

HISTÓRIAS DE SUCESSO



SET-OUT 2022 ANO 1 Nº 003

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA



CAMINHOS PARA CRESCER

Soluções inovadoras do Sebrae Minas acessíveis aos pequenos negócios



QUANDO
EMPREENDER

VIRADA

O MELHOR
EM VOCÊ.

Participe do Seminário de Empreendedorismo do Sebrae que vai dar uma virada na sua carreira e na sua vida. São 6 dias de imersão no universo do empreendedorismo, com atividades desafiadoras e intensas vivências reais que despertam habilidades e desenvolvem capacidades empreendedoras. Não perca!

EMPRETEC
SEU #PONTOdeVIRADA

 empretec

 SEBRAE



0800 570 0800
empretecsebraeminas.com.br

INOVAÇÃO PARA GERAR VALOR E COMPETITIVIDADE



Inovar, nesse tempo de extrema competitividade, é fundamental para a sobrevivência das empresas. Por isso, elas precisam estar preparadas e atentas aos processos de gestão, produtos e distribuição, atendendo às necessidades e anseios dos clientes.

Acompanhar as tendências do mercado, compreender os impactos das transformações tecnológicas e sociais no comportamento do consumidor e prestar atenção a suas implicações nos negócios são práticas necessárias à inovação. E esse exercício deve ser feito por quem empreende e por toda a equipe, de forma constante, para que faça parte da cultura da empresa.

A inovação não está associada apenas às mudanças provocadas por tecnologias de ponta ou por modelos de negócios re-

volucionários. E não demandam necessariamente grandes investimentos.

Muitas adequações indispensáveis ao aprimoramento dos negócios precisam ser buscadas fora da empresa. Aí é que entra o conceito de inovação aberta, uma forma de trabalho colaborativo, unindo diferentes experiências e conhecimentos.

Nesta edição da Histórias de Sucesso, reunimos vários casos que mostram como os pequenos negócios estão conseguindo inovar, com o apoio do Sebrae Minas. Por meio de consultorias tecnológicas subsidiadas, acompanhamentos personalizados, programas que aproximam *startups* e empreendedores, entre outras soluções, os pequenos negócios de Minas Gerais têm conseguido inovar, competir, expandir mercados e aumentar o faturamento.

Boa leitura!



Maria Teresa Leal

ROBERTO SIMÕES

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas

HISTÓRIAS DE
SUCESSO

SUMÁRIO

Pedro Viela



6

O trabalho realizado por meio da educação empreendedora na rede municipal de ensino de Ipatinga tem gerado muitos resultados positivos, inclusive premiações



INOVAR TORNOU-SE
ESSENCIAL PARA O
CRESCIMENTO DAS
MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS (MPE)
BRASILEIRAS. O SEBRAE
MINAS TEM VÁRIAS
SOLUÇÕES PARA
AUXILIAR OS PEQUENOS
NEGÓCIOS A ENTENDER
A INOVAÇÃO E COLOCÁ-
LA EM PRÁTICA.

10

Já ouviu falar do Sebrae Connect? A solução viabiliza o acesso de pequenos negócios a soluções tecnológicas e digitais

Ouçá a entrevista
sobre o Sebrae
Connect na
revista digital



30

Minas Franquia é oportunidade para os empreendedores que desejam expandir seus negócios por meio do franchising

Confira também a
videoreportagem na
revista digital



14

Conheça o Programa Habitats, iniciativa para apoiar o desenvolvimento e aprimoramento dos mecanismos de inovação e o fortalecimento dos Ecossistemas Locais de Inovação (ELIs)

AGO-SET | 2022 | ANO 1 | N° 003

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas
Roberto Simões

Conselho Deliberativo do Sebrae Minas

Banco do Brasil, BDMG, CDL-BH, Caixa, Ciemg, Faemg, Fapemig, Fecomércio, Federaminas, Fiemg, Indi, Ocemg, Sebrae NA, Seplog e Sedectes

Superintendente: Afonso Maria Rocha
Diretor Técnico: João Cruz Reis Filho
Diretor de Operações: Marden Magalhães

Conselho Editorial:

Anderson Pimentel, Andreza Capelo, Bárbara de Paula Sarto, Beatriz Nascimento, Bruno Ramos, Bruno Ventura, Caroline Alvim, Célia Fonte, Danielle Fantini, Gustavo Moratori, Jefferson Ferreira, José Márcio Martins, Karine Martinez, Loidiana Perazzo, Paulo César Barroso Verissimo, Rachel Dornelas, Rafael Tunes, Rosely Maria Vaz

Gerente de Comunicação: Leonardo Iglesias
Jornalista responsável: Aline Freitas - MTB 09007/MG
Periodicidade: Bimestral

Redação:

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada - Belo Horizonte
Minas Gerais - CEP: 30.431-285 - 0800 570 0800
sebrae.com.br/minasgerais



Sebraetec e Programa ALI Brasil Mais são iniciativas de destaque do Sebrae Minas quando o assunto é inovação. Nesta matéria, empreendedores contam suas histórias de sucesso a partir do apoio obtido.

Leia a matéria e assista à videoreportagem na revista digital



36

Gláucia Rodrigues



Lina Volpini, gerente de Inovação e Competitividade do Sebrae Minas, fala sobre a atuação da instituição para melhorar o posicionamento dos pequenos negócios no mercado a partir da inovação

40

Você conhece as ferramentas do marketing digital?



O Reload, o maior evento de marketing digital para pequenos negócios do Sebrae Minas, tem percorrido o estado desde abril. Saiba mais ouvindo esta entrevista na revista digital



42

Aproveite todas as informações disponíveis na Plataforma Inovação Sebrae Minas, que traz conceitos de inovação com aplicabilidade para o dia a dia

44

Startups

ACESSE TAMBÉM
A REVISTA HISTÓRIAS
DE SUCESSO DIGITAL



revistahistoriasdesucesso.sebraemg.com.br

Prefácio Comunicação

Editoras: Ana Luiza Purri e Cristina Mota

Reportagens: André Di Bernardi, Cláudia Duarte, Cristina Mota, Fernanda Pereira, Lucas Alvarenga, Roger Dias

Revisão: Alexandre Magalhães e Luciana Oliveira

Projeto gráfico: Tércio Lemos

Design e diagramação: Angelo Campos e Rebeca Zoccatto

Podcasts

Produção: Cristina Mota

Roteiro e apresentação: Bruno Assis

Edição: Domenica Mendes

Videoreportagens

Produção e roteiro: Bruno Assis e Cristina Mota

Apresentação: Bruno Assis e Cristina Mota

Edição: Lucas Bois

HISTÓRIAS DE
SUCESSO

SEBRAE

INOVAÇÃO NA ESCOLA

Educação empreendedora é alternativa viável para
motivar estudantes a construir conhecimento

FERNANDA PEREIRA

Pedro Vilela

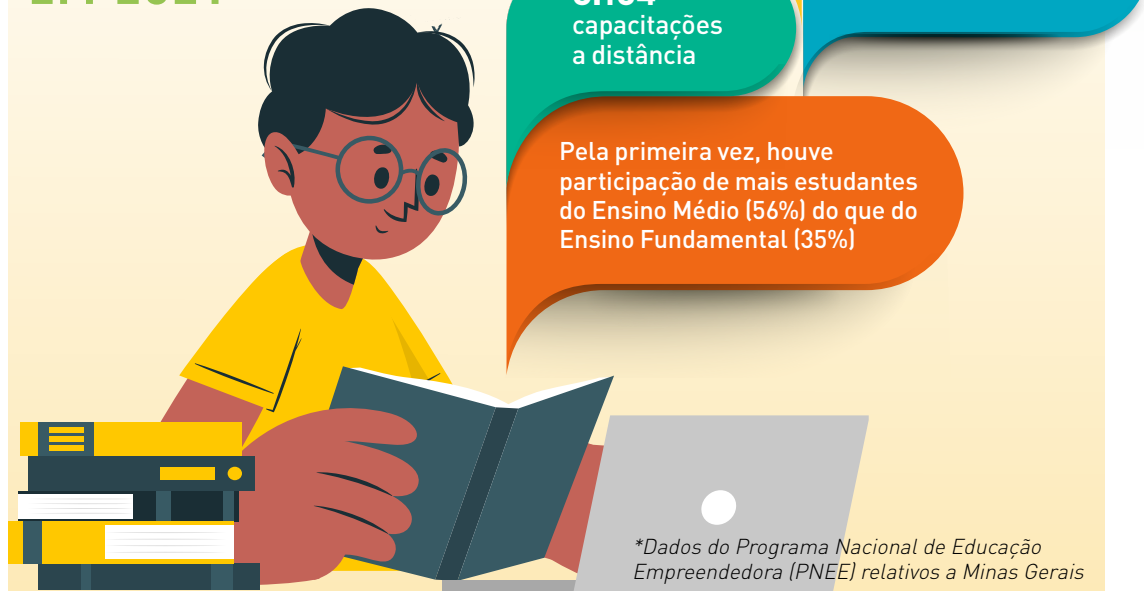


Alunos do Ucepai criaram o Uceguia, um guia de serviços em formato de aplicativo que conquistou a oitava colocação na Olimpíada Empreendedora de 2021

Muito se tem debatido sobre inovações que possibilitem transformar o modelo de ensino, a fim de torná-lo mais atraente para crianças e adolescentes e facilitar o aprendizado. Nesse cenário, a educação empreendedora tem se mostrado uma alternativa viável ao propor novos caminhos, métodos

e recursos que incentivam a construção do conhecimento pelos próprios alunos, com resultados muito positivos. A experiência do Centro Educacional Pedagógico e de Aperfeiçoamento Integral (Ucepai) de Ipatinga, no Vale do Aço, é um exemplo. O modelo aplicado pela escola, com apoio do Sebrae Minas,

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA EM 2021



contribuiu para estimular a criação da **Lei Municipal nº 4.312**, que propõe trabalhar o empreendedorismo de forma transversal em todo o Ensino Fundamental e como grade curricular na Educação Integral.

O Ucepai foi criado em 2019 e atende cerca de 4 mil crianças e adolescentes matriculados na Educação Integral da rede pública municipal, que acolhe alunos do 1º ao 9º ano do Ensino Fundamental. Sua proposta de ensino inovador inclui a realização de atividades em um ambiente envolto pela natureza, que estimula a imaginação e a criatividade, por meio da oferta de conteúdos adicionais aos

da grade curricular tradicional, como aulas de educação ambiental, artes, música e empreendedorismo.

A coordenadora Rita Beatriz Alves da Silva afirma que, de início, o ensino do empreendedorismo era visto como algo desafiador. “Percebemos que não alcançaríamos os resultados esperados ensinando dentro de uma sala de aula, em horários específicos. Precisávamos organizar uma sequência de trabalho que resultasse no desenvolvimento de uma cultura empreendedora entre nossos alunos”, relata.

INSPIRAÇÃO

Depois de participar de uma oficina do evento “Jovens Protagonistas do Futuro”, realizado pelo Sebrae Minas em Ipatinga, em 2019, o Ucepai buscou o auxílio da instituição para qualificar sua equipe. A analista

AS TEMÁTICAS REFERENTES AO ENSINO DO EMPREENDEDORISMO FORAM INCLuíDAS NO PROJETO POLÍTICO-PEDAGÓGICO (PPP), COMPONDO A GRADE CURRICULAR DAS ESCOLAS DE IPATINGA. FORAM TAMBÉM VIABILIZADAS OFICINAS NA EDUCAÇÃO INTEGRAL PARA ALUNOS DO 1º AO 9º ANO.


do Sebrae Minas Vanessa Silva relata que o conteúdo foi elaborado especificamente para a escola, seguindo a metodologia do Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP). “A ideia era que esse trabalho englobasse ações que pudessem gerar benefícios para toda a comunidade”, explica.

