

# empreendedorismo & negócios

Revista XX ano 10 n°35 jul/ago/set 2019 Boa Vista/RR

## SEBRAE EM AÇÃO

**Mais de 2 mil empresas de Boa Vista recebem visita e consultoria gratuita**

## Sebrae Delas Mulher de Negócios

Projeto beneficia mulheres empreendedoras e fomenta práticas competitivas.

## Turismo em Roraima

Profissionais, estudantes e poder público se reúnem para discutir estratégias de desenvolvimento em Roraima.



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

**Luciana Surita da Motta Macedo**  
Diretora Superintendente

**Dorete Padilha**  
Diretora Técnica

**Almir Sá**  
Diretor de Administração e Finanças

**Naira Lira**  
Gerente de Marketing e  
Comunicação

## **Empreendedorismo & Negócios**

**Coordenação editorial e Reportagens**  
J7 Comunicação

**Fotografias**  
Arquivo UMC Sebrae/RR  
Prefeitura de Boa Vista  
Nenna Tyeko

**Projeto Gráfico e Diagramação**  
Marcos Borges / Ideia 8 Comunicação  
e Consultoria

**Impressão**  
Indústria e Comércio Ióris Ltda

Tiragem: 1.800 unidades

## **MISSÃO**

Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e estimular o empreendedorismo, no estado de Roraima.

## **VISÃO**

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

## **VALORES**

Compromisso com o resultado  
- Conhecimento - Inovação -  
Sustentabilidade - Transparência -  
Valorização Humana - Integração.

## **SEBRAE RR**

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

**14**

**Sebrae/RR comemora 10 anos**  
da primeira formalização como MEI

**21**

**Seja você o primo rico da sua família!**  
Palestra de Thiago Nigro é destaque em Show  
de Empreendedorismo



**06**

**Sebrae delas - Mulher  
de negócios**

Projeto beneficia mulheres em-  
preendedoras

**24**

**Ex-ministro do Turismo**  
fala sobre cenário brasileiro e  
oportunidades de negócios

**29**

**Você já participou do Empretec?**

**45**

**Encontro com startups**  
discute inovação e tecnologia

**48**

**Meetup Feminino**  
discute redes sociais e gera networking entre  
empreendedoras

**50**

**Projeto de Roraima 'BRINQUEDOS DA CAIXA'**  
ganhá etapa regional do Prêmio Sebrae de  
Educação Empreendedora

**53**

**Show de empreendedorismo**  
Comediante Marcelo Marrom desperta e motiva  
empreendedores durante palestra no Sebrae-RR



Jadir Corrêa

Diretor Presidente

## EMPRESA ÍNTegra

Em um momento em que os pequenos negócios participam cada vez mais dos processos de compras governamentais, impulsionados pelo tratamento diferenciado conferido pela Lei Complementar 123/2006 em seu Capítulo V, que passou a exigir, por exemplo a realização de processos licitatórios exclusivos aos pequenos negócios nas compras de até R\$ 80 mil, o tema corrupção passou a ser relevante para o universo das MPE.

No âmbito da conformidade e das boas práticas empresariais evidenciamos a Lei 12.846/2013, também conhecida como Lei Anticorrupção. Esta Lei inova o ambiente legal brasileiro e marca um novo momento nas relações comerciais envolvendo todos os níveis de empresas.

Desde a sua aprovação representa uma importante ferramenta no combate à corrupção e à promoção de medidas de integridade, especialmente por encorajar empresas a adotarem mecanismos para evitar a ocorrência de problemas e desenvolver uma cultura de integridade nos negócios.

A lei incentiva a implementação de Programas de Integridade, conhecido como Programas de Compliance, estabelecendo critérios para promover a transparência necessária nas relações entre poder público e empresas.

Um Programa de Compliance diz respeito à conduta da instituição e envolve a ideia de que as empresas precisam se preocupar com a legislação e questões éticas em suas ações, seja envolvendo questões trabalhistas, ambientais, de prevenção à corrupção e outros ordenamentos jurídicos, além de fortalecer a cultura, alavancar os negócios e proteger a reputação da empresa.

Ter integridade é criar um ambiente em que o comportamento correto é incentivado e o comportamento inadequado punido. Uma empresa íntegra se pauta na legalidade e conduz suas atividades por valores e princípios éticos, buscando sempre defender a honestidade e impedir a ocorrência de irregularidades em seus negócios.

O Sebrae e a CGU são parceiros no Programa Empresa Íntegra, que divulga a Lei Anticorrupção para os pequenos negócios e incentiva a implementação de medidas que combatam desvios de condutas de empresários e funcionários.

É por meio da integridade que as micro e pequenas empresas podem ajudar a construir o país que desejamos, um Brasil ético e íntegro.

Boa Leitura!

**Luciana Surita****Diretora Superintendente**

Chegamos a mais uma edição da revista Empreendedorismo e Negócios, uma publicação especializada em assuntos de interesse da micro e pequena empresa e um instrumento de prestação de contas com a sociedade!

Esta edição traz uma matéria especial sobre a posição ocupada pelas mulheres no mundo dos negócios. O Brasil possui a 7ª maior proporção de mulheres entre os empreendedores iniciais, e pensando nesse público, o SEBRAE criou um projeto exclusivo, o SEBRAE DELAS – Mulher de Negócios. O objetivo é fomentar práticas empresariais para tornar os negócios liderados por mulheres bem mais competitivos.

Além disso, nesta publicação celebramos os 10 anos de implantação do Microempreendedor Individual, o Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora com o Projeto de Roraima ‘Brinquedos da Caixa’ e mais uma etapa do Sebrae em Ação, que resultou no atendimento de 2 mil empresas que receberam visita e consultoria gratuita da instituição.

O Sebrae em Ação buscou aproximar a instituição dos empresários, com o objetivo de conhecer a realidade deles e constatar as dificuldades, bem como propor as soluções Sebrae para alavancar os empreendimentos e contribuir com a economia e desenvolvimento do Estado de Roraima.

E não poderia faltar inovação nesta edição, assim como em tudo que o Sebrae faz, este ano apresentamos o Roraima Agroshow, um robô que simboliza que a criatividade e a tecnologia estão no DNA do Sebrae.

Queremos continuar inspirando pessoas a se tornarem protagonistas de suas histórias, seja atuando formalmente no ambiente empresarial ou fazendo a diferença em seus locais de trabalho e, por isso, apresentamos a você um mundo de possibilidades!

Boa leitura!



# SEBRAE DELAS MULHER DE NEGÓCIOS

Projeto beneficia mulheres empreendedoras

O Brasil possui a 7ª maior proporção de mulheres entre os empreendedores iniciais. Pensando nesse público, o SEBRAE criou para elas um projeto exclusivo, o SEBRAE DELAS – Mulher de Negócios. O objetivo é fomentar práticas empresariais para tornar os negócios liderados por mulheres bem mais competitivos.

“Nosso objetivo é fortalecer o empreendedorismo feminino, já que 50%

dos negócios criados em 2018 no Brasil, foram abertos por mulheres. Outra conclusão levada em consideração, é que mulheres e homens até possuem a mesma força para iniciar o seu negócio, mas empresas lideradas por mulheres morrem mais. Além disso, elas faturam 22% menos quando comparadas a empresas do mesmo segmento lideradas por homens”, explicou Renata Malheiros, Gestora Nacional do SEBRAE DELAS.



Durante o evento, foram entregues os certificados de Embaixadoras do Projeto de Empreendedorismo Feminino SEBRAE DELAS – Mulher de Negócios.

O lançamento do projeto de empreendedorismo feminino contou com a participação de Carla Sarni, que palestrou sobre o tema “Transformando Não em Sim”

Atualmente, o SEBRAE DELAS existe em apenas 10 estados brasileiros. Na região Norte, Roraima foi contemplado juntamente com o estado de Rondônia, e beneficiará 64 mulheres, entre potenciais empreendedoras, candidatas a empresárias, e empresárias de Roraima. A iniciativa também tem como objetivo, promover a sensibilização e a articulação de atores estratégicos, relacionados ao tema.

“É um projeto voltado para a valorização das competências, comportamento e habilidade das mulheres empreendedoras. Ao administrar seus negócios, elas enfrentam diferenças e mostram que são capazes de trabalhar duro diante de adversidades. Esse desempenho faz com que cada vez mais mulheres assumam cargo de liderança, e se tornem referência em empreendedorismo”, explicou o Presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE/RR, Jadir Corrêa.

“Observamos que hoje em dia, a maioria das mulheres se torna empreendedora por necessidade, pois cada vez mais elas assumem o papel de chefes de famílias, e buscam no empreendedorismo uma alternativa de renda. Nossa objetivo é promover o desenvolvimento sustentável desses negócios, além de melhorar a competitividade e o faturamento”, afirmou a Diretora Superintendente do SEBRAE/RR, Luciana Surita.

Durante o lançamento do projeto, foram entregues os certificados de Embaixadoras do projeto de empreendedorismo feminino SEBRAE DELAS – Mulher de Negócios. As mulheres homenageadas com o Certificado foram: Rosimeire Cavalcante Barbosa, do Movimento das Mulheres Indígenas de Roraima, e Celia Regina Maciel de Souza Sena, da Rede Mulher.

## Transformando Não em Sim é tema de palestra com Carla Sarni

O lançamento do projeto de empreendedorismo feminino SEBRAE DELAS – Mulher de Negócios, contou com a participação de Carla Sarni, que palestrou sobre o tema “Transformando Não em Sim”. Ela é fundadora da Sorridents,

a maior e mais premiada rede de clínicas odontológicas da América Latina, além de ser reconhecida como uma das maiores lideranças femininas do país.

"Quando uma criança nasce, durante a sua formação que é do 1º ao 5º ano de vida, ela ouve muito mais não do que sim, para a sua própria proteção. Só que, quando chega a vida adulta, muitos não conseguem se livrar desse não e se acostumam a desistir muito fácil das coisas. O primeiro obstáculo, o primeiro não, é motivo para abandonar o seu objetivo", explicou a palestrante.

**“todas as vezes em que eu ouvi um não, eu continuei tentando. Essa é a grande estratégia, transformar o não em sim”,**

Ao apresentar a sua história, ela afirma que espera que essas experiências possam ajudar as pessoas a transformar a vida dessas mulheres. "O não fez parte da minha história, como da maioria das pessoas. Mas, todas as vezes em que eu ouvi um não, eu continuei tentando. Essa é a grande estratégia, transformar o não em sim", ressaltou.

A empreendedora destacou também a importância do projeto. "Essa iniciativa do SEBRAE/RR, voltada ao empreendedorismo feminino, é um tema que ajuda não só no desenvolvimento das mulheres, mas também no desenvolvimento do Brasil. O empreendedorismo ajuda um país a crescer, a se desenvolver, e a gerar empregos", complementou.

Para Sarni, a mulher tem uma força que ela desconhece. "Muitas mulheres não empreendem por preconceitos que criam para si. Elas acham que não são capazes ou que não darão conta de cuidar dos filhos, da família e do seu negócio. Eu sou a prova viva de que isso é sim possível de acontecer", afirmou.

Ao ser questionada sobre quantos não's ela conseguiu transformar em sim, a palestrante esclareceu que pelo menos 95% deles. "As mulheres precisam descobrir o que são capazes de fazer, porque quando elas trabalham o seu inconsciente perceberão que podem muito, e sem precisar abrir mão de nada. Podem continuar cuidando da família, tendo filhos e ao mesmo tempo, empreender e alcançar o seu sucesso pessoal e profissional", ressaltou.

## Projeto

O SEBRAE DELAS é um projeto de aceleração de ideias e negócios liderados por mulheres, criado para tirar o Brasil da 60ª posição de empreendedorismo feminino, em 77 países.

As ações incluem a aplicação do diagnóstico da ONU Mulheres sobre práticas internas de equidade de gênero; mapeamento de redes estaduais; sociograma estadual; e fortalecimento da governança de redes empreendedoras. A iniciativa inclui ainda a capacitação de lideranças; rodadas de geração de negócio; palestras; oficinas de inovação; e pesquisa. A duração é de dois anos.

Como resultado, o Sebrae espera prospectar um aumento de pelo menos 5% no faturamento bruto desses empreendimentos; assegurar que 80% do grupo esteja incluído no Sistema Bancário Nacional; proporcionar que 20% das empresas participantes tenham produtos, serviços ou processos novos ou aperfeiçoados e garantir que pelo menos 20% das candidatas a empresárias sejam formalizadas.

O Brasil possui a 7ª maior proporção de mulheres entre os empreendedores iniciais





A palestra “Pensando Fora do Negócio” fez parte da Semana do Fornecedor realizada pelo Sebrae com o objetivo de fortalecer a rede de fornecedores

## SEMANA DO FORNECEDOR

# Fred Rocha ministra palestra sobre **COMO EMPREENDER** em um novo tempo

“O conhecimento é o grande combustível para empreender”. Este foi o resumo da palestra Pensando Fora do Negócio, ministrada por um dos melhores profissionais de marketing digital do Brasil, Fred Rocha durante a Semana do Fornecedor realizada pelo SEBRAE/RR. Ele destacou o conhecimento como sendo fundamental para enxergar o negócio com os olhos do consumidor que chega pela primeira vez na empresa.

A palestra fez parte da Semana do Fornecedor, que visou fortalecer a rede de fornecedores, contribuindo com a gestão das empresas e ampliando a competitividade junto ao mercado local. Foram abordados temas como: vantagem de ser um fornecedor do Sistema S e entidades públicas; estratégias de vendas, estratégia de logística de entregas, demandas específicas, assertividade na tomada de decisão e apreciação de novas ideias e iniciativas.

“Pensar fora do negócio é semelhante a pensar fora da caixa, mas é mais próximo à realidade dos participantes”, explicou, ao acrescentar que a pessoa quando sai de sua vivência diária, não consegue se desconectar, ampliar a visão e enxergar pelo lado de fora a sua realidade, em especial quando diz respeito ao trabalho ou empreendimento.

“Então, pensar fora do negócio é enxergar a empresa com os

olhos do consumidor que chega pela primeira vez. O objetivo é desenvolver nele uma empatia para se colocar no lugar do cliente, entender o que ele precisa e, a partir desse momento, começar a construir uma empresa com foco no cliente e não uma empresa destinada somente para o dinheiro”, disse.

Ele ressaltou que a palestra veio para mostrar como empreender nesse novo momento da economia e do consumidor, onde há uma mudança cultural na forma de comprar e de vender. “Dessa forma, ele tem a possibilidade de adequar sua organização para trilhar uma vida longa nesse futuro próximo que é hoje”, enfatizou o palestrante.

Rocha afirmou que os empresários devem ter uma estratégia de reprogramação comercial para adequação aos novos tempos e conquistar o novo consumidor. “A primeira estratégia é fazer com que os participantes entendam o porquê montaram o negócio. Até pouco tempo atrás, fomos orientados a abrir negócios pensando em dinheiro, então, a pergunta principal era: Qual ramo está dando dinheiro no momento e que vale a pena investir?”, lembrou.

Para ele, a proposta veio para desestruturar esse pensamento e mostrar que o fator mais importante na concepção de uma empresa é o propósito. O que a empresa pode fazer de melhor pelas pessoas e pela sociedade e como consequência ganhar dinheiro com isso. “O foco deve estar no cliente e não no produto, entendendo suas reais necessidades”, destacou.

Diante dessas informações, Fred Rocha orientou os participantes a construírem uma escada imaginária e subirem até chegar ao cliente. Segundo ele, cada degrau trará todas as atividades comerciais projetadas, conforme pensamentos e valores intangíveis, porque antes o ensinamento era montar negócios em tijolos e a proposta agora é desmistificar isso.

Fred Rocha e o diretor de administração e finanças do SEBRAE/RR, Almir Sá



“Hoje, a empresa não é mais aquela loja que vemos na rua, mas sim as pessoas, que mesmo em casa, continuam representando ela. Este é um novo jeito de pensar e montar um negócio”, assegurou o palestrante. Ele complementou que a principal carência em qualquer empreendimento é o conhecimento, que justamente serve de combustível para subir a escada.

“As pessoas acham que para abrir um negócio basta ter o conhecimento empírico, o achismo, mas hoje, esse modelo não se encaixa mais. Deve-se criar um propósito de contribuir com a vida das pessoas e,

para isso, o conhecimento é o grande combustível para empreender e ser um ótimo vendedor, além de atender grandes empresas e crescer, independente do lugar do mundo em que esteja inserido. Com isso, o lucro virá como consequência”, frisou.





## RECONHECIMENTO

O palestrante, Fred Rocha, é conhecido por ser curioso nato. Ele passou pelos anos da faculdade e início da vida adulta sempre empreendendo, com amigos ou sozinho, acumulando 14 negócios de diversos segmentos no currículo.

Rocha percorre o mundo conhecendo negócios, o que possibilita com que compartilhe conteúdos que só ele, com suas aventuras e expedições, seja capaz de gerar. Em 2016, foi eleito duas vezes o Melhor Profissional de Marketing Digital do Brasil e também é reconhecido como Personalidade de Marketing do País. Além disso, hoje é o palestrante mais contratado no segmento de varejo brasileiro.

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae, Jadir Corrêa durante o encontro com os empresários reforça a importância do conhecimento



Autor do livro “Manual do Novo Varejista”, Rocha é daqueles que te chamam para um café, e não para uma reunião, cativando e divertindo o público, marcando os corações e os negócios daqueles que desejam comungar de suas experiências.

## SEMANA DO FORNECEDOR

A gerente da Unidade de Administração e Finanças do Sebrae-RR, Giselly dos Reis Cardoso, responsável pela organização da Semana do Fornecedor, destacou que a ideia do evento foi captar e qualificar, de maneira eficiente, as empresas com potencial de fornecimento, além de explicar as vantagens de ser fornecedor do Sebrae-RR.

“Queremos fortalecer o relacionamento com os fornecedores, para que estejam atualizados com as práticas de gestão e que permeiam as nossas contratações e aquisições. Dessa forma, oportunizamos também outras empresas a conhecerem o nosso trabalho e, caso tenham interesse, possam também fazer parte da instituição”, destacou.



Visita técnica à Plataforma de Negócios

Durante a Semana do Fornecedor, o Sebrae-RR ofereceu palestras, visitas técnicas, encontro com os diretores e outras atividades para os empreendedores do Estado. O público-alvo foram fornecedores de bens e serviços credenciados, potenciais fornecedores, clientes, gestores e fiscais de contratos.



O evento reuniu 45 pessoas, entre líderes dos municípios, representantes do poder público e empresários

## LÍDER

# Programa transforma moradores em **CONSTRUTORES de SONHOS**

*Sebrae inova em metodologia e investe em representantes dos municípios do Estado de Roraima*

Quem melhor para saber o que cada município precisa para se desenvolver do que os próprios moradores? A nova metodologia do Programa de Lideranças para o Desenvolvimento Regional partiu desta premissa para trabalhar com o programa Líder. A iniciativa é promovida pelo Sebrae Nacional (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e já foi implantada em mais de 50 regiões no Brasil.

O SEBRAE/RR realizou o segundo encontro do programa em Boa Vista, no auditório do Hotel Aipana Plaza, e reuniu em média 45 pessoas, entre líderes de municípios, poder público, empresários e representantes do setor privado.

