

# HISTÓRIAS DE SUCESSO

SEBRAE

MAI-JUN 2023 ANO 2 Nº 007

INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS



## COMUNIDADE EMPREENDEDORA

Sebrae Minas estimula a formalização  
de negócios e a geração de renda  
em vilas e favelas mineiras

ECONOMIA CRIATIVA É MOTOR PARA CRIAÇÃO DE EMPREGOS E DA IDENTIDADE NACIONAL

GERAÇÃO DE ENERGIA FOTOVOLTAICA SE Torna OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS EM MINAS



Para você que está começando seu próprio negócio de moda ou buscando expandir sua marca, o Sebrae te ajuda a alcançar seus objetivos!

Conheça nossas soluções e embarque nessa jornada para seu sucesso no mundo da moda!

**O futuro é autoral, criativo, responsável e inclusivo.**

Saiba mais:



# SONHO DE UMA VIDA DIGNA



Empreender é o sonho de muitos brasileiros: seis a cada dez desejam ser donos do próprio negócio, de acordo com a última edição da pesquisa GEM. E cada vez mais brasileiros se esforçam em busca do sonho de uma vida digna.

É o caso de milhares de empreendedores que residem e trabalham nas vilas e favelas de Minas Gerais. Para muitos deles, ter o próprio negócio foi um caminho imposto pela necessidade de sobrevivência. Vários, inclusive, atuam na informalidade.

O Sebrae Minas tem uma longa trajetória de trabalho junto à população de periferias do estado. Para avançarmos no apoio a esse público, lançamos o programa

Comunidade Empreendedora, que tem o objetivo de atender 15 comunidades, com uma expectativa de realizar até 10 mil atendimentos ainda neste ano.

Com esta estratégia inovadora, queremos contribuir para acelerar os pequenos negócios nas periferias mineiras, levando orientação, capacitação e estímulo a milhares de empreendedores que seguem firmes em busca de melhores oportunidades.

Nesta edição da revista Histórias de Sucesso, mostramos algumas dessas histórias inspiradoras. Pessoas resilientes, que trabalham de forma colaborativa, partilham sonhos e buscam evoluir, superando desafios com coragem e persistência.



Alessandro Carvalho

**MARCELO DE SOUZA E SILVA**

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas

# SUMÁRIO

EMPREENDIMENTOS DE MODA, PANIFICAÇÃO, CONSTRUÇÃO CIVIL, ENERGIA SOLAR: ESTES SÃO EXEMPLOS DE NEGÓCIOS RELACIONADOS AO SETOR DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS E QUE TÊM SIDO APOIADOS PELO SEBRAE MINAS EM INICIATIVAS DIVERSAS. CONFIRA AS HISTÓRIAS DE SUCESSO DESTA EDIÇÃO.

## 6

André Santos, embaixador oficial do Mercado Livre no Brasil, dá dicas essenciais para quem deseja usar *marketplaces* para melhorar suas vendas.



Arquivo pessoal

## 10

O mercado de lingeries é gigante, e a cidade de Monte Belo, no Sul do estado, desponta como um dos polos do segmento, com o apoio do Sebrae Minas.



Leia a matéria e assista à videorreportagem



## 30

A metodologia BIM tem sido importante aliada para a maior eficiência dos pequenos negócios da construção civil.

## 36

O segmento de energia solar está em franco crescimento, sendo uma grande oportunidade para empresas que desejem atuar com captação fotovoltaica.



MAI-JUN | 2023 | ANO 2 | N° 007

## EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas  
Marcelo de Souza e Silva

Conselho Deliberativo do Sebrae Minas  
Banco do Brasil, BDMG, CDL-BH, Caixa, Ciemp, Faemg, Fapemig, Fecomércio, Federaminas, Fiemp, Indi, Ocemg, Sebrae NA, Seplag e Sedectes

Superintendente: Afonso Maria Rocha  
Diretor Técnico: Douglas Augusto Oliveira Cabido  
Diretor de Operações: Marden Magalhães

### Conselho Editorial:

Andréza Capelo, Bárbara de Paula Sarto, Beatriz Nascimento, Bruno Ramos, Bruno Ventura, Carolina Alvim, Célia Fonte, Danielle Fantini, Gustavo Moratori, Jamille Atizore, Jefferson Ferreira, José Márcio Martins, Karine Martinez, Loidiane Perazzo, Paulo César Barroso Veríssimo, Rachel Dornelas, Rafael Tunes, Rosely Maria Vaz

Gerente de Comunicação e Marketing: 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



Prêmio Jatobá PR 2022, categoria Mídia Corporativa



# 22

Quinze localidades serão atendidas pelo Programa Comunidade Empreendedora, a nova estratégia do Sebrae Minas para acelerar a formalização de pequenos negócios em vilas e favelas. Empreendedores já contemplados com ações no projeto-piloto relatam a relevância do apoio na matéria de capa. Confira!



Na Revista Histórias de Sucesso digital, a analista Marcia Machado fala sobre como os interessados em participar do programa devem proceder. Use o QR Code para acessar e ouvir.

# 17

Negócios da cadeia da economia criativa de Minas Gerais apoiados pelo Sebrae Minas têm se destacado.

Use o QR Code para assistir à vídeoreportagem



# 42

Na Consultoria, a analista Andreza Capelo compartilha algumas dicas para tornar os negócios mais inclusivos e diversos.

Ouça também o áudio sobre esse tema



# 46

Caravana visita brechós capacitados pelo Sebrae Minas.



# 44

Está com dificuldades para identificar gargalos operacionais e comerciais do empreendimento? O programa Gestão Competitiva pode te ajudar.



#### Prefácio Comunicação

Editoras: Ana Luiza Purri e Cristina Mota

Reportagens: Ana Cláudia Vieira, César Macedo, Cristina Mota, Fernanda Pereira, Lucas Alvarenga e Tatiana Rezende

Revisão: Alexandre Magalhães e Luciara Oliveira

Projeto gráfico: Tércio Lemos

Design e diagramação: Guto Respi e Rodrigo Valente

Podcasts

Produção: Cristina Mota

Roteiro e apresentação: Bruno Assis

Edição: Domenica Mendes

Videoreportagens

Produção e roteiro: Bruno Assis e Cristina Mota

Apresentação: Laura Baraldi

Edição: Lucas Bois

ACESSE TAMBÉM  
A REVISTA HISTÓRIAS  
DE SUCESSO DIGITAL



[revistahistoriasdesucesso.sebraemg.com.br](http://revistahistoriasdesucesso.sebraemg.com.br)

**HISTÓRIAS DE  
SUCESSO**

**SEBRAE**



## ESTUDE, ENTENDA E VENDA

CRISTINA MOTA

Considerado embaixador da comunidade de vendedores Mercado Livre Brasil, André Santos capacitou cerca de 100 mil empreendedores

**ANDRÉ SANTOS**

A pesquisa Retail Media, realizada pelo Americanas Advertising e pelo Opinion Box em 2022, mostrou os hábitos de consumo dos brasileiros em relação às compras on-line, indicando que 62% das pessoas ouvidas buscam por ofertas diretamente nos sites de grandes varejistas e 58%, nos apps dessas mesmas empresas. Ou seja, o consumidor prioriza os canais oficiais de venda, existindo confiança dos clientes nos *marketplaces*. Um comportamento que se reflete, por exemplo, nos resultados do Mercado Livre, um dos maiores *marketplaces* brasileiros: no último trimestre do ano passado, a varejista registrou 56,5% de crescimento de receita líquida em comparação com o mesmo período de 2021.

