveis, que farão grande diferença no dia a dia das pessoas em Boa Vista”, disse.

E foi com o objetivo de fomentar a Inovação e Tecnologia entre os em-

preendedores do estado que o Sebrae buscou promover este evento que já ocorre no país inteiro.

“O evento Campus Day é o ápice do ecossistema de Inovação. Queremos fomentar a Inovação e Tecnologia para que nossos empresários entendam a importância de eles participarem mais ativamente do que há de inovador e tecnológico para solução de problemas e fomentar um trabalho mais leve.

Queremos ver o sucesso dos nossos empreendedores. O Sebrae já atua neste segmento com os projetos Inova Amazônia e Economia Criativa, por exemplo”, destacou a diretora técnica do Sebrae Roraima, Dorete Padilha.



Painel "Boa Vista como cidade inteligente e humana, quais os desafios?"

A coordenadora nacional de Startups do Sebrae, Natália Bertussi, acrescentou que ao fazer este tipo de parceria, o Sebrae busca democratizar e interiorizar a Inovação.

"A Campus Party por si só é um evento que movimentou jovens, inovação e tecnologia. Então trazer isso para Boa Vista pela primeira vez é apostar na cidade e mostrar que o lugar tem potencial e oportunidade para desenvolver negócios cada vez mais inovadores, mais tecnológicos e mostrar que essas pessoas conseguem ser incentivadas desde jovens e ver que existe muita oportunidade para empreender aqui no estado, que não precisa ir para outros locais", ponderou.

Durante a abertura oficial do evento,

o prefeito de Boa Vista, Arthur Henrique, lembrou que a Prefeitura sempre busca promover projetos voltados para a temática da Tecnologia e Inovação, e viu a realização do Campus Day como algo positivo para o município.

"O intuito desse evento é criar uma sinergia entre vocês e fazer com que todos nós confiemos na Tecnologia como algo que pode mudar vidas. Boa Vista tem potencial, mesmo sendo a capital mais ao Norte do país e mais distante dos grandes centros comerciais".

PARCERIA COM A CAMPUS PARTY BRASIL

O evento contou com a presença de representantes da Campus Party Brasil (CPB), responsável por realizar o Campus

Day juntamente com o Sebrae Roraima.

Entre eles, esteve o diretor da CPB, Ricardo Queiroz, que falou sobre o principal objetivo ao fomentar este tipo de atividade nas cidades do país.

"Tudo falamos e olhamos com relação à tecnologia é só o meio. O grande objetivo disso é conectar pessoas e cada vez mais dar acesso e oportunidade para empreendedores e comunidades de modo geral, para que possam se beneficiar dessa grande experiência que é a Campus Party", pontuou.

A diretora nacional do Instituto Campus Party, Sidiane Zanin, destacou a principal função do Instituto para tornar realidade eventos como este.



Confira o resumo do que rolou na Campus Day Boa Vista

"O Instituto Campus Party é o responsável por trazer um pouco dessa experiência para o Brasil, então ele é o responsável por fazer as conexões. O Sebrae nacional é o grande parceiro nesse evento. E é por conta do Sebrae Nacional que nós estamos aqui, para levar um pouco da experiência tecnológica para o ambiente de empreendedorismo", disse.

O embaixador da Campus no Brasil e em Portugal, Cláudio Nascimento reforça que a intenção de promover o evento na região se deu por conta do potencial que Boa Vista apresenta para a discussão de games, Economia Criativa e afins.

"Quando comecei a frequentar Boa Vista, em 2018, percebi esse potencial e desde essa época já trazia essas discussões. Também em 2018 fizemos uma Campus Party em Rondônia e levamos gente daqui de Roraima, também já

tivemos participação de Roraima na Campus de Recife e São Paulo. Desde então a gente pensava em trazer o evento para Boa Vista. O público jovem daqui tem vontade de empreender e o Campus Day em para fomentar isso".

PALESTRAS-SHOWS

A abertura do evento, ocorrida na noite do dia 13 de maio, contou ainda com a palestra-show de Dado Schneider, que é professor, mestre, doutor em Comunicação pela PUC/RS, palestrante, inovador e também embaixador da Campus Party.

Com o tema "Vontade de Inovar", a apresentação ocorreu diferente do habitual: a palestra inicia de forma muda, com breves explicações feitas no telão, com intuito de prender a atenção de quem está no ambiente. O objetivo do tema é debater sobre as mudanças de comportamentos

entre as gerações e a importância das pessoas acompanharem tais mudanças. "A inovação é o Metaverso e não tem limites. É todo um novo universo que se abre para todos nós. Abrange entretenimento, trabalho, negócios, educação, amor e amizade", explicou Dado.

Já no sábado, dia 14, foi a vez da palestrante Karina Israel promover seu show. CEO da YDreams Global e com mais de 20 anos de atuação profissional, Karina é uma das pioneiras no desenvolvimento de negócios de interatividade no Brasil.

Com o tema "Metaverso: A Outra Realidade", ela falou sobre as tendências, pilares e significado do Metaverso.

"Ele pode ser utilizado de inúmeras maneiras, desde encontros de trabalho, eventos, para marcas. Você aprende e ganha, você brinca e ga-



nha, você vê algo e ganha, que é muito a ideia do Metaverso, de intermediar. Então, na hora que a gente for olhar para isso, vai desdobrar um monte de possibilidade na área de hardware, softwares, criação e consultoria", explicou a temática.

IDEATHON

Dentro da programação do Campus Day, de forma paralela, foi realizado o Ideathon, que é uma competição ou maratona de ideias, em que os inscritos formaram equipes para desenvolver e apresentaram soluções reais para o desafio proposto.

Ao longo do dia, eles receberam mentorias de negócios, utilizaram metodologias como Business model Canvas, Product Discovery, promoveram criação de pitch e, também, contaram com o suporte do time Sebrae, para realizar as fases de ideação e criação

de soluções para esse desafio.

As melhores soluções receberam um prêmio. O time ganhador, composto pelos estudantes de análise de desenvolvimento de sistemas Lucas Lima, de 22 anos, e João Vitor, de 21, propôs a criação de uma plataforma que dá recompensas para as pessoas que doam sangue, resolvendo o problema do baixo estoque de sangue no Hemocentro de Boa Vista.

Lucas já teve uma experiência com a Campus Party, em 2019. Para ele, ganhar o Ideathon foi uma sensação incrível.

"Eu acredito que essa vai ter um gostinho especial, pois veio depois de dois anos parado devido a pandemia. Ganhamos uma competição aqui no estado e vamos poder levar o nome de Roraima numa próxima Campus Party. Vai ser uma sensação ímpar e eu, junto com meu parceiro João, pretendo

fazer valer essa oportunidade de uma experiência da melhor forma possível", relatou emocionado.

Como parte do prêmio, os jovens ganharam ingressos para conhecer a Campus Party, camping e traslado aéreo para a Campus Party Brasil realizada em São Paulo, CPGO e Campus Party Goiânia ou futuras edições anunciadas pela organização.

CAMPUS PARTY

Nascida na Espanha há mais de 20 anos, a Campus Party é considerado a maior experiência tecnológica do mundo, onde são trabalhados principalmente a Inovação, Tecnologia, Criatividade e Empreendedorismo.

Chegou ao Brasil em 2008, sendo realizada pela primeira vez em São Paulo, e atualmente ocorre em diversos estados brasileiros a todo ano.



Dicas de Livros



Negócios digitais: Aprenda a usar o real poder da internet nos seus negócios

Alan Pakes (organizador)
Gente Editora

Você tem uma empresa e gostaria de usar o real poder da internet no seu negócio? Deseja montar um negócio on-line, mas não consegue dar o primeiro passo porque não sabe por onde começar?

Para o empreendedor digital Alan Pakes, organizador desta obra, a maioria das pessoas que usam a web hoje para vender produtos e serviços está fazendo da maneira errada.

Alan Pakes traz um mundo completamente novo, no qual é possível criar negócios rentáveis com pouquíssimos recursos iniciais. E mostra que essa possibilidade está ao alcance de qualquer pessoa empreendedora.

O time vencedor de 17 empreendedores que Alan Pakes montou para escrever com ele este livro compartilha suas experiências bem-sucedidas nos negócios digitais para inspirar você a criar oportunidades na rede para que todo o nosso potencial seja explorado.



Pense e Enriqueça

Napoleon Hill

Investigando a vida de diversos milionários da história dos Estados Unidos, como Thomas Edison, Henry Ford e Theodore Roosevelt, Napoleon Hill descobriu um segredo que poucos tinham desvendado: o que esses homens têm em comum que os fizeram ser tão bem-sucedidos?

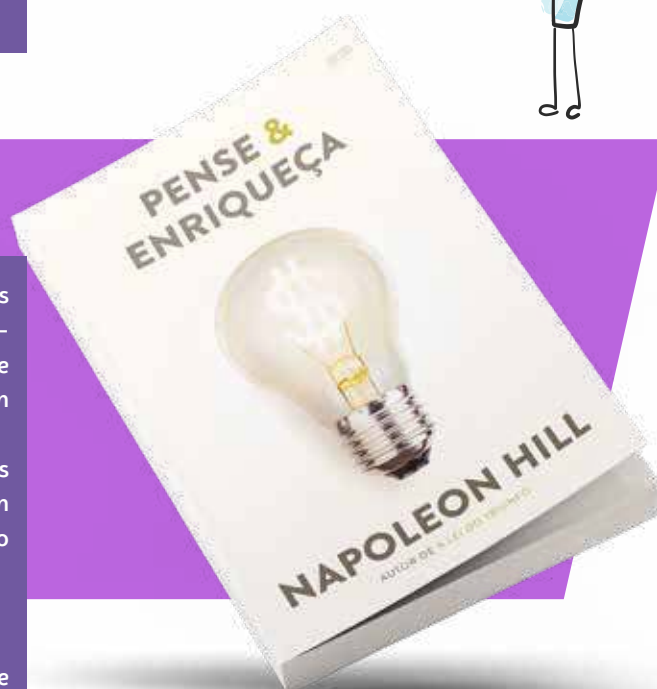
Pense & enriqueça revela os segredos da fortuna dos maiores milionários dos Estados Unidos. A partir de um programa de 13 passos, Napoleon Hill mostra o caminho certo para a riqueza e a felicidade.