Representantes da Universidade Federal de Roraima, Instituto Federal, Secretaria Estadual de Finanças, da



Federação da Indústria e do Comércio, do Banco da Amazônia, das secretarias municipais do interior de Agricultura, Administração e Turismo foram alguns dos presentes no último evento.

Durante o encontro instrutores capacitados estimulam os líderes a pensarem em como a região pode crescer, ajudando os moradores a analisarem os pontos positivos para que eles vejam cada localidade como espaço de oportunidade. Além de aprender a agir da melhor forma, os participantes aproveitam para compartilhar estratégias e tirar dúvidas.

Uma das participantes do programa é a Dalva Conceição da Silva, representante de Boa Vista – Área rural. Ela faz parte da Associação de Agricultura Familiar da região, na qual ajudou a implantar uma cooperativa que hoje tem mais de 50 associados. Atuante na implantação de projetos produtivos para a comunidade, ela ressalta que a iniciativa do Sebrae é bem-vinda.

“É um intercâmbio de conhecimento. Vejo como uma oportunidade para amadurecer as ideias que já havíamos pensado antes, junto aos moradores, mas não sabíamos por onde começar. Agora teremos ferramentas para estruturação”.

Felipe Freitas, gestor do projeto em Roraima, conta que no estado o programa é novidade, no entanto, os resultados são conhecidos por outras localidades que já realizaram o programa. Tudo começou no Rio Grande do Sul e quando o SEBRAE NACIONAL avaliou os resultados positivos decidiu implantar nos outros estados do Brasil.

O Líder é composto de oito encontros, promovidos um a cada mês; em quatro destes os participantes contam com a palestra ‘Gente que faz’, na qual pessoas que conseguiram transformar a comunidade onde vivem compartilham a experiência junto aos integrantes do programa.



No primeiro encontro, esteve presente Luciana Balbino, moradora de um município da Paraíba, que transformou a localidade numa rota turística. Desta vez o palestrante foi Arnaldo Júnior Farias Doso, professor e consultor na área de Gestão de Políticas Públicas e Desenvolvimento Local e Regional. Ele foi prefeito de Cabaceiras, na Paraíba, época em que contribuiu para o desenvolvimento econômico da região.

Arnaldo Doso já atuou como vereador, secretário de Interiorização e secretário executivo de Turismo da Paraíba, além de ser o articulador do Pacto de Cooperação Regional do Cariri Paraibano.

Nesta primeira fase participam do programa os municípios de Boa Vista, Cantá, Mucajá, Alto Alegre e Bonfim. No encerramento do Líder I, os representantes dos municípios devem entregar um plano de desenvolvimento estratégico para a região central de Roraima, elaborado em conjunto, que deve beneficiar cada localidade. Em seguida o Sebrae continuará com o programa nas demais regiões do Estado.

Um dos consultores do SEBRAE Nacional que conduz a equipe de líderes, Rafael Lucchesi, afirma que o programa é um rompimento de velhas práticas. “Esta é uma estratégia de tentar inverter a lógica das ações de políticas públicas. Geralmente é comum o poder público definir como cada setor deve agir. Nossa metodologia comprova que isto não gera resultados satisfatórios, desta forma a ideia é fazer com que as regiões, por meio de suas lideranças, pensem nos projetos, pois eles sabem o que a cidade necessita realmente”.

# Sebrae/RR comemora os 10 ANOS DA PRIMEIRA FORMALIZAÇÃO COMO MEI

Em 1º de julho de 2009, o acreano Adalberto de Oliveira Santos tornou-se o primeiro Microempreendedor Individual (MEI) formalizado no País. A data marca um grande avanço do Brasil em favor dos pequenos negócios. Após 10 anos, o país já soma mais de 8 milhões de Microempreen-

dores Individuais cadastrados em mais de 500 atividades.

Para celebrar a data, o SEBRAE/RR preparou uma homenagem aos Microempreendedores Individuais de Roraima. No seu portal e em suas redes sociais, foram publicadas matérias especiais,

com histórias de sucesso dos trabalhadores autônomos que se formalizaram, e que contribuem para o desenvolvimento social e econômico do Estado. Conheça agora um pouquinho da história desses homens e mulheres que estão transformando Roraima e o Brasil.



## Naturelly: Empreendedorismo de mãe para filha

Cássia Poliana Honoria Rodrigues, despertou ainda criança o seu interesse pelo mundo dos negócios. Esse comportamento empreendedor ela herdou da mãe, que vendia cosméticos e manti-

nha uma pequena loja em casa, no bairro Aparecida. Hoje, a Naturelly é muito mais que um espaço de beleza. No local, a empreendedora mantém uma área para a venda de roupas e cosméticos, além de um salão completo, com depilação, estética, manicure, cabeleireiro e barbeiro.



## Camarim Beta: Mudar os planos às vezes pode ser um bom negócio

Humberta Silva Cesar é um exemplo de que, para alcançar um objetivo, às vezes é preciso mudar os planos, mesmo que no meio do caminho. Cabelereira há 21 anos, ela conta que,

no início, seu objetivo era ser professora. "Eu fazia o magistério, mas comecei um curso de cabeleireiro e me identifiquei", afirmou a Microempreendedora Individual (MEI), que hoje administra o salão Camarim Beta, na Avenida Capitão Júlio Bezerra.

**MEI 10 Anos**

"Ser empreendedor é pensar muito, planejar, inovar, se superar e, principalmente, amar o que faz". É dessa forma que a Microempreendedora Individual (MEI), Déborah Mendonça, conduz o seu negócio.

**Central de Relacionamento**  
0800 570 0800  
Sua Voz de R\$ 0,20

**AGÊNCIA DE NOTÍCIAS**  
www.melhorjornal.com.br/noticias

**OUTORAMA**  
0800 730 0002

**SEBRAE**

**MEI 10 Anos**

"Eu me formalizei há três anos. Melhorou bastante, porque além de ter os meus direitos garantidos, eu pude conhecer o SEBRAE/RR, e foi quando a minha vida realmente mudou. participei por dois anos do projeto de beleza e aprendi muito".

**Marines Luciana**

**Central de Relacionamento**  
0800 570 0800  
Sua Voz de R\$ 0,20

**AGÊNCIA DE NOTÍCIAS**  
www.melhorjornal.com.br/noticias

**OUTORAMA**  
0800 730 0002

**SEBRAE**

## Deborah Mendonça: Uma empreendedora que ama o que faz!

Proprietária do Studio Déborah Mendonça, no bairro São Pedro, a empreendedora é especialista em embelezamento facial, em

sobrancelhas, e master em micropigmentação de sobrancelhas, lábios, olhos e capilar. Com dezenas de certificações na área, a sua história inclui muito trabalho, antes de se descobrir na área da beleza.

## Salão Star: De dona de casa à empreendedora

Marines Luciana da Silva nunca havia pensado em ser uma empreendedora. Mãe de seis filhos, por muitos anos ela viveu como dona de casa, até que um dia passou em

frente a um estabelecimento que oferecia curso de cabeleireiro. Hoje ela é Microempreendedora Individual (MEI) e proprietária do Salão Star, no bairro Dr. Silvio Botelho.

**MEI 10 Anos**

"Em 2018, participei da Semana MEI que o SEBRAE/RR realizou aqui no Parque Germano Sampaio, e isso me abriu um novo caminho para fortalecer o meu negócio".

**Dai Costa**

**Central de Relacionamento**  
0800 570 0800  
Sua Voz de R\$ 0,20

**AGÊNCIA DE NOTÍCIAS**  
www.melhorjornal.com.br/noticias

**OUTORAMA**  
0800 730 0002

**SEBRAE**

## Dai Costa: Saúde na vida e nos negócios

A busca por uma vida mais saudável foi o que transformou a história da Microempreendedora Individual (MEI), Dai Costa. Mãe, esposa e dona-de-casa, ela também trabalhava com serviços de faxina e até o ano de 2016, nunca havia pensado em ter o seu próprio negócio.

"Abrir um negócio não é fácil. Chegamos a um estágio em que não conseguimos entender a dimensão de

empreender, e começamos a ter dúvidas sobre administração, finanças e tantas outras coisas. Em 2018, participei da Semana MEI que o SEBRAE realizou aqui no Parque Germano Sampaio, e isso me abriu um novo caminho para fortalecer meu negócio", ressaltou Dai Costa.

**MEI 10 Anos**



Francialdo Melo do Nascimento  
Barbeiro

"Há 9 anos me formalizei como Microempreendedor Individual e recebi muito apoio do SEBRAE. Eles me deram muita força, abriram meus olhos para novas ideias, e me ajudaram a criar uma identidade"

CENTRAL DE RELACIONAMENTO  
0800 570 0800  
Dias úteis de 08 às 20h  
[www.sebrae.com.br/mei](http://www.sebrae.com.br/mei)

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

OLYMPIA  
0800 780 8002

SEBRAE

**MEI 10 Anos**



Aldirene da Silva e Silva

Como muitos empreendedores, teve uma trajetória marcada pela luta e pela persistência. Seu sonho desde criança era ter o próprio negócio, e para alcançá-lo ela trabalhou muito, até se tornar uma Microempreendedora Individual (MEI).

CENTRAL DE RELACIONAMENTO  
0800 570 0800  
Dias úteis de 08 às 20h  
[www.sebrae.com.br/mei](http://www.sebrae.com.br/mei)

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

OLYMPIA  
0800 780 8002

SEBRAE

## Barbearia Habbibe: Uma história de fé e persistência

Um ambiente aconchegante, muito bem organizado e com uma decoração rústica. É assim a Barbearia Habbibe, no bairro Dr. Silvio Botelho. A profissão, que o

Microempreendedor Individual (MEI) Francialdo Melo do Nascimento aprendeu com o pai, tem para ele um significado de vitória, pois cada item do seu estabelecimento foi conquistado com muito esforço, trabalho e persistência.

## Estampart: Arte que gera renda

Aldirene da Silva e Silva, como muitos empreendedores, teve uma trajetória marcada pela luta e pela persistência. Seu sonho desde criança era ter o próprio negócio, e para alcançá-lo

ela trabalhou muito, até se tornar uma Microempreendedora Individual (MEI). O resultado de todo esse esforço é a Estampart, uma empresa de produtos personalizados localizada no bairro Senador Hélio Campos.

## MEI 10 Anos

"Eu sou apaixonado pelo que faço, por isso quero aprender mais todo dia.

Ser melhor do que ontem. É o que temos que buscar sempre".

Sérgio da Silva



## Sergio's Barber House: De torneiro mecânico a barbeiro

Até os seus 26 anos, Sérgio da Silva Azevedo, que hoje tem 38 anos, trabalhou como torneiro mecânico, mas se sentiu saturado e abandonou o ofício. Para recomeçar, ele aprendeu uma nova profissão e hoje é o proprietário da Sergio's Barber House, no bairro Pricumã.



## Apoio aos empreendedores

As Salas do Empreendedor estão localizadas na Capital e nos municípios do Interior do Estado. Elas têm como objetivo incentivar a legalização de negócios informais que se enquadrem nos requisitos estabelecidos pela Lei Complementar 123/06, também conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

É nesses espaços também que os clientes recebem serviços como orientação para abrir ou montar um negócio, formalização da empresa, emissão de certidões, notas fiscais e impressão de guias de pagamento de impostos, além de informações sobre licitações da Prefeitura e possibilidade de acesso a cursos e oficinas realizados pelo Sebrae e parceiros.

## Identidade Visual

# SALAS DO EMPREENDEDOR

**em Roraima recebem padronização com novo layout**

A marca Sebrae-RR é reconhecida nacionalmente não apenas por ser uma instituição que incentiva os pequenos negócios, mas pela inovação e serviço personalizado oferecido aos clientes. É com esta mesma perspectiva que as Salas do Empreendedor passaram por uma padronização, onde o bem-estar e a acessibilidade do cliente foram premissas utilizadas.

A nova identidade visual abrange desde a implantação de placas visuais nas portas até um painel dinâmico de atividades, onde constam todos os serviços ofertados para o empreendedor e o período em que pode ser realizado, visto que os serviços estão em constante atualização. A padronização foi ideia da própria equipe ao perceber a importância da caracterização.

"A estratégia utilizada buscou transformar as salas em um instrumento regional", explicou o gerente da Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento

Territorial (UPPDT), Marlus Almeida. Segundo ele, as equipes estão executando uma estratégia chamada 'Método de Monitoramento das Salas do Empreendedor'.

"Um dos pilares dessa estratégia está relacionado às parcerias. Dessa forma, as Salas do Empreendedor passaram a contar com serviços da Receita Federal, Sesc, Senai, Senac, agências bancárias e outras instituições. Outros produtos são disponibilizados, além de capacitação, consultorias e orientação do Sebrae-RR", detalhou.

Marlus Almeida complementou que diante dessa nova estratégia de monitoramento das salas, a UPPDT busca futuras parcerias com instituições. "Está sendo estudada a possibilidade das salas também emitirem Cadastro de Pessoa Física [CPF] e outros documentos. Todavia, ainda está em fase de conversa e negociação, além da oferta de novos cursos e capacitações", disse.

A nova identidade visual das Salas do Empreendedor abrange desde a implantação de placas visuais nas portas até um painel dinâmico de atividades

As Salas do Empreendedor são localizadas nas sedes das prefeituras do interior de Roraima



"Geralmente, as Salas do Empreendedor são localizadas nas sedes das prefeituras do interior de Roraima, próximas às salas de tributos ou dividem o mesmo espaço. Porém, há exceções, como exemplo, as salas instaladas dentro de outras secretarias, que também possuem grande fluxo de pessoas", explicou o gerente da UPPDT do Sebrae-RR.

Marlus acrescentou que os serviços oferecidos na sala do empreendedor são para prestar apoio e suporte ao Microempreendedor Individual (MEI), Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. "A padronização com novo layout vem justamente para oferecer um atendimento personalizado e dinâmico, para que os clientes possam se sentir mais próximos do Sebrae-RR".



# Sebrae-RR promove ENCONTRO com COLABORADORES e FAMILIARES no Bosque dos Papagaios

*Programação teve o objetivo de sensibilizar funcionários e seus filhos sobre a importância da conservação ambiental, além de promover uma atividade durante as férias escolares*

O momento foi de diversão, aventura, interação e conhecimento. Assim foi a Ação de Educação Ambiental que o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima (Sebrae-RR) realizou para colaboradores e familiares no Parque Ecológico Bosque dos Papagaios, em Boa Vista. O evento reuniu mais de 20 colaboradores e quase 30 crianças.

Para a assistente do Sebrae-RR, Gabrielle de Souza, a programação pos-

sibilitou o contato dos participantes com a natureza, mostrando para as crianças a importância da preservação ambiental. “A ação também integrou os colaboradores com seus filhos, sobrinhos e netos, sendo uma experiência gratificante para cada um”, destacou.

O analista técnico, Josué Batista, também participou da programação junto com a filha. Segundo ele, o evento foi interessante e produtivo, pois



Ação de Educação Ambiental organizada pelo Sebrae reuniu colaboradores e familiares em favor do meio ambiente

ofereceu diversão e conhecimento aos participantes. Foi a primeira vez que teve a oportunidade de visitar o bosque e conhecer a fauna e a flora roraimense.

“Além de ter apresentado uma palestra sobre a natureza, ainda fizemos uma trilha pelo bosque e conhecemos as espécies da fauna e da flora roraimense. Minha filha, assim como todas as crianças, se divertiu muito. Realmente estávamos precisando de um momento como este”, contou o colaborador.

Batista aproveitou para parabenizar a instituição pela organização e estrutura do evento. “Foi muito boa a programação, desde a saída da sede do Sebrae-RR até as trilhas e atividades no bosque. Teve um pouco de tudo, com distração, integração e conhecimento. Além disso, ainda nos trouxe a reflexão, como pais, de estarmos presentes em momentos como este junto com nossos filhos”, declarou o analista técnico.

As crianças se divertiram e aprenderam sobre a importância de cuidar do meio ambiente



## PROGRAMAÇÃO

A analista técnico da instituição e responsável pela ação, Juliele Lima, avaliou a ação como positiva e ressaltou que a ideia de sensibilizar os funcionários e seus filhos sobre a conservação da natureza deu certo, tendo em vista que todos os participantes interagiram e aprenderam a importância de cuidar do meio ambiente.

Segundo ela, uma programação semelhante foi realizada com alunos da rede municipal de ensino de Boa Vista com a mesma temática. “Aproveitamos o



período de férias escolares para reunir nossos colaboradores e seus filhos para participarem desta programação. O Sebrae-RR desenvolve diversas ações socioambientais dentro e fora da instituição”, declarou.

A programação com crianças e colaboradores do Sebrae-RR ocorreu no Bosque dos Papagaios e contou com palestras sobre a natureza e momento de integração e diversão entre os participantes.

## CONHEÇA O BOSQUE

O contato com a natureza é muito importante para os seres humanos, pois além dos benefícios para a saúde mental, existem os benefícios para a saúde física. Especialistas asseguram que o contato com alguns microorganismos ajuda o sistema imunológico a funcionar corretamente, aumenta a produção de anticorpos e melhora a resistência.

É isso que o Parque Ecológico Bosque dos Papagaios proporciona aos visitantes. Situado dentro da área urbana da capital, o local se tornou uma das opções de lazer mais procuradas em Boa Vista, principalmente pelas crianças, que ficam encantadas com as belezas da fauna e da flora.

Muitas escolas agendam visitas e levam os alunos para conhecerem um pouquinho dessa riqueza natural. O contato

com a natureza é essencial para o desenvolvimento saudável das crianças, que aproveitam o momento para conhecer cada espécie e curtir as trilhas ecológicas.

O espaço dispõe de uma área preservada de 12 hectares, onde os visitantes podem percorrer trilhas ecológicas, conhecer de perto as belezas naturais que formam a fauna e a flora roraimense e desfrutar dos benefícios que a natureza oferece.

Um dos atrativos do bosque é o Mantenedouro de Animais Silvestres que abriga 15 espécies de aves como arara vermelha grande, canindé, canga e outros pássaros como o mutum e aracuã. O local também é a casa de uma cutia que convive tranquilamente com os vizinhos.

O passeio nas trilhas ecológicas do parque é feito à sombra das mais variadas espécies de árvores da Amazônia. Caimbé – árvore símbolo do lavrado -, murici, jatobá, camu-camu, samaúma são algumas das 600 árvores que compõem a vegetação do bosque dos papagaios.

“Os participantes gostaram muito de percorrer a trilha em meio às árvores e conhecer os animais que vivem no espaço”, disse a analista.

Juliele acrescentou que esta é mais uma das ações que o Sebrae-RR realiza com o objetivo de sensibilizar as pessoas sobre a importância da conservação da fauna e da flora.



As crianças se divertiram e aprenderam sobre a importância de cuidar do meio ambiente



SEJA VOCÊ O PRIMO RICO DA SUA FAMÍLIA!

# Palestra de **THIAGO NIGRO** é destaque em **SHOW de EMPREENDEDORISMO**

“A principal virtude do investidor é a disciplina”. Foi com esta frase que Thiago Nigro iniciou a sua apresentação no Show de Empreendedorismo, realizado pelo SEBRAE/RR. Com o tema: Seja Você o primo Rico de sua Família, a palestra lotou o auditório do Centro Amazônico de Fronteiras (CAF/UFRR).