O JEPP propõe a abordagem de temas transversais em cada ano do Ensino Fundamental, como cultura da cooperação, cultura da inovação, ecossustentabilidade e ética e cidadania. A metodologia é semiaberta, ou seja, permite que o professor faça adaptações ao conteúdo, a fim de adequá-lo à realidade local. “A partir dessa capacitação, os professores passaram a trabalhar o em-

preendedorismo na prática, não como uma matéria isolada, mas conectada a diversas situações vividas na escola, por meio de atividades lúdicas, com o propósito de estimular o trabalho em equipe e desenvolver os aspectos cognitivos, afetivos e sociais de cada aluno”, destaca Vanessa.

Segundo ela, além do JEPP, os professores participaram de oficinas de modelo de negócios, de implementação de ferramentas do programa e da Feira do Jovem Empreendedor do Sebrae Minas. Toda a bagagem adquirida permitiu que eles guiassem os alunos em uma jornada que incluiu desenvolvimento de projetos e participação em diversos eventos.

COMPETÊNCIAS TRABALHADAS POR MEIO DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

- 
1. CONHECIMENTO
 2. PENSAMENTO CIENTÍFICO, CRÍTICO E CRIATIVO
 3. REPERTÓRIO CULTURAL
 4. COMUNICAÇÃO
 5. CULTURA DIGITAL
 6. TRABALHO E PROJETO DE VIDA
 7. ARGUMENTAÇÃO
 8. AUTOCONHECIMENTO E AUTOCUIDADO
 9. EMPATIA E COOPERAÇÃO
 10. RESPONSABILIDADE E CIDADANIA



A coordenadora Rita Beatriz e representantes da equipe de professores do Ucepai

PREMIAÇÕES

Os resultados alcançados, por sua vez, têm sido muito positivos. Na edição de 2021 da Olimpíada Empreendedora, promovida pelo Sebrae Minas, um projeto desenvolvido pelos alunos do Ucepai foi classificado em oitavo lugar entre 68 iniciativas inscritas. O desafio era criar, no contexto escolar, uma solução para um problema real da comunidade, mediante o uso de tecnologias digitais. Segundo a coordenadora Rita, os alunos identificaram um grupo grande de profissionais prestadores de serviços, entre manicures, costureiras, pedreiros, eletricitas e outros, que, até então, tinham dificuldades para divulgar seu trabalho. “Eles fizeram um levantamento desses profissionais e desenvolveram um guia de serviços em formato de aplicativo, o Uceguia, com o objetivo de conectá-los a potenciais clientes, incentivar a demanda de serviços e gerar renda para a comunidade local”, descreve.

A coordenadora informa que uma nova versão do aplicativo, com mais funcionalidades e recursos, está sendo apresentada na Olimpíada Empreendedora 2022. Além disso,

os alunos do Ucepai concorrem com um projeto que tem como base o reaproveitamento de papel descartado pelas escolas da região. “Estamos trabalhando para que a nossa escola ultrapasse os próprios muros e explore o ambiente ao redor, que concentra diversos atrativos naturais, além de animais silvestres. Para o futuro próximo, o objetivo é receber visitantes interessados em conhecer o trabalho que realizamos”, pontua Rita.

Também por meio do trabalho de educação empreendedora no Ucepai, o município de Ipatinga foi duas vezes vencedor do prêmio Cidades Inteligentes, em 2021 e 2022. E o mais importante, segundo Vanessa, é que a escola vem conseguindo apontar novos caminhos para a comunidade onde está presente. “Acreditamos que a educação empreendedora é capaz de mudar uma realidade, ao auxiliar o ser humano a assumir uma postura proativa diante da construção de seu projeto de vida. Hoje, a comunidade escolar do Ucepai respira empreendedorismo, e a presença do Sebrae é um incentivo a mais para levarmos adiante nossa proposta.”

CONEXÃO COMO CHAVE

Sebrae Connect viabiliza acesso de pequenos negócios a soluções tecnológicas e digitais

—
ANDRÉ DI BERNARDI



A empresária Amanda Cattoni teve o apoio do Sebrae Connect em seu negócio

Em 2021, Amanda Cattoni fundou a Picolé Baby, *e-commerce* voltado para o universo materno e infantil. A loja virtual disponibiliza itens diversos, de mamadeiras e chupetas a vestuário e outros produtos para mães de todas as idades e crianças de 0 a 4 anos. “Quando fiquei grávida, comecei a adentrar esse universo tão bonito, em busca de produ-

tos de qualidade. Achei difícil encontrar exatamente o que procurava. Foi quando tive um *insight* sobre esse nicho de mercado”, conta a empreendedora, que buscou o apoio do Sebrae Minas para criar um ambiente virtual adequado ao propósito de comercializar produtos para esses públicos. E a solução veio por meio do Sebrae Connect.

A solução foi desenvolvida de forma colaborativa entre o Sebrae Minas e a consultoria Beta-i e integra o Programa de Inovação Aberta do Sebrae, o Sebrae Open. Seu objetivo é conectar os pequenos negócios a soluções tecnológicas e digitais disponibilizadas pelo mercado, notadamente *startups*, e viabilizar a resolução de desafios enfrentados por empreendedores de todos os segmentos de forma fácil, rápida e segura. Amanda destaca exatamente isso. “A plataforma tem todas as informações em um lugar só, o que facilita demais. Tive auxílio para desenhar o processo de gestão da minha empresa, criar o *e-commerce*, aprimorar a gestão financeira e tomar decisões importantes”.

Os bons resultados já alcançados pelo Sebrae Connect estimulam o projeto a evoluir. Em 2022, houve reformulação da oferta e do produto. Além disso, está em curso o desenvolvimento de uma nova plataforma, de forma a aprimorar a sua usabilidade, e a divulgação tem sido reforçada em eventos dedicados ao marketing digital.

PRINCIPAIS DESAFIOS MAPEADOS

Para a construção do Sebrae Connect, os principais desafios das empresas foram mapeados, dando origem às soluções contidas na plataforma: Finanças e Pagamentos; Operações e Processos; e Marketing Digital. Laila Kallab, analista do Sebrae Minas,

COM O SEBRAE CONNECT, EMPRESÁRIOS DE TODOS OS SEGMENTOS ACESSAM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E DIGITAIS PARA OS DESAFIOS DO NEGÓCIO DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA E SEGURA

explica que entre os grandes diferenciais da iniciativa estão justamente a curadoria técnica dos fornecedores e os serviços para apoio aos pequenos negócios. “Buscamos as melhores soluções disponíveis no mercado e entregamos ao empreendedor ferramentas específicas, desmistificando o processo de inovação e mostrando que é possível aumentar o faturamento e a carteira de clientes a custos bem acessíveis”, detalha.

No lançamento, em dezembro de 2020, o Sebrae Connect contava com 16 *startups*. Um ano depois, a plataforma já tinha 75 fornecedoras cadastradas. Uma delas é a Unbox, que atua com marketing digital e criação de sites de vendas e que foi a contratada por Amanda para colocar o *e-commerce* da Picolé Baby no ar. “Oferecemos para ela uma operação completa de vendas on-line. O site é conectado a suas redes sociais, e a entrega é feita em todo o Brasil. Além disso, oferecemos todo o suporte de que ela precisava para dar os primeiros passos, resolvendo as dúvidas e ajudando-a a crescer com conteúdos relevantes sobre o mundo do *e-commerce* e do marketing digital”, informa Bruno Pereira, fundador da *startup*.



SAIBA MAIS

O RELOAD, MAIOR EVENTO DE MARKETING DIGITAL DO SEBRAE MINAS, TEM PERCORRIDO O ESTADO DE MINAS GERAIS. ACESSE O QR CODE E ACOMPANHE NOVIDADES.

Arquivo Virgula MKT 360°



Francisco Rezende Junior registrou melhoria em processos de gestão de sua agência após utilizar serviços via Sebrae Connect

A empreendedora considera que o apoio obtido por meio do Sebrae Connect foi essencial para o sucesso do negócio. “Minha empresa fez um ano em junho, e, de janeiro de 2022 para cá, registramos um faturamento 130% superior ao de junho a dezembro de 2021. O Sebrae Connect potencializou o meu negócio”, diz, revelando planos de expandir as atividades

com a montagem de um *showroom* para expor os produtos e a contratação de mais colaboradores.

DIGITALIZAÇÃO EM ALTA

A digitalização de processos e o uso de tecnologias diversas por empresas de vários portes já eram uma realidade antes mesmo da pandemia, mas foram acelerados pela crise sanitária. Um estudo da IBM mostrou que seis em cada dez empresas investiram com mais velocidade em projetos de digitalização no ano de 2020. Outra análise, da consultoria KPMG, apresentou cenário semelhante: entre 780 empresas ouvidas mundialmente, 67% apressaram transformações digitais, e 63% aumentaram o orçamento para esse fim. Entre as organizações brasileiras que responderam à consulta, 71% aceleraram processos, e 67% aumentaram o orçamento destinado à aquisição de novas soluções.

Ainda de acordo com uma pesquisa do Sebrae, realizada em parceria com a Fundação Getulio Vargas (FGV), o percentual de pequenos negócios no Brasil que utilizam ferramentas digitais, como WhatsApp, Facebook e Instagram, aumentou ao longo de 2021, saltando de 59%, em maio, para 74%, em dezembro.

O Sebrae Connect tem apoiado os pequenos negócios no processo de transformação digital. A mLabs é uma das *startups* cadastradas no programa para auxiliar os empreendedores a gerenciar suas mídias sociais, organizando os canais em uma única ferramenta. “O Sebrae Connect é uma das melhores formas para as empresas se conectarem a esse universo da tecnologia, principalmente. A

palavra 'conexão' ganha outra dimensão nesse sentido. E os resultados são positivos para todos", explica Rafael Kizo, fundador e CMO da mLabs.

Um dos negócios que acessaram a plataforma e contaram com o mLabs é a Virgula MKT 360°, agência de marketing e publicidade sediada no Rio de Janeiro. Segundo Francisco Carlos de Rezende Junior, diretor do empreendimento, foi possível ajustar as rotinas de gerenciamento de postagens e análise de métricas dos clientes da agên-

cia por meio da ferramenta, além das novas funcionalidades de disparo de SMS, e-mail marketing e criação de *landing pages*. "Quando iniciamos nossa parceria, esses pontos eram um grande problema, porque tínhamos que fazer todo esse processo manualmente. Depois de participarmos do Sebrae Connect e usarmos a solução do mLabs, pudemos evoluir e nos dedicar a outras tarefas, como a captação de novos clientes, e, dessa forma, ampliar a estrutura de nossa empresa", relata.

75 fornecedores cadastrados

3 principais desafios dos negócios são contemplados:



Soluções Financeiras e Pagamentos: apresenta soluções como fluxo de caixa, soluções contábeis que controlam pagamento de boletos, tributações, folha de pagamento, soluções que facilitam o acesso ao crédito, soluções de pagamento eletrônico e programas de fidelização.



Gestão de Operações: contempla soluções que mapeiam e automatizam os processos da empresa, soluções de controle de fornecedores, logística e distribuição, produção e/ou CRM, soluções HRtech para recrutamento, seleção, admissão e acompanhamento dos colaboradores.



Marketing Digital: inclui ferramentas de campanhas para geração e captação de leads, usando o WhatsApp Business, *e-commerces*, *marketplaces*, Facebook e Instagram, soluções de CRM que permitam mensuração de resultados de campanhas, soluções para capacitar o time comercial para gerir, nutrir e engajar leads.