Os pequenos empreendedores do varejo têm aderido às ferramentas e ao espaço de *marketplaces* para melhorar seus resultados. O consultor André Santos tem atendido a um número cada vez maior de pessoas interessadas em adotar essa estratégia. No Mercado Livre desde 2007, ele já capacitou mais de 100 mil empreendedores e, nesta entrevista, fala de sua experiência e dá dicas essenciais para quem deseja vender nos *marketplaces*.

**Conte sobre sua atuação com o comércio e a área de vendas.**

Atualmente sou embaixador oficial do Mercado Livre no Brasil e atuo bastante próximo dos clientes vendedores, oferecendo a eles uma comunicação mais assertiva, transparente e que os aproxime da marca Mercado Livre e do nosso compromisso com a democratização do comércio eletrônico e dos meios de pagamento. Eu lidero o movimento Você Vendeu. O vendedor recebe essa notificação no aplicativo ou por e-mail quando uma venda é confirmada, para engajá-lo. Mas não é apenas isso. Essa iniciativa ela motiva, dá visibilidade, estimula os empreendedores a continuar e transforma vidas.

**Quando você entendeu que poderia ensinar as técnicas e apoiar empreendedores para melhorarem os resultados dos negócios?**

Eu venho de uma família de professores, sou alagoano e cresci com essa inspiração. Quando tinha 7 anos, dava aula no meu quarto, sozinho. É mesmo uma vocação. Ainda assim, tive experiências diversas fora da sala de aula, trabalhei em uma empresa produtora de proteína animal, em um banco, sempre com marketing, vendas. Morando em São Paulo, iniciei minha trajetória no Mercado Livre, na área de atendimento, tendo muito contato com o vendedor e com o cliente. Então escutava as dores de ambos e pensava em uma solução.

Em determinado momento da carreira, eu me envolvi mais na parte de comunicação. Sempre fui muito comunicativo, gostava de escrever. E percebi que todo o conhecimento sobre marketing, vendas e o ecossis-



**O MAIS LEGAL É TRABALHAR  
PARA PESSOAS, ESCRUTÁ-LAS  
E SABER DO IMPACTO  
POSITIVO NA VIDA DELAS**



tema do Mercado Livre que eu havia acumulado poderia se transformar em um livro. Eu poderia compartilhar tudo isso com muitas pessoas. Então escrevi o Você Vendeu, que ensina como vender no Mercado Livre, como receber, como enviar as mercadorias pela logística da empresa, entre outros aspectos.

Em toda essa trajetória, há uma frase que costumo usar: todo dia, à meia-noite, é game over. Ou seja, à meia-noite eu zero o que aprendi naquele dia e, na manhã seguinte, tenho um novo dia de aprendizado. Considero que estamos sempre aprendendo. Eu tenho, assim, uma profissão de que gosto, trabalho em um lugar de que gosto e tenho um propósito, que é ensinar e engajar pessoas. Eu penso que cargos passam, o propósito é que deve permanecer.

**Como é a experiência de passar o seu conhecimento e contribuir para que tantos outros empreendedores também tenham sucesso?**

O mais legal é trabalhar para pessoas, escutá-las e saber do impacto positivo na vida delas. Isso é o que me motiva cada vez mais. Na minha visão, se no seu dia de trabalho você respondeu a apenas um e-mail, mas essa única mensagem contribuiu para mudar a vida de alguém, o seu dia foi muito produtivo. E é isso que me dá motivo para todo dia reiniciar, resetar tudo o que passou e começar de novo, olhando para a frente sempre.

**Como funciona o Programa de Vendedores do Mercado Livre?**

A área de desenvolvimento de vendedores tem vários cursos e programas de



capacitação e de aceleração de negócios. Em todas as atividades, usamos o pronome “você”. Há o programa Você Chegou, para quem está começando, o Você Vendeu, para quem já está fechando vendas, o Você Cresceu, para quem já avançou, por exemplo. São preparações.

Na central de parceiros, temos empresas e prestadores que trabalham ajudan-

do os vendedores na parte de *supply*. Por exemplo, se eu quero uma boa empresa de contabilidade, há indicações. Se eu quero uma boa empresa de publicidade, a mesma coisa. Temos também consultores certificados pelo Mercado Livre.

O Sebrae tem sido um grande parceiro, especialmente no programa Você Chegou, com todas as orientações para os pequenos empresários que estão começando o seu negócio por meio do Mercado Livre. Na pandemia, tivemos um trabalho fantástico com o Sebrae Minas, criamos o Se Joga no Online, muito relevante. E essa iniciativa cresceu, saiu de Minas Gerais e hoje está disponível para todo o Brasil. É um trabalho muito bom.

**Quais seriam as dicas essenciais para obter bons resultados, seja no Mercado Livre, seja em outros marketplaces?**

Eu digo sempre que o primeiro ponto importante para quem deseja empreender é parar um tempo e estudar, entender o público. Quem são as pessoas do seu negócio? Qual é a proposta de valor? Muitas pessoas que vendem on-line vieram de experiências com as redes sociais, e é diferente, há questões e demandas específicas do *marketplace*.

Portanto, é necessário estudar para fazer um planejamento, entender sobre precificação, gestão financeira e de margem. Na etapa de anúncio, que é a porta de entrada, é preciso fazer uma boa descrição, inserir uma boa foto. Atualmente, temos uma parte de vídeos no Mercado Livre e, se o vendedor quer usar, precisa fazer direito também. E, claro, tem que pensar na logística.