Thiago Nigro é especialista financeiro e fundador do canal de Youtube “O Primo Rico”, que

possui 2 milhões de seguidores e mais de 53 milhões de visualizações. O projeto surgiu com a missão de ajudar as pessoas a entenderem onde e como investir melhor, e como ganhar e economizar mais dinheiro.

“A minha história começa aos 18 anos de idade, com um presente que recebi dos meus pais. Eles me deram R\$ 5 mil e nessa época, eu tinha um sonho de ser rico, então, peguei esse dinheiro

Para Thiago Nigro  
o fracasso não está  
do lado oposto do  
sucesso, ele faz  
parte do caminho

e decidi investir na bolsa de valores, mas o que os meus pais levaram 18 anos para economizar, eu levei apenas uma semana para perder”, contou o palestrante.

Nigro destaca que ficou muito frustrado com essa experiência, mas afirma que a vida oferece sempre três caminhos. “O primeiro é você aprender a fazer alguma coisa. O segundo é você fazer alguma coisa e o terceiro, é você não fazer nada. Eu tinha uma decisão para tomar, ou não fazer nada e falar mal da bolsa de valores para todos, ou poderia usar isso como combustível e estudar, e foi o que eu fiz”, lembrou.

Ao fracassar muito cedo, ele também adquiriu um aprendizado. “O fracasso faz parte do processo entre você e o sucesso, mas as pessoas no Brasil confundem fracassar com ser fracassado. O fracasso não está do lado oposto do sucesso, ele faz parte do caminho, e eu entendi isso, usei como combustível, estudei, e aos 19 anos já possuía várias certificações financeiras e me interessei por trabalhar neste mercado”, afirmou.

Mas Nigro enfrentou outras dificuldades, pois ninguém estava disposto a lhe dar uma oportunidade. “A minha única experiência até então era ter “quebrado” em uma semana no mercado e ninguém iria me contratar com isso. Então, passei um ano fazendo bico e neste período, trabalhei em mais de 10 lugares. Fui em várias entrevistas, mas não passei em nenhuma”, lamentou.

Após inúmeros fracassos na tentativa de ingressar como funcionário no mercado financeiro, o palestrante conta que despertou para algo importante em sua vida. “Eu era um coadjuvante da minha vida, pois não vivia como queria e esperava que outras pessoas me dessem a oportunidade. Mas o que você faz se ninguém te dá uma oportunidade? Você cria”, complementou.



## Crie as suas oportunidades!

“Eu criei a minha oportunidade. Montei meu negócio, comecei a empreender no mercado de investimentos, e aos poucos fui aumentando a minha base de clientes. Depois de muito tempo tentando, errando e aprendendo, as coisas começaram a acontecer. Após sete anos eu tinha um negócio consolidado, com 40 pessoas trabalhando comigo, mais de 5 mil clientes e mais de R\$ 2 bilhões de patrimônio declarado dos meus clientes”, destacou Thiago Nigro.

Após esses sete anos, Nigro decidiu vender o seu negócio. “O dinheiro que entrou para mim, aplicado, era suficiente para só com os ren-

dimentos aplicados, me pagar três vezes o meu custo mensal. Dessa forma, se eu quisesse, eu não precisaria mais trabalhar. Mas comecei a refletir sobre alguns pontos, e a tentar entender por que eu consegui atingir a liberdade financeira, enquanto a maioria das pessoas não consegue”, contou.

Nigro iniciou uma nova trajetória em busca de respostas. Do dinheiro que ele conseguiu, retirou R\$ 1 milhão para investir em pesquisa. “Passei um ano viajando, estudando e pesquisando. Conversei com as pessoas mais bem-sucedidas que eu pude encontrar, bilionários, vencedores de prêmios, medalhistas olímpicos, e perguntei a cada uma delas qual o código da riqueza? Por que elas conseguiram ter sucesso?”, relatou.

E qual a conclusão? “Nenhuma das pessoas que conheci conseguiu a sua liberdade financeira sendo coadjuvantes da vida delas. Se ninguém lhe deu oportunidades, elas criaram. Percebi com isso que essas pessoas apresentam três comportamentos: gastar bem, investir melhor e ganhar mais”, ressaltou.

Para Nigro, quem não tem liberdade financeira, não sabe de fato o que é ter liberdade. “Sem liberdade financeira, você não sabe se faz o que faz porque é obrigado ou porque realmente deseja. Hoje eu posso dizer que eu faço o que faço por paixão, e o meu maior desejo é que todos alcancem essa liberdade”, explicou.

O palestrante destaca que, para não empobrecer, o segredo não é quanto você ganha, mas quanto gasta. “A falta de dinheiro não é o problema, mas a consequência. Toda vez que você compra o que não deveria, num momento errado, ou toda vez que antecipa um sonho, precisa pagar uma taxa de juros e alguém irá ganhar dinheiro com isso”, afirmou.

Outro conselho de Nigro é que temos



A Diretoria do Sebrae e o Conselho Deliberativo tem fortalecido os eventos empresariais com palestrantes reconhecidos nacionalmente

## O segredo não é quanto você ganha, mas quanto gasta!

Alguma vez você já gastou mais do que deveria? “Eu já gastei mal, mas se você fizer isso sempre, terá que passar a vida inteira fazendo algo que não gostaria só para sustentar o seu estilo de vida. Uma vida inteira sendo escravo do dinheiro, e isso não faz sentido pra mim”, afirmou Thiago Nigro.

que pensar a longo prazo. “Quem pensa a curso prazo, quem é muito imediatista, vende a sua hora para outra pessoa que vai enriquecer. Não seja um vendedor de horas. A maioria de nós não pode viver a vida de verdade porque somos escravos da nossa rotina, escravos de pagar boleto, de pagar contas, mas podemos quebrar esse ciclo”, alertou.



Luiz Barreto,  
ex-ministro de  
Turismo enfatizou  
a importância do  
trabalho em parceria  
para impulsionar o  
turismo

## Ex-ministro do Turismo fala sobre CENÁRIO BRASILEIRO e OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Sebrae investe  
em conhecimento  
para o segmento  
de turismo em  
Roraima

Diante de um mercado competitivo é importante manter-se por dentro das mudanças, do ambiente de negócios e da legislação. Para isso, o Sebrae trouxe a Roraima o ex-ministro de Turismo, Luiz Barreto. O profissional ministrou uma palestra voltada para o segmento de turismo, no Auditório Makunaima, no Edifício Airton Dias.

O evento reuniu empresários, secretários municipais e estaduais e acadêmicos que ouviram atentos cada palavra de Barreto. Um dos pontos mais discutidos no decorrer da programação foi a velocidade que o mundo digital oferece, além do bônus ou ônus proporcionado pela internet.



Antes da viagem, dentro do avião, no hotel ou restaurante, o turista faz check-in, divulga nomes, localização, faz recomendações ou por outro lado demonstra insatisfação, faz denúncia, reclama, tudo pelas redes sociais, aplicativos de mensagens e rapidamente o acerto ou erro da região pode tomar proporções inimagináveis.

Luiz Barreto ressaltou que é preciso traçar metas, organizar um calendário de datas festivas ou feriados que possam aumentar o movimento turístico no Estado. Dar atenção aos pequenos pedidos do cliente, a necessidade apresentada e até arriscar-se oferecendo algo novo.

“Não é porque em todo o Brasil a estadia sempre começa às 12h e deve ser paga diária cheia que você tem que seguir. O mundo está mudando, o consumidor quer praticidade, quer viajar sem mala, quer fazer check-out on-line e nós temos que estar preparados para essa nova geração”, disse.

Luiz Barreto Filho é formado em Sociologia, além de ministro do Turismo, foi diretor-presidente do Sebrae Nacional e exerceu funções de direção nas prefeituras de São Paulo, Osasco e São Vicente.

Bruno de Brito, diretor do Departamento de Turismo do Governo do Estado de Roraima – Detur esteve presente no evento e afirma que a palestra mostrou a realidade do cenário do turismo no país.

“Concordo quando o profissional mostra que o trabalho para melhorar o turismo da região é trabalhar em conjunto: a Prefeitura, o Governo, a dona Maria do café, o seu João da pousada, o morador boa-vistense e é como o Detur tem idealizado, logo investiremos em políticas para superar as dificuldades”, afirmou.

Entre donos de hotéis, restaurantes,

pousadas, empresários de agência de viagens, estava também Emilly Sena, acadêmica do curso de Agente de Formação de Turismo, do Senac.

“Desejo ser guia de turismo e foi bom estar presente no evento e perceber que Roraima tem tantas oportunidades de mercado”.

Luiz Barreto finalizou o evento com o questionamento: como você quer que os turistas vejam seu negócio? O que deseja que eles falem da capital Boa Vista? Do serviço oferecido? Quer que eles venham visitar, mas você, roraimense, conhece os pontos turísticos?





# GESTÃO DE FORNECEDORES

**Janaina Menezes**

Gestora do Programa de Desenvolvimento de Fornecedores

Analista do SEBRAE Roraima

janaina.cruz@rr.sebrae.com.br

Assim como em todos os relacionamentos, um bom entrosamento entre empresa e fornecedor é extremamente necessária para a condução de uma boa gestão, neste caso gestão significa dois lados com interesses comuns, procurando manter a sinergia e compromisso para alcancem os seus objetivos de forma efetiva, eficaz e eficiente. Isso se chama relacionamento de parceria, que muitas vezes incentiva as empresas a serem mais exigentes e os fornecedores a investir em melhorias, impactando no seu desenvolvimento ao mesmo tempo em que aperfeiçoam seus processos de gestão.

Em qualquer negócio, é essencial a existência de fornecedores para que as entregas ao cliente final sejam realizadas conforme demanda. É neste ponto que a gestão de fornecedores influencia nas entregas de boa ou má condições. Isso significa que uma empresa que não gerencia seus fornecedores tem mais dificuldades para realizar entregas de qualidade, que afeta diretamente em custos mais elevados para quem contrata, retrabalho e falha na reputação de quem fornece.

A gestão de fornecedores como o próprio nome explica, não diz respeito somente a evolução dos negócios com os melhores fornecedores e eliminar os piores, mas sim para melhorar o desempenho dos fornecedores mais fracos incentivando a obter soluções de melhoria, daí vem a importância de uma gestão de fornecedores eficiente.

Por falar em eficiência, uma empresa com a gestão de fornecedores consolidada tende a apresentar sempre bons resultados com vistas a reduzir as não conformidades, aumentar a competitividade, buscar a melhoria contínua do desempenho e fomentar relacionamentos de longo prazo, isso significa criar novos graus de relacionamento com fidelização de fornecimento, que impacta diretamente na renovação de contratos e continuidade no aperfeiçoamento, além de estreitar os laços com o fornecedor e garantir melhor posicionamento dele no mercado.

Baily et al. (2000), apresentam o que deveria ser uma lista de atributos de um bom fornecedor: cumpre prazos de entrega, fornece itens com qualidade, oferece preço competitivo, tem um bom histórico de referências, fornece um bom serviço, cumpre o prometido, apoia tecnicamente.

Mas como esses atributos são percebidos durante a execução do serviço? Fornecedores bem geridos fornecem produtos com o melhor valor, dentro do prazo e exatamente como foi pedido pelo cliente, além de reduzirem custos e desenvolverem produtos melhores. Daí vem uma outra preocupação muito importante da gestão de fornecedores, que se chama comunicação. As empresas precisam ter uma comunicação verdadeira com seus fornecedores a respeito do desempenho deles. Se os resultados e as expectativas de ações não forem comunicados aos fornecedores, estes nunca saberão onde precisam melhorar.

É muito comum as empresas se depararem com resultados de mal desempenho sem nenhuma evidência e sem plano de ação para melhoria, quando isso acontece parte do propósito da boa gestão de fornecedores é interrompido. É recomendável que as empresas desenvolvam um método para a coleta de dados que resultem em um histórico do fornecimento. Para isso é necessária atenção com a abrangência e exatidão dos dados, pois se o processo não for bem planejado e executado, os dados gerados podem ser vagos e de validade questionável. Várias são as maneiras de criar histórico de gestão, seja por relatórios, avaliações de satisfação conferência das entregas com base nos requisitos solicitados, entre outros.

Um aspecto que eu julgo importante é a avaliação de fornecedores, que além de mensurar o nível de satisfação do usuário final, baseia as medidas de gestão a serem tomadas após o resultado. Essa prática antecipa e diminui os riscos de aquisições de má qualidade por parte das empresas e mal desempenho do fornecedor.

Acredito as empresas precisam trabalhar com seus fornecedores no desenvolvimento de planos de ação, com base no resultado das avaliações, criar histórico de gestão, desenvolver competências deficitárias, aprimorar as boas práticas e por fim mensurar indicadores de evolução fechando o ciclo do processo de gestão de fornecedores.



TURISMO EM RORAIMA

# Profissionais se reúnem para discutir ESTRATÉGIAS de DESENVOLVIMENTO

O SEBRAE/RR possui soluções para os pequenos negócios na área de turismo por meio do projeto Trade Turístico

Roraima é um estado com muitos atrativos, o que possibilita o desenvolvimento do turismo em diversos nichos. Como parte das ações para impulsionar os pequenos negócios que atuam na área, o SEBRAE/RR reuniu estudantes e representantes do poder público e da iniciativa privada para debater estratégias de desenvolvimento para o turismo em Roraima.

A programação contou com a presença da conselheira do CDE/RR e colaboradora do SEBRAE Nacional, Ana Clévia Guerreiro, que possui ampla experiência em desenvolvimento territorial, turismo e economia criativa. Além disso destaca-se pela atuação na Coordenação Nacional de Regionalização do turismo no Ministério do Turismo.

Durante o encontro, foram abordados temas como os atrativos turísticos existentes; atuação dos atores locais; as experiências que estão dando certo em outros destinos; as ações que poderão ser desenvolvidas para melhoria do destino Roraima; e o papel e as contribuições do Sistema SEBRAE.

Fazem parte do segmento de turismo, as agências de turismo; hotelaria; bares e restaurantes; promotoras de eventos; e lojas de artesanato. Para este público, o SEBRAE oferece consultorias, capacitações, missões e visitas técnicas. O objetivo é melhorar a competitividade, automação tecnológica e a busca da excelência nos produtos e serviços ofertados.

## Turismo de nicho é alternativa para o Estado

A conselheira do CDE/RR e colaboradora do SEBRAE Nacional, Ana Clévia Guerreiro destacou durante o encontro, que Roraima tem mais potencial para o turismo de nicho, e não de massa. “O turismo de nicho tem um ticket médio de consumo mais alto que o turismo de massa. Só que, em contrapartida, atrai um visitante com perfil muito exigente, que está preocupado com a sustentabilidade”, alertou.

Sobre esse perfil dos turistas de nicho, a colaboradora ressalta que Roraima possui uma vantagem. “A capital é o portal de entrada e aqui em Roraima ela é muito bem cuidada. Isso causa uma boa impressão ao visitante que chega. É preciso

explorar esse potencial de Boa Vista, que é uma cidade ordenada, limpa e com uma beleza cênica, cuidada com ajardinamento”, explicou.

Mas ser uma cidade charmosa não é o suficiente, é preciso que o turista tenha o que fazer. “A Capital possui esse viés de preocupação com a sustentabilidade ambiental e com a inclusão social, que são valores da sociedade do século XXI, na qual o consumidor quer mais ser do que ter. Mas é necessário um trabalho de base, para causar essa boa impressão a quem chega e ao mesmo tempo, vender o destino de Roraima como um todo”, afirmou.

Ana Clévia explica que a governança é fundamental no processo de desenvolvimento do turismo. “Um exemplo são os Conselhos, onde têm assento todas as entidades que trabalham com o turismo, seja o poder público, a iniciativa privada, ou as universidades e sociedade civil organizada, porque todos são corresponsáveis”, complementou.

Desenvolver o turismo, conforme a colaboradora, passa pelo desenvolvimento do território e deve envolver também toda a comunidade, desde a infância. “As melhores cidades para visitar são aquelas que possuem uma excelente qualidade de vida, e precisamos trabalhar essa consciência desde a infância”, destacou.

Ou seja, quanto mais o cidadão é comprometido com a sua cidade, mais agradável ela se torna para

quem visita. “Se você tem orgulho da sua cidade, se conhece a sua história, não joga lixo na rua, cuida, o turista se sentirá acolhido. Então educar a criança é fundamental. Um bom cidadão vai ser sempre um bom anfitrião, e vai criar um ambiente favorável para que o turismo se desenvolva naquele espaço”, afirmou.

## PROJETO TRADE TURÍSTICO

O SEBRAE/RR possui soluções para os pequenos negócios na área de turismo, por meio do projeto Trade Turístico. O objetivo é promover o fortalecimento desses empreendimentos, ampliando sua competitividade, automação tecnológica e a busca da excelência nos produtos e serviços ofertados.

O projeto oferece consultorias em turismo inteligente; hotelaria; gastronomia; finanças; estratégia empresarial; gestão de pessoas e gestão trabalhista. Também é feita a identificação de novas oportunidades de mercado e canais de comercialização.

Na área de capacitações, são oferecidos cursos, palestras, seminários e encontros de negócios. Com o Sebraetec, os pequenos negócios têm acesso a inovação e tecnologia, com foco na melhoria de processos, produtos e serviços. O SEBRAE realiza ainda missões e visitas técnicas.



Há 22 anos o Empretec tem ajudado a identificar, estimular e desenvolver nos participantes o comportamento empreendedor

“Em Roraima, o Empretec já capacitou mais de 2 mil empreendedores. Para quem já tem ou quer começar o negócio, o curso é uma oportunidade de testar o mercado e desenvolver habilidades. Esta é uma das mais importantes ferramentas de capacitação empresarial do Brasil”, explicou Kátia Veskesky, gerente da Unidade de Cultura Empreendedora, Mercado e Serviços Financeiros do SEBRAE/RR.

“O Empretec tem sido fundamental na vida de centenas de profissionais seja pra rever decisões, atitudes ou descobrir novas habilidades”, acrescentou Veskesky.

Durante os dias de evento, os empreendedores participarão de treinamento prático, com simulações que precisam de tomada de decisão imediata, o que vai testar o comportamento do aluno e vai possibilitar que descubra o modelo de negócio da empresa dele, avalie riscos, erros e acertos e o fundamental, planeje ações para promover o crescimento do negócio.

Além de melhorar o desempenho, ajuda o profissional a identificar oportunidades de negócio e o estimula a tomar atitudes para sair da zona de conforto. Todo ano quase 10 mil participantes fazem o Empretec no Brasil e a maior parte das empresas apresenta aumento no faturamento mensal após o curso.

O Empretec, ao longo de 60 horas presenciais desafia os participantes em atividades vivenciais.

A mudança comportamental se reflete direta e imediatamente nos resultados pessoais e empresariais. Para os participantes, os principais benefícios do curso são: a melhoria no seu desempenho empresarial; maior segurança na tomada de decisões e a ampliação da visão de oportunidades, dentre outros ganhos, aumentando assim as chances de sucesso empresarial.

# VOCÊ já participou do EMPRETEC?

O Empretec identifica, estimula e desenvolve o comportamento empreendedor, por meio de dinâmicas e práticas vivenciais que ajudam os participantes a aplicar os conhecimentos adquiridos. No Brasil, o curso é realizado exclusivamente pelo Sebrae.

A metodologia foi criada pela Organização das Nações Unidas (ONU), com foco no desenvolvimento de características do comportamento empreendedor e na identificação de novas oportunidades de negócios.