SEBRAE
connect
Powered by **beta-i**

SAIBA MAIS

USE O QR CODE PARA
ACESSAR O SITE



REDE PARA EVOLUIR

Programa desenvolvido com o apoio do Sebrae Minas oferece ambiente favorável a empresas mineiras de base tecnológica

—
ROGER DIAS



Pedro Vieira

O empresário Murici Lopes Duarte (à esquerda) encontrou auxílio para inovar com apoio do Programa Habitats de Inovação

Quando optou por empreender em Viçosa, na Zona da Mata mineira, em 2009, Murici Lopes Duarte tinha ciência da dificuldade envolvida no processo de construção de uma empresa, especialmente de base tecnológica. Ele almejava oferecer uma solução inovadora na área ambiental, e, do planejamento até a consolidação do

empreendimento, foram anos de esforço e aprendizado.

Foi preciso auxílio para que a ideia da Eco Soluções, especializada no tratamento de efluentes e resíduos de aterros sanitários, pudesse evoluir até alcançar o faturamento atual, em torno R\$ 3,5 milhões anuais. E Murici não precisou ir longe: encontrou o

suporte necessário por meio da Incubadora de Empresas de Base Tecnológica do CenTev (IEBT/CenTev), vinculada à Universidade Federal de Viçosa (UFV), na Zona da Mata, uma das **incubadoras** parceiras e apoiada pelo Programa Habitats de Inovação do Sebrae Minas.

O Habitats é uma iniciativa do Sebrae Minas, em parceria com a Rede Mineira de Inovação (RMI), para apoiar o desenvolvimento e aprimoramento dos mecanismos de inovação em Minas Gerais e o fortalecimento dos Ecossistemas Locais de Inovação (ELIs), com o surgimento e consolidação de empresas de base tecnológica. A analista do Sebrae Minas Luísa Vidigal explica que, “para o surgimento e desenvolvimento de negócios inovadores nos territórios, é preciso criar ambientes propícios, que gerem conexão e sinergia entre os diversos atores”.

O programa do Sebrae Minas incentiva essa conexão por meio do compartilhamento de conhecimentos, estímulo a pesquisas e construção de parcerias. Para tanto, une pequenos empresários a parques tecnológicos, incubadoras, pré-incubadoras, aceleradoras, espaços *makers* e *labs*, *hubs* de inovação e *coworkings*, em um ambiente de aprendizagem coletiva.

Graças ao Habitats, Murici validou seu projeto e desenvolveu um plano de negócios sob a orientação de especialistas em tecnologia da UFV. Até se consolidar, a Eco Soluções participou de todas as etapas do programa: pré-incubação, quando havia uma ideia, mas era preciso suporte e orientação para transformá-la em um negócio; incubação, etapa de desenvolvimento da empresa, por meio da capacitação e apoio

SÃO AMBIENTES QUE SE CARACTERIZAM PELO CONJUNTO DE RELAÇÕES ENTRE OS ATORES OU ENTIDADES PARA VIABILIZAR O DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E A INOVAÇÃO NO TERRITÓRIO. ELES FAVORECEM A CONEXÃO ENTRE EMPREENDEDORES, ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS OU PRIVADAS, INSTITUIÇÕES DE ENSINO E OS PRÓPRIOS MECANISMOS DE INOVAÇÃO NUM LOCAL ESTRATÉGICO PARA APOIAR OS ESTÁGIOS DE CRESCIMENTO DOS EMPREENDIMENTOS.

na sua estruturação e sustentabilidade; e graduação, quando o empreendimento obtém êxito nas etapas anteriores e apresenta capacidade empresarial de gestão, negociação e planejamento. “O suporte nos deu conhecimento, especialmente tecnológico, no momento em que a empresa se estruturava e ganhava corpo”, afirma o empresário.



**O HABITATS INCENTIVA
A CONEXÃO POR MEIO
DO COMPARTILHAMENTO
DE CONHECIMENTOS,
ESTÍMULO A PESQUISAS E
CONSTRUÇÃO DE PARCERIAS**

DEDICA-SE A DIFUNDIR UM NOVO MODELO DE ATUAÇÃO PARA AMPLIAR A CAPACIDADE DAS INCUBADORAS DE GERAR, SISTEMATICAMENTE, EMPREENDIMENTOS INOVADORES BEM-SUCEDIDOS.

CAPILARIDADE

O Habitats de Inovação reúne, atualmente, 33 mecanismos de inovação em 21 municípios mineiros. O programa inclui *workshops* e mentorias de preparação para certificação no modelo do **Centro de**

Referência para Apoio a Novos Empreendimentos (Cerne) e estruturação de novos

ambientes, curso de formação de gestores e pré-aceleração de negócios vinculados aos mecanismos apoiados.

Por meio dos mecanismos de inovação, os pequenos negócios obtêm suporte para

assessoria técnica, via contato direto com especialistas e mentores que os auxiliam nos passos para desenvolvimento da ideia; suporte jurídico para a formalização; *networking*, que lhes dá acesso à rede, integrada, inclusive a instituições de ensino altamente renomadas; e criação de plano de negócios rentável, com auxílio no planejamento de custos, captação de recursos e ações marketing.

Lina Volpini, gerente de Inovação e Competitividade do Sebrae Minas, considera que “os Habitats são os grandes conectores do processo inovativo no território e sua capacidade de gerar negócios inovadores, criar comunidades, trabalhar em rede, gerar riqueza, empregos qualificados e soluções que impactam positivamente a vida da sociedade”.

RESULTADOS SIGNIFICATIVOS

De acordo com dados da Rede Mineira da Inovação (RMI), os mecanismos de inovação já contribuíram para o surgimento de 400 negócios em Minas Gerais. Outros 150 estão em fase de incubação, e 50 são residentes vinculados aos parques tecnológicos de Belo Horizonte, Viçosa, Itajubá, Uberaba e Santa Rita do Sapucaí. “As atividades dos mecanismos de inovação geram *know-how* para que as incubadoras e os aceleradores contribuam para melhorar cada vez mais seus programas de criação de novas empresas de base tecnológica”, ressalta a presidente da RMI, Adriana Ferreira Faria.

Outro negócio apoiado por um mecanismo de inovação é a 4 Intelligence (4I), *startup* com mais de 100 funcionários dedicada a prover soluções usando ciência de dados e inteligência artificial, já graduada e insta-



PARA O SURGIMENTO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS INOVADORES NOS TERRITÓRIOS, É PRECISO CRIAR AMBIENTES PROPÍCIOS, QUE GEREM CONEXÃO E SINERGIA ENTRE OS DIVERSOS ATORES

LUÍSA VIDIGAL
ANALISTA DO SEBRAE MINAS





Pedro Vieira

Rafael Mendonça, da 4 Intelligence: empresa continua seguindo as atividades da incubadora, para a melhoria constante

lada na incubadora do Instituto Nacional de Telecomunicações (Inatel), em Santa Rita do Sapucaí. De acordo com Rafael Mendonça, CTO da 4I, o projeto não sairia do papel sem a intermediação da incubadora. “Foi muito importante estar dentro desse ecossistema, onde temos *startups* e nascentes. Absorvemos conhecimentos com pessoas que traziam bagagem relevante.”

A empresa segue as atividades na incubadora, buscando aprimoramento constante. Tanto que participou de outra iniciativa do Sebrae Minas, o **Empretec**. “Sem dúvida, o desafio para a área de inteligência artificial é grande, e sempre precisamos do conhecimento acadêmico e da expertise do contato da base de tecnologia.”

SAIBA MAIS

UM DOS PRINCIPAIS PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO DE EMPREENDEDORES DO MUNDO, COM METODOLOGIA DESENVOLVIDA PELA ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU) E APLICADA COM EXCLUSIVIDADE PELO SEBRAE NO BRASIL. SAIBA MAIS ACESSANDO O QR CODE.



400 NEGÓCIOS FORAM
CRIADOS COM A CONTRIBUIÇÃO
DO PROGRAMA HABITATS DE
INOVAÇÃO

ECOSSISTEMAS PARA TRANSFORMAR IDEIAS

Na biologia, um ecossistema é definido como um conjunto de interações entre componentes vivos e abióticos. Esse conceito foi adaptado com propriedade para a criação do Ecosistema Local de Inovação, um conjunto de diversos atores que dialogam para a transformação de ideias inovadoras em negócios bem-sucedidos. Esse grupo é formado por universidades, incubadoras, aceleradoras, centros tecnológicos, investidores, instituições de fomento e órgãos públicos, como secretarias municipais ou estaduais.



Williane Castro é empreendedora em Congonhas

O Sebrae Minas atua em nove ecossistemas, oferecendo suporte técnico e tecnológico aos territórios, favorecendo o desenvolvimento de empresas inovadoras. A instituição e os demais atores do processo analisam os ecossistemas, avaliando os estágios de maturidade de seus integrantes e propondo ações para contribuir para o seu desenvolvimento e resultados.

As atividades vão desde fornecimento de conteúdos e ferramentas até apresentação de boas práticas, passando pelo fortalecimento dos mecanismos de inovação e capacitação dos atores. “Montamos um plano de intervenção para que os ecossistemas se consolidem. Se estiverem em fase inicial, trabalhamos para que aumentem seu nível de maturidade até que sejam considerados formados. Para os ecossistemas em desenvolvimento, daremos mais força”, ressalta Vanessa Vi-sacro, analista do Sebrae Minas.

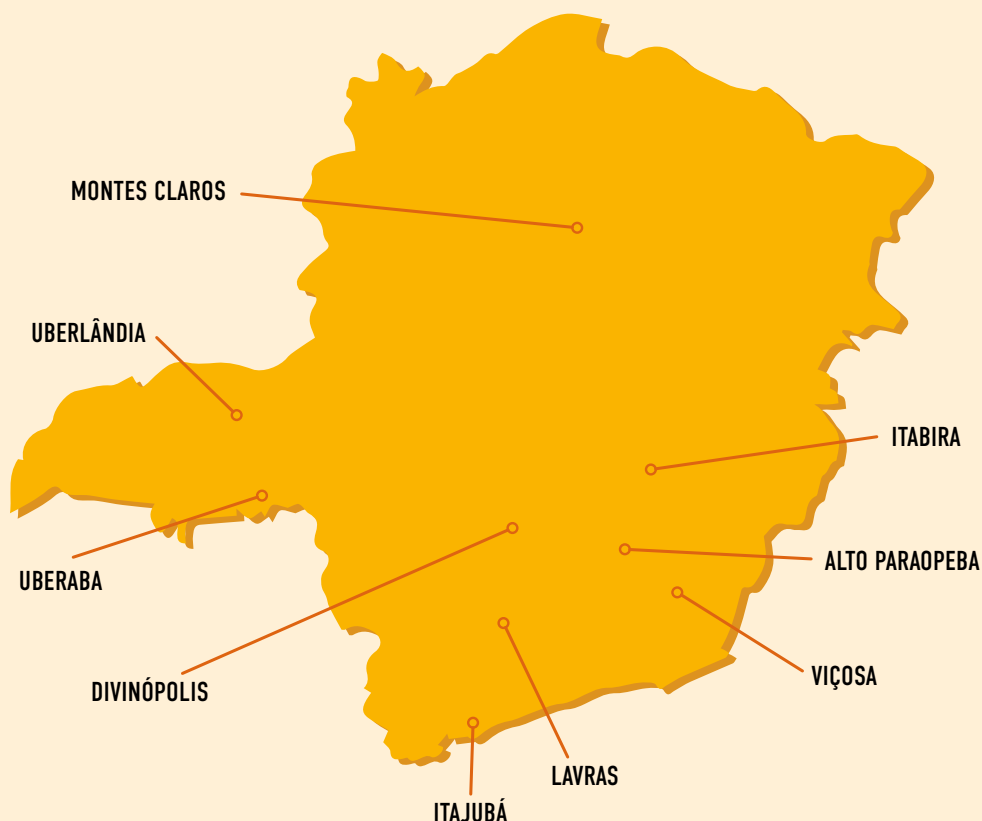
TRABALHO BEM-SUCEDIDO

Um exemplo de sucesso é o Ecosistema Alto Paraopeba, presente nas cidades de Ouro Branco, Congonhas e Conselheiro Lafaiete. Desde 2020, diversas lideranças foram mapeadas visando à construção de um plano estratégico para a diversificação econômica local, com ênfase na inovação e no empreendedorismo. Instituições como Universidade Federal de São João del-Rei (UFSJ), Centro Universitário Santa Rita (Unifasar) e Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais (IFMG) forneceram a estrutura teórica. A partir disso, novas empresas foram criadas, e outras conquistaram mais resultados.