Enfim, o básico tem que ser muito bem feito. E, para isso, é preciso estudar. O Se-



## O PRIMEIRO PONTO IMPORTANTE PARA QUEM DESEJA EMPREENDER É PARAR UM TEMPO E ESTUDAR, ENTENDER O PÚBLICO



brae tem muitas orientações, o Mercado Livre também, é só o empreendedor parar e querer consumir, porque o conteúdo está pronto para auxiliá-lo.

**Há alguma armadilha, algo que precise de atenção especial?**

Com certeza. Muitos vendedores não se atentam para a questão de que crescer pode doer. Eles só querem vender, mas não se preparam, e aí dói. Quando eu falo isso, estou me referindo a toda a gestão operacional. Isso é um calcanhar de Aquiles. É preciso verificar o pré-venda, o pós-venda, o atendimento ao cliente, o estoque, ter fornecedores. De que vale ter uma meta de alcançar 20 vendas se, ao alcançá-la, o vendedor não tem estoque? Ele vai capotar, não vai cumprir a promessa com o cliente. Então é necessário ter atenção à gestão financeira, claro, mas a gestão operacional é determinante.

# LINGERIE EM ALTA

**Programa estimula formalização e desenvolvimento  
de negócios em Monte Belo, no Sul de Minas**

ANA CLÁUDIA VIEIRA

Você acha que lingerie é apenas aquele tipo de roupa que se veste por baixo de outras peças? Está subestimando muito o potencial desse produto. Há grande diversidade de peças, que se classificam em diferentes usos e tendências – dia a dia, luxo, noite, para dormir, para praia, para crianças e adultos – e um mercado gigante. Basta ver os números: no ano passado, 1,4 bilhão

de peças foram produzidas no Brasil, movimentando R\$ 11,5 bilhões, segundo pesquisa da empresa IEMI – Inteligência de Mercado.

Minas Gerais tem vários polos produtores de moda íntima. Um deles fica em Monte Belo, no Sul do estado, que, com o apoio do Sebrae Minas, tem movimentado uma ampla cadeia produtiva e transformado a economia local.

**POLO DE LINGERIE  
DE MONTE BELO**

**135  
FÁBRICAS  
2 MIL  
PROFISSIONAIS**





Com o sucesso do seu negócio, Ana Paula Fidelis decidiu permanecer morando em Monte Belo

Apesar de ainda manter a tradição como produtor de café, há dez anos o município começou a ter facções de costura para atender à demanda da vizinha Juruáia, onde a atividade está estabelecida há mais tempo. Monte Belo já reúne 135 fábricas, em sua maioria lideradas por mulheres e localizadas na zona rural, que empregam pelo menos metade da mão de obra local – são cerca de 2 mil profissionais contratados.

“Quando passei a atender na Regional Sul de Minas, em 2017, diziam que eram mais de cem unidades produtivas, mas eu não via lojas nem fábricas abertas. Descobri que a maioria estava na zona rural ou dentro de casa”, lembra a ana-

lista do Sebrae Minas Adaiby Gonçalves.

A partir da realização de um diagnóstico, a instituição e parceiros como a Prefeitura, a Câmara Municipal e a Associação Comercial e Industrial de Monte Belo (ACIMB) iniciaram o programa Confecção de Lingerie de Monte Belo, iniciativa que compõe um conjunto de estratégias do Sebrae Minas dirigidas especificamente

## SAIBA MAIS

ACESSE O QR CODE E CONHEÇA AS INICIATIVAS DESENVOLVIDAS PARA A CADEIA DA MODA.



ao setor de moda, o Integra Moda.

O objetivo era gerar valor e renda por meio da formalização dos negócios. "O desafio inicial foi desenvolver a cultura da cooperação para que as empreendedoras entendessem os benefícios do trabalho coletivo, que tem resultado no fortalecimento das empresas, graças ao compartilhamento de informações", conta a analista.

O trabalho de estímulo ao cooperativismo durou quase dois anos até a constituição da Associação dos Empresários Montebelenses de Moda Íntima (AMMI), que hoje reúne 35 empresas em um grupo coeso e maduro.



O SEBRAETEC É UMA CONSULTORIA DE INOVAÇÃO DO SEBRAE MINAS QUE OFERECE ACESSO A ATENDIMENTO PERSONALIZADO, ESPECIALISTAS DE MERCADO, TECNOLOGIAS E SERVIÇOS DIFERENCIADOS.

USE O QR CODE PARA SABER MAIS SOBRE AS AÇÕES.

Em paralelo, o Sebrae Minas seguiu ofertando capacitações, como o **Sebraetec**, palestras e workshops sobre temas como vendas e gestão de inovação, além de consultorias individuais para os empreendedores. O programa acumula bons resultados, entre eles a realização de quatro edições da Feira de Moda Íntima de Monte Belo (FEAMMI), e tem várias ações previstas para este ano (veja na página 14).

Sueli Maria Oliveira Urbano é uma das mulheres à frente de um negócio de lingerie em Monte Belo. A Angelical Moda Íntima está instalada em um imóvel de dois andares, que abriga loja e fábrica próprias. Lá, são produzidas 22 mil peças mensalmente para atacado e varejo, nacional e internacional. Há 57 funcionários, e o faturamento anual chega a R\$ 5,5 milhões. Mas nem sempre foi assim.