A iniciativa desafia os participantes em atividades práticas, cientificamente fundamentadas, que apontam como um empreendedor de sucesso age, tendo como as características comportamentais: Busca de oportunidade e iniciativa; Persistência; Correr riscos calculados; Exigência de qualidade e eficiência; Comprometimento; Busca de informações; Estabelecimento de metas; Planejamento e monitoramento sistemáticos; Persuasão e rede de contatos; e Independência e autoconfiança.

A intenção é mostrar que o comportamento empreendedor faz a diferença no dia a dia e ao final do mês, na hora de contabilizar o fluxo de caixa. Os roraimenses que ainda não passaram pela experiência podem se programar, pois o Sebrae promoverá mais uma edição de 4 a 9 de novembro, em período integral, em Boa Vista.



No Sebraelab são realizados cursos, consultorias, meetup e oficinas

TECNOLOGIA

# Sebrae cria espaço de INOVAÇÃO e estímulo à CRIATIVIDADE para empreendedores

Sabe quando você entra em um lugar que te inspira? É essa sensação que temos ao entrar no Sebraelab, um espaço de estímulo à criatividade, à inovação, ao consumo de informações, à geração de novos conhecimentos e ao aprendizado contínuo.

Aconchegante, multifuncional, com estilo dinâmico e além de tudo, com uma pegada sustentável. Sem palco, os participantes e coordenadores se misturam em um só espaço, contribuindo para reuniões informais.

Em Boa Vista o local foi inaugurado este ano e funciona na unidade do Sebrae localizada na avenida Major Williams, no bairro São Pedro. Lab são as iniciais de learning, attend, business,

mostrando que a ideia do lugar é voltada para a aprendizagem, tolerável ao erro e processos não induzidos, mas, livres.

São mais de 20 unidades espalhadas por todo o Brasil. No decorrer deste ano o SEBRAE/RR promoveu vários encontros com empresários, potenciais empreendedores, startups, por meio de bate papo, dinâmicas, oficinas e troca de experiências.

Itamira Soares, gerente da Unidade de Inovação de Gestão afirma que os modelos de negócios estão cada vez mais inovadores e o SEBRAE/RR acompanha a tecnologia. “Temos um cantinho totalmente livre da pressão de modelos clássicos, aberto a criatividade, inovação, pensando na colaboração

do coletivo, integração da classe empreendedora do estado e no compartilhamento do conhecimento”.

Todas as unidades foram idealizadas para serem flexíveis e adaptáveis a cada necessidade.

Para o presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE/RR, Jadir Corrêa, o Sebraelab é um espaço para criar novas soluções de negócios, para o compartilhamento de experiências e, sobretudo, para o aprendizado contínuo.

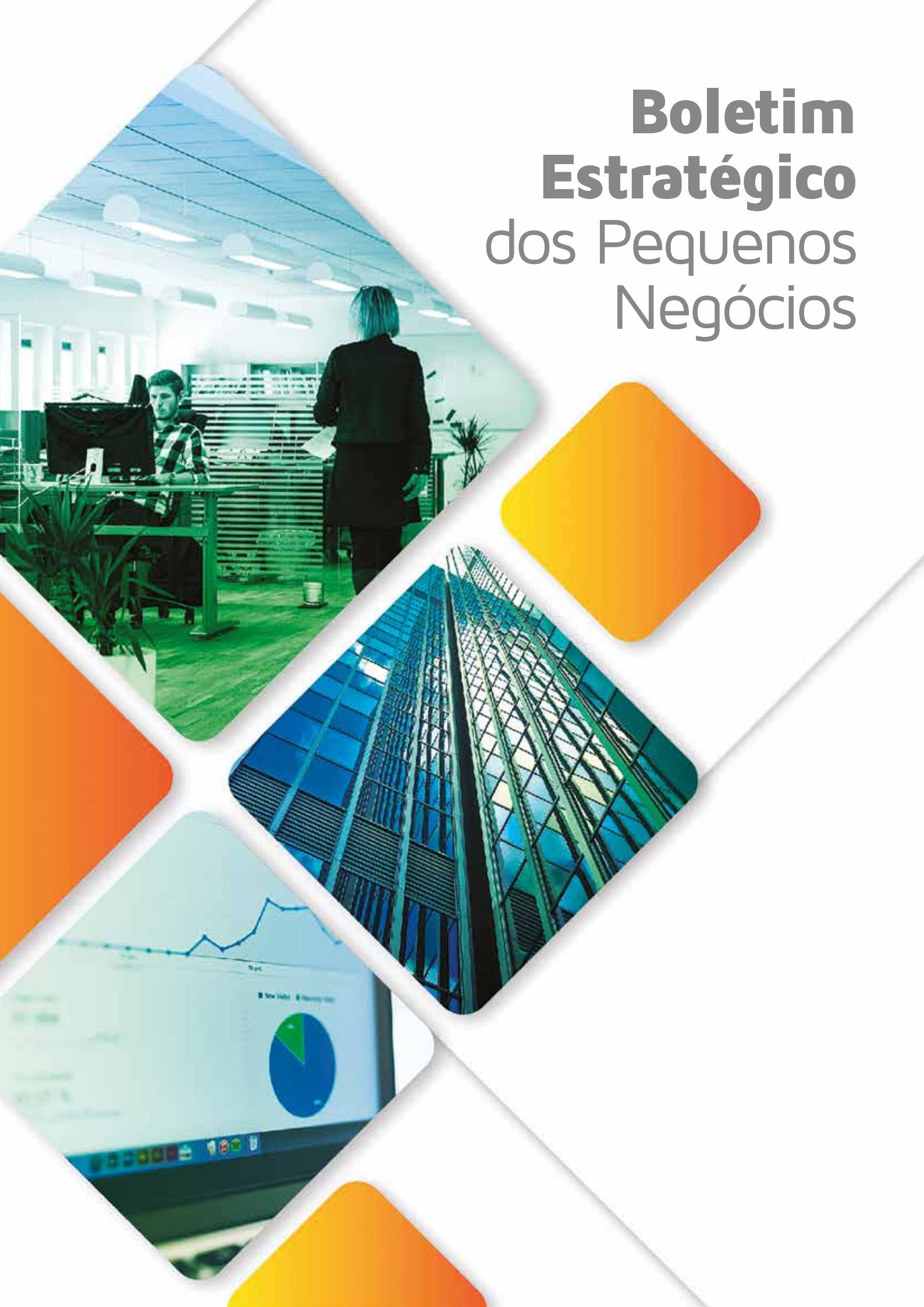
“O Sebraelab é um ambiente interativo e de conexão com todos os atores do ecossistema de negócios”, explicou Jadir Corrêa.

Luciana Surita, superintendente do SEBRAE/RR, falou que o espaço faz parte de um processo de reinvenção da instituição que está mais inovadora, moderna e digital.

“Estamos construindo uma nova identidade, nos adequando as mudanças do mundo moderno e oferecendo aos empreendedores novas possibilidades de conhecimento”, acrescentou Surita.

O acesso ao lugar é simples e sem burocracia e funciona na sede do SEBRAE/RR na Av. Major Williams, 680 – São Pedro.

# Boletim Estratégico dos Pequenos Negócios



# COWORKING: ESPAÇOS E IDEIAS COMPARTILHADAS

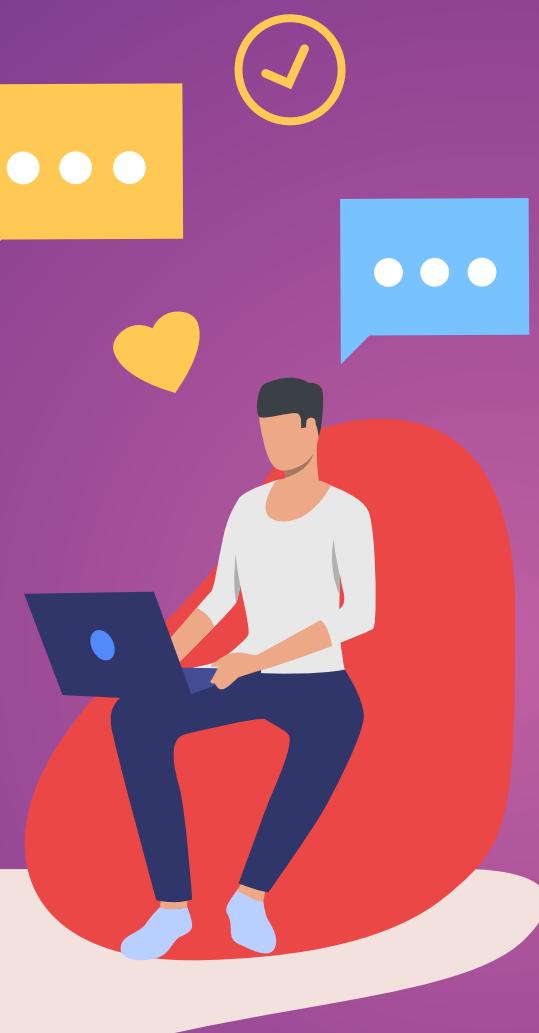


*Espaço físico, interação e até ideias compartilhadas. Esse é o fundamento do coworking, um novo modelo de negócio que está se consolidando também em Roraima.*

Network, parceria e colaboração são alguns conceitos que fazem parte do mundo do empreendedorismo. Há algum tempo, as empresas estão adotando comportamentos mais colaborativos, seja internamente com a valorização das ideias dos seus colaboradores ou externamente, com parcerias, sociedades e projetos colaborativos.

Ao mesmo tempo, a tecnologia e a inovação permitiram que as empresas ga-

nhassem novos formatos. Se antes, era necessário estar em um espaço físico próprio com móveis e paredes robustas para conquistar credibilidade, hoje já se entende que é possível fazer negócio em qualquer lugar, inclusive virtualmente. Neste caminho de transformações é que surgiu o conceito de coworking, uma experiência empreendedora que também está se fortalecendo em Roraima.



Não há um consenso sobre a origem dessa ideia, mas de modo geral, considera-se que o conceito surgiu em 2005, nos Estados Unidos. Em 1999, Brian DeKoven, um designer de games americano, queria criar um método de trabalho colaborativo e que integrasse empresários de qualquer ramo de atividade para troca de experiências. Ele então, organizou um estúdio com mesas flexíveis, que ficava com as portas abertas alguns dias na semana para quem quisesse um lugar para trabalhar, se relacionar e trocar ideias, ao mesmo tempo.

Porém só em 2005 que ele deu o nome do coworking a este modelo de espaço de trabalho. Foi neste ano também que o engenheiro de software Brad Neuberg, abriu a portas do seu escritório para pessoas que precisavam de um lugar para trabalhar e trocar experiências. Nascia em São Francisco, a Hat Factory, considerada também uma das primeiras experiências de coworking do mundo.

A partir deste ano, a palavra passou a existir e o número desses espaços pelo mundo só aumentou. Em 2007, as buscas sobre o termo coworking aumentaram tanto, que o Google resolveu criar uma página de explicação sobre esse tipo de espaço na Wikipedia. Hoje, estima-se que existam mais de 6 mil ambientes compartilhados pelo mundo, alguns bem peculiares como o BeachHub, um coworking na Tailândia composto por um bangalô com decoração moderna e redes, instalado no meio de uma praia privada.

No Brasil, segundo dados do Censo Coworking 2019, existem hoje 1.194 espaços do tipo. São Paulo lidera, em disparado, o ranking dos Estados com a maior quantidade desse tipo de ambiente. Roraima ganhou duas opções de coworking em 2019, mas ainda não constam no Censo.

Estima-se que o mercado de coworking movimenta mais de R\$ 127 milhões só no Brasil. O Censo apontou que mensalmente, 214 mil pessoas

frequentam os espaços compartilhados, a maioria deles são profissionais de pequenas empresas com até três pessoas. Esses espaços geram sete mil empregos diretos.

O estudo também mostrou que um em cada quatro espaços do tipo são temáticos, concentrando no mesmo endereço profissionais, serviços e recursos de um mesmo segmento. Em São Paulo é possível encontrar por exemplo, o Lab Fashion para profissionais de moda, que oferece manequins, araras e máquinas de costura, ou ainda o Canatech, dedicado a profissionais do agronegócio e da indústria da cana-de-açúcar.

Em setembro, o Brasil ganhou o primeiro coworking do setor de beleza, com investimento feito pela Sola Salon Studios que já possui mais de 400 unidades do tipo nos Estados Unidos e Canadá. Por um valor fixo mensal, manicures, barbeiros, cabeleireiros e visagistas podem ter o seu próprio salão de beleza, com lavatório, ar-condicionado e mobília incluídos.

## Mas, afinal o que é coworking?

No aspecto físico, basicamente, o coworking é um espaço que pode ser compartilhado para o trabalho. Os benefícios de recorrer a esses ambientes são muitos e passam desde a redução de custos com um aluguel e despesas de água, luz por exemplo, até a disponibilidade de uma infraestrutura adequada para o trabalho que se deseja executar.

Porém, essa palavra tem um conceito mais amplo. Entende-se coworking também como um movimento global que está reinventando a forma com a qual empresas, equipes e profissionais trabalham, compartilham, se relacionam e criam oportunidades de negócios. A ideia é que ele seja projetado para possibilitar um ambiente produtivo, inovador e colaborativo, assim quem está dentro de um coworking passa a fazer parte de uma comunidade.



## Mangai: Um coworking segmentado em Roraima

Essa é a principal proposta do Mangai, espaço de coworking que entrou em funcionamento em fevereiro deste ano, na capital Boa Vista. O local nasceu do desejo do empresário Felipi Rocha, em inovar e contribuir com o desenvolvimento de outros negócios locais, especialmente na área da indústria criativa.

“Eu venho de uma história de ambiente de inovação, vivi no parque tecnológico de São José dos Campos, eu sempre viajei e via o que estava crescendo, lá fora. Então, foi com tudo isso que pensei em montar o coworking aqui em Boa Vista, mesmo sabendo que ainda não existe uma cultura para esse tipo de empreendimento, decidi arriscar e inovar”, explicou o empreendedor.

No Mangai, é possível utilizar salas exclusivas ou a compartilhada. Também existe um estúdio que se transforma em auditório conforme a necessidade do cliente e uma área de home office, dedicada à convi-

vência. Tudo dentro de um espaço que ainda mantém as características de uma casa, para preservar a memória afetiva e estimular a criatividade. Além disso, a equipe do Mangai provicia todo o aparato necessário para a realização dos eventos, incluindo infraestrutura tecnológica ou mesmo o coffee break, e de maneira muito rápida.

“De modo geral, nosso público é formado por empresas de fora e estamos nos firmando como espaço de eventos especialmente, corporativos. Nossa capacidade de resposta é rápida e isso ajuda. Já tivemos casos de ligarem num domingo, perguntando se a gente tinha uma sala para a hora seguinte e conseguirmos atender, ou casos em que o cliente pede um link de internet dedicado. Em outros, as pessoas queriam o espaço, mas com um coffee break específico. Então, entregamos o pacote completo”, explicou.

Apesar de funcionar com a disponibilização de espaços, a proposta do Mangai é mais ampla e inclui o fomento ao empreendedorismo local, estabelecendo um ambiente de inovação,

network e a realização de negócios entre as empresas participantes. “Temos uma linha de trabalho que é voltada para a indústria criativa e a nossa ideia não é só locar espaço, mas fomentar os negócios locais. Por isso, a gente busca empresas de fora, porque acredita que se elas estiverem aqui, vão desenvolver os negócios de Roraima”, disse.

Os primeiros meses de trabalho tem gerados resultados dentro do que era esperado pelo empresário. A estimativa inicial aponta que o Mangai deve gerar no primeiro ano de operação cerca de R\$ 40 mil apenas em arrecadação para o município. “No Mangai nos tornamos responsáveis pelas empresas e fazemos questão que elas cumpram com suas responsabilidades tributárias. Estamos obtendo um resultado que está dentro do esperado para esse início do empreendimento, mas ainda precisamos dar uma injeção de ânimo e estímulo para essa área da indústria criativa do Estado e a cooperação entre os atores que podem contribuir com o seu desenvolvimento”.

Um dos caminhos para isso é a aprovação da Lei Municipal do Coworking, tema que já está sendo discutido com a gestão municipal. A legislação é necessária para estabelecer regras de padrão e funcionamento desse tipo de negócio, evitar a concorrência desleal e combater crimes como a comercialização de escritórios fantasmas.

E para Felipi, o futuro do Mangai já está definido: a meta é investir na ampliação do negócio, acompanhando o surgimento de novos empreendimentos locais. “A nossa ideia de expansão em Boa Vista é passar a administrar outros espaços colaborativos, é nisso que vamos investir no futuro”.

## Plataforma 8: a primeira experiência em Roraima

Outro espaço de coworking existente em Boa Vista é a Plataforma 8, criado para

# Tenha o seu próprio local de trabalho!



promover o empreendedorismo, negócios, inovação e a convivência. Instalado no Centro de Boa Vista, o ambiente foi projetado de maneira sustentável, aproveitando a estrutura de contêineres fora de uso que reduziu bastante a necessidades de outros materiais convencionais de construção como tijolos e cimento.

Além disso, a estrutura está em processo constante de melhorias para atender com qualidade quem busca pelo ambiente. No local, é possível encontrar sala com ilhas de trabalho, salas de reunião e videoconferência, auditórios para cursos, além de áreas de lazer e descontração, convivência, serviços, loja e cozinha compartilhada.

Recentemente, a Plataforma 8 agregou um food park com estrutura de lanchonetes, restaurantes e bares criando um ambiente aconchegante e menos formal, mas também dando a possibilidade para que a pessoa que opta por usar as dependências do coworking tenha condição de permanecer o dia inteiro no empreendimento.

Mas, antes de aderir a esse modelo de negócio, os idealizadores da Plataforma 8, Yana e Emerson Baú, investiram em outro modelo de ambiente empresarial e quem conta um pouco dessa história é o empreendedor Paulo Benedetti que também integra o time da Plataforma 8.

“Antes, a gente trabalhava um conceito mais formal, mais sério em um ambiente muito mais sofisticado que era oferecido no Edifício Ideias. Mas, a equipe viajou, conheceu novas experiências e decidimos inovar, implantando um espaço de coworking em Roraima. Isso veio muito dessa necessidade local e da nossa percepção de protagonismo. A gente tem buscado aliar a visão empreendedora com outra questão que atualmente, tem sido mais gritante no mundo inteiro que é a sustentabilidade”, explicou Paulo.

Na Plataforma, parte da energia é gerada via placas solares, a água da chuva é reaproveitada e existem outras medidas internas que ajudam a minimizar os impactos causados ao meio ambiente, como o descarte seletivo do lixo. No es-

ço, o empreendedor vai encontrar um ambiente agradável e com toda a estrutura que ele precisa para gerir a empresa, fazer negócios ou mesmo capacitar sua equipe.

A grande vantagem é que além de um ambiente acolhedor, bonito, bem cuidado, organizado e com serviços básicos como a internet, quem opta por alugar os espaços da Plataforma 8 conta ainda com o serviço de recepção, endereço postal e até contato empresarial via VIOP.

“Principalmente, para quem está começando é uma ótima opção que ajuda a reduzir custos. Ele gastaria muito mais se fosse investir em um aluguel fixo, por exemplo, e aqui, o cliente organiza a agenda de como quer usar o espaço que atende a sua necessidade. Tem vantagens para quem já está no mercado e quer fazer uma reunião de negócios num ambiente diferenciado ou para quem trabalha em casa, e não consegue se concentrar porque divide atenção com a rotina doméstica. Temos espaços e adaptamos nosso ambiente a todas as necessidades”, disse.