INOVADORAS

“É um processo contínuo, mas demanda tempo. Vamos atingir resultados mais efetivos em até uma década, mas já colhemos bons frutos desses últimos dois anos”, avalia o analista do Sebrae Minas Luís Paulo Nascimento. Proprietária da Home Inn, voltada para a automação de ambientes residenciais e corporativos, Williane Castro concorda. Ela relata aumento de 40% do faturamento após o apoio do ELI. “Começamos a fazer *networking*, que nos permitiu conhecer pessoas interessadas do mesmo ramo. Além disso, tivemos e continuamos a ter orientação de profissionais capacitados para desenvolver o negócio”, afirma, ressaltando a expectativa de expandir a empresa, inclusive com novas contratações para o setor de vendas.

ECOSSISTEMAS LOCAIS DE INOVAÇÃO (ELIs) EM MINAS



A empresária Janice Pascoal: crescimento reconquistado após as dificuldades na pandemia



RESUMO

A inovação é chave para o crescimento das pequenas empresas, e inserir esse processo no negócio pode ser mais simples do que parece. O Sebrae Minas oferece soluções diversas para auxiliar os empreendedores mineiros, assim como ocorreu com os empresários retratados na matéria.

DESPERTANDO O ESPÍRITO INOVADOR

Programas Sebraetec e Ali Brasil Mais oferecem soluções customizadas para reduzir custos, aumentar a produtividade e melhorar o faturamento dos negócios

LUCAS ALVARENGA

Considerado por muito tempo privilégio dos grandes negócios, inovar tornou-se chave para o crescimento das micro e pequenas empresas (MPE) brasileiras. Com as transformações recentes no mercado, acentuadas pela pandemia de Covid-19, milhares de empreendedores recorreram a programas de inovação para revolucionar a cultura de seus negócios. Segundo pesquisa do Sebrae, 97% deles puseram em prática ao menos uma nova ideia ao longo do ano passado e, em média, implementaram sete mudanças em produtos ou processos.

Uma dessas soluções está disponível no Sebrae Minas há 20 anos – o Serviço em Inovação e Tecnologia (Sebraetec), um programa que oferece atendimento personalizado e soluções sob medida para os negócios. A iniciativa reúne mais de 70 produtos, divididos em quatro eixos: desenvolvimento tecnológico, design, produção e qualidade e sustentabilidade. Até agosto deste ano,

2.382 negócios, em 423 municípios mineiros, foram atendidos com serviços como fertilização *in vitro* (FIV), boas práticas agrícolas, aceleração digital, comunicação visual e design de ambientes.

Em média, 70% do custo das consultorias ofertadas é subsidiado pelo Sebrae, mas os percentuais podem ser maiores, a depender do financiamento de parceiros. “O Sebraetec atende empresas que faturam até R\$ 4,8 milhões por ano. São MEIs, MPE, produtores rurais e artesãos que desejam produzir com mais eficiência e qualidade, aprimorar a comunicação e converter contatos em vendas”, destaca a analista do Sebrae Minas Juliana Orsetti.

ASSISTA

UMA VÍDEOREPORTAGEM MOSTRA ENTREVISTAS COM OS EMPREENDEDORES RETRATADOS NESTA MATÉRIA. ASSISTA POR MEIO DO QR CODE AO LADO



O empreendedor interessado deve procurar uma agência do Sebrae ou [acessar o site do programa](#). Ele pode tanto identificar quais soluções e tecnologias sua empresa precisa quanto solicitar a indicação do Sebrae em um ponto de atendimento. Uma vez incluído no Sebraetec, o empreendedor é encaminhado a um prestador de serviço credenciado pela entidade, que o acompanha por um período de 15 dias a dez meses – a depender da solução escolhida.

METODOLOGIAS RÁPIDAS

Outra solução para auxiliar os pequenos negócios a inovar é o Programa ALI Brasil Mais. Lançada em 2010, a iniciativa foi incorporada ao programa Brasil Mais, do Ministério da Economia, em 2021, e recebeu o apoio da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ADBI) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai). Diferentemente do Sebraetec, o programa é totalmente subsidiado pelo Sebrae.

A solução conta com os Agentes Locais de Inovação (ALIs), bolsistas que visitam os empreendimentos e auxiliam a implementar melhorias de alto impacto a partir de metodologias rápidas (*sprint*), em um período de quatro meses. Até agosto, eles eram

vinculados ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). A partir de setembro, foi reestruturada a atuação do Sebrae, e os profissionais passaram a integrar a Rede de Agentes Sebrae. Em Minas Gerais, foram selecionadas e capacitadas 597 pessoas para atuar em todo o Estado.

Com a nova estrutura, 11 modalidades foram incorporadas ao Sebrae, que até então incluía apenas a categoria de bolsistas na modalidade ALI Produtividade no Programa Brasil Mais. “O ALI é a porta de entrada para a inovação. O programa reúne por Agente até 25 MPE por ciclo, que seguem uma jornada vivencial de encontros individuais e coletivos. Nesse período, eles mapeiam um problema com ajuda de um Agente, identificam possíveis soluções, que são testadas por meio de protótipos e validação com clientes, atingindo, assim, resultados mais promissores, além do aprendizado e ganho de autonomia para continuar inovando”, destaca o analista do Sebrae Minas e coordenador estadual dos Programas ALI Brasil Mais Transformação Digital e Produtividade, Bruno Falci.

USE O QR CODE PARA
ACESSAR O SITE DO
SEBRAETEC



O ALI BRASIL MAIS AJUDA NA IMPLEMENTAÇÃO DE MELHORIAS DE ALTO IMPACTO A PARTIR DE METODOLOGIAS RÁPIDAS (*SPRINT*)

SOLUÇÃO DE ALTO IMPACTO

SEBRAETEC + R\$50 MILHÕES

para consultorias garantidos em Minas Gerais (2021-2022)

EM 2021,
O SEBRAETEC ATINGIU...

5.196 atendimentos no estado
4.400 empreendedores

EM 2022,
JÁ FORAM REGISTRADOS*

*Até agosto/22

2.724 atendimentos no estado
2.382 empreendedores

USE O QR CODE
PARA ACESSAR O
SITE DO SEBRAETEC



ALI BRASIL MAIS

**8,4 MIL EMPRESAS
MINEIRAS** alcançadas (2021/22).

22,8%
delas
alcançaram mais
produtividade

8,5%
registraram
maior
faturamento

Acesse o site e faça
sua inscrição



PRÁTICO E LUCRATIVO

A empreendedora Janice Pascoal sabe bem como transformar inovação em cultura. Ao ter o primeiro filho, decidiu deixar São Paulo e a advocacia para se dedicar ao bebê. Um gesto de amor serviu de impulso para que descobrisse um novo gosto na vida: em 2016, do forno do seu apartamento passaram a surgir saborosas releituras sem glúten das receitas de sua mãe.

Sua irmã mais velha, Jamile, foi uma das incentivadoras. Embora uma estivesse em Uberlândia, e a outra, em São Paulo, elas se uniram para produzir os itens sob encomenda. “Da parceria nasceu a Boleria do Bem, nosso jeito de proporcionar bem-estar às pessoas com alimentos saudáveis”, recorda-se Janice.

Com as vendas se multiplicando, Janice decidiu retornar a Pouso Alegre, onde, em sociedade com um cunhado, instalou uma cozinha industrial e uma loja em 2019. Em menos de um ano, os produtos da Boleria

do Bem chegaram às gôndolas de 19 redes de supermercados do Sul de Minas. Tudo parecia caminhar bem até que a pandemia e uma obra de mais de um ano paralisaram o negócio, reduzindo a equipe de 12 para dois funcionários.

Mas os dissabores do recomeço deram lugar à esperança a partir do momento em que a empreendedora decidiu se cadastrar no Ciclo 3 do programa ALI. Data desse período a criação do BB Premium, bolo de banana produzido em versões sem açúcar, sem traço de leite e *low carb* – com farinha de castanha de caju. “O Sebrae Minas me ajudou a adaptar uma receita tamanho família para um bolo de 100 gramas, ideal para lanchonetes escolares e academias, feito no micro-ondas, cujo pote resiste ao calor e ao frio.”

O sucesso do BB Premium, que alcançou 50 unidades vendidas por semana, motivou Janice a se inscrever na consultoria Controle e Melhoria de Processos do Se-



**O SEBRAE MINAS ME
AJUDOU A ADAPTAR
UMA RECEITA TAMANHO
FAMÍLIA PARA UM BOLO
DE 100 GRAMAS**

JANICE PASCOAL
EMPREENDEDORA, SOBRE O PRODUTO BB
PREMIUM, UM DE SEUS CARROS-CHEFE





A empreendedora Fernanda Silva (ao centro), da Cantos do Mundo, com Ricardo Bretas, seu marido e sócio, e a funcionária Sabrina Carvalho

braetec. “Recebi a visita de uma nutricionista do Sebrae, que me ajudou a profissionalizar a linha de produção, a ficha técnica e a precificação dos produtos. Desde então, a equipe cresceu para seis funcionários, e voltei a atender supermercados e escolas de Pouso Alegre. Hoje, vejo que a boleria é meu propósito.”

EXPERIÊNCIAS PALPÁVEIS

Assim como Janice, a turismóloga Fernanda Silva materializou em um pote seu desejo de inovar. Desde 2017, ela é sócia da Cantos do Mundo Turismo, uma agência de viagens on-line com sede em Bicas, na Zona da Mata mineira. O negócio é a realização de um sonho antigo da empresária, que tem uma história de mais de duas décadas com o Sebrae Minas, seu parceiro da faculdade aos tempos de secretária de Turismo de Bicas – cargo que ocupou de 2013 a 2016.

Fascinada pela área de planejamento, Fernanda se capacitou como agente de desenvolvimento turístico pelo Sebrae. A empreendedora não esconde a satisfação em proporcionar experiências de lazer para casais, famílias e amigos por meio de destinos no Brasil e no exterior. “Sempre gostei de viajar e atender os turistas de forma personalizada. Organizar uma viagem para um cliente é ajudá-lo a realizar um sonho”, diz.

Esses momentos inesquecíveis, no entanto, tiveram que ser adiados após o anúncio da pandemia de Covid-19. Com o mercado paralisado, ela e o marido, Ricardo, seu sócio, apressaram-se para remarcar viagens e transformar a frustração dos clientes em um sonho futuro. Além disso, aproveitaram os meses sem vendas para reestruturar o negócio. Durante esse hiato, preenchido por cursos e capacitações, a turismóloga se candidatou ao programa ALI.