Neste livro, Hill propõe a seguinte questão:

“Como vencer na vida?”

Sucesso absoluto desde sua primeira edição, em 1937, este livro continua a encantar e a ensinar todos aqueles que têm interesse em tirar vantagem do crescimento econômico.

Prepare-se para ter sua realidade transformada pela filosofia de Napoleon Hill, que o ajudará a ter mais facilidade em negociações e a obter o poder de enriquecer a sua vida!



Dicas de Filmes



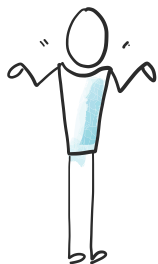
Arremessando Alto

Jeremiah Zagar

Neste filme, o caça-talento profissional do basquete, Stanley Beren (Adam Sandler), não vive um bom momento na carreira. Exercendo seu trabalho sem muito propósito, ele não acredita mais que conseguirá descobrir um novo talento significativo.

Mas, depois de ser demitido, surge uma nova esperança. O olheiro profissional do basquete, fica empolgado pela primeira vez em muito tempo, quando descobre por acaso o jogador amador espanhol, Bo Cruz (Juancho Hernangomez).

Agora abastecido com um novo propósito, Stanley tem como missão preparar Bo para a NBA. Motivado a despertar em Bo toda a paixão e dedicação necessária para se destacar no esporte, o caça-talento acredita que juntos, a dupla pode alcançar patamares de sucesso, nas quadras e na história do jogo. empreendedor.

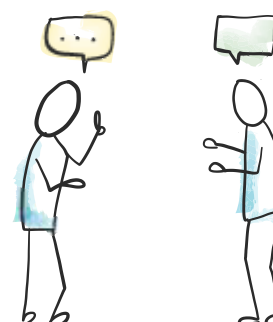


Até o último homem

Mel Gibson

Na nossa indicação de hoje, Desmond Doss é um médico que se alistou para a Segunda Guerra Mundial com um propósito bem diferente daqueles de seus colegas. Na trama, Desmond tinha total certeza de que seu papel ali era o de salvar, e não o de tirar mais vidas. Assim, ele atua como um verdadeiro herói, ajudando a salvar inúmeros soldados - até o último homem.

O filme é baseado em fatos reais e dá um show de humanidade e lições para toda a vida, como a importância da resiliência, de um propósito a seguir e, principalmente, de ser fiel aos nossos valores.



EMPREENDEDORES RORAIMENSES TROCAM EXPERIÊNCIAS E APRESENTAM RORAIMA COMO DESTINO TURÍSTICO EM MISSÃO TÉCNICA NO JALAPÃO

Além de um intercâmbio, a missão técnica proporciona oportunidades de negócios entre os estados



Empresários e equipe Sebrae/RR participantes da Missão

Um grupo de 15 empresas roraimenses participou entre os dias 21 e 26 de junho de uma missão técnica, organizada pelo Sebrae Roraima, no

Parque Estadual do Jalapão, em Tocantins. Os empreendedores de Roraima puderam apresentar o Estado como destino turístico para as agências do Tocantins, além de incluir o

Jalapão no portfólio de comercialização das agências locais.

Durante a missão, foram realizadas inúmeras atividades como reuniões de



Participantes da missão em imersão de pacotes turísticos

negócios, apresentação de empresas locais e visitas técnicas a empreendimentos. A equipe de Roraima contou com a participação do Sebrae Tocantins em toda a programação.

A gerente da Unidade de Competitividade Empresarial, Eliene Farias, explicou que o principal objetivo da missão técnica é justamente proporcionar um intercâmbio e oportunidades de negócios entre os estados. "Ao vender um pacote de viagem para o Jalapão, não há ninguém melhor do que uma pessoa que já esteve no local para falar com propriedade sobre a experiência. Além de conhecer um lugar novo, ver como o turismo da região é feito, os empresários também tiveram a oportunidade de divulgar Roraima como destino turístico para as agências do Tocantins", disse.

Para a maioria dos participantes, esta foi a primeira missão técnica empresa

rial que haviam participado. A empreendedora Lena Matos, diretora de relacionamentos da Roraima Adventures, foi uma delas. Ela descreve a experiência como maravilhosa. "Eu super indico os projetos do Sebrae, pois a cada missão e consultoria nos aperfeiçoamos cada vez mais. Como empresária aproveitei de tudo um pouco, observei o roteiro como todo, buscando ideias para aplicar na minha empresa", contou.

Quanto à oportunidade de conhecer a região do Jalapão, Lena afirmou que foi indescritível. "Esse é um destino bem procurado, e eles tem pacotes personalizados bem parecidos com o da minha empresa, fazendo com que cada viagem o cliente tenha oportunidade de transformação única. O roteiro é maravilhoso, desfrutamos da viagem e ainda buscamos despertar nossos conceitos de vida e de valores", declarou a empresária.

Consultora do Sebrae Roraima, Angeli-ta Vogel também participou da missão técnica ao Jalapão. Para ela, a experiência contribuiu para o desenvolvimento profissional dos empreendedores. "Eles conseguem visualizar as boas práticas de empreendedores de outras regiões e assim podem melhorar as suas ou até mesmo perceber que suas práticas são tão boas quanto as dos locais visitados e acaba servindo como uma motivação", detalhou. Ela ressalta que desde 2020, o Sebrae Roraima desenvolve o projeto de turismo tanto na capital, quanto no interior. "Ainda em 2020 o objetivo era a retomada do turismo, em 2021 demos continuidade ao projeto e realizamos a missão técnica para Bonito, no Mato Grosso do Sul, e agora em 2022 realizamos a Missão técnica para o Jalapão. Em junho e em setembro realizaremos a missão técnica para Equipotel, uma feira de hotelaria e gastronomia que acontece em São Paulo", adiantou a consultora.

SEBRAE CAPACITA AGENTES DE DESENVOLVIMENTO PARA MELHORAR O ATENDIMENTO AO PÚBLICO NAS SALAS DO EMPREENDEDOR

O curso focou no desenvolvimento de comportamentos e habilidades atitudinais



A capacitação ocorreu em Boa Vista

Um bom atendimento ao público é fundamental em qualquer setor, seja ele público ou privado. Para aprimorar o serviço que é prestado nas Salas do Empreendedor em todo o Estado, o Sebrae Roraima promoveu entre os dias 6 e 8 de junho, um curso presencial para os Agentes de Desenvolvimento sobre formação comportamental e motivacional.

O facilitador do curso foi Ewerthon Pires (Tom Pires), que atua há cerca de 20 anos como palestrante, facilitador de processos colaborativos, consultor, professor universitário, empreendedor e entusiasta. Ele explicou que a capacitação tem o propósito de ser um pouco mais comportamental do que instrumental.

"Não é uma capacitação sobre como manipular o sistema ou sobre o que fazer para formalizar um atendimento, mas sim para potencializar e desenvolver comportamentos e habilidades atitudinais. Isso vai refletir na forma de conduzir o processo como um todo, tanto no atendimento, pois eles aprenderam a exercitar a empatia e um pouco mais sobre como entender o outro e fazer uma comunicação assertiva, quanto nas demais atribuições que um agente tem para fora da Sala do Empreendedor", detalhou.

O curso surgiu da necessidade de um aprofundamento sobre aspectos comportamentais e de aprimoramento de habilidades e competências de liderança para que os agentes possam atuar como reais indutores do desenvolvimento local.

O Agente de Desenvolvimento do Cantá, Ramon Perez, afirmou que o curso vai facilitar o atendimento ao público. "Esse tipo de capacitação agrega muito, nos mostra novos caminhos para lidar com pessoas. Muda a forma como a gente vê os negócios, nossa forma de lidar com o outro. Às vezes, as pessoas chegam com uma visão e depois do atendimento a gente consegue mudar a forma com que elas veem o próprio negócio", destacou.

Com os conhecimentos adquiridos, os agentes vão trabalhar na elaboração e implementação de um plano de ação para desenvolvimento pessoal. Após o curso presencial, os Agentes participarão de tutorias e mentorias online.

PROJETO DE RORAIMA FICA NO TOP 10 NACIONAL DO II PRÊMIO SEBRAE DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

'Bioeconomia: A essência da perfumaria' é um projeto do professor Manoel Reildo da Rede Estadual de Ensino



Professor da rede estadual Manoel Reildo e o analista Arthur Belém em participação da premiação nacional da Educação Empreendedora

Foi por meio das redes sociais do Sebrae que o professor Manoel Reildo ficou sabendo do II Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora. Então, ele resolveu inscrever o projeto "Bioeconomia: A essência da perfumaria", que acabou entre os 10 escolhidos para concorrer na etapa nacional do prêmio.