Paulo destaca que outro diferencial do empreendimento é a valorização da contribuição de todos os envolvidos no projeto. “Desde que a gente começou a pensar nesse espaço, trabalhamos de maneira colaborativa, então isso faz parte desde a concepção até agora. A gente toma as decisões em conjunto, e é um ponto muito importante nessa organização”.

Como empreendedor, ele também explicou os benefícios que podem surgir para quem usa espaços compartilhados. “O maior benefício do coworking é trabalhar em colaboração com outras pessoas, porque quem tá numa mesa pode ser seu cliente assim como você pode ser cliente dele. Podem surgir novas ideias de negócios. Você tem diversas pessoas, diversas culturas, você cria novas redes de contatos e você está em um ambiente propício para fazer negócio”, destacou.

# Número de empresas **COMANDADAS POR MULHERES** cresce no Brasil

*Elas têm a capacidade de conseguir gerenciar várias demandas ao mesmo tempo, cuidam da família, da casa, de si mesmas e cada vez mais, estão cuidado do seu próprio empreendimento.*

A diferença numérica entre homens e mulheres que empreendem no Brasil caiu drasticamente nos últimos cinco anos. Segundo o levantamento da Rede Mulheres Empreendedoras, o Brasil tem hoje cerca de 24 milhões de empreendedoras e 25 milhões de homens empreendendo.

Esse período corresponde também à crise econômica que afetou o país e levou ao aumento do índice de desemprego. Segundo informações do IBGE, hoje, são mais de 13 milhões de brasileiros sem ocupação formal e, infelizmente, o desemprego a longo prazo atinge mais fortemente as mulheres.

Entre as desocupadas, 28,8% estão nessa condição há pelo menos dois anos. Já entre os homens, são 20,3% que correspondem a essa condição. As informações fazem parte da análise de Mercado de Trabalho divulgada em junho deste ano pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). O estudo usa dados

da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad), do IBGE.

E com menos oportunidades de emprego, a tendência é que elas emprendam por necessidade. A pesquisa feita pela Rede Mulheres Empreendedoras mostrou que em 2018, 55% dos negócios consolidados como micro e pequenas empresas (MPE) ou microempreendedores individuais (MEI) eram comandados por mulheres, sendo que 37% delas começaram sem capital e 86%, sem planejamento.

Em relação ao perfil prioritário das mulheres empreendedoras, a pesquisa mostrou que elas possuem uma idade média de 39 anos. Do total, 79% possuem o ensino superior completo e pelo menos 75% delas são mães. Nesse universo, 65% optam pela flexibilidade e por isso, trabalham com home office. A mesma pesquisa indicou que 55% dessas mulheres investem sozinhas e não possuem sócios.



Um aspecto positivo é que 33% das empresas comandada por mulheres conseguem faturar até R\$ 10 mil por mês. Fatores como a busca pela independência financeira e de uma rotina flexível, para dar maior atenção à família, aparecem entre os principais motivos que impulsionam as mulheres brasileiras a empreender.



### **"Ter meu próprio negócio transformou minha vida", Eliana Lopes**

A empresária roraimense Eliana Lopes é o perfeito exemplo do descrito na pesquisa. Hoje, ela é dona de uma empresa que promove saúde sexual e qualidade de vida através da venda de cosméticos e produtos sensuais, mas sua história no empreendedorismo começou por uma necessidade familiar.

Ela iniciou a vida profissional vendendo livros de porta em porta, mas quando o terceiro filho chegou, precisou melhorar a renda e decidiu que iria iniciar seu próprio negócio. O detalhe é que ela não tinha experiência nenhuma e nem sabia por onde começar.

"Eu não sabia fazer nada, não tinha experiência e só tinha cursado até a 7a. série. Mas, eu fazia o cabelo das minhas irmãs, então decidi que ia trabalhar com serviços de beleza. Procurei o Senac, fiz curso de cabelereira, massagista e estética, tudo que eu pude. Adaptei um espaço em casa mesmo e

oferecia os serviços a preços bem mais baratos, porque meu interesse era ganhar experiência. Assim, fui conquistando minhas clientes e crescendo", contou Eliana.

O empreendimento deu tão certo que ela se viu obrigada a profissionalizar o serviço. Construiu um ambiente mais adequado, comprou móveis e equipamentos e fez muito sucesso. Mas, nem imaginava que seria um problema de saúde o grande responsável por fazê-la mudar de ramo. "Era o auge da época das progressivas e eu desenvolvi alergia aos produtos utilizados no salão. Chegou ao ponto do meu médico dizer que o que eu ganhava na empresa não seria suficiente para pagar minha saúde. Então, me vi obrigada a mudar", contou.

O susto com a saúde e uma crise no próprio relacionamento fizeram Eliana descobrir o universo dos produtos sensuais. O leitor pode até rir, mas a empresária afirma que faz questão de testar todos os produtos que comercializa, para garantir a qualidade e tirar dúvidas das clientes. Aliás, foi isso que salvou seu casamento.

"A ideia de trabalhar com produtos sensuais surgiu num momento de crise no meu casamento. Eu viajei para Manaus e me hospedei num hotel. Próximo tinha um sexy shop e eu me interessei pelos produtos que ajudaram inclusive, a superar essa fase complicada. Foi assim que tive a ideia de investir nesse tipo de negócio", explicou

De volta da sua viagem para Manaus, Eliana comprou alguns produtos sensuais e colocou em uma prateleira discreta, na sala de massagem. Começou a vender e não parou mais até promover a transformação gradativa do seu Salão em um sexy shop. A partir daí, tanto na vida pessoal como na empresarial, Eliana se deparou com o sucesso.

Ela concluiu o ensino fundamental e médio, passou no vestibular e está terminando a graduação em psicologia, além de ter vários cursos e especializações na área da sexualidade. A sua empresa também se consolidou no mercado local e virou referência em saúde sexual, com a oferta de palestras e workshops que orientam outras mulheres a terem mais qualidade nos relacionamentos e na vida. Hoje, seu público prioritário é formado por mulheres casadas e homens.

"Eu vendo qualidade de vida. Entendo que sexo não é tudo, mas em um relacionamento, é muito importante, é algo que aproxima o casal. Eu uso os produtos e gosto de vender, porque sei o quanto que eles ajudam, principalmente, as mulheres. E ofereço também os workshop e as palestras porque é muito difícil encontrar alguém que fale sobre sexualidade, que traga uma informação segura", destacou.

Outro desafio enfrentado por Eliana foi construir e fidelizar sua clientela. A empresária lembra que ainda

existe um tabu em relação ao segmento em que decidiu investir. Para ela, o mais importante é contar com o apoio da própria família. "A gente sempre encontra preconceito, tabu e eu pensei nisso: como as pessoas iam me olhar? Se ia dar certo? Porque tem as despesas e um sexy shop é um produto supérfluo. Então, a gente tem que mostrar que é útil, que ajuda. No fim, são as dificuldades que me motivam".

Para conquistar êxito, ela também contou com um parceiro muito importante: o Sebrae Roraima, instituição que sempre esteve ao lado de Eliana desde a época em que ela iniciou no mundo de empreendedorismo. Em 2015, Eliana foi a vencedora da etapa estadual do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, na categoria Pequenos Negócios e teve a oportunidade de representar Roraima na etapa Nacional.

"Desde o salão de beleza sempre teve um consultor do Sebrae dentro da minha empresa. Eu fiz o Empretec e muitos cursos que me ajudaram a ter uma visão melhor de mercado. O prêmio me trouxe visibilidade, me motivou a agregar mais valor ao meu empreendimento, além de incentivar outras pessoas a empreender nesse ramo", afirmou.

Agora, Eliana se prepara para mais um desafio empresarial. Ela está promovendo uma transição na empresa, que vai ganhar novo nome e conceito. Tudo feito com informações que coletou em pesquisas e

com base no conhecimento adquirido em cursos e consultorias, especialmente do Sebrae. "Estamos fazendo essa transição para reduzir o receio das pessoas de entrarem na loja, mas também para diversificar a nossa oferta de serviços e conquistar mais clientes. É um risco que foi calculado".

A empreendedora que cresceu na vida pessoal junto com o próprio negócio, encoraja outras mulheres a tirarem sua ideia do papel. "Se você tem um sonho e ele é possível de realizar, faça. Comece pequeno, um passo de cada vez, mas acredite".

salário que ela recebia na loja.

Em 2015, Laura decidiu investir no ramo da beleza, pesquisou marcas e trouxe para Roraima uma franquia especializada em cabelos. Mas, o resultado foi diferente do que ela esperava. "Estávamos com uma expectativa de que a franquia viria com a fórmula do sucesso. Mas não foi bem assim. Por falta de apoio do franqueador, no primeiro ano a empresa não decolou, e quase fechamos o negócio", explica.

A dificuldade vivenciada, fez Laura rever seus planos. Ela chegou a fazer a quebra de contrato com a franquia, mas foi assim que nasceu sua própria marca: a LauraParis, negócio especializado em técnicas de alisamento capilar como o realinhamento e botox.

O empreendimento que nasceu em Roraima, hoje tem filiais nas cidades de Manaus, Belém e Fortaleza. "Ao pesquisar o mercado em outros Estados, percebemos que havia carência de um serviço de qualidade, e com isso poderíamos conquistar uma parte do mercado".



## De franqueada para dona de sua própria marca

Coragem para empreender não faltou em Laura Drauziane. Ela que atuava como vendedora, empregada em uma empresa no Centro de Boa Vista, decidiu incrementar sua renda e passou a vender brigadeiros. A experiência deu certo e logo o que ela ganhava com os doces, superou o próprio

Na opinião de Laura, o fato de ser mulher ajudou seu negócio a crescer, porque ela consegue se comunicar melhor com seu público alvo. E a empresária que saiu de franqueada para dona da sua própria marca, deixa um recado motivador para outras mulheres que estão pensando em empreender. "Não espere pra depois, não fique esperando o país melhorar ou algo assim. O sucesso vai depender do seu trabalho, do seu esforço em atender bem e em se qualificar na sua área".

# Startups roraimenses se **CONSOLIDAM** e ajudam a **DESENVOLVER** o **MERCADO LOCAL**



*Em um ambiente onde ainda existem muitas possibilidades a serem exploradas, as startups se apresentam como uma boa oportunidade para quem quer empreender.*

Diego Lameck é servidor público, mas também é o empresário responsável por uma startup que oferece automação comercial com armazenamento em nuvem para outros negócios, a 4Conectar. Uma ideia que surgiu no quintal de sua casa, em conversas com o pai que também é empreendedor e integra a equipe da startup.

O empresário já tinha vivido a experiência dos modelos de negócios tradicionais, mas decidiu investir nas startups para resolver um problema que ele mesmo encontrava na sua empresa e que era comum a outros negócios locais. Foi assim que surgiu a 4Conectar.

“O sistema que a gente usava era caro, tinha que instalar servidor, fazer manutenção, contratar pessoal de suporte, fazer backup manual, guardar em casa. Então, a gente juntou tudo isso num sistema de automação e trouxe de uma forma mais econômica e ágil. Ele não tem que contratar mais um servidor e nem dar manutenção, e só com essa economia deixa de gastar cerca de R\$ 5 mil, fora a economia com energia e com pessoal, por exemplo”, descreve Diego.

Atualmente, Diego atende clientes de Boa Vista, Manaus, Macapá, Pará e iniciou contato com algumas empresas de São Paulo e Florianópolis. Agora, com apoio do Sebrae Roraima, ele prepara a 4Conecitar para entrar em mercados internacionais. “Quando comecei, fui com 10 empresários amigos meus apresentar a proposta, coloquei o preço mínimo só pra manter o projeto e eles contribuírem com ideias. E quando o negócio criou corpo, cresceu muito rápido em Roraima, então nós levamos para outros Estados. Agora, com apoio do Sebrae estamos investindo na internacionalização, primeiro com a Guiana, depois devemos ir para Portugal ou outro país que compartilhe o nosso idioma”, explicou.

Como uma pessoa que conhece bem o mundo do empreendedorismo, Diego destaca que o desenvolvimento de startups em Roraima, ainda depende de alguns fatores estruturantes, como a qualidade de conexão com a internet e a própria formação de um ecossistema que favoreça esse tipo de negócio.

“Para ter inovação você precisa de uma internet que funcione, de energia elétrica e tem que estar em contato com outros agentes de inovação. Aqui é uma área de poucas indústrias então, a maior parte de inovação está em sistemas de automação. A nossa realidade é muito diferente do que a gente vê aí fora, até mesmo de Manaus que está vivendo esse sistema de inovação através da Universidade Federal, de incubadoras e aceleradoras que já funcionam por lá”, disse.

E para quem deseja investir nesse tipo de negócio, é o próprio empreendedor que repassa algumas dicas preciosas. “Pra ser uma startup você precisa buscar uma solução de mercado. O segundo passo é ser escalável. Roraima é um ambiente pequeno, que dificulta muito o crescimento de uma startup e, por isso, é importante pensar em expandir para outros mercados. É preciso estudar muito. Fazer leituras sobre modelos de negócio, administração, tudo é válido e, por fim, sempre procurar parceiros”.

## Número de startups na Região Norte aumentou

A experiência de Diego com a 4Conecitar é um exemplo de como as startups estão se consolidando no mercado rorai-

mense. Geralmente, associado a jovens e às novas tecnologias, esse tipo de negócio tem se popularizado com iniciativas do Sebrae Roraima, de instituições de ensino como a Universidade e o Instituto Federal de Roraima e da iniciativa governamental, como a proposta da Prefeitura que ajudou na consolidação da incubadora Buriti Valley.

De acordo com um levantamento organizado pela Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS), a Região Norte apresentou um crescimento considerável desse tipo de negócio nos últimos 10 anos. Em 2009, a Associação mapeou 28 startups na Região. Em 2019, esse número saltou para 266, representando um aumento de 850%.

Também há um perfil específico das startups do Norte. A maioria é dedicada aos segmentos da educação, finanças e o agronegócio. Além disso, empreendedores do sexo masculino são maioria, respondendo por 46% das startups do Norte. O maior número desses negócios tem mais de um fundador.

Na pesquisa a ABSTARTUP considera que o Estado responde por 1,7% desse tipo de negócio presente na Região. O mapeamento aponta a existência de seis startups ativas, em fase de tração e traz a TicketPhone, que atua com gerenciamento de eventos e atividades turísticas como case de sucesso. A startup roraimense acumula reconhecimentos importantes, como o destaque em 2011, no programa NAVE, de Pré-aceleração de Startups da Estácio, sendo a única entre 11 selecionadas a representar uma cidade fora do eixo Rio-São Paulo.

Em 2017, a empresa também foi destaque no Desafio Like a Boss1UP promovido pelo Sebrae e realizado no Campus Party Brasília, ficando entre as oito melhores participantes. No mesmo ano, a TicketPhone competiu com outras 50 startups e venceu o Desafio de Inovação Turismo Inteligente, promovido pelo SEBRAE em parceria com a Associação Brasileira das Operadoras de Turismo (Braztoa).

## UP-Papo

E para entender como o surgimento desse tipo de negócio também pode favorecer o desenvolvimento da economia local, o Boletim Estratégico traz uma entrevista com Vinícius Tocantins. Diretor de Inovação e professor de Computação do Instituto Federal de Roraima (IFRR), ele é apontado no mapeamento da ABSTARTUP como um dos evangelistas e líderes de comunidades em Roraima.

**Boletim Estratégico** – Como as startups podem contribuir para o desenvolvimento do mercado local?

**Vinícius Tocantins** – As Startups se enquadram no desenvolvimento local como uma estratégia de alto risco, que trabalha em ambiente de certeza, mas que tem grande potencial de escalar mercados através de novos produtos ou processos. Isso traz um grande potencial de desenvolvimento local pois investimento em muitas startups pode ajuda a gerar diversos empregos, traz renda à localidade e ajuda a posicionar a juventude na economia local.

**Existem características no Estado ou na Região Norte que podem favorecer esse tipo de negócio?**

Todas as regiões no Brasil e no Mundo possuem características que trazem diferenciação e competitividade as empresas locais, em especial às Região Norte vejo como diferencial estratégias como a Bioeconomia, a Economia Criativa, e ainda, Produtos e Processos quem envolvam o valor agregado da Amazônia e do Caribe.

### Qual o primeiro passo para iniciar um negócio nesses moldes?

O primeiro passo que recomendo é achar um bom problema que ainda não foi resolvido, e a partir dai criar um protótipo de base tecnológica, que seja repetível e que tenha potencial de ganhar escala mundial. Após isso o teste no mercado é fundamental.

### Quais as vantagens de desenvolver uma ideia aplicando ao modelo de startups?

Eu enxergo 3 grandes vantagens: primeiro, a prospecção de soluções em novas áreas ainda não imaginadas; segundo, equipes enxutas; e terceiro, grande potencial de lucratividade e novos mercados.

### O que é necessário para favorecer localmente, o desenvolvimento de mais startups?

Existem várias estratégias e fatores. Atualmente já possuímos programas de apoio a construção de densidade de empresas startups a partir de ações como eventos, ideação, apoio à ecossistema local e modelagem de negócio. Nosso grande desafio agora é que questão de um programa de apoio à construção de protótipos e um estratégia de investimento seriado, o que ainda não temos no Estado.

### Como os estímulos oferecidos pelo Sebrae ajudam nesse processo?

O Sebrae é um grande parceiro e fomentador do ecossistema startup local, destaco aqui o apoio a eventos, os programas de educa-

ção empreendedora nos seus diversos níveis, a segmentos locais como o agronegócio e principalmente, o apoio à juventude acadêmica através de parcerias com a Instituições de Ensino Superior de Roraima.

### Por que essa temática te chamou atenção?

Eu sou professor do IFRR na área de computação e há cinco anos atrás iniciamos um projeto Startup interno IFRR para o nosso curso técnico em informática, a partir de estratégias da Aprendizagem Baseada em Problemas (PBL sigla em inglês) e empreendedorismo de alto impacto. Isso me despertou para um novo mundo que ainda estava crescendo na região norte, me transformou em um grande entusiasta, pesquisador, mas acima de tudo apoiador de um movimento que pode ajudar a desenvolver essa região que moramos a partir dos jovens roraimenses.





# Imigrantes VENEZUELANOS se tornam EMPREENDEDORES em Roraima

O número de negócios administrados por imigrantes venezuelanos aumentou cerca de 146% entre os anos de 2016 e 2018, um intercâmbio que favorece também a oferta de novos produtos e serviços.

O impacto gerado pelo aumento populacional acelerado e não planejado nos serviços públicos de saúde, educação e segurança ocasionado pela imigração venezuelana mudou o cenário roraimense.

Mas, nem tudo pode ser encarado como um problema. Pesquisa realizada pelo Observatório das Migrações Internacionais (OBMigra) destaca que, entre 2011 e 2018, os imigrantes injetaram na economia brasileira o equivalente a R\$ 1,5 bilhão.

No ano passado, o Brasil obteve mais de R\$ 186 milhões em investimentos feitos por imigrantes já autorizados a viver no país, ou que tinham pedido autorização prévia para residência. A maior parte deles tem entre 20 e 39 anos, é do sexo masculino e possui ensino médio ou superior completo. Os mais numerosos são os haitianos, seguidos pelos venezuelanos e bolivianos.