Selecionada, Fernanda aproveitou a oportunidade para compartilhar uma ideia. “Queria materializar a experiência da viagem em um pote entregue na aquisição dos pacotes, com itens que remetessem aos destinos escolhidos. A consultora do Sebrae Minas não só apoiou a ideia, como nos guiou desde a criação do protótipo aos testes e *feedbacks* de conhecidos e clientes. Viajar é desfrutar alguns dos melhores momentos da vida. Com o pote, eles podem ser recordados.”

Com o protótipo em mãos, Fernanda procurou fornecedores para criar um pote que coubesse no orçamento, sem abrir mão da beleza. “Nesse momento, recebemos apoio do Sebraetec com o design do produto. Nele, o cliente recebe os documentos da viagem, o identificador de mala, fotos polaroid e um manual com dicas de memórias a serem guardadas, como ingressos, mapas e bilhetes. Eles ficam encantados e nos marcam no Instagram, transformando o pote em nossa vitrine”, orgulha-se.



ATENÇÃO AO CLIENTE

A procura pela satisfação dos clientes é uma marca da In Company Contabilidade. Fundada em 2010 pelo casal Rodrigo Almeida Rodrigues e Lauriana Ferreira, a empresa atua em 50 cidades no Brasil, na Inglaterra e na Suíça. Prestes a completar 12 anos, passou por uma intensa transformação desde que transferiu a sede de Monte Carmelo para Araguari, em 2014. Mas, somente seis anos depois, com o programa ALL, os resultados se acentuaram.

Essa experiência junto ao Sebrae Minas não foi a primeira de Rodrigo. Em 2016, o contador participou do Empretec, no qual expandiu sua rede de contatos e aprendeu fundamentos que oxigenaram sua empresa. Quatro anos mais tarde, o empreendedor também se inscreveu no UP Digital. “Antes dessa mentoria do Sebrae, acreditava que o número de seguidores era a chave para aumentar as vendas. Hoje, vejo que o engajamento é que faz a diferença”, observa.

Com uma empresa lucrativa, porém estagnada, Rodrigo procurou o suporte do

**PARA INOVAR, A CANTOS DO MUNDO
CRIOU UM POTE PARA MATERIALIZAR
A EXPERIÊNCIA DA VIAGEM ADQUIRIDA
PELOS CLIENTES**



Com 12 anos de existência, a empresa do casal Rodrigo Almeida Rodrigues e Lauriana Ferreira teve resultados potencializados após a participação no ALI

Beto Oliveira

programa ALI para desenvolver a Central de Relacionamento com o Cliente da In Company. Os indicadores fornecidos pela ferramenta o fizeram enxergar uma nova oportunidade. “Em 2021, tomamos a iniciativa de criar a Seu BPO, empresa focada em gestão financeira de negócios. Ela oferece 28 serviços e um produto – o cartão-benefício –, que já vendemos para 500 vidas.”

A jornada inovadora gerou outras mudanças. Preocupado em cativar os clientes internos e externos, o contador estabeleceu uma rotina de reuniões híbridas de atendimento, colocou os coordenadores à frente da jornada de integração do cliente, revisou a política de cargos e salários, ampliou os benefícios e aumentou de 5% para 10% a

comissão em caso de indicação de clientes. “O colaborador recebe esse valor enquanto a empresa permanecer conosco”, conta.

Para ampliar os negócios, Rodrigo investiu em uma ferramenta de automação de marketing. Em um ano, o faturamento da In Company subiu de R\$ 98 mil para R\$ 168 mil ao mês. O cenário se repetiu com o tíquete médio, que se expandiu de R\$ 660 para R\$ 990. “Ao conhecermos melhor os clientes, sugerimos a abertura de filiais para aqueles aptos a aproveitar os benefícios de regimes tributários especiais. Assim, conseguimos expandir nossa carteira de 207 para 309 CNPJs. Por isso digo: quando a inovação se torna uma prática, os resultados aparecem.”

PREVENIR PARA FATURAR

O letreiro encoberto pela água do Rio das Velhas, em Raposos, era o prenúncio de uma tragédia na vida de Mariana Torres e Alex Sandro Macedo. O casal é sócio da Central Distribuidora de Bebidas e Descartáveis. Fundada em agosto de 2019, a empresa foi destruída cinco meses depois pelo transbordamento do rio, que arruinou o maquinário da antiga loja de 15 m², paralisando a operação por quase um semestre.

Mesmo com o orçamento apertado, o casal reabriu a distribuidora em maio de 2020. Porém, o novo espaço – mais amplo e moderno – foi fechado uma semana depois em razão da pandemia, o que limitou as vendas às entregas em domicílio e à retirada em balcão. “A Covid-19 nos colocou diante de mais uma calamidade. Mas, como as pessoas continuaram bebendo, mesmo isoladas em suas casas, o *delivery* cresceu e alcançou 60% do nosso faturamento”, lembra Mariana.

Com a retomada dos negócios, eles investiram quase R\$ 100 mil para modernizar a loja com energia solar e uma câmara fria em substituição aos freezers. No entanto, o investimento ruiu dois meses depois após uma nova enchente, ocorrida em janeiro de 2022 – a tragédia deixou a cidade ilhada, com 10 mil desalojados. “Tivemos que nos reerguer novamente. Foi nesse momento que o Sebrae chegou, trazendo a ajuda que os governos foram incapazes de oferecer”, ressalta a empresária.

Sensível às calamidades em Raposos e Salinas, o Sebraetec atendeu 25 empresários com 80% de subsídio financeiro para a compra de equipamentos ou reforma de espaços afetados pelas fortes chuvas do início deste ano. O valor foi limitado a R\$ 10 mil por empreendedor. “Usamos o recurso para recuperar a parte elétrica, fazer mudanças estruturais e azulejar as paredes da loja, facilitando a limpeza em caso de novas chuvas.”

Mariana Torres e Alex Sandro, empreendedores de Raposos



Com consultoria totalmente subsidiada pelo Sebraetec, o casal conseguiu reduzir gastos, elencar prioridades e identificar gargalos do negócio. “A tragédia nos fez adiantar o plano de abrir uma nova loja para alocar os oito freezers parados, evitando que as chuvas paralisem as vendas. E, graças à consultoria do Sebrae, conseguiremos abrir a filial até o fim do ano”, projeta Mariana.



**UMA SIMPLES
MUDANÇA PODE
SER A INOVAÇÃO
QUE SUA EMPRESA
PRECISA.**

DESCUBRA COMO PEQUENAS MUDANÇAS PODEM
AJUDAR SUA EMPRESA A CRESCER AINDA MAIS.

ACESSE O PORTAL INOVAÇÃO SEBRAE MINAS

inovacaosebraeminas.com.br



DESEJADAS E INOVADORAS

Atentas ao futuro, pequenas empresas ganham escala com apoio do programa Minas Franquia

LUCAS ALVARENGA



Pedro Vieira

CEO da Viva Eventos, Renato Filgueiras comemora 1,3 mil festas de formatura realizadas no primeiro semestre de 2022

O olhar atento às novas práticas de consumo mostra o quão inovador se tornou o mundo. Em busca de praticidade e de um mercado mais consciente, o consumidor revisou velhos hábitos e estimulou a adoção de novas tecnologias, proporcionando uma mudança no perfil dos negócios. E, embora pareçam ainda distantes da realidade de micro e pequenas empresas (MPE), tendências

como metaverso, hiperpersonalização, eventos híbridos e ESG (governança ambiental, social e corporativa) podem se tornar mais acessíveis por meio das franquias.

Responsáveis por 1,45 milhão de empregos no Brasil, as franquias são um modelo de negócio por meio do qual uma empresa licencia o uso de sua marca, os sistemas de operação e gestão e o seu conhecimento

para franqueados. Em contrapartida, estes se comprometem a vender produtos ou serviços daquela empresa ao consumidor, remunerando o franqueador por meio de royalties. Para os franqueadores, o sistema é uma oportunidade de expandir a operação com menos dinheiro em caixa, fortalecer a marca e qualificar as gerências das franquias.

Apenas no segundo trimestre de 2022, mais de R\$ 48 bilhões foram gerados por 178 mil empresas franqueadas no país, como mostra a Associação Brasileira de Franchising (ABF). Minas Gerais respondeu por 9,32% dessas operações e 7,87% do faturamento. A participação mineira nesse mercado foi acentuada por iniciativas pioneiras, como o Minas Franquia,

NO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2022, MAIS DE R\$ 48 BILHÕES FORAM GERADOS POR 178 MIL EMPRESAS FRANQUEADAS NO PAÍS

programa do Sebrae Minas lançado em 2011, que desde então apoiou 156 micro e pequenas empresas a se tornarem franqueadoras, alcançando 1.025 franqueados. “Nosso desafio para 2023 é ajudá-los a darem suporte a sua rede de franqueados, como uma extensão do Projeto Minas Franquia”, adianta a analista do Sebrae Minas Alessandra Simões.

O processo de franchising do empresário Marco Canali será finalizado em 2023



Pedro Vilela

UM MERCADO SUPERLATIVO

Indicadores da Associação Brasileira de Franchising (ABF) sobre franquias em Minas Gerais (2º trimestre de 2022)

R\$ **3,78**

**BILHÕES EM
FATURAMENTO**

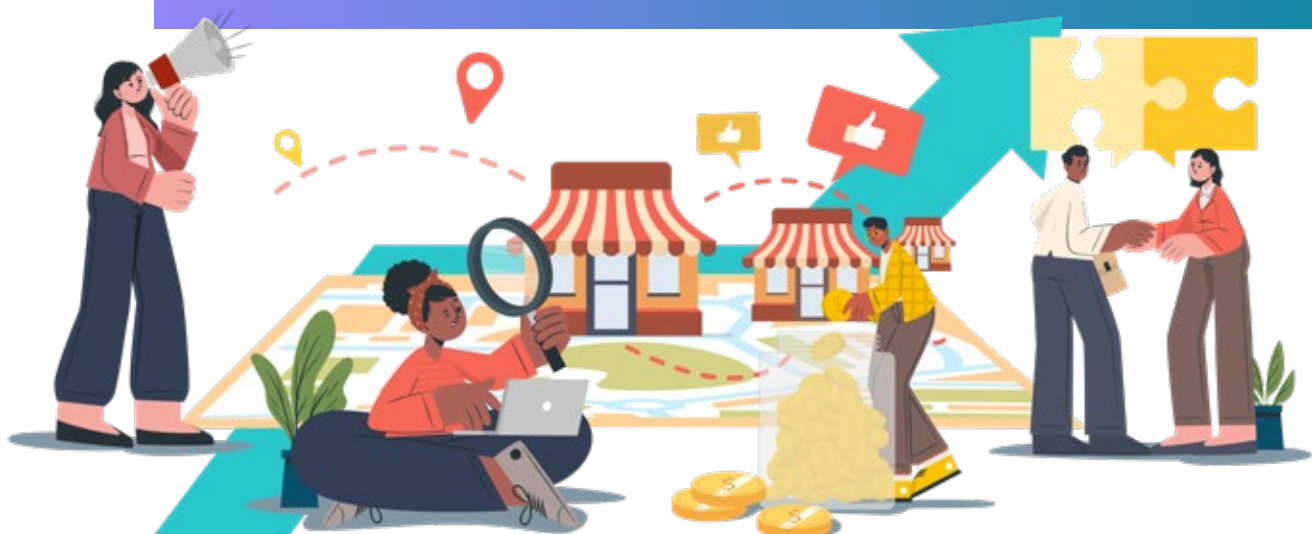
+ 19,6% em relação ao
mesmo período de 2021

16.571
.UNIDADES

+ 13,7% em relação ao
mesmo período de 2021

133.036
**.EMPREGOS
DIRETOS**

+ 19,7% em relação ao mesmo
período de 2021



A especialista ressalta que a inovação, a qualidade dos serviços, a gestão equilibrada e o custo-benefício são diferenciais do modelo de *franchising*. “As franquias refletem tendências e desejos que se materializam em uma marca, não importa o tamanho da empresa. São negócios que contribuem para transformar a realidade de diversas regiões do estado por meio da geração de emprego e renda”, observa.