"Tínhamos desenvolvido um projeto de Iniciação Científica e Pedagógico na Escola Estadual Major Alcides e achamos por bem submeter à prática para participar do Prêmio", lembrou o professor da Rede Estadual de Educação.

A cerimônia ocorreu no dia 12 de maio de 2022 em São Paulo, no Bett Educar Brasil.

Ele conta que o projeto foi desenvolvido juntamente com estudantes da 2ª série do Ensino Médio. "Com a prática,

os estudantes aprenderam curiosidades e história dos perfumes, aprenderam como extrair essências no laboratório de química da Universidade Federal de Roraima, aprenderam a montar um destilador, compraram materiais para fazer contratipos de perfumes e criam 6 contratipos de perfumes, criaram um plano de negócios e comercializaram os perfumes. Foram criadas, ainda, redes sociais e um blog do projeto", resumiu.

Para o professor, a participação no prêmio agregou aprendizados para ele e para os estudantes que mostraram interesse na cultura da Educação Empreendedora.

"Alguns dos aprendizados foram como criar plano de negócios e características do empreendedorismo. Pretendemos dar continuidade ao projeto", disse.

Manoel acrescenta que o Sebrae Roraima foi fundamental durante todo o processo, uma vez que deu assistência por meio do programa Despertar em parceria com a Secretaria Estadual de Educação e Desporto (SEED).

Para o Analista Técnico da Unidade de Educação Empreendedora do Sebrae Roraima, Arthur Belém, participar da etapa nacional do prêmio foi de suma importância.

"Mostramos que o trabalho da Educação Empreendedora do Sebrae Roraima tem resultado, e a semente que foi plantada está dando frutos", frisou.

O Prêmio faz parte do Programa Nacional de Educação Empreendedora, promovido pelo Sebrae desde 2013 e que já impactou 7 milhões de estudantes, por meio da capacitação de 270 mil professores.

SEBRAE ORIENTA

COMO CRIAR O SEU CALENDÁRIO DE PUBLICAÇÕES PARA REDES SOCIAIS



Aproveite essa ferramenta estratégica para organizar a sua presença digital e otimizar o seu tempo

O calendário de publicações é uma ferramenta estratégica para fortalecer a sua presença digital e otimizar o seu tempo. Trata-se de uma representação visual do seu planejamento nas mídias sociais, cujo objetivo é ajudar o empreendedor a organizar seus conteúdos ao longo de todo o mês.

As redes sociais fazem parte do dia a dia de aproximadamente 80% da população brasileira (Digital 2022 – Brazil). Dados de abril de 2022 mostram que os

brasileiros gastam, em média, 3 horas e 47 minutos por dia nessas plataformas.

Esse cenário mostra que oportunidades de vendas e fechamentos de negócios nesses ambientes são grandes e não devem ser desperdiçados.

Geralmente, os calendários de publicações auxiliam no agendamento de posts e campanhas, além de servirem para organizar e visualizar prazos dos próximos conteúdos.

Esses cronogramas podem ajudar o empreendedor a rastrear e testar suas estratégias de marketing digital, já que ele tem como revisar e analisar o engajamento do que está sendo publicado.

Ao planejar as suas publicações e ter isso sistematizado, é possível trabalhar melhor o marketing de conteúdo a seguir um fluxo ou uma evolução do que é postado, sem repetições e com regularidade.

Um calendário de publicações:

- Organiza melhor a sua equipe de marketing de conteúdo e mantém a frequência e a regularidade das suas publicações;
- Facilita o acompanhamento do engajamento e dos resultados dos posts. Assim, você consegue ver os interesses do seu público e os melhores dias e horários das postagens, por exemplo;
- Ajuda a ter atenção às datas comemorativas e feriados, que geram campanhas especiais de vendas.

Como criar um calendário de publicações?

Separamos algumas dicas para você adaptar e criar o seu calendário de posts para as redes sociais.

- Saiba para quem você está falando e quem é a sua persona. Também é importante definir onde ela está, ou seja, em qual rede social você deve publicar.
- Pesquise os interesses dos seus clientes, o que a sua concorrência está fazendo e quais são as tendências do mercado. Aproveite ferramentas como Google Trends e Answer The Public que mostram o que o usuário da internet está buscando por meio de palavras-chave.
- Faça duas listas de conteúdos relacionados à sua empresa e à sua marca.
- Estabeleça uma frequência de publicação. O ideal é que você mantenha algum tipo de contato com seus seguidores através de publicações diariamente.
- Faça o seu calendário quinzenal ou mensal, contendo a data, o formato,

o conteúdo e em qual rede social será feita a publicação, além dos recursos necessários para a criação dos posts.

Ferramentas para criação de calendários

Conheça algumas ferramentas que podem ajudar você a criar o seu cronograma de postagens nas redes sociais.

- Google Calendar ou Google Agenda: aplicativo que pode ser acessado por um computador ou pelo celular no qual é possível detalhar tarefas e determinar horários.
- Planilha no Excel: planilhas on-line que disponibilizam modelos de calendários.
- Trello: aplicativo de gerenciamento de projetos que também oferece a função Calendário com eventos, checklists, datas de entrega, entre outros.

Paixão Por Realizar

A paixão por realizar é um dos principais fatores de sucesso na carreira profissional. E, nesta edição, nós vamos contar a história da Rosilene Moura Silva - a Rosi, que é conhecida pela calma e o profissionalismo, construindo uma trajetória de sucesso e dedicação na Unidade de Gestão Orçamentária, Controle e Contabilidade (UGOC) do Sebrae/RR.

1. Como começou sua história no Sebrae/RR?

Em 1993, estava recém-chegada do Maranhão, iniciando a faculdade de contabilidade e trabalhava numa empresa comercial. Uma colega avisou que estavam selecionando pessoas para uma vaga na Tesouraria do Sebrae/RR, na época apresentei meu currículo e participei de uma entrevista, quando soube que tinha sido a escolhida, fiquei muito feliz e não pensei duas vezes em sair desse emprego e iniciar esse ciclo que contribui a cada dia e me faz uma pessoa melhor.

2. Imaginamos que já foram muitas histórias vividas na instituição. Durante seu tempo de casa, conte aquela que foi mais desafiadora neste período?

Sim. Ao longo desse período acumulei algumas histórias, considero que construí uma boa trajetória de conhecimento e que agregaram crescimento na minha vida, assim com a contribuição que dei passando por alguns setores, como exemplo, quando fui a contadora responsável do Sebrae por 10 anos. Mas a história que destaco foi o convite para assumir a gerência da UGOC (Unidade de Gestão Orçamentária, Controladoria e Contabilidade) no ano de 2011, nessa época a Controladoria estava recém-criada e o processo de planejamento/orçamento estava passando por mudanças. É um processo de aprendizado contínuo ocupar o papel do gestor de equipes, com uma oportunidade de contribuir com cada estratégia desenhada no plano anual e, posteriormente, no acompanhamento da execução dessas estratégias. Posso afirmar que assu-

mir essa gerência deu uma reviravolta de 360 graus na minha vida pessoal e profissional, comparado com o que eu desenvolvia antes, e que, após aceitar esse desafio, passei a ter uma visão global da atuação do Sebrae e com os nossos clientes (interno e externo). Vivencio na prática as estratégias de atuação, a execução e os resultados alcançados que fazem a diferença na vida de cada pequeno negócio, além de estar sempre junto da equipe, motivando e engajando em busca dos nossos objetivos, sem esquecer de celebrar as nossas entregas.

3. Você é gestora de uma das Unidades que faz parte da engrenagem da instituição, responsável pelo controle do orçamento e contabilidade do Sebrae/RR. Conte um pouco como ocorre o trabalho da UGOC?

O Trabalho desenvolvido pela UGOC constitui um processo planejado que utiliza o tripé conformidade, qualidade e prazo, nas análises feitas pelo orçamento, contabilidade e controladoria. Atuamos de forma preventiva e/ou corretiva com base nas normas e procedimentos para garantir segurança na aplicação dos recursos com o objetivo de dar transparência das nossas ações perante a sociedade e Órgãos de Controles. Nossa atuação é uma barreira de proteção para o fortalecimento dos processos e melhor alcance dos resultados, que contribui para a credibilidade da imagem sobre a utilização dos recursos bem como dos resultados alcançados.

4. A nível nacional o Sebrae tem 50 anos e a nível estadual completaremos 32 anos. Avaliando o Sebrae do futuro, o que você espera da instituição nos próximos anos?

Tenho acompanhado como o Sebrae



Rosi Moura - Gerente da UGOC

cresceu a cada dia, o quanto inovamos na vida dos pequenos negócios, estamos saindo de uma pandemia e por todo esse período, sempre estivemos juntos dos nossos clientes, apoiando, buscando alternativas de fortalecimento e sobrevivência. Para os próximos anos, espero que continuemos firmes no nosso propósito, inovando e trabalhando em redes para entregar valor e oportunizar o crescimento dos pequenos negócios. Que a nossa atuação faça diferença e melhoria contínua na vida dos empreendedores e empresários que são nossos clientes.

5. Para finalizar, conta para nós o que te inspira, motiva e te faz ter a verdadeira paixão por realizar?

Sou muito grata a Deus pela benção de acordar todos os dias com saúde, ter uma família e ter objetivos a realizar. É motivador o fato de ter construído uma história com o Sebrae ao longo desses anos, fazer parte dessa família e saber que estou em constante aprendizado, que em parceria com meus colegas estou contribuindo para a causa dos pequenos negócios. Ser reconhecido pelo trabalho que desenvolvo e por ter uma equipe engajada no propósito do Sebrae, é recompensador, é uma "Paixão por Realizar". Eu amo ser Sebrae!