No caso dos imigrantes venezuelanos que vivem em Roraima, as informações do Observatório apontam que a maioria possui um alto nível de escolaridade. Pelo menos 31% tem nível superior completo e desse total, 3,5% fez algum curso de pós-graduação.

De acordo com o Ministério da Justiça, em 2018, o Brasil emitiu 36.384

carteiras de trabalho para imigrantes, sendo que os venezuelanos representaram 68,4% desse total. Mais de 7 mil deles conseguiu um emprego formal nesse período.

O empresário Frank Rangel começou assim. Há três anos, ele deixou a Venezuela e decidiu vir para Roraima. Como muitos dos seus conterrâneos, Frank foi vítima de perseguição política. Na época, ele trabalhava com a produção de material audiovisual para uma candidata política que fazia oposição ao regime ditatorial. Frank afirma que saiu da Venezuela para continuar vivo.

Com poucos meses em Roraima, ele conseguiu um emprego, foi contratado por uma emissora de rádio local para atuar na área de marketing. Pouco tempo depois, foi convidado por um dos responsáveis pelo empreendimento para produzir o seu material de campanha política. "Sou muito grato pela oportunidade que me foi dada. Eu não era ninguém aqui e eles acreditaram no meu trabalho e na minha capacidade", conta.

Mesmo com emprego garantido, Frank ainda viveu um perrengue: a câmera que ele utilizava, cedida por seu empregador, foi roubada. "Foi muito constrangedor. Você imagina um venezuelano recém contratado contan-

do essa história de que foi roubado! Mas, eles confiaram em mim e seguimos trabalhando juntos”.

Entre um serviço e outro, Frank conquistava sua clientela própria e foi com o objetivo de atender melhor aos seus clientes e oferecer um diferencial para o mercado local que ele optou por pedir demissão e iniciar seu próprio negócio. “Percebi que quase não se fazia fotografia de produtos aqui e fui me especializando nessa área. Comecei atendendo um cliente que indicou para o outro e assim foi indo. Hoje, temos um número bom de empresas que trabalham conosco e procuramos sempre oferecer o melhor”, disse.

O aumento da clientela trouxe a exigência da formalização do negócio, etapa que Frank está vivenciando agora. Para facilitar o processo, ele optou por registrar uma sociedade com uma brasileira. “É um processo um pouco complicado pra gente. São leis diferentes, procedimentos também diferentes do que a gente conhecia lá na Venezuela. Então, estamos abrindo a empresa com a ajuda de uma brasileira que é nossa sócia e foi nossa primeira cliente. Ela tem nos apoiado e ajudado muito”.

Nos próximos dias, a Infocus, empresa do Frank, será mais uma com CNPJ vinculada a imigrante em Roraima. De 2016 a 2018, o Estado viveu um aumento de 142% no número de negócios formalizados com a participação de venezuelanos. Só este ano, até maio, a Junta Comercial registrou a formalização de 60 empresas do tipo.

É quase o mesmo número de negócios comandados por imigrantes formalizados em todo o ano passado, que fechou em 64 empresas. Em 2016, eram apenas 26.

A Infocus oferece serviços de Marketing Digital, ensaios fotográficos além da cobertura audiovisual de eventos. Através do negócio, Frank sustenta sua família e gera dois empregos diretos. “Não foi um caminho fácil, ainda existe a barreira da língua e do preconceito. A gente ouve muito ‘ele é venezuelano, mas faz um bom trabalho’; ‘é venezuelano, mas atende bem’. Porém, eu estudei, conheço outros países e busco muita referência no que está sendo feito de novo no mundo, principalmente, na Europa. Procuramos trabalhar tecnicamente, mas sem esquecer o valor humano. Isso tem feito a diferença e nos ajudado a ter mais clientes”.

Frank também ajuda outros imigrantes. No seu estúdio, ele produz gratuitamente fotos profissionais para artistas venezuelanos que estão tentando espaço no mercado local. Consciente de que o caminho não é tão simples para quem vem de outro país, com hábitos culturais diferentes, ele lembra que o importante é ter atitude para aproveitar as oportunidades.

“Eu penso que a oportunidade não depende tanto do lugar mas, da nossa atitude, do desejo de crescer e fazer as coisas bem. O imigrante sofre, deixa sua família, sua casa, mas tem muita coisa positiva, por exemplo, o meu matrimônio está ficando cada vez mais forte, porque como a gente não tem mais ninguém aqui, temos que nos ajudar. Tem que entender também que o segredo não está na imposição e sim, na adaptação. Porque tem muito venezuelano que chega aqui, e quer impor sua língua, quer comer a comida que tinha lá, viver como era lá e aí começa o caminho difícil. Então, tem que se adaptar e oferecer o melhor que você tem”, concluiu.

## NÚMERO DE EMPRESAS FORMALIZADAS POR VENEZUELANOS EM RORAIMA

Microempreendedores Individuais - MEI



Fonte: JUCERR

# ((S))) Agência Sebrae de Notícias RR

**PARA APARECER AQUI,  
BASTA EMPREENDER**

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



Central de Relacionamentos  
**0800 570 0800**  
Dias Úteis de 8h às 20h  
[www.sebrae.com.br/uf/roraima](http://www.sebrae.com.br/uf/roraima)

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



O Startup On é um evento itinerante de conteúdo e networking



# Encontro com **STARTUPS** discute **INOVAÇÃO** e **TECNOLOGIA**

O SEBRAE/RR em parceria com a Associação Brasileira de Startups promoveu o Startup On, evento itinerante que busca discutir o ecossistema de startups, além de promover aprendizado e networking para fortalecer e conectar essas comunidades de negócios. O evento contou com a presença de mentores voluntários do Amazonas e São Paulo.

Participaram do encontro em média 50 pessoas, entre estudantes, empresários, representantes de instituições do Estado de Roraima que fazem parte do ecossistema de inovação. Foi um dia intenso de aprendizagem e relacionamento para os empreendedores de startups.

Ludymila Lobo, gerente de produto da Teewa, startup que gerencia um aplicativo que permite ao usuário escolher exatamente o local onde vai comprar, antes mesmo de sair de casa e com isso não perder a viagem, minis-

trou palestra sobre as possibilidades de otimizar o tempo em uma startup.

Já Gláucia Campos, chefe de startups de ecossistemas, falou sobre a inovação no mercado atual, ideias de negócios e sobre modelos em alta para o futuro.

Quem também passou um pouco da experiência do dia a dia foi Vanessa Schwaizer, diretora executiva da TicketPhone, que falou sobre a startup que gerencia, desafios diários, estratégias e resultados.

Além de novos conhecimentos, os participantes tiveram a oportunidade de trocar contatos com outros startups, possíveis clientes e se aproximar de atores públicos e privados no campo da economia digital.

Itamira Soares, gerente da Unidade de Gestão de Inovação do Sebrae

avaliou os resultados do Startup On. Segundo a gerente, como resultado da ação, destaca-se as novas possibilidades de parcerias e a disseminação de temáticas de empreendedorismo digital, metodologias ágeis e sensibilização para modelos de negócios inovadores.

## Sobre a Abstartups

Fundada em 2011, a Associação Brasileira de Startups (Abstartups) é uma entidade sem fins lucrativos, que possui mais de 10 mil startups em sua base de dados e tem como missão promover o ecossistema brasileiro de startups nacionalmente e internacionalmente, fornecendo informações de mercado e ativando os agentes relevantes para aumentar a competitividade das startups brasileiras.

Os técnicos do Sebrae visitaram todos os polos comerciais de Boa Vista



## SEBRAE EM AÇÃO

# Mais de 2 mil EMPRESAS de Boa Vista recebem visita e CONSULTORIA GRATUITA

*Colaboradores e parceiros do SEBRAE/RR participaram da ação realizada em todos os polos comerciais da Capital, atingindo assim 90% dos pequenos negócios*

Foi uma ação ousada e produtiva, que atingiu 90% dos pequenos negócios de Boa Vista e trouxe resultados positivos para os empreendedores da cidade. O Sebrae em Ação teve como diferencial a aproximação do Sebrae com os empresários, onde os colaboradores e parceiros da instituição realizaram um trabalho porta a porta no comércio boa-vistense.

De acordo com a diretora superintendente, Luciana Surita, o Sebrae em Ação buscou aproximar a instituição dos empresários, com o objetivo de conhecer a realidade deles e constatar as dificuldades, assim como propor as soluções Sebrae para alavancar os empreendimentos e contribuir com a economia e desenvolvimento do Estado de Roraima.

As pequenas empresas representam mais de 90% da economia do Brasil e também são as principais responsáveis pela geração de emprego. Diante disso, é importante o Sebrae Roraima estar junto com os empresários, pois muitos não têm tempo de ir ao nosso encontro e por isso nós estamos indo até eles”, destacou, ao acrescentar que o contato com os empreendedores foi de fundamental importância.

A diretora técnica da instituição, Dorete Padilha, explicou que o Sebrae em Ação teve como finalidade estreitar o relacionamento com os empreendedores locais, que são os maiores geradores de emprego, renda e desenvolvimento dentro dos municípios, bem como nos Estados e no País. “Além disso, a instituição pôde ouvir as necessidades e expectativas dos empresários, e levar também consultoria gratuita”, explicou.

A atividade foi promovida ao longo de uma semana, com o objetivo de estimular os pequenos negócios, por meio de visitas e consultorias gratuitas, onde foi apresentado aos empreendedores o portfólio de serviços da instituição e oferecido 5 horas de Consultoria de Diagnóstico Empresarial. As equipes percorreram 33 bairros da capital Boa Vista.

“O diagnóstico é como se fosse uma foto da empresa, onde os empresários poderão desenvolver ações que venham trazer desenvolvimento, crescimento e produtividade. Nós percorremos os bairros com maior concentração de empresas e foi bem

proveitoso este Sebrae em Ação”, enfatizou a diretora.

Durante o evento, 90% dos pequenos negócios da cidade foram visitados por colaboradores e parceiros do SEBRAE/RR, contabilizando duas mil empresas. Ouvir as demandas dos empreendedores de Roraima, propor alternativas para driblar as dificuldades e se consolidar no mercado, estão entre as propostas do Sebrae em Ação deste ano.

“Foi um trabalho gratificante que promoveu uma aproximação com o nosso cliente, onde tivemos a oportunidade de visitar todos os empresários para apresentar nossos produtos e serviços, bem como ouvir as necessidades deles e propor soluções”, frisou o diretor financeiro, Almir Sá. Segundo ele, cada demanda ouvida será analisada entre empresários e o SEBRAE/RR, pois um dos objetivos da instituição é incentivar os pequenos negócios.

O diretor financeiro acrescentou que a ideia do Sebrae em Ação deste ano foi justamente constatar as dificuldades dos empreendedores e verificar o que o Sebrae pode oferecer de melhor para alavancar o setor empresarial do Estado.

“O Sebrae Roraima dispõe de cursos, palestras, oficinas, consultorias e orientação empresarial. Tudo o que o empresário precisa para gerir sua empresa e se consolidar no mercado. Todos os serviços da instituição estão disponíveis para todos os empresários, seja ele de qualquer segmento”, frisou Almir Sá.



As equipes visitaram empresas dos bairros: Asa Branca, Buritis, Cambará, Caimbé, Centro, Liberdade, Mecejana, Sílvio Leite, Tancredo Neves, 31 de Março, Aeroporto, Aparecida, São Francisco, Bairro dos Estados, Pricumã, Tancredo Neves, Jardim Floresta, Santa Tereza, Equatorial, Canaã, Alvorada, São Vicente, Centenário, Cinturão Verde, Dr. Sílvio Botelho, Sen. Hélio Campos, Jardim Tropical, Pintolândia, Santa Luzia, Nova Canaã, Raíar do Sol, Araceli Souto Maior e São Bento.

Os empresários das demais regiões que se interessarem pelos serviços do SEBRAE/RR, podem agendar uma visita pela Central de Relacionamento, ligando gratuitamente no 0800 570 0800.

# Meetup Feminino discute **REDES SOCIAIS** e gera **NETWORKING** entre empreendedoras

O SEBRAE/RR tem ampliado sua atuação intensificando as ações de capacitação para as mulheres empreendedoras por meio do Projeto Delas que busca fomentar práticas empresariais para tornar os negócios liderados por mulheres bem mais competitivos. Dentre as ações para as mulheres, foi realizado o primeiro Meetup Feminino, que reuniu empreendedoras em uma noite de bate papo e troca de experiências, no espaço Sebrae Lab.

Roberta Botelho, proprietária da Loja Menina do Rio, a jornalista Vanessa Vieira, uma das sócias do Correio do Lavrado, Gabriela Soares, publicitária, e Ana Paula Garcia proprietária da LuminusMKT conduziram o bate papo.

Durante o evento as empreendedoras puderam falar sobre os desafios encontrados, o planejamento para a formalização das empresas e, principalmente, como se manter em um mercado altamente competitivo.

Empreendedoras em noite descontraída de bate papo falam sobre os desafios de se manter no mercado e mídias sociais



"Viemos mostrar como funciona o empreendedorismo nas redes sociais, como usamos essas ferramentas para aproximar o cliente, sobre o posicionamento da nossa marca e, acima de tudo, esperamos ter inspirado outras mulheres a seguir o sonho do negócio próprio", explicou Vanessa Vieira.

Empreendedoras ou até mesmo quem deseja seguir o ramo empresarial ouviam cada história e não perdiam a oportunidade para tirar dúvidas. O momento esteve longe de uma palestra, no qual alguns falam e outros só escutam.

A temática sobre as redes sociais foi um dos pontos chaves do encontro. As profissionais de marketing presentes no evento mostraram algumas dicas para a empresa estar sempre a frente da concorrência, com imagens de qualidade, atendimento imediato e conexão com o cliente.

Mary Magalhães é advogada, funcionária pública e tem a intenção de investir na carreira de empresária. Ela foi uma das participantes do Meetup. "Vi que preciso me atualizar com esta geração digital e divulgar meu produto nas redes sociais. Parece simples, mas a ação faz diferença", acrescentou Mary.

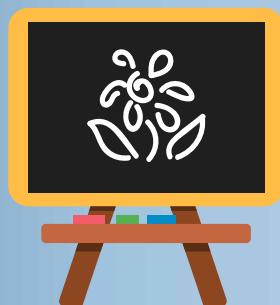
Já Silvana Gomes empreende no ramo alimentício. Há quatro anos serve café da manhã, no bairro Pintolândia. "Minha expectativa foi atendida nesta noite, onde pude aprender mais e estar por dentro das novidades no mundo tecnológico", explicou Silvana.

Roberta Botelho conta com a experiência de dez anos a frente da Menina do Rio e revelou como gera valor a marca da loja e os diferenciais que chamam a atenção do comprador.

Graciela Missio faz parte do setor de Inovações do Sebrae e ressalta que o espaço do Sebrae Lab, na avenida Major Williams, está à disposição para quem deseja promover eventos como este. Basta procurar a coordenação do setor, que fica no prédio do Sebrae, no mesmo endereço.



O projeto Brinquedos da Caixa da Escola Municipal Valdemarina Normando Martins ficou entre os 60 classificados para participar da etapa nacional, que ocorrerá em Florianópolis, Santa Catarina.



*Professora responsável pelo projeto ficou entre os 60 classificados para participar da etapa nacional, que será realizada em outubro em Florianópolis, Santa Catarina (SC)*

Ensinar as crianças a recicarem o que possivelmente iria para o lixo, valorizarem as coisas simples e o dinheiro, preservando assim o meio ambiente e entendendo a importância de empreender. Estes foram os objetivos do 'Brinquedos da Caixa', projeto vencedor da etapa regional do Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora 2019.

O Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora é uma iniciativa que busca identificar, estimular, reconhecer e divulgar as melhores práticas da educação empreendedora no Brasil. Os trabalhos inscritos precisam ter alcançado resultados, afim de estimular outras escolas a promoverem uma educação voltada ao empreendedorismo.



Para a prefeita Teresa Surita, a parceria entre o SEBRAE/RR e a Prefeitura de Boa Vista através do JEEP é uma forma de incentivar a educação empreendedora desde cedo. Além de preparar os alunos para a carreira profissional futura ainda os ajuda a desenvolver competências úteis para toda a vida.

"Os estudantes passam a enxergar e avaliar melhor as possibilidades, trabalhar em equipe e tomar decisões. O trabalho que foi feito na rede municipal de ensino, a exemplo do projeto 'Brinquedos da Caixa', mostra o compromisso de uma educação de qualidade que prepara os alunos para o futuro", disse a prefeita.

O 'Brinquedos da Caixa' foi desenvolvido junto aos alunos do 3º ano F da Escola Municipal Valdemarina Normando Martins, localizada no bairro Nova Cidade, Zona Oeste de Boa Vista. O projeto de Roraima ficou entre os 60 classificados para participar da etapa nacional, que ocorrerá em outubro, em Florianópolis, Santa Catarina (SC).

A iniciativa foi desenvolvida dentro do projeto Jovens Empreendedores Primeiros Passos - JEEP, coordenado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas -SEBRAE/RR. O JEEP é destinado a fomentar a educação e a cultura empreendedora dentro das escolas, por meio de práticas de aprendizagem.

Segundo Luciana Surita, diretora superintendente do SEBRAE/RR, o prêmio, além de reconhecer a importância do envolvimento dos educadores no projeto, demonstra que o trabalho da instituição, vai muito além de formar empreendedores.

"O que fazemos no SEBRAE/RR é fomentar a cultura empreendedora desde o ensino fundamental, para que os cidadãos compreendam que empreender significa alcançar seus objetivos e realizar seus projetos de vida, independente da profissão que escolherem", destacou a diretora superintendente do Sebrae-RR, Luciana Surita.



De acordo com a gestora da Educação Empreendedora no Estado, a analista técnica do Sebrae-RR, Elissandra Costa, o sentimento foi de orgulho e gratidão, principalmente porque o Sebrae-RR tem alcançado resultados positivos com os projetos desenvolvidos em sala de aula no Estado de Roraima. Os alunos têm se desenvolvido bastante.

"Eu, enquanto gestora do projeto em Roraima, reconheço o esforço e dedicação dos professores e dos alunos que participaram deste prêmio tão importante para a Educação. Todos os envolvidos são beneficiados, em especial as famílias dos estudantes, que passam ser jovens com uma visão de mercado, atitude e mais envolvidos", declarou.

Elissandra acrescentou que existe uma parceria muito forte entre SEBRAE/RR e Educação. "Este tem sido um trabalho em conjunto onde todos ganham, seja a família dos alunos, a escola, toda a comunidade e também o SEBRAE/RR, como instituição incentivadora do empreendedorismo em todas as idades", frisou a gestora.



Professora Marcella Oliveira, idealizadora do projeto, celebra o resultado lado do diretor de administração e finanças do Sebrae, Almir Sá

**"Felicidade é a palavra que me define neste momento, pois esta é mais uma conquista na minha vida como profissional, como educadora.**



Ela destacou ainda a atuação dos professores na execução dos trabalhos realizados em sala de aula, bem como dos gestores das unidades escolares que recebem o projeto Jovens Empreendedores Primeiros Passos. Parabenizo a professora Marcella Oliveira de Melo, idealizadora do projeto, pois ela é responsável por executar o trabalho junto aos alunos.