**159,7 MIL**  
TRABALHADORES  
EMPREGADOS



**1,4 BILHÃO**  
DE PEÇAS  
PRODUZIDAS



**MODA ÍNTIMA NO  
BRASIL EM 2022\***



**US\$ 34,7**  
MILHÕES  
EXPORTADOS

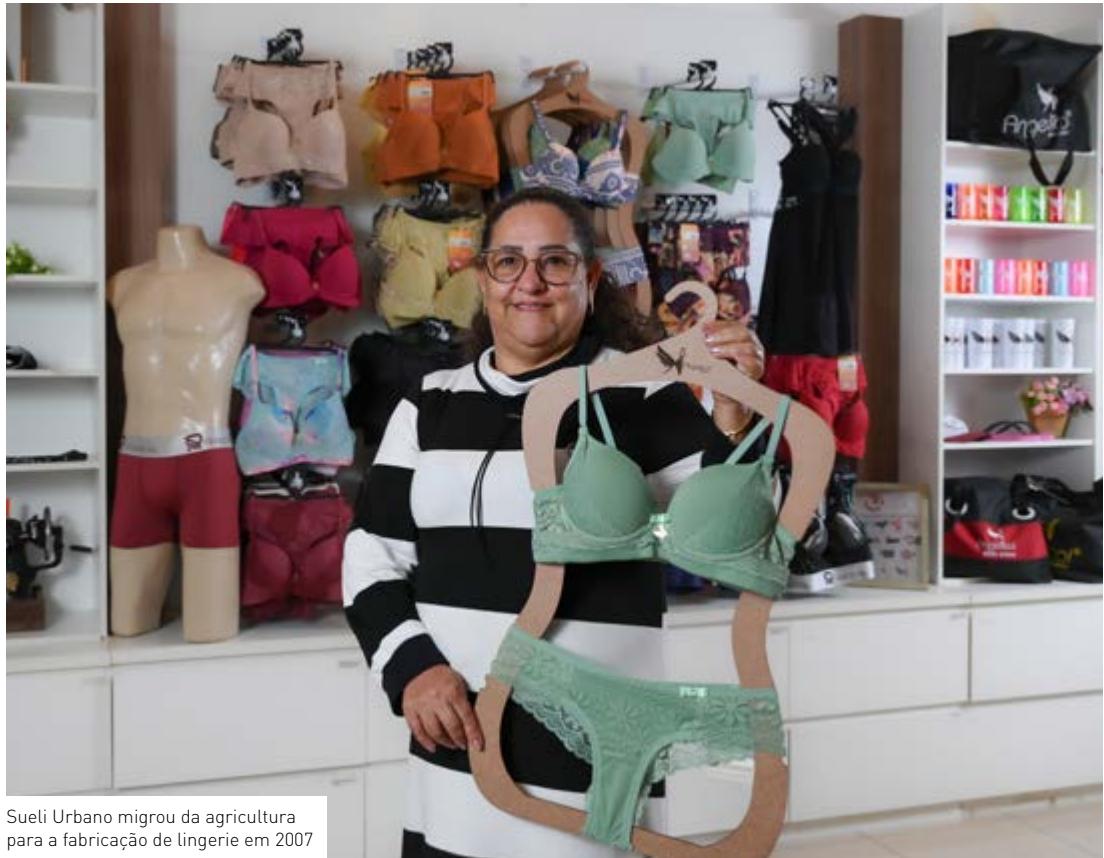


**R\$ 11,5**  
BILHÕES  
MOVIMENTADOS

**2,3 MIL**  
UNIDADES  
PRODUTIVAS  
COM PORTE  
INDUSTRIAL



\*Fonte: IEMI – Inteligência de Mercado | Overview 2023



Sueli Urbano migrou da agricultura para a fabricação de lingerie em 2007

Sueli migrou da agricultura para a costura com o objetivo de pagar os estudos da filha Angélica. "Foi dando certo, fomos vendendo. Compramos um terreno, fizemos loja com um galpão nos fundos, contratamos dois representantes", recorda. Em 2010, três anos depois de abrir a confecção, Sueli participou do Empretec, iniciando um novo capítulo de sua vida. "Foi uma das melhores coisas que fiz, pois aprendi a me ver como empresária."

A primeira lição colocada em prática, conta ela, foi o planejamento financeiro. A partir do conhecimento adquirido, a empre-

endedora estabeleceu uma meta de vendas e o que precisaria fazer para alcançá-la, como a contratação de mais uma costureira para garantir o estoque. Os representantes visitavam diversas cidades, deixando as peças com inúmeras sacoleiras. Nesse meio-tempo, Sueli sempre buscou, tanto para si própria quanto para a equipe, suporte do Sebrae para lidar com modelagem e finanças, entre outros temas. "Fui a primeira a empreender e, como foi dando certo, outras pessoas se inspiraram. Com a força e o apoio do Sebrae, elas também aprenderam a gerenciar as empresas", diz.

**VENDAS ON-LINE**

Para Ana Paula da Silva Fidelis, o sonho de fazer um curso superior em uma cidade maior foi o estímulo para empreender. "Meu namorado, Elton Brás Fidelis, tinha o mesmo objetivo e se mudou, enquanto eu fiquei trabalhando na área da lingerie. Como ele não conseguiu emprego depois de se formar, decidimos trabalhar juntos", explica, lembrando que, na época, ele foi o primeiro costureiro da cidade, rompendo preconceitos.

Para sair da garagem de casa e abrir o próprio negócio, a Anabela, os jovens segui-

ram toda a trilha de capacitação do Sebrae Minas, começando pela Cultura da Cooperação. "Eu fiquei encantada. Foi o primeiro projeto de que participei e, a partir dele, o Sebrae foi trazendo mais cursos, consultorias. Faço questão de participar de tudo."

Aos 29 anos, a empresária tem sua estratégia baseada nas vendas on-line, atendendo a todo o país. Com oito funcionários, ela movimenta cerca de R\$ 500 mil por ano. "Esse também foi outro passo dado com o incentivo do Sebrae. Acredito que sou a única em Monte Belo que não trabalha com consignado."

## O CÉU É O LIMITE

### O projeto Confecção de Lingerie Monte Belo segue em desenvolvimento

**RESULTADOS**

- Implementação do curso Cultura da Cooperação;
- Constituição da Associação Montebelense de Moda Íntima (AMMI);
- Realização de quatro edições da FEAMMI (de 2019 a 2022);
- Aperfeiçoamento das marcas próprias;
- Melhoramento e ampliação do mix de produtos;
- Aumento da carteira de clientes.

**AÇÕES EM 2023**

- Oficinas da Moda sobre modelagem e tendências para desenvolvimento de coleção;
- Consultorias de vendas com foco em estratégias de B2B;
- Evento de Lançamento de Coleções Outono/Inverno (Minas Trend);
- Lançamento da missão de criação do "Polo referência em organização produtiva de lingerie";
- FEAMMI 2023;
- Consultoria sobre compras coletivas de insumos.

# DESTAQUE NO SEGMENTO DE MODA AUTORAL



Pedro Viana

Norberto Resende é *designer* e proprietário da Norb Brand

Na área de moda autoral, aquela feita por criadores que acompanham de perto todo o processo produtivo, quem está ganhando cada vez mais reconhecimento é o belo-horizontino Norberto Resende, designer e proprietário da Norb Brand e um dos participantes do Minas Moda Autoral, iniciativa do Sebrae Minas que busca localizar, capacitar e apresentar os talentos da moda mineira para o mundo, sem que eles precisem sair de Minas. Em maio, a Norb Brand desfilou sua nova coleção na edição 2023 da **Dragão Fashion (DFB Festival)**, em Fortaleza, rece-

bendo grande reconhecimento do público.

“Ele é um talento”, comemora a analista do Sebrae Minas Karina Hanun, destacando que o designer também participa do programa Agente Local de Inovação (ALI). Para Norberto, os conhecimentos adquiridos têm sido um diferencial. “Fiquei bem feliz com o conteúdo, que é aplicado por professores extremamente capacitados, por meio de uma didática leve, fácil de ser compreendida”, diz o designer.