MERCADO INEXPLORADO

Um dos primeiros casos de sucesso do Minas Franquia, a Viva Eventos é obra do pioneirismo dos amigos Fernando Sotrate, Marcelo Gonçalves, Mylliano Salomão, Renato Filgueiras e Vitor Pedrosa. Em 2003, eles decidiram promover uma festa para integrar os alunos dos cursos que frequentavam na Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF). Foi quando perceberam a oportunidade de transformar eventos de formatura em um negócio lucrativo.

Fundada em 2007, a Viva Eventos logo se tornou grande demais para o mercado juiz-forano. Ao estudarem um meio de expandir os negócios, os sócios descobriram o Minas Franquia. Tão logo perceberam a ausência de franqueadores no



AS FRANQUIAS REFLETEM TENDÊNCIAS E DESEJOS QUE SE MATERIALIZAM EM UMA MARCA, NÃO IMPORTA O TAMANHO DA EMPRESA

ALESSANDRA SIMÕES
ANALISTA DO SEBRAE MINAS



mercado de formaturas, eles fundaram a primeira franquia do segmento no Brasil. De 2011 em diante, a empresa avançou país afora, atingindo, recentemente, as cinco macrorregiões brasileiras.

Nem mesmo a pandemia de Covid-19 – que abalou o setor de eventos – fez a Viva Eventos recuar. Nesse período, a empresa negociou mais 18 unidades, a um custo inicial de R\$ 190 mil, chegando a 36 franqueados. O sucesso na gestão da crise e a aposta na retomada do setor proporcionaram à franquia dois Prêmios de Excelência da ABF, além do selo Great Place to Work, que distingue as melhores empresas para se trabalhar no Brasil.

CEO da Viva Eventos, Renato Filgueiras destaca os números da franquia, que se beneficiou do chamado **“efeito champagne”** para crescer. “No primeiro semestre deste ano, fizemos 1,3 mil festas de formatura, o equivalente ao volume de um ano inteiro. Só conseguimos esses números porque o Sebrae Minas nos fez entender o modelo de negócios e nos capacitou para atuar conforme as peculiaridades de implantação da franquia em cada região.”



EMPRESÁRIOS ESTÃO DENOMINANDO ASSIM A EXPECTATIVA DA RETOMADA DE SETORES LIGADOS AO LAZER, TURISMO E ENTRETENIMENTO, CUJAS ATIVIDADES ESTIVERAM SUSPENSAS POR UM BOM TEMPO DURANTE O PIOR MOMENTO DA PANDEMIA DE COVID-19

TENDÊNCIA DE NEGÓCIO

A perspectiva de expansão estruturada da marca New Guard mobilizou o empresário Marco Canali a procurar o Sebrae Minas no início da pandemia. Ele possui um negócio que favorece o uso de bicicletas – e, consequentemente, a adoção de práticas sustentáveis, um dos itens apontados pelo Guia Tendências para 2022, produzido pelo Sebrae. No mercado desde 2017, a empresa é referência internacional em envelopamento de bikes para atletas de alto rendimento.

A ideia surgiu após uma viagem à Califórnia, onde Marco conheceu a película de poliuretano que utiliza. Após uma tentativa frustrada de aplicá-la em faróis de carros, ele desenvolveu uma técnica para usá-la nas bicicletas, garantindo proteção extra contra impactos mais severos. Após recusar pedidos internacionais, devido à alta demanda interna, o empresário estudou a possibilidade de franquear a marca.

Em 2021, durante o processo de *franchising*, ele tentou abrir – sem sucesso – uma loja-piloto em Brasília. “Não tinha um modelo de negócio estabelecido. Daí, acessei o **Minas Franquia**, pelo qual recebi orientações que me ajudaram a perceber que a New Guard deve funcionar dentro das lojas de bikes, aproveitando o público dessas operações”, afirma. Marco informa já ter recebido sondagens de interessados em ser franqueados. “Agora, seguimos com o trabalho para concluir o processo de franquia e transformar esse projeto em realidade a partir de 2023.”

JORNADA DO
FRANQUEADOR

Há pequenas empresas que, assim como as grandes redes, fascinam por seus produtos ou pelo jeito único de prestar serviços. Pensando nesses negócios com potencial de crescimento, o Sebrae Minas oferece o Minas Franquia. O programa orienta micro e pequenas empresas que tenham, no mínimo, dois anos de funcionamento, apresentem o registro da marca no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), estejam em dia com as obrigações fiscais e tenham o negócio validado pelo mercado.

“Caso a MPE passe na avaliação de viabilidade, ela fará parte de uma turma de até dez empresas, cujos sócios aprenderão as bases da Lei do *Franchising* e receberão quatro documentos: a Circular de Oferta de Franquia, a planilha econômico-financeira, o contrato com o franqueado e o manual operacional. Além de saírem capacitados e habilitados, eles ainda terão apoio no lançamento da marca”, ressalta a analista do Sebrae Minas Alessandra Simões.



SAIBA MAIS

PROGRAMA AUXILIA AS MARCAS A SE TORNAREM MAIS CONHECIDAS E CONQUISTAR ESPAÇO NO MERCADO. ACESSE USANDO O QR CODE.



PASSOS PARA ADQUIRIR UMA FRANQUIA

Analise seu perfil e o negócio que gostaria de ter e concluiu que investir em franquia pode ser o caminho? Alguns cuidados são importantes.



1

Converse com franqueados da rede.

Analise quais serviços a franqueadora entregará e se está cumprindo com as promessas.

2



3

Faça o curso Entendendo o *Franchising* para conhecer as regras do sistema.



4

Valide o plano de negócios apresentado.



5

Verifique se o valor da reforma do ponto está incluso no investimento inicial.



6

Analise a Circular de Oferta de Franquia com cautela.



7

Analise o contrato a ser assinado e confronte os dados com a Circular de Oferta de Franquia.



8

Encontre um ponto para instalar o negócio.



Antes de adquirir a franquia, sempre confira a situação da marca e da franqueadora no INPI e Serasa.



Geralmente, valor da reforma e capital de giro estão fora do montante do investimento inicial. Verifique sempre.



Alguns franqueadores cobram nova taxa de franquia na renovação do contrato. Antecipe essa informação, para se preparar.

Fonte: Sebrae Minas

INOVAR GERA VALOR E ESTÁ AO ALCANCE DE QUALQUER NEGÓCIO

—
CRISTINA MOTA

Inovar está ao alcance dos pequenos negócios? Exige investimentos altos ou a adoção de tecnologias de ponta? Está associado apenas à modernização de produtos e serviços? É uma prática que pode – ou deve – ser incorporada ao dia a dia dos negócios, fazer parte do seu DNA? Por quê? Para esclarecer dúvidas como essas e falar sobre a atuação do Sebrae Minas para melhorar o posicionamento dos pequenos negócios no mercado, com base na inovação, a revista Histórias de Sucesso conversou com a gerente da **Unidade de Inovação e Competitividade do Sebrae Minas, Lina Volpini**. Ela deixa bem evidente: para inovar, é preciso primeiramente ter uma mudança de mentalidade. Confira!



Gláucia Rodrigues

Ainda há uma frequente associação da inovação às tecnologias que promovem mudanças radicais ou revolucionárias. Mas isso não condiz com a realidade, certo?

A inovação pode envolver **tecnologias disruptivas** ou uma mudança em processos, no modelo de negócios, na forma de atender os clientes etc. Nós adotamos um conceito para inovação segundo o qual ela é qualquer coisa que o empresário faça de forma diferente e que gere valor para a empresa, para os clientes, para a comunidade na qual está inserida ou para as pessoas que trabalham naquela organização. Ou seja, algo feito de forma diferente é uma inovação na medida em que ela causa um impacto positivo. E, com base nesse entendimento, classificamos a inovação em quatro tipos.

Um dos tipos é a inovação de melhoria, em que a empresa olha para o seu negócio e avalia as oportunidades de aprimoramento. Por exemplo, verifica que pode melhorar a produtividade a partir de um ajuste em processos, diminui desperdícios, reduz custos. Outra modalidade é a inovação por oportunidade, quando o empreendedor olha para fora, avalia novos hábitos de consumo, por exemplo, e desenvolve um novo canal de vendas ou um novo produto, e isso aumenta a sua receita. Ou seja, enquanto a de melhoria aumenta o fôlego da empresa, a de oportunidades permite que ela cresça, e o crescimento sustentável é importante para o negócio. Esses dois tipos de inovação são

os que observamos com mais frequência nos pequenos negócios, com impacto positivo no dia a dia deles, e sem necessariamente envolver grandes investimentos ou a adoção de tecnologias disruptivas.

O terceiro tipo é a inovação de base tecnológica, que surge nas universidades, com criação de novas tecnologias que provocam mudanças significativas em negócios, como, por exemplo, a tecnologia de troca de mensagens instantâneas que permitiu a criação do Pix, importante meio de pagamento, usado hoje amplamente nos negócios. E a quarta modalidade é a inovação radical, que, por alterar a forma como todo um segmento se comporta, a partir da mudança de hábitos de consumo, cria um novo mercado. Um exemplo de inovação radical é a Uber ou a Netflix.



**INOVAÇÃO É FAZER
DIFERENTE GERANDO
VALOR PARA A EMPRESA,
PARA OS CLIENTES, PARA
A COMUNIDADE NA QUAL
ESTÁ INSERIDA OU PARA AS
PESSOAS QUE TRABALHAM
NAQUELA ORGANIZAÇÃO**



CONSIDERA-SE TECNOLOGIA DISRUPTIVA AQUELA QUE PROPORCIONA O SURGIMENTO DE SERVIÇOS OU PRODUTOS QUE CAUSAM EFEITOS DE MUDANÇA E DE RUPTURA NOS PADRÕES E MODELOS JÁ ESTABELECIDOS.

Por que a inovação é essencial?

Porque no mundo atual um negócio não sobrevive sem inovar. Vimos isso muito fortemente na pandemia: a digitalização tornou-se uma exigência devido ao momento, e a empresa que não conseguiu se adaptar, que não conseguiu entrar nos canais digitais, teve dificuldade de sobreviver. Ou seja, o uso dos canais digitais foi vital para que a empresa permanecesse competitiva. Outro ponto: no passado, as indústrias ditavam a forma como a gente consumia, e, hoje, a gente diz como, onde e a que preço quer consumir. O consumidor muitas vezes determina o comportamento da indústria e do mercado, então é sempre necessário estar atento ao que o público-alvo da empresa demanda, ter agilidade em entender e implementar essas demandas. Para isso é fundamental inovar.

Quais são os principais desafios para que os pequenos negócios coloquem a inovação em prática?

Incorporar a cultura da inovação é um deles. Para inovar, o empresário tem que tomar uma decisão de fazer diferente e ter disciplina para implementar o jeito de inovar na empresa, às vezes ter acesso a tecnologias que hoje existem para atender as diversas realidades e necessidades dos pequenos ne-

gócios. Outro desafio importante é a mentalidade, pois muitos empresários acham que não precisam mudar nada, que a forma como estão fazendo está dando certo, gerando uma resistência em inovar de forma contínua e proativamente. Então fazer diferente é uma tomada de decisão do empresário, que precisa estar sempre atento ao que está acontecendo no mercado e disposto a fazer as mudanças necessárias, mesmo aquelas que possam causar certo desconforto.