## PROJETO VENCEDOR

Para a professora Marcella, o resultado veio em boa hora para a Educação de Roraima e afirmou estar feliz e agradecida com o resultado. Segundo ela, todo o trabalho, desde a coleta dos papelões e dos outros materiais recicláveis, bem como a venda e organização da feira de negócios, contou com o empenho e dedicação de todos os alunos, que apreenderam a trabalhar em equipe e valorizar as pequenas coisas.

“Felicidade é a palavra que me define neste momento, pois esta é mais uma conquista na minha vida como profissional, como educadora. Ter vencido a etapa regional com o projeto Jovens Empreendedores Primeiros Passos JEEP – Brinquedos da Caixa foi muito gratificante, principalmente porque reciclamos brinquedos a partir de caixas de papelão que seriam jogadas no lixo e isso ajuda a preservar a natureza”, disse.

A educadora explicou que a temática do concurso deste ano era brinquedos ecológicos e por isso surgiu a ideia de trabalhar o papelão e outros materiais recicláveis. “Confecionamos carrinhos, labirintos, casinhas de bonecas, pabolim e outros objetos. Os brinquedos foram vendidos na Feira de Negócios da escola. Com o dinheiro arrecadado, os alunos se reuniram e foram ao cinema no Dia das Crianças”, lembrou a professora.

Ela atribuiu a conquista a todos os envolvidos no projeto, desde os alunos que coletaram e confeccionaram os brinquedos, até à gestão da unidade escolar, que prestou todo o apoio para o desenvolvimento e execução do ‘Brinquedos da Caixa’. “Estou muito feliz por representar a minha escola e também Roraima neste prêmio”, completou Marcella, ao acrescentar que é a primeira vez que participa da ação.

## PRÊMIO

O Prêmio Sebrae de Educação Empreendedora foi criado para identificar, estimular, reconhecer e divulgar as melhores práticas da educação empreendedora realizadas com estudantes de todas as escolas brasileiras.

Os projetos inscritos precisam ter alcançado resultados dentro da comunidade escolar, a fim de estimular outras escolas a promoverem uma educação voltada ao empreendedorismo. As iniciativas premiadas são divulgadas como práticas bem sucedidas para desenvolver, aperfeiçoar ou fomentar o comportamento empreendedor nos alunos das instituições de ensino em que atuam.

As instituições de ensino que participam do prêmio devem desenvolver produtos ou soluções que contribuam para que seus alunos adquiram ou aprimorem atitudes, comportamentos e características que os levem a lidar melhor com situações do contexto dos negócios ou da vida.

Os casos inscritos são avaliados por técnicos voluntários e levados em consideração os seguintes itens: busca de oportunidades e iniciativa inovadora; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e eficiência; cuidados ou precauções; metas estabelecidas; informações buscadas para iniciar os trabalhos; planejamento e monitoramento sistemáticos; parcerias e se a instituição serve de exemplo ou inspiração a outras instituições de ensino.





Marcelo Marrom é  
comediante, cantor,  
compositor, escritor  
e palestrante

## SHOW DE EMPREENDEDORISMO

# Comediante **MARCELO MARROM DESPERTA e MOTIVA EMPREENDEDORES** durante palestra no Sebrae-RR

Pela segunda vez em Roraima, o comediante, compositor, comunicador, escritor e palestrante, Marcelo Marrom, trouxe ao estado o seu mais novo trabalho, que busca despertar a motivação e a superação entre as pessoas. Ele apresentou a palestra ‘Não durma antes de sonhar’ no Show de Empreendedorismo promovido pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima -SEBRAE/RR.

Durante a apresentação, de forma descontraída e cômica, o humorista contou um pouco da trajetória de vida e superação. Atualmente, Marrom é considerado um dos mais renomados comediantes do Brasil, já tendo trabalhado em vários programas de televisão de grande audiência e sendo reconhecido pelo jeito extrovertido e batalhador.



Além de comediante, Marcelo Marrom também desenvolve outras atividades, o que o torna um artista completo. Durante a palestra, a plateia sorriu do começo ao fim, em mais de 1h de apresentação. Para o humorista, foi gratificante retornar à Roraima para apresentar o novo trabalho.

"A mensagem que quero deixar é de fé no futuro próximo, de uma vida melhor com sonhos. O tema 'Não durma antes de sonhar' é a perspectiva de você antes de pegar no sono saber o que anda prospectando para sua vida", explicou Marrom, ao acrescentar que usa a comédia para transformação das pessoas.

Este é o segundo ano em que Marrom atua como palestrante, sendo a sua apresentação uma das mais requisitadas atualmente no Brasil. Só no ano passado, foram realizadas aproximadamente 80 palestras pelo país. Neste ano, o humorista acredita que serão mais de cem.

Este é o segundo ano em que Marrom atua como palestrante, sendo a sua apresentação uma das mais requisitadas atualmente no Brasil

## Artista

Marcelo Marrom nasceu em Niterói no ano de 1971. Filho de José Luiz de Moura e Talita Costa de Moura, Marrom teve uma infância feliz ao lado de três irmãos. Na adolescência, mudou para a cidade de Macaé-RJ, onde casou e teve dois filhos, Mariah e Cauê.

Antes, aos 23 anos, se formou na Escola Técnica de Publicidade, no Rio de Janeiro, mas optou por viver da música, tocando e cantando em bandas de baile e barzinhos da região dos lagos do estado do Rio. O humor sempre esteve presente em sua vida.

Em Macaé Marrom comandou por dois anos o programa de rádio líder de audiência, Balbúrdia 95. Aos 35 anos mudou para São Paulo para integrar a Cia de humor Deznecessários. Na terra da garoa teve o seu terceiro filho, Luca, fruto do seu segundo casamento. Renata, esse é o nome da mulher que conquistou o coração do artista.



## Estímulo

A gerente da Unidade de Educação Empreendedora, Mercado e Serviço Financeiro do SEBRAE/RR, Kátia Veskesky, explicou que o motivo principal do Show de Empreendedorismo é fomentar o empreendedorismo no estado por meio de casos de sucesso. Por isso, a instituição trouxe o artista Marcelo Marrom como palestrante.

“O Marcelo tem uma história de sucesso maravilhosa e, através do humor, ele leva essa motivação para as pessoas. É muito interessante mostrar para o nosso público, de uma forma descontraída, que tudo é possível. A apresentação foi um testemunho vivo de superação



O SEBRAE/RR tem investido em grandes palestras com o objetivo de também fomentar o empreendedorismo por meio de casos de sucesso



através de histórias pessoais, que emocionaram a todos com reflexões da vida e também com muita alegria”, detalhou Kátia.

Segundo a diretora técnica do SEBRAE/RR, Dorete Padi-lha, a instituição é uma casa de inovação de empreendedorismo, por isso, traz palestrantes como Marcelo Marrom, com objetivo de inspirar, despertar sonhos e ajudar empresários a pensar para frente. Além disso, prosperarem, não se contentarem com as limitações que são impostas pela vida e fazerem das dificuldades uma forma de inovação e superação.

“A gente procura despertar no empreendedor o seu lado mais criativo. Então, buscamos proporcionar momentos em que ele possa, de certa forma, liberar a sua criatividade, o seu senso de humor, porque quando as coisas ficam

muito massivas e o trabalho é muito árduo, em alguns casos, a pessoa perde a capacidade de criar e inovar”, destacou a diretora.

Ela acrescentou também que a tecnologia é uma ferramenta importante, porém não substitui o trabalho do gestor. “A inovação não necessariamente tem de ser ligada à tecnologia. As pessoas podem ter uma ideia super inovadora, um negócio inovador e não necessariamente precisar de tecnologia de alta performance, basta ter força de vontade e criatividade”, concluiu.

Dorete Padilha, diretora técnica do SEBRAE/RR, discutiu com a comitiva as novas ideias, propostas e soluções que serão implementadas após o Startup Summit



## TECNOLOGIA

# EMPRESÁRIOS se reúnem para trocar experiências vivenciadas no STARTUP SUMMIT 2019

*Meetup Experiene-  
ce Startup Sum-  
mit 2019 contou  
com a presença  
de servidores  
municipais, do  
IFRR, colaborado-  
res do SEBRAE/RR  
e três empresários  
locais; comitiva foi  
a Santa Catarina*

Poucos dias após participarem da missão técnica no Startup Summit 2019, um dos maiores eventos de inovação tecnológica do país, realizado em Florianópolis (SC), os integrantes da comitiva se reuniram no Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) para trocar experiências e destacar o conhecimento adquirido fora do estado.

Pelo menos sete pessoas de Roraima estiveram no evento, que contou com cerca de 150 palestras, além de 140 expositores e capacitações. Teve ainda uma feira de negócios para startups voltada para oportunidades de negócios. O Startup Summit contou com a participação de mais de três mil pessoas de todo o Brasil entre CEOs, investidores e empresários.



Segundo a diretora técnica do SEBRAE/RR, Dorete Padilha, o Floripa Conecta que faz parte da programação do Summit 2019, foi um dos eventos mais importantes, pois surgiu a partir da parceria entre as várias instituições de inovação do estado que se reuniram para estabelecer estratégias de turismo para o período de baixa temporada sob a liderança do Sebrae em Santa Catarina. O evento reuniu 52 eventos dentro de uma única programação e por traz de tudo estava o foco no empreendedorismo.

“Os encontros casuais planejados podem gerar grandes negócios e temos trabalhado para fomentar isso em Roraima. Estamos mapeando as experiências bem sucedidas de capitais que despontam com inovação para os empreendedores locais vivenciam e o Startup Summit 2019 possibilitou isso”, explicou Dorete Padilha, enfatizando que em Santa Catarina os negócios se organizam em ecossistemas que não competem entre si, mas criam grandes redes colaborativas.

A comitiva de Roraima foi formada por profissionais da Prefeitura Municipal de Boa Vista, do Instituto Federal de Roraima (IFRR), colaboradores do SEBRAE/RR, além de três empresários do segmento digital. A comitiva participou de toda a programação.

Todos os participantes estiveram reunidos após a viagem no Meetup Experience Startup Summit 2019, realizado no espaço SebraeLab, onde discutiram novas ideias e propostas trazidas de Florianópolis, a fim de implementar essas soluções obtidas durante o evento nacional em Roraima.

Para o analista técnico e gestor das Atividades de Economia Digital do SEBRAE/RR, Fransllyn do Nascimento, o Meetup Experience foi uma forma de prestar contas à sociedade sobre o recurso que foi subsidiado pela instituição para que o grupo participasse do evento em Santa Catarina. Segundo ele, alguns estiveram pela primeira vez em Florianópolis, considerada a ilha da tecnologia.

Ainda conforme o analista, o encontro proporcionou uma espécie de feedback aos envolvidos e interessados. “Esta foi uma inovação até no modo de fazer a missão, pois antes a gente não fazia isso. É válido para disseminar o conteúdo e gerar network, já que muitas vezes o conhecimento fica aloorado somente com as pessoas que participaram e a proposta é compartilhar conhecimento”, explicou.

Durante o encontro, o diretor de inovação do IFRR, Víncius Tocantins, destacou a experiência vivenciada no Startup Summit 2019. Para ele, foi uma oportunidade úni-

ca e gratificante, pois deu para entender melhor como o setor da tecnologia é desenvolvido naquela cidade, bem como aprender mais nas capacitações oferecidas.

“A gente percebeu algumas coisas interessantes. Por exemplo, é comum as universidades, os institutos federais e os centros tecnológicos trabalharem juntos com os setores produtivos e com as associações dos empresários locais. Outro ponto é que o Poder Público ajuda, ou seja, tanto o Estado de Santa Catarina, como o município de Florianópolis possuem incentivos fiscais específicos para a área tecnológica, o que ajuda a trazer gente de fora para investir na cidade”, avaliou o diretor.

Quem também fez parte da missão técnica foi o empresário Pierre da Costa Júnior, que já conhecia o pólo de tecnologia em Santa Catarina. No entanto, disse ser de extrema importância o apoio do SEBRAE/RR para conhecer os bastidores de um dos maiores eventos de inovação tecnológica do Brasil.

“O Sebrae-RR deu todo apoio e fez o elo entre as empresas de inovação com os visitantes [comitiva de Roraima]. Então, nós tivemos a oportunidade de conhecer as empresas e ficar por dentro de todo processo, bem como do plano de negócio e de inovação tecnológica. Esse foi o grande diferencial da missão”, considerou.

Segundo o empresário, o conhecimento adquirido será válido para aplicar no seu empreendimento. “Além do contato com os empresários onde tivemos a oportunidade de conhecer novas ideias, soluções e medidas adotadas, teve também uma reciclagem tecnológica. Tecnologias novas, que não temos conhecimento em Boa Vista, foram apresentadas e isso tudo serve para melhoria do processo e do gerenciamento do negócio”, concluiu.

Comitiva de Roraima conheceu novas tendências, tecnologias e estratégias de negócios digitais



## Evento

O Startup Summit é um movimento que promove o fortalecimento da inovação, através da união do ecossistema empreendedor de todo o Brasil em Santa Catarina. O evento foi realizado durante dois dias intensos de palestras com CEOs das principais startups do país, referências nacionais nas suas áreas de atuação.

Foram convidadas grandes empresas de tecnologia nacionais e internacionais, que compartilharam experiências e cases de sucesso, além de trilhas especiais para todos os pilares que reforçam um ecossistema de sucesso, como as universidades, venture capital, incubadoras e aceleradoras, governo, e outros.



O Investe Turismo é uma iniciativa do Ministério do Turismo, SEBRAE/RR, Embratur, Governo de Roraima e Prefeituras Municipais

## ECONOMIA

# Sebrae participa do PROJETO INVESTE TURISMO e viabiliza recursos para RORAIMA

*Estado receberá R\$ 1,07 milhão para promover o turismo nos municípios de Boa Vista e Pacaraima; ao todo, 158 municípios serão beneficiados*

Rico em belezas naturais e com potencial para diversos segmentos do turismo, Roraima está entre os estados brasileiros contemplados pelo Projeto Investe Turismo. O Estado receberá R\$ 1,07 milhão para promover o setor nos municípios de Boa Vista e Pacaraima. Ao todo, R\$ 200 milhões devem ser investidos em todo o Brasil.

O projeto é uma iniciativa do Governo Federal, realizado por meio do Ministério do Turismo em parceria com os governos estaduais, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e Instituto Brasileiro de Turismo (Embratur). Quase 160 municípios brasileiros serão beneficiados, sendo 30 rotas contempladas.

Segundo Luciana Surita, superintendente do SEBRAE/RR, Roraima é um laboratório natural de talentos, cenários e oportunidades de negócios, um autêntico retrato de brasiliade e empreendedorismo.

"O Monte Roraima, por exemplo, merece destaque como rota estratégica para o desenvolvimento do Turismo. Contem com o Sebrae, contem comigo", acrescentou Surita.

O Investe Turismo promove ações e investimentos, com o objetivo de acelerar o desenvolvimento e gerar empregos no setor turístico. O programa funcionará por meio de uma gestão compartilhada. O lançamento oficial em Roraima foi realizado durante um seminário no auditório do SEBRAE/RR.

Segundo Marcos Fonseca, coordenador geral de segmentos turísticos da Embratur, o Governo acredita no desenvolvimento social e na geração de renda, por meio do Turismo no norte do Brasil

"Hoje nosso foco não é apenas divulgar o Turismo no exterior, mas principalmente trabalhar para seu desenvolvimento através da captação de recurso e fortalecimento do Turismo", finalizou o representante da Embratur.

A diretora técnica do SEBRAE/RR, Dorete Padilha, informou que uma das vertentes de trabalho da instituição é o turismo e essa parceria deve impulsionar e favorecer o setor. Segundo Dorete, as rotas turísticas selecionadas receberão ações organizadas com agenda estratégica entre setor pú-

blico e privado, marketing e apoio à comercialização.

"Será criada uma estratégia de divulgação do roteiro Monte Roraima em eventos nacionais, sob a orientação do Poder Executivo e do Departamento Estadual de Turismo, desenvolvida pelo SEBRAE/RR. Já a parceria com as prefeituras será focada na coordenação do projeto. Nós temos grandes potencialidades e queremos mostrar outras atrações turísticas do Estado", disse.

Dorete complementou que as rotas foram criadas para mostrar ao Brasil aquilo que é possível conhecer em Roraima. Serra Grande, Serra do Tepequém, Pedra Pintada, Corredeira do Bem Querer, Parque Nacional do Viruá, EcoPark, AquaMak e Lago do Robertinho, são alguns dos pontos turísticos do Estado.

Para Ana Clévia Guerreiro, representante do comitê gestor nacional pelo Sebrae, hoje o Turismo apresenta várias tendências, e duas delas nós temos forte em RR: ecoturismo e sustentabilidade; Turismo de experiência.

"As pessoas querem viver algo único e inesquecível. Roraima possibilita essas duas tendências. Só que para que isso seja percebido, precisamos trabalhar juntos. O Investe faz esse chamado", finalizou. O vice-prefeito de Boa Vista, Arthur Henrique, esteve no lançamento e destacou que as parcerias vão fortalecer e impulsionar ainda mais o setor turístico na Capital, uma vez que a gestão municipal tem melhorado a infraestrutura da cidade, garantindo que os locais públicos despertem o interesse e estejam apropriados para receber pessoas de todos os lugares do Brasil e do Mundo.



"A gestão da prefeita tem investido muito no turismo. Ela, como turismóloga, entende a importância econômica do turismo não só para nossa cidade, mas para todo o Estado. Essa ação com o SEBRAE/RR veio somar a todo trabalho que a prefeitura já vem realizando, fortalecendo ainda mais o setor em nosso município", completou.

O prefeito de Pacaraima, Juliano Torquato, afirma que o município é o caminho para o Monte Roraima e, por isso, é importante trabalhar a localidade como uma rota.

“Queremos o desenvolvimento do estado por meio do Turismo. Estamos trabalhando para isso”, finalizou o prefeito.

## TURISMO INDÍGENA

O diretor do Departamento Estadual de Turismo, Bruno Muniz de Brito, frisou que os investimentos devem alavancar a economia nos municípios. Segundo ele, a previsão é de um ano para que as ações sejam desenvolvidas. Roraima é muito rico também em cultura, principalmente nas comunidades indígenas, onde a economia gira em torno da comercialização de panelas de barro e artesanatos, além das festas tradicionais.

“O principal cartão postal, que é roteiro internacional será fortalecido: o Monte Roraima. Assim viabilizamos o crescimento da economia em Pacaraima. Mas, hoje o turismo compreende ainda outros municípios propícios a investimentos, como a Serra Grande, no Cantá, Serra do Tepequé, em Amajari, festas culturais em Rorainópolis e Mucajaí, pesca esportiva no baixo Rio Branco. Então, a ideia é fomentar também essas rotas”, ressaltou.

Outra iniciativa oficializada durante o lançamento do Projeto Investe Turismo foi a apresentação de um decreto que regulamenta e propõe diretrizes para desenvolver o turismo em terras indígenas no Estado. A iniciativa foi apresentada pelo governador Antônio Denarium, que deve enviá-la para a Procuradoria Geral do Estado (PGE), onde será analisada antes da assinatura oficial.

Jadir Corrêa, presidente do CDE/RR, considera o Investe Turismo uma grande oportunidade para transformar as rotas turísticas selecionadas em incríveis oportunidades de negócios.