---

DESDE 1999, REÚNE ATRAÇÕES PARA DIVERSOS EIXOS, ENTRE ELES MODA, GASTRONOMIA E MÚSICA. É O MAIOR ENCONTRO DE MODA AUTORAL DA AMÉRICA LATINA.

---

## CONHEÇA O CADERNO DE SABERES

Mestres e seus ofícios manuais que fazem parte do patrimônio imaterial de Almenara, no Baixo Jequitinhonha, foram reunidos no Caderno Saberes e Tradições, idealizado pelo Sebrae Minas em parceria com a Prefeitura da cidade.



Lançado em maio, o caderno é uma das ações do projeto Mão à Moda, que busca resgatar vocações territoriais a serem aplicadas ao setor de moda para gerar impacto por meio da inovação e da cocriação com o território. Aproximadamente 200 pessoas participam da iniciativa, que capacita e orienta as comunidades em Almenara, com o objetivo de dar autonomia, fomentar a economia local, gerar renda e inovação social por meio da cadeia produtiva da moda.

O próximo passo do projeto é entender como esses saberes podem ser transformados em produtos a serem comercializados por empreendedores locais, integrando a cadeia. “É um estímulo para que os negócios possam alcançar resultados ainda melhores”, pontua a analista do Sebrae Minas Raquel Canaan.

### CONFIRA

ACESSE O QR CODE E  
FAÇA O DOWNLOAD DA  
PUBLIÇÃO.





Raquel Vieira, de Ipatinga, é storyteller e vive exclusivamente de sua arte há mais de dez anos

## CRIATIVIDADE QUE MOVE ECONOMIAS

**Indústria da economia criativa gera emprego e renda ao mesmo tempo em que posiciona países e regiões perante o mundo**

—  
ANA CLÁUDIA VIEIRA

Pense em tudo que move sua criatividade: literatura, cinema, jogos, música, teatro, televisão, entre outros. É um universo que contribuiu para a sua visão e entendimento de mundo e que faz parte da indústria da economia criativa. O segmento foi responsável por ter movimentado mundialmente, em 2020, US\$ 524 bilhões apenas em exportações, conforme dados do

relatório Creative Economy Outlook 2022, da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento.

O audiovisual, especificamente, é uma potente atividade econômica, capaz de ampliar o poder de convencimento e influência de nações, a exemplo dos Estados Unidos e da Coreia do Sul, que possuem alto grau de investimento nes-



## COM O SEBRAE MINAS, APRENDEI A DAR PREÇO AO MEU PRODUTO E A DESCOBRIR O MEU VALOR, PORQUE SÃO COISAS DIFERENTES

FLORA MANGA,  
STORYTELLER



sa área, tendo alcançado resultados evidentes e transformadores, como avalia a analista do Sebrae Minas Nayara Bernardes. Para ela, o audiovisual e os demais negócios da cadeia da economia criativa conseguem “ampliar a imagem de um país com grande velocidade, imprimindo sua cultura pelo mundo e reforçando a credibilidade econômica”, o que favorece grandes investimentos. “Este é um exemplo de abrangência global. Porém, o audiovisual pode ser estruturado em níveis locais e regionais”, complementa.

Dados do Mapeamento da Indústria Criativa no Brasil, de 2022, mostram que, entre 2017 e 2020, a participação do PIB Criativo no PIB do Brasil aumentou de 2,61% para 2,91%. Como resultado, em 2020, o PIB Criativo totalizou R\$ 217,4 bilhões, ocupando mais de 935 mil profissionais criativos formalmente. Minas Gerais ocupa o terceiro lugar em geração de empregos, com 82 mil profissionais criativos formalmente empregados.

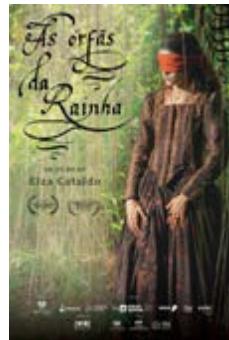
Dessa forma, a indústria criativa tem recebido a atenção do Sebrae Minas. Por meio do Fazer Criativo, a instituição busca impulsionar os negócios criativos de maneira sustentável, reforçando iniciativas para tornar a economia criativa fator determinante de desenvolvimento. “A valorização da identidade e da diversidade cultural também é um aspecto relevante nessa estratégia”, destaca Nayara.

O Sebrae Minas conta com parcerias com os setores público e privado e a sociedade civil para promover o encontro entre as artes criativas, os promotores culturais e a tecnologia. A partir da geração de novas propostas de valor e soluções práticas, as pequenas empresas e toda a indústria criativa podem encontrar formas de ampliar os resultados financeiros. Em Timóteo, por exemplo, o grupo de Empreendedorismo Cultural criado pela instituição foi

o ponto inicial para que a ipatinguense Raquel Vieira, também conhecida pelo nome artístico de Flora Manga, *storyteller* e produtora cultural, pudesse formatar um produto comercializável e se tornar uma referência em sua área.

“Foi uma escola, porque até então, por mais que eu já tivesse feito todos os processos de abrir uma empresa, eu não conseguia vender minhas apresentações. Eu ainda não tinha um produto. A gente teve a chance de encontrar, formatar, experimentar e fazer uma prova desse produto até que ele estivesse realmente pronto para vender”, relembra a produtora, que participou da capacitação por três anos.

Em sua jornada no Empreendedorismo Cultural, Flora descobriu que era uma *storyteller*, com o dom de criar histórias para comunicar valores, conceitos e ensinamentos de forma eficaz, por meio da afetividade e da conexão. A aceitação pelas empresas locais veio com o aval de ninguém menos que Luiza Trajano, CEO do Magazine Luiza. Após ter sua palestra aberta com um *storytelling* criado por Flora, Luiza agradeceu e enalteceu o trabalho. “De certa forma, ela validou meu produto, me apadrinhou. As empresas começaram a me contratar”, conta.



Outro aprendizado para Flora foi sobre valorizar e precificar seu produto. "Antes da minha consultoria com o Sebrae Minas, eu não sabia qual era o meu preço. Lembro que fechei uma apresentação por um valor, com negociação, e, no fim, não sobrou quase nada para mim e os outros contadores de histórias, e ainda teve o gasto com gasolina. Eu pensei: 'Gente, não dá. Eu preciso viver dessa arte'". Ela relata que, quando fechou a primeira palestra por R\$ 5 mil e as pessoas pagaram supersatisfeitas, ela finalmente entendeu que o produto era, de fato, bom, forte.