Como é possível estimular a cultura da inovação nos negócios, por menor que ele seja? E como o Sebrae Minas atua nesse sentido?

O Sebrae Minas auxilia bastante o empreendedor nesse processo, começando por entender a necessidade do negócio, suas dores, e avaliar o que pode ser feito para solucioná-las.

Mostramos que a resposta às vezes pode ser simples, inovando com poucos recursos ou até sem investimentos, com melhorias em processos. E, se houver a necessidade de mudanças mais significativas, apresentamos soluções subsidiadas que podem ajudar no desafio, como o [Sebraetec](#). Em outra frente, estimulamos o contato com uma rede que pode contribuir para o desafio do negócio, por meio do [Sebrae Connect](#). Também promovemos eventos diversos focados em ino-



CONFIRA

HÁ MAIS DE 20 ANOS, OFERECE ATENDIMENTO PERSONALIZADO E SOLUÇÕES SOB MEDIDA PARA OS NEGÓCIOS. CONFIRA MAIS INFORMAÇÕES NA MATÉRIA DE CAPA DESTA EDIÇÃO, NA PÁGINA 20, OU ACESSE O SITE USANDO O QR CODE.



CONHEÇA

PLATAFORMA INTEGRANTE DO PROGRAMA DE INOVAÇÃO ABERTA DO SEBRAE, O SEBRAE OPEN, PARA CONECTAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS A SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E DIGITAIS DISPONIBILIZADAS PELO MERCADO, NOTADAMENTE STARTUPS. VEJA MAIS NA PÁGINA 10 OU ACESSE O SITE.

vação, disponibilizamos conteúdos e outras ações de apoio.

Trabalhamos ainda para desenvolver os ecossistemas locais, auxiliando os territórios que estão em estágios diferentes de maturidade para a inovação a **se organizarem para criar um ambiente favorável a esse processo**. E começamos recentemente um trabalho com o poder público, que está em fase de estruturação, para também estimular o processo por esse ator, tão relevante.

Como as soluções oferecidas têm contribuído para melhorar os processos/produtos, a produtividade, alavancar as vendas e garantir o melhor posicionamento dos pequenos negócios?

Temos dados bem impressionantes em relação a isso. Fizemos uma pesquisa em 2021 para mensurar os impactos das nossas ações e apuramos que, entre as empresas atendidas pelo Sebrae Minas no ano passado que implementaram inovações, 86% melhoraram o atendimento aos clientes; 69,1% aumentaram a produção e as vendas; 79,9% registraram melhorias na qualidade dos produtos; 65,6% reduziram custos; 69,2% cortaram desperdícios; e 67,7% criaram ou melhoraram sites e redes sociais. Ou seja, os pequenos empreendimentos de fato têm obtido excelentes resultados ao inovar.

SAIBA MAIS

VEJA SOBRE AS INICIATIVAS
NA MATÉRIA DA PÁGINA 14.



Gláucia Rodrigues

**“ PARA INOVAR, O
EMPRESÁRIO TEM QUE
TOMAR UMA DECISÃO: FAZER
DIFERENTE E SABER QUE PODE
CONTAR COM O SEBRAE MINAS
NESSA JORNADA**



MARKETING DIGITAL: ESTRATÉGIA PARA CRESCIMENTO E VENDAS

Sebrae Minas oferece soluções diversas para pequenos negócios interessados em melhorar resultados no ambiente on-line

A pandemia acelerou um processo natural de transformação digital pelo qual os pequenos negócios já vinham passando. Uma pesquisa realizada pelo Sebrae em parceria com a Fundação Getulio Vargas (FGV) mostrou que, em 2021, o percentual daqueles que utilizavam as ferramentas digitais disponíveis saltou de 59%, em maio, para 74%, em novembro.

A analista do Sebrae Minas Carla Gobb observa que o marketing digital é um grande aliado de quem o utiliza de forma estratégica. “Ele permite que a relação com o cliente seja mais próxima e efetiva, por meio de um contato direto com quem realmente está interessado em determinado produto ou serviço.” Além disso, as ferramentas dão acesso a métricas que ajudam os empreendedores a entender melhor o comportamento do seu público ou mesmo analisar se determinada campanha está performando bem e, caso seja necessário, fazer ajustes. “As empresas têm a possibilidade de melhorar o seu posicionamento, construir uma presença digital forte e aumentar suas vendas. E estas são apenas algumas das possibilidades”, diz Carla.

MÍDIAS SOCIAIS

O estudo do Sebrae e da FGV mostrou, também, uma grande adesão às mídias so-



74% DOS PEQUENOS NEGÓCIOS BRASILEIROS, NO FIM DE 2021, UTILIZAVAM AS FERRAMENTAS DIGITAIS DISPONÍVEIS.

ciais para fins de venda de produtos: em novembro de 2021, 84% das MPEs e dos MEIs usavam o WhatsApp; 51%, o Instagram; e 42%, o Facebook. Ainda assim, muitos pequenos empreendedores ainda tinham dúvidas sobre quais mídias usar para potencializar seus negócios. “De fato, há muitas possibilidades disponíveis, e, por isso, é preciso avaliar a que mais se encaixa na necessidade do negócio”, ressalta Carla. Ela pontua, ainda, o fato de que as mídias se dirigem preferencialmente a pessoas, não a empresas. “Por isso os pequenos negócios

AS REDES SOCIAIS MAIS USADAS PELOS BRASILEIROS

Confira os dados referentes a 2022 do relatório elaborado por We Are Social e Hootsuite e avalie sua estratégia de divulgação

WHATSAPP

165 milhões

YOUTUBE

138 milhões

INSTAGRAM

122 milhões

FACEBOOK

116 milhões

TIKTOK

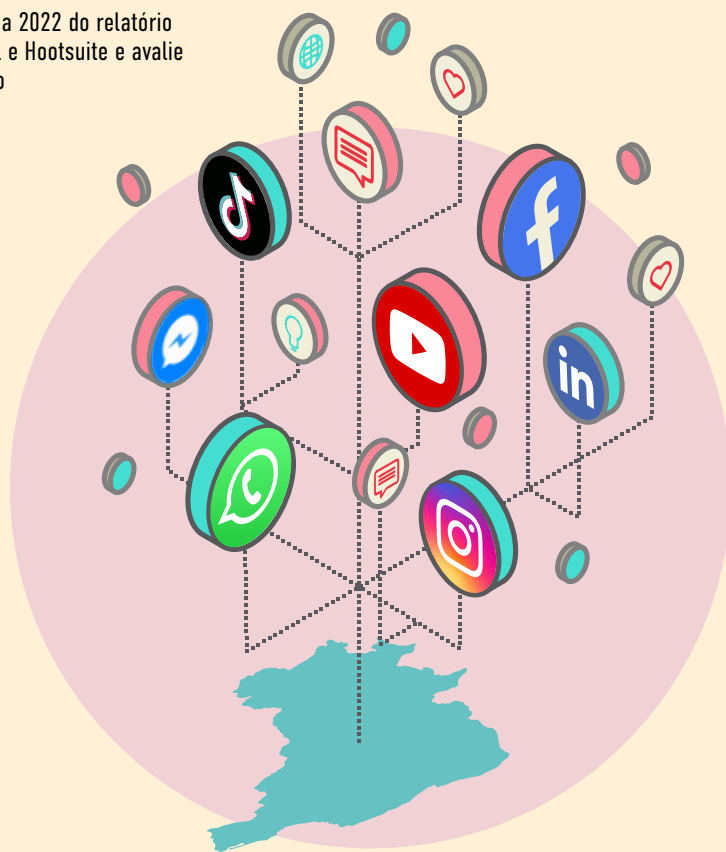
73,5 milhões

MESSANGER

65,5 milhões

LINKEDIN

56 milhões



devem centrar sua estratégia em conteúdos humanizados, para ampliar as chances de sucesso junto a atuais e potenciais clientes.”

Para auxiliar os empreendedores na aplicação do Marketing Digital, o Sebrae Minas disponibiliza **soluções diversas**. Há eventos, cursos, programas, capacitações e *e-books*, como o Guia de Marketing Digital,

para os interessados em melhorar a performance de seus negócios com a utilização das ferramentas digitais. Vale conferir.

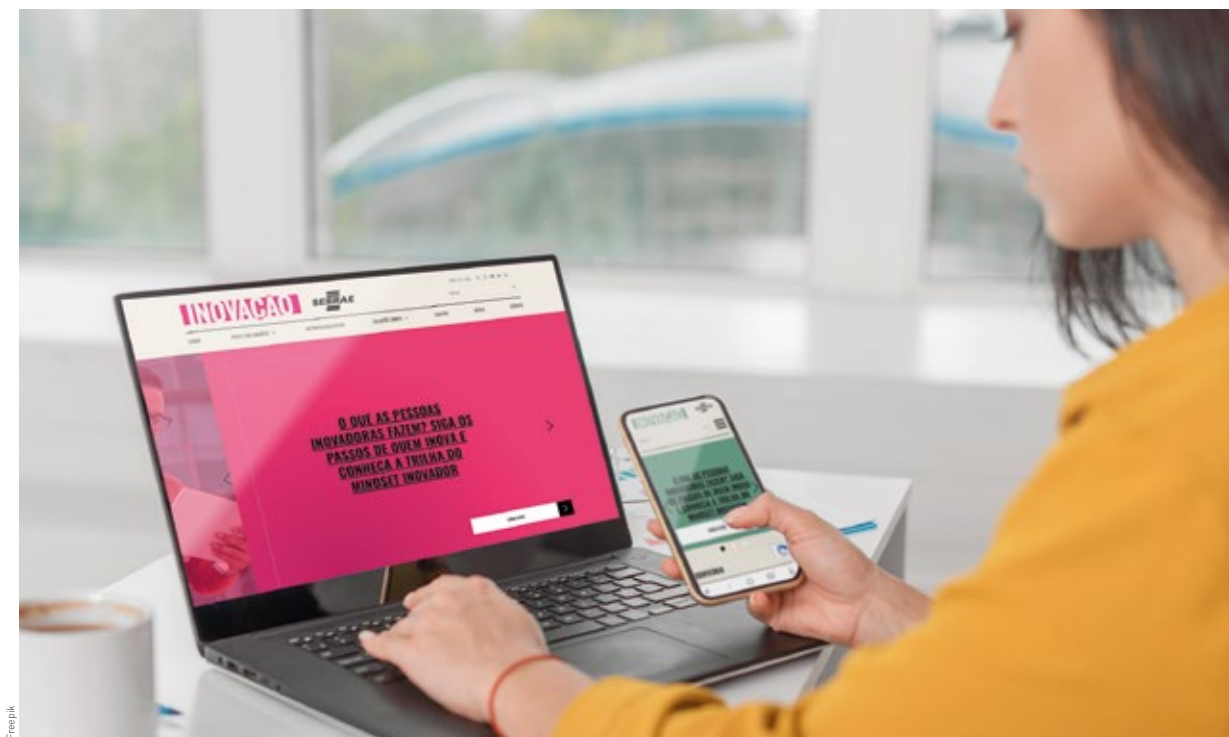
SAIBA MAIS

CONHEÇA AS DIVERSAS SOLUÇÕES DISPONÍVEIS SOBRE MARKETING DIGITAL



INFORMAÇÃO A UM CLIQUE

Plataforma Inovação Sebrae Minas estimula *mindset* inovador e simplifica os conceitos de inovação, levando aplicabilidade para o dia a dia das empresas



Um levantamento feito pelo Sebrae, com base nos atendimentos realizados pela instituição, mostrou que meio milhão de empresas buscaram apoio para desenvolver ações inovadoras em 2021. O número é 75% superior ao registrado em 2019, quando 301,8 mil empresas foram atendidas com esse mesmo objetivo. Para estimular esse *mindset* inovador, o Sebrae Minas disponibiliza ferramentas, *cases*, boas práticas, estudos, tendências, entrevistas e outros conteúdos em sua

plataforma de inovação. Os conteúdos visam mostrar que a inovação não é algo complexo.