PREFEITOS DE RORAIMA PARTICIPAM DA XI EDIÇÃO DO PRÊMIO SEBRAE PREFEITO EMPREENDEDOR

Evento ocorreu no dia 28 de junho na sede do Sebrae Nacional em Brasília



Representantes de Roraima na XI edição do prêmio

O Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor chegou à 11ª edição em 2022 e contou com a participação de prefeitos de Roraima como finalistas, além da equipe do Sebrae Roraima. O evento ocorreu no dia 28 de junho na sede do Sebrae Nacional em Brasília.

O diretor de Administração e Finanças do Sebrae Roraima, Almir Sá, destacou a importância do programa para a sociedade.

"Esse é um programa do Sebrae de muita valia porque estimula o empreendedorismo nos municípios. É a busca de políticas públicas e de excelência de gestão. Tudo que nós, cidadãos, queremos é que os nossos governantes façam gestão de qualidade. E o Sebrae tem esse papel de estimular e premiar os melhores prefeitos. É o caminho na busca da excelência de gestão", acrescentou.

A gerente da Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial (UPPDT) do Sebrae Roraima, Nuberlânia Ribeiro, pontuou ser de suma importância aos municípios de Roraima a realização desses projetos.

"A participação no Prêmio estimula os prefeitos a promoverem ainda mais ações e projetos mais exitosos, acarretando na geração de emprego e de renda, e com certeza fortalece também a rede de contato deles, uma vez que eles puderam conhecer novas práticas também de outros municípios do nosso país", exemplificou.

De Roraima, participaram os prefeitos finalistas da etapa estadual Joner Chagas, de Bonfim, pela categoria Sala do Empreendedor; James Batista, de São Luís, pela categoria Compras Governamentais; Leandro Pereira, de Rorainópolis, com as categorias Em-

preendedorismo na Escola e Cidade Empreendedora; o vice-prefeito Cássio Gomes, de Boa Vista, representou a capital na categoria Marketing territorial e setores econômicos; além da secretária de Meio Ambiente de Mucajaí, Luzinete Mesquita dos Anjo, representou o município com a categoria Inovação e Sustentabilidade.

O prefeito de Bonfim, Joner Chagas, que também é presidente da Associação dos Municípios de Roraima (AMR), reforçou que participar da premiação nacional foi uma grande oportunidade para todos.

"Tivemos a oportunidade de representar o estado de Roraima, juntamente com o Sebrae. Apesar de não termos recebido o prêmio, estamos muito gratos pela oportunidade que tivemos de participar da etapa nacional. Também agradeço muito à equipe do Sebrae", disse.

Prefeitos de Roraima finalistas

A etapa estadual do XI Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor ocorreu em maio e premiou cinco prefeitos de municípios de Roraima. Com a vitória, eles puderam concorrer à etapa nacional do Prêmio.

O evento, por sua vez, leva em consideração projetos desenvolvidos por meio do Programa Cidade Empreendedora, criado pelo Sebrae com a proposta de estruturar ações de fomento ao empreendedorismo, promovendo a transformação dos municípios por meio do desenvolvimento territorial.

Confira os projetos dos prefeitos de Roraima:

- O prefeito de Rorainópolis, Leandro Pereira, foi finalista nas categorias Educação Empreendedora e Cidade Empreendedora com os projetos "Desenvolver Competências Empreende-

doras" e "Transformar Rorainópolis em uma cidade empreendedora";

- O prefeito de São Luís, James Batista, foi finalista na categoria Compras Governamentais com o projeto "Utilização do pregão eletrônico - gerando economicidade";

- A prefeita de Mucajaí, Dona Nêga, foi finalista na categoria Inovação e Sustentabilidade com o projeto "Melhorar a renda de agricultores familiares da Comunidade dos Sonhos - Feijão Cauipi";

- O prefeito de Bonfim, Joner Chagas, foi finalista na categoria Sala do Empreendedor com o projeto "Facilitar atendimento aos pequenos negócios no município";

- O prefeito de Boa Vista, Arthur Henrique, foi finalista na categoria Marketing territorial e Setores Econômicos "Polo da batata doce da vicinal 2 - Assentamento Nova Amazônia 1".

VENCEDORES DO XI PRÊMIO SEBRAE PREFEITO EMPREENDEDOR

Durante a cerimônia, o presidente do Sebrae Nacional, Carlos Melles, anunciou os vencedores da edição 2022.

O prefeito Érico Stevan Gonçalves, de Guarantã do Norte (MT) venceu a categoria Compras Governamentais com o Projeto Empreende Guarantã.

Já na categoria Inovação e Sustentabilidade, o vencedor foi o prefeito Herberlh Mota, de Baturité (CE), com o Projeto Circula Baturité.

Por Desburocratização, o prefeito João Carlos Krug, de Chapadão do Sul (MS), venceu com o Projeto Chapadão do Sul Cidade Digital Simplificada.

Em Marketing Territorial e Setores Econômicos, Rômulo Rippa de Paulista (SP) venceu por meio do Projeto Porto Ferreira - Cerâmica de Procedência.



Cerimônia de premiação do PSPE em Brasília

Na categoria Empreendedorismo na Escola, a vencedora foi a prefeita Liniêlda Nunes Cunha, de Matinha (MA), com o Projeto Educar para Empreender.

O prefeito José Carlos de Souza Rêgo, de Queimadas (PB), venceu na categoria Sala do Empreendedor com o projeto As Casas do Empreendedor transformando Queimadas.

Marcelo Palhares, de Jacarezinho (PR) venceu a categoria Governança Regional e Cooperação Intermunicipal pelo Projeto SRI NP - Sistema Regional de Inovação do Norte Pioneiro.

Os prefeitos dos municípios de Andará, Bandeirantes, Cambará, Carlópolis, Ibaiti, Joaquim Távora, Ribeirão Claro, Santo Antônio da Platina, Siqueira Campos e Wenceslau Bráz contam como participantes do projeto.

Por fim, o prefeito João Carlos Krug, de Chapadão do Sul (MS) venceu a categoria Cidade Empreendedora da Região Centro-Oeste com o Projeto Chapadão do Sul Polo de Desenvolvimento e Inovação.

Na Região Nordeste, o vencedor foi o prefeito Renato Rezende Rocha Filho,

de Pilar (AL) com Pilar Doce Lar - Vivendo uma Cidade Empreendedora.

Pela Região Norte, José Renato Ogawa Rodrigues de Barcarena (PA) venceu com o projeto Barcarena Business.

Axel Schmidt Graef foi o vencedor da Região Sudeste com o Projeto Niterói Empreendedora: Cidade de Oportunidades.

Na Região Sul, o prefeito de Rio do Sul (SC), José Eduardo Rothbarth Thomé, venceu com o projeto Rio do Sul - Capital de Oportunidades.

"SALÃO DE TURISMO RORAIMA" MOVIMENTA O SETOR E RECEBE MAIS DE 2 MIL PESSOAS EM DOIS DIAS DE EVENTO

Este foi o primeiro grande evento pós-pandemia realizado pelo Sebrae Roraima após a retomada das atividades



Painel "Meios de Hospedagem na Serra do Tepequém", por Guilherme Machado e Hélio Zanona

O Salão de Turismo Roraima, promovido pelo Sebrae, contabilizou a visita de 2 mil pessoas durante os dois dias de evento, ocorrido nos dias 6 e 7 de maio, no Pátio Roraima Shopping. Promovido pelo Governo Federal desde 2003, esta foi a primeira vez que o evento aconteceu no estado.

Os visitantes tiveram a oportunidade de passar por diversos estandes que foram

desde o turismo ecológico ao gastronômico, participar de mesas redondas e palestras. A superintendente do Sebrae Roraima, Luciana Surita, afirmou que este foi o primeiro grande evento realizado pelo Sebrae desde a pandemia. Para ela, poder se reunir e compartilhar o momento é motivo de alegria.

"Conseguimos reunir todo o trade turístico de Roraima, que é extremamente forte e que movimenta a economia.

A força do turismo é impressionante, pois trabalha desde as comunidades indígenas mais distantes com o etnoturismo, até os grandes centros.

O turismo é uma grande força da Amazônia, principalmente em Roraima, onde temos um diferencial com áreas do campo, floresta e o nosso atrativo principal que é o Monte Roraima que está entre os dez principais destinos ecológicos da América Latina", declarou.



Palestra sobre turismo local



Dirigentes do Sebrae/RR e das instituições parceiras do evento (PMBV, Governo de Roraima e Pátio RR)

Para o superintendente do Pátio, Leandro Bastos, é sensacional poder colaborar para o desenvolvimento do turismo em Roraima. "Roraima é um estado com um ecossistema tão rico e com um potencial enorme. Esse evento é um marco e espero poder repetir essa parceria daqui para frente, que a gente possa olhar pra trás e falar que contribuímos de algum modo com o desenvolvimento desse estado maravilhoso que é Roraima", pontuou.

O público que compareceu ao Salão do Turismo garantiu uma renda extra para as artesãs indígenas da comunidade da Raposa, que venderam todas as painéis de barro que levaram para o evento. A gerente da Unidade de Competitividade, Eliene Araújo, afirmou que o Sebrae está fazendo a identidade geográfica do produto, que terá Selo de Comercialização Especial.