Hoje são mais de dez anos em que a produtora se dedica exclusivamente à sua arte. Além da comercialização do *storytelling* empresarial, ela tem três livros infantis publicados, ministra *workshops* e cursos, é palestrante, desenvolve projetos de educação patrimonial e apresenta o programa *A Fantástica Loja de Histórias*, distribuído para plataformas de *streaming*, como Claro Tv, Youtube Kids, Funkids, ZooMoo e Lumine TV.

## SALÃO DE NEGÓCIOS

Ao longo de sete anos de realização do Minas Gerais Audiovisual Expo (MAX), o maior evento de negócios do mercado audiovisual brasileiro, inúmeros projetos em estágio de produção, coprodução e finalização foram viabilizados. Os números surpreendem: mais de 2,8 mil agendas e mais de R\$ 3 bilhões em negócios foram gerados entre empreendedores e grandes empresas do setor de 18 estados do Brasil. São mais de 6 mil participantes, com média de geração



Elza Cataldo fechou parceria para a filmagem do longa *As Órfãs da Rainha*

Pedro Vilela

de negócios por edição no valor de quase R\$ 500 milhões.

Na MAX, são realizadas rodadas de negócios, painéis de capacitação, *pitchings*, desafios de inovação audiovisual, mostras de conteúdos e exposições artísticas. E foi na MAX de 2017 que a cineasta Elza Cataldo consolidou uma parceria com a Cineart para obter recursos, por meio da Agência Nacional de Cinema (Ancine), para a filmagem do longa *As Órfãs da Rainha*.

Com mais de 30 anos atuando na indústria cultural, Elza tem no currículo a produção, o roteiro e a direção de inúmeros longas e curtos. Tem também o mérito de ser cofundadora do atual Cine Belas Artes, na década de 1990, à época chamado Belas Artes Liberdade. Seu trabalho tem uma assinatura sob o ponto de

Carol Silva é fundadora, sócia e produtora executiva da Limonada Content House

© Pedro Vilela



vista das narrativas femininas em contextos históricos. É o caso de *As Órfãs da Rainha*.

Elza conta que a partir de um primeiro patrocínio da Energisa, no início do processo, por meio da Lei Estadual de Incentivo à Cultura, ela pôde desenvolver e finalizar o roteiro, conceituar a arte, o figurino, a própria direção e a linguagem do filme, além de fazer o estudo de locação e da cidade cenográfica. Com o projeto estruturado, a apresentação no *pitching* público, que teve a presença de grandes nomes da indústria audiovisual e da diretora da Cineart, Thais Henriques, a parceria foi fechada. “Ela marcou comigo uma reunião na semana seguinte, decidindo entrar com um projeto

no Prodecine 02 da Ancine. Por isso eu falo que a MAX tem um papel muito importante para realizar um filme e minha experiência é muito positiva.”

Para Carol Silva, fundadora, sócia e produtora executiva da Limonada Content House, a MAX é um relevante gerador de *networking*, possibilitando o surgimento de parcerias futuras, que nem sempre serão seladas dentro da feira, mas a partir dela. Sua primeira participação foi como convidada, em 2016. Mas não parou mais, tendo possibilidade de conhecer produtores e cineastas que admirava e fazendo seu primeiro *pitching* em 2018.

Em 2020, após a apresentação de uma ideia de uma série distópica, chamada *Bandoleiras*, Carol foi atrás de uma parceria com uma de suas preparadoras, a produtora da Têm Dendê Vânia Lima. O resultado de sua proatividade veio recentemente, em maio de 2023, com a aprovação no edital do Fundo Setorial do Audiovisual (FSA), com

coprodução da Têm Dendê. "Foi um encontro que a MAX me proporcionou", reconhece.

### NOVOS RUMOS

O ano 2022 foi um marco para a reestruturação da estratégia de comunicação da **MAX** e da economia criativa do Sebrae Minas com o público-alvo, proporcionando o engajamento da audiência e a qualificação dos empreendedores culturais. "Queremos tornar o evento cada vez mais reconhecido, como uma das principais ações voltadas ao setor no Brasil", afirma Nayara Bernardes.

Para este ano, o foco é a inclusão dos elos da literatura e da música ao setor audiovisual,

ampliando ainda mais os negócios mineiros da economia criativa à forte atividade econômica do cinema. "Essa ação consolida a estratégia de ampliar a abordagem da MAX para toda a economia criativa, fortalecendo o audiovisual e cadeias adjacentes", acrescenta.

A 8ª EDIÇÃO DA MAX SERÁ REALIZADA NOS DIAS 7, 8 E 9 DE NOVEMBRO, NA SEDE DO SEBRAE MINAS, EM BELO HORIZONTE.

### FIQUELIGADO

USE O QR CODE PARA ACOMPANHAR NOVIDADES SOBRE A MAX 2023.



## MINAS LITERÁRIA INTEGRA EDUCAÇÃO, CULTURA E TURISMO

Dentro da estratégia de fortalecer a cadeia produtiva do livro e incentivar a leitura como atividade da economia criativa, o programa Minas Literária, criado em uma parceria entre o Governo do Estado e o Sebrae Minas, propõe uma abordagem transversal entre educação, cultura e turismo. O investimento inicial do Governo do Estado será de R\$ 9 milhões nos próximos dois anos. "O programa será realizado em todas as regiões do estado, incluindo a criação da Rede de Bibliotecas Integrais Gerais, implementação da biblioteca digital, criação do selo Minas

Literária, entre outras ações", informa Nayara Bernardes.

Entre as ações previstas, o Sebrae Minas atuará no estímulo à cadeia produtiva do livro, a exemplo do projeto Meu Negócio é Literatura, que visa à aceleração da cadeia produtiva do livro, com foco no empreendedorismo criativo. "Para isso, bibliotecas públicas serão usadas como espaços de rodadas de negócios, contribuindo para novas soluções de geração de renda", conta a analista. Outra ação prevista para 2024 é a realização de um *pitching* editorial dentro da MAX.

Carmem Lúcia criou uma feira de expositores que recebe cerca de 200 pessoas no segundo domingo de cada mês



## RESUMO

O Sebrae Minas criou uma nova estratégia para acelerar a formalização de empreendimentos em vilas e favelas. O programa Comunidade Empreendedora vai alcançar 15 localidades, com 10 mil atendimentos para modelagem de negócios, elaboração de planos de marketing, controle de finanças e repasse de estratégias de vendas.