A analista do Sebrae Minas Daniela Tocca-fondo ressalta que o contato com a inovação permite desenvolver o potencial criativo em

SAIBA MAIS

ACESSE A PLATAFORMA USANDO O QR CODE



todos os sentidos, para dar origem a processos mais ágeis e novos modelos de negócios, além de facilitar o desenvolvimento de produtos e gerar melhores resultados para os negócios. Ela explica que, no trabalho que o Sebrae Minas desenvolve, percebe-se que muitas pequenas empresas e até mesmo regiões compartilham os mesmos desafios relacionados à inovação, e a plataforma é um meio rápido e democrático de fazer a informação chegar até elas. “O intuito é provê-las de inspiração e ideias que possam ser usadas ou adaptadas a cada questão específica do negócio”, diz.

O Portal da Inovação Sebrae reúne orientações sobre *mindset* inovador, marketing digital,

O CONTATO COM A INOVAÇÃO PERMITE DESENVOLVER O POTENCIAL CRIATIVO EM TODOS OS SENTIDOS

metaverso, ESG, design, *startups*, tendências, entre outros temas. “Oferecemos ferramentas diversos, constantemente atualizados, além de experiências bem-sucedidas, para mostrar que inovar é possível e pode ser simples. E os interessados podem se cadastrar para receber as três *newsletters* mensais com tudo de novo no seu e-mail”, completa Daniela.

GUIA TENDÊNCIAS PARA 2022

Um dos conteúdos disponíveis na Plataforma Inovação Sebrae Minas é o **Guia Tendências para 2022**. O material foi elaborado em sintonia com as mudanças ainda derivadas da pandemia, que têm demandado de profissionais, marcas e organizações capacidade de se adaptarem aos novos tempos.

Há mais ferramentas do que nunca à disposição, alimentadas por tecnologias e análises cada vez mais sofisticadas. O Guia apresenta essas possibilidades e traz dicas preciosas, que podem ser úteis neste ano e no futuro próximo. Por exemplo: o conteúdo abrange o metaverso, que simula a vida com a ajuda de avatares digitais, realidade aumentada e realidade virtual e que, embora não seja um conceito novo, tem sido cada vez mais discutido. Outro *insight* está relacionado ao mercado de “segunda mão”, uma tendência cuja popularidade é crescente no setor de varejo, alinhada aos comportamentos responsáveis e sustentáveis de consumo.



PARA CONHECER,
ACESSE:



FERRAMENTA INÉDITA MAPEIA ECOSISTEMA DE *STARTUPS* DE MINAS GERAIS



O Sebrae Minas, em parceria com a Pipeline Capital, empresa global de fusões e aquisições com foco em tecnologia, lançou o Scape Report, mapeamento inédito do ecossistema de *startups* de Minas Gerais. O mapa aponta a existência de mais de 870 *startups*, sendo uma importante ferramenta de conhecimento e um guia de oportunidades para o setor. O estudo compõe uma das ações do Sebrae Open – estratégia de inovação colaborativa do Sebrae Minas.

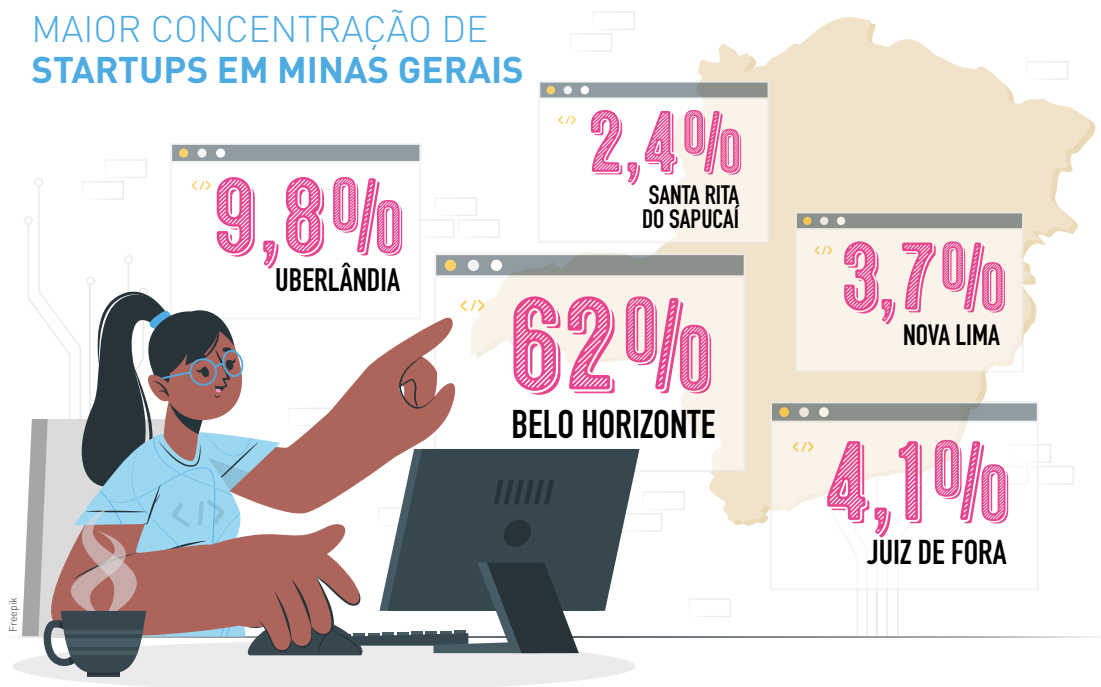
Um diferencial é a divisão das *startups* por categorias e *clusters* (subcategorias), seguindo a lógica de mercado. Elas foram agrupadas em 13 categorias: Puretech, Martech, Fintech, Healthtech, Agtech, Edtech, Construtech/Real Estate, Retailtech, Logtech, RHtech, Adtech, Traveltech e um grupo de outras categorias de Tech. Em seguida, essas categorias foram divididas em 73 clusters.

As empresas podem visualizar seu posicionamento, procurar fornecedores, analisar concorrentes ou buscar parcerias. A proposta é que haja uma atualização permanente, de forma a acompanhar a evolução do ecossistema e o surgimento de novas *startups*. “O Scape Report materializa, de forma única, nosso apoio a esse ecossistema que impulsiona a inovação e o futuro de Minas Gerais, sendo uma valiosa contribuição para a evolução do setor”, destaca o diretor-superintendente do Sebrae Minas, Afonso Maria Rocha.

DESTAQUES

O mapeamento aponta que as cinco principais cidades onde estão localizadas as *startups* são Belo Horizonte (62%), Uberlândia (9,8%), Juiz de Fora (4,1%), Nova Lima (3,7%) e Santa Rita do Sapucaí (2,4%). As demais estão espalhadas pelo Estado.

MAIOR CONCENTRAÇÃO DE STARTUPS EM MINAS GERAIS



Outro destaque é o grande número de *startups* de Puretech, empresas que são, em sua essência, agnósticas em tecnologia. O estudo aponta a presença de 141 *startups* desse tipo, divididas em: Software de Gestão Verticalizado (38), Indústria 4.0 & Novos Materiais (35), Desenvolvimento de Apps/Mobile (29), Transformação Digital (19), ISP/Cloud Providers (12) e Games (8). A categoria com a segunda maior concentração é a Martech (tecnologia em marketing), com 108 empresas; seguida pelas Fintechs, empresas de tecnologia financeira, com 103.

Vale ressaltar a força e a explosão do tema Dados em todo o ecossistema mapeado. Em praticamente todas as categorias existem empresas especializadas nessa vertente, as chamadas “data driven”.

“O Scape Report apresenta o atual estágio das *startups* no Estado, com um desenho completo e de leitura simples do ecossistema deste mercado que só cresce e toma importantes proporções de fomento à tecnologia”, comenta o Senior Partner da Pipeline Capital, Pyr Marcondes.

AS EMPRESAS PODEM VISUALIZAR SEU POSICIONAMENTO, PROCURAR FORNECEDORES, ANALISAR CONCORRENTES OU BUSCAR PARCERIAS

USE O QR CODE
PARA ACESSAR
O SCAPE
REPORT



CATALISA ICT BENEFICIA PROJETOS DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

Investir em uma ideia inovadora por vezes pode gerar dúvidas e certa dose de apreensão quanto às etapas desafiadoras até a consolidação da empresa no mercado. Mas uma iniciativa do Sebrae Minas pode ajudar a solucionar o dilema. Discentes, mestrandos, doutorandos ou mestres e doutores vinculados a Instituições de Ensino Superior brasileiras (IESs), incluindo aqueles com diploma estrangeiro validado no Brasil, podem se inscrever gratuitamente no Catalisa ICT. A ação é direcionada para o desenvolvimento de projetos acadêmicos até a estruturação de uma *startup*.

O Catalisa ICT é uma das iniciativas do Catalisa Hub, programa nacional do Sebrae que abrange as iniciativas de ino-

vação aberta, conectando vários atores e mecanismos do ecossistema de inovação, como pequenos negócios, grandes empresas, governo, instituições de ciência e tecnologia e *startups*. Seu objetivo é beneficiar projetos de iniciação científica para gerar soluções que possam fomentar e acelerar empreendimentos inovadores.

O programa tem quatro etapas: sensibilização e capacitação; definição do plano de ação; formalização da empresa; e aceleração e catalisação. A partir do cumprimento das fases, as empresas de base tecnológica obtêm capacitação, formalizam o negócio, desenvolvem e testam a solução e podem realizar a transferência de tecnologia de pesquisadores e universidades para empresas. O propósito é buscar a aproximação com investidores para facilitar o acesso ao capital empreendedor.

Atualmente, participam 23 *startups*, localizadas em 15 polos de inovação em Minas Gerais. Os projetos selecionados têm o aporte de até R\$150 mil em 12 meses, na forma de bolsas e auxílio. “O Sebrae Minas faz todo o acompanhamento do edital e do gerenciamento das atividades, além de prover auxílio das ideias que necessitam de capacitação em gestão e análise do negócio. Estamos junto do projeto até sua consolidação, fazendo a intermediação de participação em eventos, outras iniciativas de inovação e em interface com grandes empresas do Brasil e no exterior”, explica o analista do Sebrae Minas Matheus Martins.



Freepik



Tá trabalhando muito, mas não vê a cor do dinheiro?
**Então, se liga nessa plataforma
que o Sebrae desenvolveu.**

Dificuldade de colocar os números na ponta do lápis, dúvidas sobre preço de venda, contas difíceis de fechar no fim do mês: seja qual for o seu desafio nas **Finanças e Pagamentos**, você pode achar a solução com o Sebrae Connect.

Uma plataforma fácil e segura que conecta o seu negócio às empresas que estão prontas pra te ajudar com condições especiais.

**Por trás de cada empreendedor está um desafio.
À frente de cada solução está o SEBRAE Connect.**
#SeLigaNessa

[**sebraeconnect.com**](https://sebraeconnect.com)

O movimento que o seu
negócio precisa para evoluir.

Bons ventos
estão soprando
para você.



PIRELLA GÖTTSCHE LOWE



Inscreva-se

Inscrições gratuitas pelo site:
fe.sebraemg.com.br



**FEIRA DO
EMPREENDEDOR MG**
25 a 27 de novembro
SEXTA A DOMINGO
EXPOMINAS - BH - 2022