Eliene também avaliou a participação do público no evento. "Além das palestras e oficinas, tivemos uma excelente participação de quem visitou o Salão.

De modo geral foi bem positivo apresentar as empresas do trade pra quem ainda não conhecia e as perspectivas de geração de negócios pós-evento é bem grande", estimou a gerente.

O evento também contou com a parceria da Prefeitura de Boa Vista. A superintendente de turismo da Fundação de Educação, Turismo, Esporte e Cultura de Boa Vista (Fetec), Alda Amorim, afirmou que o Salão do Turismo traz visibilidade para o setor no estado.

"Roraima é um excelente destino turístico e Boa Vista é uma cidade que se prepara cada vez mais para receber turistas com uma infraestrutura de parques e praças. Somos uma cidade receptiva, arborizada e pronta para receber. Estamos com vários projetos novos, como a feirinha de artesanato e gastronomia, entre outros, e o Sebrae tem sido um grande parceiro nessa jornada", pontuou.

Palestras e mesas redondas ressaltam a importância do etnoturismo

O diretor do Departamento de Turismo da Secretaria de Cultura e Turismo de Roraima, o turismólogo Bruno Dantas, foi um dos palestrantes do evento com o tema: Turismo em terras indígenas de Roraima: Do planejamento à promoção do produto turístico.

"O evento é de uma importância imensa para mostrar pra o roraimense toda a diversidade dos nossos produtos turísticos. Também reúne todos os atores do turismo do estado para uma troca de experiências, de contatos, de informações, saber o quê os parceiros do turismo estão fazendo, quais os principais investimentos que vêm sendo feitos pelo setor empresarial e público", declarou.

Dantas ressaltou que foi uma honra poder palestrar no evento. "Nosso objetivo é orientar todos que trabalham com o turismo em Roraima, saber como planejar e promover o nosso turismo. Roraima é um dos destinos mais elogiados pelo Ministério do Turismo

quando falamos em destinos na Amazônia. Nós temos grandes produtos focados nisso. Desde a pesca esportiva do Baixo Rio Branco até a observação de aves aqui da região central do estado, o Monte Roraima, as comunidades que vem operando com o etnoturismo, que é a grande novidade que o salão do turismo traz que é o etnoturismo da Amazônia. Temos mais de 30 comunidades capacitadas e 12 roteiros turísticos que já vêm sendo trabalhados", detalhou Dantas.

O coordenador do Festival das Painéis de Barro e do Projeto do Plano de Visitação Turística na Comunidade Indígena Raposa I, Enoque Raposo, participou da mesa redonda Roteiros Enoturísticos de Roraima (Raposa I), onde teve a oportunidade de falar sobre as painéis.

"O grupo de mulheres indígenas painéis é uma referência no etnoturismo. Colaboro na organização e divulgação do trabalho dessas 25 artesãs. É uma honra poder trazer esses produtos para o salão de turismo. Essas painéis de barro fazem parte dos atrativos turísticos da comunidade. Elaboramos um plano de visitação turística na comunidade, o primeiro aprovado em Roraima para se trabalhar o etnoturismo de acordo com normativa da Fundação Nacional do Índio [Funai]", relatou.

Uma parceria do Sebrae com a Prefeitura de Normandia, Governo do Estado e Funai trabalha na certificação da procedência das painéis de barro.



Empresas Expositoras do Salão de Turismo Roraima



"Isso vai ser um marco no etnoturismo em Roraima", declarou.

Expositores celebram a retomada das atividades

Ao todo, o evento contou com 37 expositores de itens, serviços e alimentos. Uma das expositoras foi a jornalista e curadora de eventos gastronômicos Denise Röhnelt, do Letras Saborosas. Ela ressaltou que é uma alegria imensa poder retomar o contato com o público.

"É gratificante poder ver os eventos voltarem em Boa Vista. Como o Letras Saborosas se tornou MEI, é uma forma de poder mostrar os trabalhos que eu já tinha e os que estavam sendo feitos, mas não podia divulgar por conta da pandemia", comemorou.

Denise também foi uma das palestrantes do evento, com o tema: Os sabores dos ingredientes de Roraima.

"Os produtos que trouxe são ingredientes indígenas que já existem na culinária indígena de Roraima, mas que nós não encontramos no mercado local para comprar. Um exemplo são os cogumelos, um produto utilizado por vários chefs de cozinha do Brasil e exterior. Por incrível que pareça, só encontramos esses produtos em São Paulo nos supermercados mais caros.

Temos ingredientes maravilhosos e não conhecemos", pontuou.

A agência de turismo ecológico Native Club também marcou presença no Salão do Turismo. O proprietário do empreendimento, o empresário Alberto Marinho, também comemorou a retomada do evento. "Hoje, as pessoas estão mais voltadas para esse lado ecológico, nós trabalhamos com ecoturismo e percebemos que o segmento teve uma demanda muito grande. Hoje, as pessoas querem ter esse contato com a natureza, estão cuidando mais da saú-

de. Então, temos que aproveitar e surfar essa onda e o Salão do Turismo é uma excelente oportunidade de ter esse contato com o público", concluiu.

Empresas, Instituições e órgãos parceiros

O primeiro Salão de Turismo Roraima contou com o apoio do Pátio Roraima Shopping que cedeu o espaço para realização do evento; da Prefeitura de Boa Vista, por meio da Fundação de Educação, Turismo, Esporte e Cultura (Fetec) com toda a estrutura física; assim como do Governo do Estado que esteve presente com conteúdo para o evento.

Também foram parceiros da ação as Prefeituras de Pacaraima, Uiramutã, Caracarái, São Luiz e Rorainópolis, por meio de expositores, além do SESC/SENAC/FECOMÉRCIO e Associação Brasileira de Agência de Viagens (ABAV) que também estiveram como expositores no Salão.



Quer melhorar os resultados do seu negócio?

Solicite os serviços do Sebrae na sua empresa.

Receba nosso agente ou peça o atendimento pelo site: sebrae.com.br/sebraenasuaempresa



FATURAMENTO MENSAL DE PEQUENOS NEGÓCIOS DE RORAIMA REDUZIU EM MÉDIA 51% DURANTE A PANDEMIA

Dados são de uma pesquisa feita pelo Sebrae e Fundação Getúlio Vargas (FGV)



Informações da pesquisa "O Impacto da pandemia de coronavírus nos Pequenos Negócios – 14ª edição", realizada pelo Sebrae em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV) mostram que o faturamento mensal dessas empresas reduziu, em média, 51% durante a pandemia no estado de Roraima.

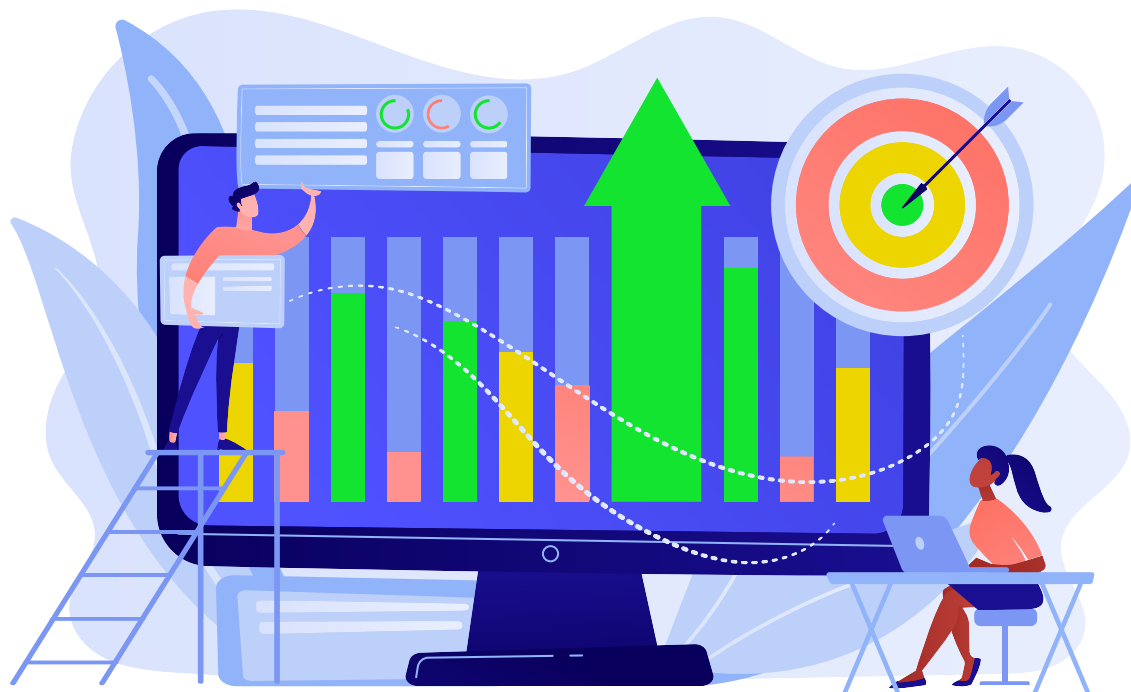
A pesquisa foi realizada em todo o país entre o período de 25 de abril a 02 de maio deste ano. Empatado com

Bahia e Amapá, Roraima é o terceiro estado que mais sofreu com os impactos da pandemia.

Também foi analisado a comparação de faturamento deste ano com 2021. Em abril de 2022, por exemplo, 35% das empresas consultadas afirmaram que o faturamento diminuiu em relação ao ano anterior. Para 30% das empresas, este faturamento aumentou e para 29% delas, permaneceu igual. 5% dos entrevistados não souberam responder.