# DONOS DO PRÓPRIO DESTINO

**Empreendedores de baixa renda injetam anualmente mais de R\$ 30 bilhões na economia mineira**



LUCAS ALVARENGA

erca de 3% dos domicílios de Minas Gerais estão em comunidades carentes, mais conhecidas como favelas, que concentram cerca de 598 mil moradores em 372 comunidades, segundo dados de 2020 do Data Favela. Em sua maioria de origem negra, com baixa renda e escolaridade, homens e mulheres que vivem nessas localidades desafiam diariamente o próprio destino ao tomarem para si a missão de empreender.

Atento a esse público, o Sebrae Minas atua para estimular a geração de renda e promover o desenvolvimento local de comunidades do estado desde 2003. Com o projeto Urbe, por exemplo, a instituição já atendeu a mais de 600 empreendedores de duas regiões do estado, onde o baixo dinamismo econômico ameaçava o futuro dos moradores. Com os programas BH Negócios e Vilas e Favelas, por sua vez, 14 mil moradores de comunidades mineiras tiveram suas vidas ressignificadas. Agora, uma nova estratégia foi criada para acelerar a formalização dos negócios nas periferias e estimular a competitividade dos pequenos negócios e o consumo. Afinal, sozinhos, os empreendedo-

res de baixa renda injetam anualmente mais de R\$ 30 bilhões na economia mineira.

Lançado neste ano, o programa Comunidade Empreendedora visa dar um novo impulso aos empreendedores formais e informais nos aglomerados. “Junto ao Instituto Locomotiva, o Sebrae promoveu uma pesquisa em 12 comunidades mineiras, além de um estudo qualitativo com 20 empreendedores, para diagnosticar o perfil desses empresários e de seus negócios. Com base nos resultados apurados, foi criado um programa dirigido a 15 comunidades, que prestará até 10 mil atendimentos para modelagem de negócios, elaboração de planos de marketing, controle de finanças e repasse de estratégias de vendas”, explica a analista do Sebrae Minas Patrícia Delgado.

## OUÇA

ACESSE A REVISTA DIGITAL PARA SABER COMO OS EMPREENDEDORES DAS COMUNIDADES DEVEM FAZER PARA PARTICIPAR DO PROGRAMA.



A partir do segundo semestre deste ano, os participantes terão acesso a uma verdadeira imersão empreendedora por meio de ferramentas e metodologia exclusivas. A jornada terá início com o mapeamento dos negócios locais e a realização de um diagnóstico destinado a averiguar seu grau de maturidade, evoluindo para a criação de um plano de ação. Após essa fase, serão ofertadas capacitações individuais e coletivas, que qualificarão os participantes a monitorar e analisar seus resultados. "Os profissionais que atuarão no programa pertencem às comunidades em questão e serão treinados e capacitados pelo Sebrae Minas", acrescenta Patrícia.

Os potenciais empreendedores já foram mapeados. Em algumas comunidades, as jornadas começaram com o auxílio de lideranças locais e instituições parceiras, como a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e as associações de moradores. Nas jornadas de capacitação foram promovidas atividades em grupos e individuais, organizadas com base em informações coletadas em diagnósticos. Especialistas do Sebrae atuaram como facilitadores nas comunidades, oferecendo orientação sobre os benefícios da gestão do negócio e da legalização, inclusive para facilitar a obtenção de crédito. "Levar informação por meio das capacitações é também uma forma de empoderar essas pessoas", afirma a analista do Sebrae Minas Delaine Cordeiro, que acompanha o atendimento a empreendedores de comunidades em Belo Horizonte.

## SAIBA MAIS

QUER OUTRAS INFORMAÇÕES SOBRE O COMUNIDADE EMPREENDEDORA OU OUTRAS SOLUÇÕES DISPONIBILIZADAS PELO SEBRAE MINAS? USE O QR CODE PARA ACESSAR OS CANAIS DE ATENDIMENTO E ESCOLHA A VIA DE SUA PREFERÊNCIA.



## BONECAS DO MORRO

Moradora do quarto maior aglomerado da capital mineira, o Morro das Pedras, na região Oeste, Eliete Jesus dos Santos acredita que "não há sol a sós". Por isso a pedagoga e pós-graduanda em Psicopedagogia compartilha o espaço de sua casa com outras mulheres igualmente interessadas em transformar a realidade de quem vive ali. Desde 2017, ela mantém o projeto Ully, que oferece cursos e oficinas de fabricação de salgados, bolos e pães caseiros, costura em crochê, aplicação de cílios e de tranças e massagem redutora, tudo isso para incentivar o empreendedorismo feminino.

Negra, casada e mãe de uma menina, Eliete simboliza a trajetória batalhadora das mulheres, que são maioria entre os cerca de 20 mil moradores do Morro das Pedras. Ainda na infância, a educadora aprendeu a fazer crochê com a mãe, que vendia as peças para familiares e vizinhos. Para ajudar na renda doméstica, ela também produzia refrescos, que eram comercializados em portas de escolas. "Minha mãe sempre me apoiou e, inspirada pelo seu exemplo, decidi empreender na minha comunidade, pois percebo o potencial gigantesco das pessoas que vivem aqui", acredita.

Nem mesmo a pandemia fez o projeto arrefecer. Com empatia e amor ao próximo, Eliete e um grupo de voluntárias driblaram as adversidades para levar assistência a crianças e idosas do aglomerado. Além de manter as capacitações, a gestora do Ully enxergou na atividade uma nova oportunidade para as mulheres da periferia e suas famílias. "Recebi uma doação de bonecas e, no meio delas, havia duas Barbies. Mais de 50 meninas queriam as Barbies, mas não

Eliete (ao centro) mantém o projeto Ully desde 2017 no Morro das Pedras, na região Oeste da capital mineira

Pedro Vilela



## OS POTENCIAIS EMPREENDEDORES EM COMUNIDADES JÁ FORAM MAPEADOS

tínhamos como atender a todas. Então buscamos ajuda para criar nossas próprias bonecas", recorda.

Após participar de uma palestra no Sebrae Minas, Eliete procurou a instituição para concretizar sua ideia. Com apoio da experiência-piloto do programa Comunidade Empreendedora, 20 das 190 mulheres atendidas pelo Ully passaram a ter acesso a oficinas personalizadas para planejamento, produção, divulgação e venda das bonecas. "Sabe quando um filho está perdido e é encontrado? É assim que me sinto em relação ao Sebrae", testemunha. As primeiras "Barbies do Morro" serão doadas para as crianças cadastradas, en-



No projeto Pão D'Alegria, Márcia une gerações em torno da arte de transformar a panificação em pequenos gestos de afeto

quanto o excedente será negociado a preços acessíveis. Além de representativas, as bonecas terão roupas produzidas de acordo com os referenciais da comunidade.