O projeto busca, entre outras coisas, “a promoção da valorização cultural e da construção de modelos socioeconômicos de desenvolvimento sustentável e de preservação ambiental”. Dessa forma, deve incrementar o turismo e movimentar a economia no interior do Estado, uma vez que fomenta também a hotelaria, gastronomia, transporte e outros segmentos.

Após a assinatura do decreto do Executivo, Roraima passará a ser o primeiro estado a estabelecer diretrizes de políticas públicas para o desenvolvimento do turismo nessa modalidade, pois já existe uma regulamentação, mas é a nível federal, que foi estabelecida pela Fundação Nacional do Índio (Funai).

“Estamos desenvolvendo um trabalho de parceria com instituições e agências de turismo para atrair mais turistas o ano inteiro, já que temos inúmeros atrativos no Estado. E, isso, vai movimentar a economia e gerar emprego”, disse o governador de Roraima, Antônio Denarium.

Em instrução normativa publicada em 2015, a Funai estabelece normas e diretrizes para as atividades de visitação com fins turísticos em terras indígenas. Conforme a norma, as comunidades podem apresentar propostas de planos de visitação que poderão contar com parceiros públicos ou privados para agendamento e venda de pacotes.

A Funai fica responsável por orientar as comunidades indígenas sobre os procedimentos normativos de visitação, receber e analisar os planos de visitação e exigir dos visitantes, a qualquer tempo, a apresentação da autorização individual para visitação das comunidades.



# Analista do Sebrae nacional vem a Roraima e divulga edital Conexões para Inovação

O analista técnico da Unidade de Inovação do Sebrae Nacional, Maurício Tedeschi, esteve em Boa Vista para mobilizar a classe empresarial a se inscrever no edital da Petrobras em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae, que visa contemplar a inovação de projetos específicos para seis segmentos.

Tecnologia digital, Corrosão, Captura e utilização de carbono, Nanotecnologia, Catalisadores e Novas energias são os segmentos definidos em edital.

Antônio Sábio Neto é laminador petrográfico do Departamento de Geologia da Universidade Federal de Roraima e pretende submeter um projeto para análise. “Há dois anos criei um microscópio que deve facilitar a vida do geólogo, desde acadêmicos até a vida profissional, o equipamento já está em uso e tem gerado resultados além da expectativa”, disse.

As empresas devem submeter as propostas para análise e acompanhar o resultado de cada etapa. O recurso destina-

do para o projeto selecionado será de R\$ 10 milhões.

“O edital faz parte de uma parceria com o Sebrae e esse recurso será destinado a projetos inovadores para pequenos negócios que devem solucionar alguns desafios que o Brasil enfrenta”, disse Maurício Tedeschi.

O diretor administrativo financeiro do SEBRAE/RR, Almir Sá, ressalta a importância do edital e da participação das empresas roraimenses. “A Petrobrás busca inovações e o canal está aberto e, por isso é fundamental que as empresas e os pesquisadores se unam para aproveitar a oportunidade. Tenho certeza que o extremo Norte do Brasil pode se destacar nesse segmento”.

O edital de Conexões para inovação contempla tecnologia digital, nanotecnologia, catalisadores, além de captura e utilização de carbono





Roraima será o primeiro estado a sediar o Fórum Internacional em 2020, um evento itinerante que percorrerá a Amazônia Legal

# Comitê de Sustentabilidade e Inovação planeja Fórum Internacional da Amazônia

Profissionais dos nove estados da Amazônia Legal, estiveram em Roraima para discutir a implantação de projetos no Brasil e definir ações para o Fórum Internacional da Amazônia 2020.

Os comitês de Inovação e Tecnologia juntaram os planos de trabalho e reuniram colaboradores das unidades do Sebrae e parceiros para discutir ações estratégicas para o Fórum Internacional. Rosa Nakamura, coordenadora do Programa 'Transformando os pequenos negócios para transformar o mundo', faz parte da equipe do SEBRAE/ACRE e explicou um pouco mais sobre as ações desenvolvidas pelos comitês.

"Aqui temos representantes dos 9 estados que compõem a Amazônia Legal. Esses estados trouxeram os principais programas elaborados em suas cidades para juntos compormos uma marca da Amazônia e não somente de um

estado. A intenção é que juntos os estados tenham mais viabilidade", disse Nakamura.

O gerente de Inovação do Sebrae Nacional, Paulo Renato Cabral, considera que essa junção dos comitês é fundamental, pois novas ideias devem ser implementadas com a sustentabilidade.

"Separamos o que deveria continuar sempre junto e agora de forma perene as temáticas serão integradas a geração de bionegócios, por meio de uma plataforma aberta que estamos criando", disse o gerente de Inovação.

Segundo Luciana Surita, superintendente do SEBRAE/RR, a instituição possui a sustentabilidade e a inovação como hábito em todas as ações que realiza tanto internamente quanto externamente. Luciana ressaltou a importância da integração dos estados que

compõem a Amazônia Legal, a necessidade de promover os negócios amazônicos e citou as iniciativas da instituição em relação a sustentabilidade.

"No SEBRAE/RR começamos por nós, colaboradores, substituindo os copos descartáveis por canecas. Para estender essas medidas aos clientes, vamos adquirir bebedouros mais modernos, que controlam o uso da água e não necessitam dos descartáveis. São pequenas ações, mas que focadas e sistemáticas, geram grandes resultados", ressaltou Luciana.

Boa Vista irá receber o Fórum Internacional da Amazônia ano que vem e durante o evento com os comitês também foi debatido sobre a formatação, valoração, melhor data e um desenho de como será a iniciativa.

"O Fórum surgiu da necessidade de fomentar os negócios sustentáveis da Amazônia. Será itinerante e Roraima sediará o primeiro evento. O objetivo final é alcançar empresas e sensibilizá-las para que incluam um modelo sustentável em seus negócios e contribua para a Amazônia", explicou a coordenadora do Comitê de Sustentabilidade, Erika Santos, analista do SEBRAE/RO.

A reunião começou com um exemplo de sustentabilidade praticado pelo SEBRAE/RR que presenteou todos os participantes com uma caneca para evitar o uso dos copos descartáveis durante o evento.

"Entregarmos uma caneca aos participantes e mostramos nos atos mais simples que inovação não é só tecnologia, mas atitudes que mudam hábitos errôneos. Com o Fórum em planejamento teremos a oportunidade de deixar a marca de Roraima para todos os estados brasileiros", finalizou Dorete Padilha, diretora técnica do Sebrae.





## EMPREENDEDOR

# ESTUDANTE que sonha em ser empresário ministra palestra no Sebrae-RR e RECEBE INCENTIVO PARA EMPREENDER

*Espírito empreendedor do garoto despertou interesse do Sebrae-RR em ajudar; Jean Carlos vende paçoquinha no semáforo*

O pontapé inicial foi a venda de paçoquinha nos semáforos de Boa Vista. Esta foi a iniciativa do estudante do 2º ano do Ensino Médio Jean Carlos dos Santos Miranda, de 17 anos, para realizar o sonho de se tornar um empreendedor de sucesso. Após ter uma foto divulgada nas redes sociais por um cliente, o adolescente passou a ser reconhecido pela superação e força de vontade.

A história de Jean começou a mudar quando o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima (Sebrae-RR) o convidou para palestrar durante as oficinas de Planejamento Plurianual 2020/2023. O pequeno empreendedor teve a oportunidade de falar sobre a ideia de iniciar um negócio, dificuldades enfrentadas e resultados alcançados.

O comportamento empreendedor do estudante foi o que motivou o convite da instituição, uma vez que ela é reconhecida por incentivar os pequenos negócios e estimular o espírito empreendedor nas pessoas. Para a diretora técnica do Sebrae-RR, Dorete Padilha, o exemplo do menino serviu de inspiração para os colaboradores, bem como para população.

“Estamos passando por um momento muito importante de nossa instituição, que é justamente o período de planejamento para os próximos anos. Nós do Sebrae-RR precisamos estar preparados para todos os tipos de clientes, como o Jean Carlos, que nos inspirou a voltar nossas atenções para uma nova forma de atuação no mercado”, afirmou.

Uma das atitudes do estudante ressaltadas pelo diretor Administrativo Financeiro do Sebrae-RR, Almir Sá, é a não intimidação em meio aos desafios. “O básico do empreendedor é saber como o dinheiro pode gerar mais dinheiro e isso ele já demonstrou conhecer. Ser inovador, prático e entender de mercado, que é o caminho que vai começar a percorrer e nós do Sebrae-RR estamos muito felizes em contribuir com essa jornada”.

## Paçoquinha

Jean Carlos Miranda ficou conhecido em Roraima após uma foto sua ganhar repercussão nas redes sociais, vendendo paçoquinha nos semáforos da cidade com um cartaz escrito: “Quero ser um empresário. Tudo tem um começo. Obs: sou brasileiro. Paçoquita R\$ 1”. Segundo ele, a repercussão não era esperada, mas agradece as oportunidades que chegaram.

Para o estudante, o convite do Sebrae-RR foi importante para contar um pouco de sua história dentro do empreendedorismo, principalmente por ser uma instituição reconhecida por valorizar os pequenos negócios. O reconhecimento em casa, na escola e em outros lugares motiva cada vez mais Jean Carlos a não desistir.

“Meus amigos me incentivam muito e minha mãe confia em mim. Sabe que não ligaria para qualquer crítica, pois não serei vendedor de paçoquinha para o resto da vida. Esse é só o começo, estou adquirindo experiência para ser um empresário de vendas on-line no futuro”, destacou o garoto, ao citar que a mãe é uma das pessoas que mais o incentiva.

“No início, queria ser médico, pois minha mãe é agente social e vejo como louvável essa profissão. Só que após assistir vídeos e tutoriais na internet, percebi que o meu futuro é no empreendedorismo”, declarou o pe-

queno empreendedor. Segundo ele, a venda de paçoquinhas trouxe bons resultados, não só nas finanças, mas também na vida pessoal.

Orgulhosa do filho, a mãe Geciliene Miranda afirmou que Jean é um excelente aluno e que sempre adianta os estudos, para não ficar atrasado com as disciplinas. Sobre a palestra no Sebrae-RR, ela se disse que este é apenas o começo da trajetória do filho, pois o esforço e dedicação o farão chegar a lugares que nem eles imaginam.

“Foi uma surpresa para mim quando ele decidiu ser empresário e começar a dar seus primeiros passos. Sempre prezo pela boa educação, cobro muito os estudos, e ele é super dedicado e consegue conciliar muito bem a escola, o projeto dele de empreendedorismo e o lazer, que também é importante”, assegurou a mãe.

## Pequeno Empreendedor

Em junho deste ano, Jean Carlos comprou dois potes de paçoquinha com 50 unidades cada, para vender duas vezes na semana. O investimento inicial foi de R\$ 11,20 por pote e cada unidade foi comercializada por R\$ 1, gerando um lucro presumido de R\$ 39,80 em cada pote do doce. Nos outros dias da semana, o estudante se dedica aos estudos.

O negócio se expandiu e Jean Carlos aumentou a demanda para quatro potes de paçoquinha para serem vendidos dois a cada duas vezes na semana, sendo terça e quarta-feira e sexta e sábado. A meta de cada serviço é vender todas as 50 unidades do pote em um dia, chegando ao total de R\$ 636,80 mensais.

A estratégia adotada pelo jovem empreendedor é básica e eficaz. “O produto que ofereço é barato e todo mundo conhece. Fiz um cartaz que sensibiliza o cliente e ajuda nas vendas: Quero ser empresário! Escolhi um ponto comercial onde tem

um fluxo grande de cliente [semáforo da avenida Glaycon de Paiva – Bairro Mecejana]. Vendo todo meu produto em mais ou menos 1 hora e meia”, explicou.

Ele contou que no início teve um pouco de receio da recepção das pessoas, mas isso não o desmotivou. Jean assistiu vídeos no Youtube sobre empreendedorismo e procurou ler sobre o assunto até decidir ir às ruas da cidade. O adolescente ressaltou que o início não foi fácil, mas que nada o fez desistir.

“Foi muito boa à experiência, até porque é com isso que quero trabalhar. Então, já foi bom para eu saber como é a atividade na prática. Também já tinha visto outras pessoas vendendo paçoquinha no sinal em diversos pontos da cidade. Sempre ficava receoso no começo, mas depois que peguei a prática foi tranquilo”, analisou.

Para incentivar Jean Carlos a empreender, o Sebrae-RR contemplou o estudante com toda a programação de cursos, oficinas, palestras e Empretec até o final de 2019 de forma gratuita. Ele terá a oportunidade de conhecer métodos inovadores de venda, como atrair clientes, fluxo de caixa básico, arte de falar em público e organização de eventos.

Além destes temas, o adolescente conhecerá sobre marketing digital, redes sociais, gestão de estoque e demais assuntos do mundo dos negócios, por meio dos serviços e produtos ofertados pela instituição.

“Fico muito feliz em contar com o Sebrae para o início da minha vida profissional. Sei o quanto é importante ter conhecimento e aqui é o lugar certo para aprender. Não importa se eu errar ou ter prejuízo, essa é a vida de quem quer empreender. Tenho certeza que no Sebrae terei uma oportunidade de ouro”, completou o estudante, ao afirmar que vai continuar o estudo para se tornar um empresário de sucesso.



O duelo de influencers contou com a presença de 10 profissionais que utilizam as redes sociais como ferramenta de trabalho

## Sebrae-RR promove DUELO DE INFLUENCERS e apresenta nova sala de inovação para empreendedores

*Equipes tiveram que montar um robozinho e fazê-lo se mover até derrubar uma barreira de lego; vencedores ganharam mimos personalizados do SEBRAE/RR e um voucher do Empretec*

A tecnologia e a inovação tomaram de conta do Sebrae Roraima. Três grupos formados por dois digitais influencers e um acadêmico participaram de um duelo divertido, onde a equipe mais rápida e dinâmica que conseguiu montar um robozinho conquistou o primeiro lugar na competição. O evento ocorreu no novo espaço SebraeLab.

De acordo com a Gerente da Unidade de Inovação do Sebrae-RR, Itamira Soares, o duelo foi produtivo e trouxe resultados positivos para a instituição. “Foi possível uma aproximação do público com o espaço inovador que é o SEBRAELAB e também com ferramentas de inclusão digital que foi a robótica”, declarou.

Segundo ela, O digital influencer tem um papel muito importante para as empresas, sendo o principal deles a influência no processo de decisão do cliente na hora de comprar determinado produto ou serviço. No atual cenário mercadológico, eles fazem a diferença na vida da empresa e do consumidor.

“O cliente, ao se identificar com a personalidade do influenciador digital, acredita que o produto ou serviço apresentado pelo profissional seja o ideal para ele, por isso, ele se torna decisivo na hora da compra de muitos consumidores”, disse a Gerente, ao acrescentar que a divulgação de lançamento também é uma estratégia de venda.

Itamira destacou que o influenciador ao mostrar para os seus seguidores os produtos e serviços que serão lançados, acaba gerando curiosidade neles em querer saber do que se trata e como irá funcionar. “Dessa forma, irá aguçar a vontade de querer saber mais. Isso traz resultados positivos para a empresa”, completou a Gerente de Inovação.

## DUELO

O duelo de influencers contou com a presença de 10 profissionais que utilizam as redes sociais como ferramenta de trabalho. Elas têm sido grandes aliadas na divulgação de empresas nos últimos anos, principalmente com a atuação dos digitais influencers. O evento em Roraima teve o objetivo de destacar a importância deles e também apresentar o SebraeLab.

O SEBRAE/RR é reconhecido por trabalhar a inovação em benefício dos pequenos negócios. Uma das ferramentas de divulgação utilizadas é a internet, especificamente as redes sociais. Todos os convidados do duelo participam dos eventos da instituição, bem como acompanham as redes sociais, onde são postados cursos, oficinas, missões, projetos e inúmeras capacitações para todos os setores do empreendedorismo.

“Superou minhas expectativas pessoais. Às vezes limitamos nossa imaginação e vemos que somos capazes. O Sebrae sempre vendo além”. Estas foram as palavras da digital influencer Sonja Chacon (@sonja\_chacon), que mantém um perfil com mais de 250 mil seguidores no Instagram.

Sonja Chacon fez parte do grupo de influencers que completou a atividade de robótica solicitada pela instituição. Ela, junto Graziela Gervasoni (@grazigervasoni) e uma acadêmica, conseguiu montar um robô. A atividade precisou de atenção, habilidade, dinâmica e criatividade. Todas as equipes participaram de uma aula, com instruções de robótica, antes da competição.

Outra participante foi a apresentadora de TV Larissa Adai-



ralba (@larissa.adairalba), que mantém um perfil com mais de 3 mil seguidores. “Com o advento das redes sociais e a expansão do universo digital, a forma de fazer TV mudou muito nos últimos anos. É necessário compreender a existência de um público mais criterioso, exigente e bem informado, e este está nas redes sociais”, disse.

Segundo ela, o público recebe as informações em tempo real via internet e buscam nos meios tradicionais uma confirmação do que foi lido, tendo em vista que os mesmos ainda possuem mais credibilidade.

“Já não existem formas de dissociar um do outro, e é importante que a televisão faça esse trabalho de interatividade, compreendendo, aproximando e ouvindo seu público, para assim não se estagnar e manter-se atrativa em um mundo cada vez mais tecnológico”, completou.

Para Larissa é essencial essa busca por aprimoramento constante, abraçando esse nicho de mercado oriundo das mídias digitais. “O SebraeLab vem de maneira complementar com capacitações cada vez mais exigidas no mercado de trabalho usando uma linguagem leve, jovem e interativa para facilitar a compreensão do maior público possível”, destacou.

Durante a programação, o SEBRAE/RR apresentou o robô da instituição. Pelo tamanho, desenvoltura e gingado, o ‘grandão’ surpreendeu a todos. O evento buscou também apresentar o espaço de inovação onde todos os interessados podem conhecer e apresentar suas ideias, a fim de tirá-las do papel e colocá-las em prática.

## SEBRAELAB

O SebraeLab é um espaço de estímulo à criatividade, à inovação, ao consumo de informações, à geração de novos conhecimentos, ao aprendizado contínuo e às múltiplas conexões nos negócios. Ele foi idealizado para ser flexível a necessidade dos empreendedores e interessados. Assim como as soluções devem ser nos dias de hoje.

É um ambiente multifuncional, com pegada colaborativa, pensado para empreendedores inovadores e transformadores. Um lugar para viver, conviver e se apropriar, onde clientes e os próprios colaboradores do Sebrae-RR possam experimentar novas práticas. Um espaço baseado no conceito de serendipity: onde as descobertas ao acaso fazem toda a diferença.

A metodologia do SebraeLab não cabe em um simples escritório, ela é acolhida em um espaço e dinâmica de funcionamento que estimulam a construção de uma agenda orgânica, aderente aos problemas e interesses locais porque é construída pelo ecossistema e comunidades que estão no entorno do SebraeLab.



# Social Social

Sebrae-RR  
Sebrae-RR

# Social Social

Sebrae-RR  
Sebrae-RR



# Social Social

# Sebrae-RR Sebrae-RR

# Social Social

# Sebrae-RR Sebrae-RR



# Social Social

Sebrae-RR  
Sebrae-RR

# Social Social

Sebrae-RR  
Sebrae-RR





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