Alguns fatores foram citados como os responsáveis por esta queda. Em Roraima, 60% das empresas afirmaram que o aumento dos custos com insumos/mercadoria, combustíveis, aluguel energia acarretou o baixo faturamento.

Respectivamente, 13%, 2% e 1% das empresas culpam dívidas com: empréstimos, fornecedores e impostos. 9% acreditam que a falta de clientes fez perderem o faturamento, 12%



apontam outros motivos e 3% citam a pandemia de uma forma geral.

GASTO COM ALGUEL E OUTRAS DÍVIDAS

Ainda de acordo com os dados, do total de empresas consultadas no estado, 53% gastam com aluguel do imóvel.

Desses, 55% tiveram o valor da locação reajustamento nos últimos 12 meses.

Em relação às dívidas, 39% dos pequenos negócios têm dívidas, mas não estão em atraso, enquanto 24% têm dívidas ou empréstimos que estão em atraso. Os outros 37% não têm dívidas ou empréstimos no momento.

Pelo menos 35% das empresas com dívidas responderam que esses débitos representam menos de 30% dos custos mensais com o empreendimento.

Para 29% dos pequenos negócios, os custos com dívidas são entre 30% a 50%. E 24% dos empreendimentos informaram que o pagamento dessas dívidas representa 50% dos custos mensais da sua empresa.

Conforme a pesquisa, 51% das empresas buscaram empréstimos bancários. Dessas, 33% conseguiram enquanto 59% não

obtiveram êxito e 8% aguardam resposta.

Em contrapartida, 51% dos pequenos negócios realizaram algum investimento na empresa nos últimos dois anos. Desses, 54% adquiriram equipamentos, 20% ampliaram o espaço físico, 21% fizeram treinamento de empregados, 17% investiram em instalação e máquinas de informática, cada. Além disso, 8% investiram em treinamento com sócios e em software, cada. Por fim, 7% das empresas adquiriram veículos novos e 26% investiram em outros itens.

HÁ PERSPECTIVA DE MELHORA?

Em Roraima, a maioria dos pequenos negócios acredita que a situação econômica vai voltar ao normal em pelo menos 18 meses.

As redes sociais, inclusive, foram ferramentas utilizadas para atravessar esse período. 64% dos pequenos empresários utilizaram o WhatsApp, Facebook e Instagram para fazer a divulgação do seu produto.

Apesar de toda a problemática, 40% dos entrevistados afirmaram que os desafios provocaram mudanças que foram valiosas para o negócio. 30% dizem ainda terem muitas dificuldades para manter o empreendimento e 21%

afirmam que o pior já passou. Os outros 9% estão animados com as novas oportunidades.

FAMPE

Uma das alternativas para tirar os empresários do sufoco seria o Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), do Sebrae. Porém, 79% desses empreendedores não conhecem esta modalidade. Enquanto 11% já ouviu falar e 10% conhecem bem.

Para quem não conhece, o Fampe funciona da seguinte forma: o Sebrae formaliza parcerias com as instituições financeiras que passam a utilizar os recursos do FAMPE, como garantias complementares às operações de crédito contratadas, possibilitando que menores empresas tenham suas necessidades de crédito atendidas.

Podem solicitar Pequenos negócios formalizados urbanos como Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, além de pequenas agroindústrias formalizadas conforme parâmetros da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

É necessário fazer consulta com o Sebrae para sanar dúvidas e saber o passo a passo do procedimento.

1º SEMINÁRIO RORAIMENSE SOBRE ESPAÇOS MAKERS FOMENTA NOVAÇÃO E TECNOLOGIA EM RORAIMA

Evento ocorreu no dia 19 de maio e contou com apresentação de projetos, oficinas e palestras



Gestores do SENAI/RR e Sebrae/RR juntamente com palestrantes nacionais do evento.

Estimular, estruturar e desenvolver negócios inovadores de empreendimentos em Boa Vista. Este é o principal objetivo do 1º Seminário Roraimense sobre Espaços Makers, que ocorreu no dia 19 de maio em Boa Vista na sede do IEL Roraima.

Promovido pelo Sebrae Roraima em parceria com IFRR, Senai e IEL, a programação do Seminário contou com apresentação de projetos, oficinas e palestras. Conforme explicou o Analista Técnico do Sebrae Roraima, Fransllyn do Nascimento, o evento é uma das ações

realizadas dentro do Projeto de Atendimento aos Ambientes de Inovação, que visa fortalecer ambientes existentes e estimular a criação de novos espaços, tais como coworking, incubadoras e espaços makers.

“Especificamente para esse evento cocriado com diversas instituições, tivemos o intuito de disseminar, estimular e atender dirigentes e gestores dos Espaços Makers, para que eles sejam bem estruturados, para assim, promover um ambiente de inovação voltado pra fabricação digital e criação de protótipos”, acrescentou.

A superintendente do Instituto Euvaldo Lodi em Roraima (IEL-RR), Rônia Barker, explicou que o IEL tem como propósito levar, cada dia mais, tecnologia de ponta, inovação e um ambiente que promova a roda desse desenvolvimento, para que traga mais sustentabilidade dentro da gestão empresarial.

“Temos a certeza de que a resposta é o desenvolvimento do nosso estado econômica e sustentavelmente. A partir deste evento, não tenho dúvida que conseguiríamos grandes iniciativas e parcerias pra que a gente possa, cada



Mostra de impressão 3D

vez mais, trazer o desenvolvimento para a nossa indústria", detalhou.

Almecir Câmara, Diretora Regional do SENAI, diz ser muito importante a promoção de eventos como esse, principalmente quando ocorre em parcerias entre instituições.

"Eu sempre penso que juntos nós somos mais fortes e a união do Sistema S com outras instituições, em prol de uma cultura da inovação, é sempre muito importante. O evento vai fazer com que as portas se abram cada vez mais para esse trabalho de parceria, oportunizando não só para o estudante, mas para o empresário e comunidade em geral que deseja fazer um projeto ou quer prototipar e criar ideias", disse. Quem também acompanhou o evento foi a presidente da FIER Izabel Itikawa. Ela acredita que o empresário que inova está sempre um passo a frente.

"Em outras palavras, o empresário que inova sempre pensa no cliente. Quando o empresário entende que a sua empresa tem que pensar no cliente, é a mesma coisa que dizer que ele está olhando para a necessidade do cliente e isso é muito importante", frisou.

Agência de Inovação do IFRR, Adnelson Jati Batista, vê o Seminário como uma forma de mudar a perspectiva dos empresários.

"O Espaço Maker é uma rede de solução de problemas. As pessoas terão mais acesso às tecnologias de ponta, a região vai ganhar muito com isso. As empre-

sas só terão a ganhar se investirem neste tipo de aperfeiçoamento", opinou.

UM PROJETO INOVADOR

Entre as ideias apresentadas durante o Seminário, estava um estudo sobre a implantação do laboratório dos Campus Boa Vista Zona Oeste do Instituto Federal de Roraima.

A ideia é produzir material didático com impressoras 3D para atender a demandas de professores e alunos.

"É uma atividade ainda escassa na região, comparando com outros estados, então este projeto pode favorecer a Cultura Maker", explicou o estudante Marcelo de José, que faz parte da equipe.

Alguns objetos como partes do corpo humano já foram criados para atender demandas dos cursos de Biologia e Educação Física do IFRR.

PALESTRAS NO SEMINÁRIO

O evento contou com palestras sobre as boas práticas na jornada da construção de espaços makers do Estado do Rio de Janeiro e Alagoas. Entre os convidados, estiveram o mestre Maicon Lacerda, do SENAI Alagoas, e o doutor Luís Felipe do IFRRJ.

Maicon é gerente executivo de inovação e tecnologia e falou sobre a composição dos ambientes de inovação. "Ambientes de inovação eles devem se pensar numa lógica de relacionamento com os atores do ecossistema. de-

vem ter animação, operação, produtos que gerem esse ambiente de inovação ser de fato um ponto de encontro, pra criar conexões entre empresas, entre empreendedores pra fortalecer o ecossistema de inovação", sugeriu.

Ele explicou com um caso de sucesso que foi o SENAI Hub de Inovação e Tecnologia, criado em 2021. "Ele é focado no contexto da transformação digital e que apoia as indústrias e as empresas locais com projeto de prototipação digital e prototipação física, por exemplo", disse.

Já Luiz Felipe abordou sobre a jornada de criação e transformação do Espaço Maker realizado em Niterói. "A minha ideia é passar uma mensagem de encorajamento e mostrar que, às vezes, as dificuldades que são enfrentadas aqui também são enfrentadas em outros lugares, e que estamos todos de um mesmo lado dessa grande engrenagem, nos movimentando em prol da inovação", destacou.

Para ele, Roraima tem grande potencial para desenvolver projetos nesta área. "Somos um povo só e os brasileiros são muito persistentes, estamos todos com muita sede de inovação."

Acho, também, que o estado reúne todo o necessário: tem equipamentos bons, com bons investimentos e desejo muito ver mais desenvolvimento nessa área de Inovação, de Cultura e de Prototipação, que levam ao maior empoderamento de tecnologia para os nossos jovens", pontuou.

SEMINÁRIO “VISÃO INOVADORA SOBRE O MERCADO DE TRABALHO” MOSTROU CASOS DE SUCESSO ATENDIDOS PELO PROGRAMA ALI

O seminário serviu para aproximar a comunidade acadêmica do Sebrae e ressaltar a importância da inovação para o mercado de trabalho



Agentes Locais de Inovação em reconhecimento pelos trabalhos desenvolvidos

Despertar o interesse da comunidade acadêmica para o Programa Agente Local de Inovação (ALI) do Sebrae foi o objetivo do seminário “Visão Inovadora Sobre o Mercado de Trabalho”, que ocorreu no dia 23 de junho, no auditório da Ordem dos Advogados do Brasil Seccional Roraima (OAB-RR).

O relato dos casos de sucesso da atual turma de agentes e palestras sobre inovação no mercado de trabalho foram atrativos para as inscrições do edital para a abertura de uma nova turma.

Os ALIs são bolsistas selecionados e capacitados pelo Sebrae em uma metodologia própria, para acompanhar um

conjunto de empresas e instituições. Eles auxiliam os empreendedores com consultorias, ajudam a detectar os problemas e como solucioná-los.

A Gerente da Unidade de Educação Empreendedora do Sebrae, Graciela Missio, explicou que o programa aproxima a academia do mercado. Uma das finalidades



Dryelle Brandão - Gestora do Programa ALI

do seminário é difundir um pouco mais a parte acadêmica que o agente desenvolve.

"Muitas pessoas ainda não conhecem e pensam que o único foco do ALI é o empresarial. Pelo contrário, os agentes são bolsistas, cada turma tem um orientador que é um professor acadêmico. Eles precisam entregar um estudo de caso, ou artigo. Esses documentos serão publicados em uma revista científica e essa experiência conta muito para o bolsista. Para nós é motivo de comemoração abrir a mente desses novos universitários para estas oportunidades de inovação no mercado de trabalho", pontuou Graciela.

Orientadora de uma turma de ALIs, a professora do curso de Administração da Universidade Federal, Meire Joisy Almeida, foi uma das palestrantes do seminário, onde falou sobre como trilhar a inovação por meio do empreendedorismo.

Para ela, que também é doutora em Ciências do Ambiente e Sustentabilidade na Amazônia pela Universidade Federal do Amazonas, o ALI é um importante aliado nesse processo.

"Como o próprio nome já diz, ele leva essa inovação até o empreendedor que ele atende. E, falar sobre como chegar à inovação no ambiente em que moramos, uma cidade amazônica é fundamental.

Essa diferença, esse cenário onde estamos inseridos, faz do nosso Estado um lugar capaz de ensinar inovações", explicou.

O engenheiro de alimentos Silvio Fontenelle é da atual turma de ALIs. No seminário, ele apresentou o caso de sucesso de uma empresa do ramo alimentício que teve a oportunidade de auxiliar por meio do programa.

"Atendi um restaurante de comida chinesa. Quando cheguei lá, o proprietário estava prestes a desistir do negócio pela falta de lucro. Aplicamos algumas ferramentas financeiras como fluxo de caixa e análise de gestão. Descobrimos o Custo da Mercadoria Vendida (CMV) pelas fichas técnicas que eles produziram. Indicamos que eles fizessem essas fichas pois eles não sabiam o preço do prato que eles estavam produzindo", contou.

Com todos os dados em mãos, ele ajudou a empresa a reprecificar o valor dos pratos. "Também auxiliei a empresa a ter um gasto menor com os custos fixos e variáveis custasse menos no orçamento para que eles pudessem ter uma margem de lucro maior. Conseguimos diminuir um pouco a porcentagem dos custos fixos e variáveis e aumentar um pouco a margem de lucro. Depois dessa mudança, eles estão com planos de expansão", relatou com orgulho.

Sobre a experiência de trabalhar como ALI, Fontenelle afirmou que o trabalho é árduo, mas a experiência é ímpar. "Acredito que os exemplos são inspiradores. No programa temos a chance de aprender muitas coisas na prática atendendo as empresas. Esse é um trabalho de extensão, o maior projeto de extensão do mundo", pontuou.

Proprietário do restaurante de comida chinesa, o empresário Wanderson Gomes Tomaz considera o ALI um anjo empresarial na vida dele. "Já tinha procurado bastante na internet sobre precificação, contratei mais de quatro especialistas nessa área, mas não consegui resolver esse problema. Eu estava prestes a desistir, até que um dia, o Silvio chegou no restaurante e me disse que sabia como resolver o meu problema. Logo de início, pensei que seria mais um prometendo uma solução que não viria. Mas no fundo, alguma coisa me dizia para tentar", lembrou.

Para Tomaz, o programa foi fundamental para ensiná-lo a como gerenciar a empresa como um todo. "Essa consultoria foi um divisor de águas para o meu negócio. Aprendi a fazer precificação, a gerenciar meu estoque, entre outros aprendizados.

Meu faturamento estava muito baixo e hoje dupliquei, inclusive, até pretendo expandir o meu negócio. Acredito e aconselho outros empresários a procurarem o projeto ALI", recomendou.

SEGMENTOS DE ACADEMIA E ATIVIDADES FÍSICAS APRESENTAM MELHORA DE DESEMPENHO APÓS PICOS DA PANDEMIA

Em Roraima, gestores de academias relembram momentos de dificuldades e recuperação econômica

No fim de 2019, o mundo foi pego de surpresa com o surgimento do Coronavírus que causou uma pandemia e, consequentemente, gerou diversas crises. Uma delas foi a econômica.

Diversos setores e segmentos foram prejudicados, entre eles, o de Academia e Atividades Físicas. Passados dois anos meio, após alguns picos da doença, estas áreas têm apresentado recuperação econômica.

Conforme dados da 13ª edição da Pesquisa de Impacto da Pandemia do Coronavírus nas Micro e Pequenas Empresas, com última atualização em dezembro de 2021, as academias tiveram o faturamento menos afetado, em torno de -20%. Enquanto a Economia Criativa foi a mais afetada, com -45% de faturamento, por exemplo.

O número é considerado significativo levando em consideração que o setor teve queda de -87% em abril de 2020 e -40% em maio de 2021.

Em Roraima, o coordenador de Esporte e Lazer do Sesc, Neto Cidade, destacou as dificuldades encontrada pela academia administrada pelo Sesc e apontou que a recuperação econômica iniciou a partir do segundo semestre do ano passado.

"Pela análise que fizemos, todo comércio sofreu impacto. Inclusive a academia ficou fechada durante um tempo e retomou as atividades no começo de 2021. De lá para cá, a gente trabalhava no ginásio, com uma academia adaptada, de ambiente aberto e

sem ar-condicionado", iniciou.

Os cuidados sanitários precisaram ser respeitados, bem como as restrições previstas em decretos. Com isso, foi inevitável a diminuição de alunos matriculados que, até começar a pandemia, chegava ao número de 800 pessoas.

"De fato sofremos com os impactos, porém prezamos pela qualidade e segurança, levando em consideração as orientações sanitárias. Principalmente por sermos um serviço social, prezamos pela entrega de serviço de qualidade para o público", acrescentou Neto.

Entretanto, pouco tempo depois foi possível notar o aumento da procura pelo serviço. "Acredito que devido à flexibilização, os cuidados sanitários e a busca por fortalecer o sistema imunológico por meio de atividades físicas".

Paralelamente à isso, a unidade reinaugurou a academia em um novo espaço. Atualmente, estão matriculados aproximadamente 1,5 mil alunos.

Karina Straioto é dona de uma academia em Boa Vista e também se depa-rou com a crise econômica ocasionada pela pandemia da Covid-19. Ela explica quais estratégias utilizou para manter o empreendimento durante este período conturbado.

Disponibilizados treinamento on-line e pelo aplicativo de treino para que os alunos matriculados treinassem em suas casas sem o risco de contaminação. Posteriormente, quando voltou a ser liberado este serviço, adotamos me-

das de distanciamento sinalizando os espaços e reforçando a necessidade do uso de máscara e álcool para a higienização dos equipamentos", iniciou.

Porém, a participação de pessoas ainda era tímida. A empresária observou que as pessoas se sentiram mais confiantes a partir do momento que iniciou a vacinação contra a doença.

"Com a disponibilidade da vacina, as pessoas ficaram mais seguras e confortáveis para voltarem aos treinos. O negócio cresceu, pois mais do que nunca as pessoas perceberam a necessidade de se manterem ativas, para melhorar a imunidade e ainda recuperar seu condicionamento físico e sua saúde mental que foram fortemente abalados durante o período da pandemia", analisou.

Funcionamento durante a pandemia

Ainda conforme a pesquisa, 73% de espaços dedicados a Atividades Físicas e Academias funcionaram com mudanças por causa da crise.

Cerca de 18% funcionaram da mesma forma e apenas 2% tiveram o funcionamento interrompido.

O relatório também aponta que, do universo de empresários entrevistados, 27% deles afirmaram ainda estar aflitos com o futuro do empreendimento devido à pandemia.

O índice é o menor dos últimos dois anos. Em maio de 2021, por exemplo, a taxa estava em 72%.



SEBRAE PROMOVE FAMTOUR PARA FORTALECER O TURISMO EM TEPEQUÊM

Ação ocorreu nos dias 14 e 15 de junho e contou com a participação de empresários do ramo de eventos



Empresários participantes da FAMTOUR

O Sebrae Roraima realizou mais uma Famtour, desta vez na Vila Tepequém, com intuito de fortalecer os empreendimentos do ramo de eventos na região. A ação ocorreu nos dias 14 e 15 de junho. O evento foi realizado em conjunto com a Associação de Empreendedores em Turismo do Tepequém (ASSETT) e teve o apoio do Sesc.

Participaram empresários com potencial de geração de negócios de diversos segmentos como negócios, cultural, científico, esportivo, religioso, casa-mentos, entre outros.

A Gestora do Projeto de Turismo do Sebrae Roraima, Gidelma Andrade, explica como se deu a ideia de promover uma edição da Famtour em Tepequém.

"Roraima tem uma beleza ímpar, além disso, as pessoas querem tornar os momentos especiais mais inesquecíveis.

Então de encontro a essa demanda do mercado, o Sebrae foi parceiro da Associação nessa ação, que traz a grande oportunidade de rupturas de barreiras de promoção de negócios entres empresas de segmentos que se complementam em algumas ocasiões", disse.

O presidente da ASSETT, Guilherme Machado, destacou a importância de eventos como este que buscam fomentar o Turismo. "Tepequém está a cerca de 200 km da Capital e, podemos dizer, é o principal polo turístico em evidência do estado.

Todo o contexto da região é interessante devido às serras e o clima frio, por exemplo. Então é importante as instituições apostarem na conquista de um novo mercado", pontuou.

A Associação, por sua vez, é considerada um "balcão de negócios". "Buscamos gerar negócios entre os associados.



Visita ao ponto turístico "Cabana do Garimpeiro"



Superintendente do Sebrae/RR Luciana Surita abrindo a ação "Rodada de Negócios"

Nosso objetivo é conseguir atender um novo nicho de mercado, como o ecoturismo e de eventos", explicou Guilherme.

O consultor em Destinos Turísticos Inteligentes, Hélio Zanona Neto, acrescentou que a ideia é também expandir os horizontes dos próprios empreendedores atendimentos pelo Sebrae. "A maioria dos eventos estavam voltados para a Capital, então mostrar que Tepequém também tem estrutura para isso foi uma surpresa positiva aos participantes", destacou.

Trabalho em conjunto

A realização da Famtour foi ótima para estreitar o relacionamento entre os empreendedores da região, segundo afirmou a empresária Graciella Pazini.

Ela é proprietária da Pazini Falls – pousada e eventos. O ambiente é ótimo para momentos com a família e, também, românticos. "O evento nos proporcionou um networking relevante e estabeleceu uma conexão mútua entre os empreendedores do Tepequém com os promotores de eventos de Boa Vista. Essa interação abriu portas para novas ideias que terão um grande potencial de gerar negócios e movimentar o turismo na Serra", iniciou.

Por meio da Famtour, a Graciella fechou parceria com a Kassiane Rylla, dona da empresa Companhia da Louça, especialista em surpresas românticas. "Com o nosso espaço que remete um ambiente elegante unido aos detalhes românticos e refinados da Kassiane, os clientes poderão desfrutar de emoções e sensações únicas", explicou Graciella.

Kassiane reforçou que a parceria vai gerar renda não só para ela, mas também aos parceiros e isso é uma forma de fomentar a economia local a curto prazo. "Na Famtour pude perceber como podemos trabalhar em parceria para atrair clientes para a empresa, para os parceiros e para a Vila como um todo.", enfatizou.

FAMTOUR

A Famtour são viagens técnicas realizadas com o objetivo familiarizar e encantar o distribuidor do produto turístico. Assim, conhecendo mais detalhadamente o produto, facilita o processo de venda.

No estado, a ação faz parte do Projeto "RR - Desenvolvimento Setorial - Agronegócio".

5 MOTIVOS PARA EMPREENDER NO DIGITAL

Modelos de negócios digitais, de baixo custo e alto alcance, são uma excelente alternativa para o empreendedor que está começando seu negócio.



Empreender no digital se tornou uma opção de sucesso para o pequeno empresário. Pesquisa do Sebrae, em parceria com a FGV, revelou que, em 2021, 70% das microempresas estavam vendendo on-line. No segmento do artesanato, 92% utilizam o WhatsApp e

67%, redes sociais, como Instagram e Facebook. Com a pandemia, houve uma migração para o mercado on-line, tanto de consumidores quanto de empreendedores.

Empreender no digital é implementar modelos de negócios que oferecem um

produto ou serviço na internet, identificando um problema e oportunidades para desenvolver soluções on-line. Os modelos de negócios digitais podem incluir: desenvolvimento e venda de infoprodutos, aplicativos, cursos, lojas virtuais, gerenciamento de redes sociais, produção de conteúdo, entre outros.

VOCÊ TEM INÚMEROS MOTIVOS PARA EMPREENDER NO DIGITAL. DESTACAMOS CINCO DELES PARA VOCÊ COMEÇAR O SEU NEGÓCIO:

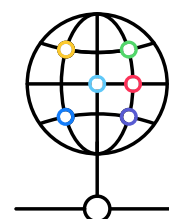


• Baixo investimento inicial

Os negócios digitais são excelentes oportunidades para o início da jornada de um empreendedor. Uma das suas vantagens é o baixo custo do investimento inicial. Com um celular e acesso à internet, já é possível empreender no digital. Você pode trabalhar na sua casa, sem precisar pagar por uma estrutura física.

• Maior alcance

Além disso, com a internet, o alcance do seu negócio digital se torna muito maior. No Brasil, segundo a pesquisa Digital 2022 Brazil, mais de 77% da população tem acesso à internet em computadores. O número de acessos mobile, no país, chega a 224 milhões de conexões. Você consegue chegar a mais clientes por um custo menor.



• Otimização do negócio

O mercado digital é extremamente dinâmico. Constantemente há atualizações ou surgem novas ferramentas tecnológicas. Integrar o seu negócio digital às ferramentas disponíveis pode facilitar o desenvolvimento do seu produto ou serviço, além das suas estratégias de marketing digital.

Além disso, você tem a possibilidade de integrar seu sistema com plataformas de administração de vendas e atendimentos para controlar entradas e saídas e, assim, facilitar a gestão do negócio. Essas ferramentas digitais acabam otimizando seu fluxo de trabalho.

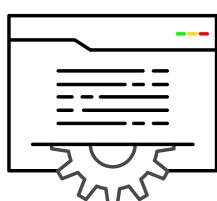
• Presença digital

Outra vantagem é que você consegue manter um relacionamento mais próximo com o seu cliente. On-line, o seu produto pode ficar disponível 24 horas e possibilita a atração de mais clientes. É o caso dos cursos on-line ou da produção de conteúdo.



• Personalização dos dados

Você ainda tem acesso a relatórios com dados sobre o perfil do público do seu produto ou serviço. Existem ferramentas on-line, algumas gratuitas, que fornecem dados personalizados, simplificando o processo de conversão nas vendas e diminuindo o custo de aquisição do seu cliente. Com esse material em mãos você consegue avaliar o seu trabalho e direcionar suas estratégias de negócio e de marketing digital com mais assertividade.



FOMENTANDO O EMPREENDEDORISMO NA ESCOLA COM CAPACITAÇÃO DE PROFESSORES SOBRE JEPP

A educação empreendedora incentiva os alunos a buscar o autoconhecimento, novas aprendizagens, além do espírito de coletividade



Professores capacitados pela metodologia

Incentivar o empreendedorismo em crianças de forma lúdica para que elas desenvolvam habilidades e comportamentos empreendedores é um dos objetivos do programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP), do Sebrae Roraima. Para facilitar a introdução do assunto nas escolas, um grupo de 10 professores participaram entre os dias 23 e 27 de maio, de uma capacitação sobre o tema.

A educação empreendedora proposta pelo Sebrae para o Ensino Fundamental incentiva os alunos a buscar o autoconhecimento, novas aprendizagens, além do espírito de coletividade. "O curso procura apresentar práticas de aprendizagem, considerando a autonomia do aluno para aprender, além de favorecer o desenvolvimento de atributos e atitudes necessários para a

gestão da própria vida", explicou a instrutora Ana Claudia Campelo.

Ela ressaltou que a capacitação é uma oportunidade para os professores receberem do Sebrae uma metodologia para estimular os alunos a desenvolverem protagonismo por meio do estudo e da vivência dos comportamentos empreendedores. São feitas simulações de negócios e, dependendo da série do aluno, vivências de práticas de modelagem de negócio e plano de negócios.

"O JEPP é uma experiência rica também para os professores que podem contextualizar esse conhecimento de modo a ampliar as possibilidades de aplicação de suas próprias disciplinas, pois muitos temas transversais são estudados, como por exemplo: ecossus-

tentabilidade, inovação, cooperação, criatividade, ética e cidadania", pontuou Ana Cláudia.

O coach Max Fraga foi um dos palestrantes da capacitação. Ele apresentou os fundamentos pedagógicos, os princípios que embasam o JEPP e a correlação dele com a Base Nacional Comum Curricular (BNCC). Além disso, também foi trabalhado o conceito de educação empreendedora de modo que prepare o professor para a implementação da proposta em sua instituição escolar.

"Essas são características fundamentais dos comportamentos empreendedores, nos quais o estudante e o grupo em que está inserido reconhecem que suas contribuições são importantes e valorizadas", afirmou.

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

Fale com o Sebrae
meuatendimento.sebrae.com.br
Cursos on-line gratuitos a distância
www.ead.sebrae.com.br
Portal Sebrae
www.sebrae.com.br/roraima



Criar o futuro é fazer história



A força do empreendedor brasileiro.



Central de Relacionamento:
0800-570-0800

@ @ @ @SEBRAERORAIMA

loja.rr.sebrae.com.br