## TECENDO OPORTUNIDADES

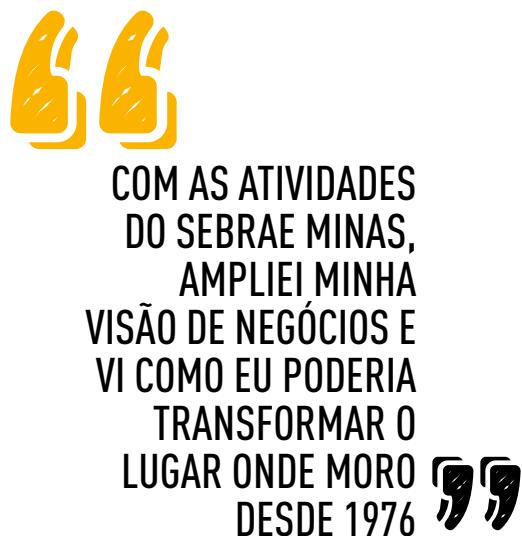
Os bordados que conduziram Eliete ao empreendedorismo unem sua história à de Carmen Lúcia de Matos Barcelos e à de dezenas de outras artesãs. Moradora do

bairro Coqueiros, na região Noroeste de Belo Horizonte, a agente comunitária de saúde aproveitava as visitas às famílias da região para observar cuidadosamente o artesanato produzido por mãos femininas. "Assim como aquelas artesãs, eu também fazia meus trabalhos de pintura em tecido, crochê e tricô, enquanto minha filha Aline pintava em telas. Então, resolvemos ajudá-las a aperfeiçoar seus

ofícios e a comercializar os produtos feitos à mão, vendendo-os tanto na região quanto em feiras da cidade", relata. A rede de apoio – denominada Cuca Legal – ajudou 50 artesãs a faturar entre R\$ 400 e R\$ 600 por feira. "Além da cidadania, muitas recuperaram a auto-estima e voltaram a se socializar após sofrerem abusos físicos e psicológicos ao longo da vida", orgulha-se.

Para ampliar a rede, Carmen Lúcia resolveu tecer uma nova oportunidade com as próprias mãos. Atenta ao potencial criativo do bairro, junto a outras quatro mulheres, ela criou uma feira de expositores no Centro de Vivência Agroecológica (Cevae) Coqueiros, que recebe cerca de 200 pessoas, sempre no segundo domingo do mês. "Em 2022, participei da Jornada Empreendedora, uma parceria entre a Prefeitura e o Sebrae Minas. O projeto ampliou minha visão de negócios e mostrou como eu poderia transformar o lugar onde moro desde 1976."

Carmen Lúcia e outras moradoras participaram de vários encontros organizados pelo Sebrae no Cevae Coqueiros. Nas oficinas, aprenderam a formalizar e digitalizar seus negócios, a qualificar os produtos vendidos na feira – que vão de crochês a mexidão mineiro – e a melhorar a produtividade. Agora, elas esperam aprender a confeccionar barracas para as expositoras. "Com o Sebrae, mudamos nossa mentalidade. Além de ganharmos mais ânimo e perspectiva, percebemos o quanto importante é incentivar os negócios locais para fortalecer nossa rede de apoio", revela.



**COM AS ATIVIDADES  
DO SEBRAE MINAS,  
AMPLIEI MINHA  
VISÃO DE NEGÓCIOS E  
VI COMO EU PODERIA  
TRANSFORMAR O  
LUGAR ONDE MORO  
DESDE 1976**

CARMEM LÚCIA,  
EMPREENDEDORA SOCIAL



#### DE GERAÇÃO EM GERAÇÃO

Quando a comunidade abraça os empreendedores da periferia, os negócios locais tendem a se perpetuar por gerações. É o caso do projeto Pão D'Alegria, que une avô, mãe e filha em torno da arte de transformar a panificação em pequenos gestos de afeto. Há mais de 30 anos, José Alcides – o patriarca da família Brito – precisou se reinventar após se ver desempregado. Com uma família de 11 filhos para cuidar, a alternativa que ele encontrou foi produzir pães e vendê-los na janela de sua casa, no Madre Gertrudes, bairro da comunidade Cabana do Pai Tomás, na região Oeste de Belo Horizonte.

O negócio logo se consolidou sob o nome de Padaria dos Anjos, que produzia de pães de batata a fefecuche, bolacha inspirada em uma receita alemã. Adolescente, Márcia da Silva Brito participou ativamente dessa fase, atendendo à crescente freguesia. Casada, trocou o negócio familiar pelo trabalho como pesquisadora de opinião até a chegada da filha Amanda. "Quando ela nasceu, me separei e pedi ao meu pai para voltar a fazer pães, mas com uma pegada mais saudável. Vendia os produtos de porta em porta, com bolsa de palha, vestido longo e chapéu, igual a uma camponesa", lembra, aos risos.

Com a dedicação que herdou do pai e da mãe, Maria dos Anjos, Márcia se estabeleceu na Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), onde vende quitutes há mais de duas décadas. Querida entre os alunos, tornou o produto da família Brito conhecido como Pão D'Alegria. "Apesar do envolvimento da família, tivemos extrema dificuldade para expandir o negócio por não oferecer os produtos no ambiente on-line. Foi quando Milton, nosso líder comunitário, nos apresentou as possibilidades de expansão que o Sebrae Minas poderia nos proporcionar", diz.

Após estruturar um grupo de empreendedores no Cabana do Pai Tomás, Milton aproximou a família Brito dos consultores por meio da Jornada Empreendedora, realizada pelo Sebrae Minas em 2021. "Desde então, começamos nossa trajetória no programa Comunidade Empreendedora, recebendo consultorias, participando de palestras e congressos e aprendendo como vender pela internet." Com a filha e o atual marido à frente do negócio, Márcia tem a esperança de que o Pão D'Alegria siga "sovando sonhos", para que eles mantenham viva a missão empreendedora de José Alcides.

# COMUNIDADE EMPREENDEDORA

**Pesquisa do Sebrae Minas, em parceria com o Data Favela/Instituto Locomotiva, traça perfil dos empreendedores residentes em aglomerados de Minas Gerais**





## SEMELHANÇAS ENTRE QUEM EMPREENDE

- 91% mantêm o negócio na comunidade onde residem
- 89% trabalham sozinhos
- 87% têm baixa renda (classes C, D e E)
- 73% se autodeclararam negros
- 58% cursaram até o Ensino Fundamental
- 43% estão no mercado há mais de cinco anos



## EM QUAIS SEGMENTOS MAIS ATUAM

- 37% com serviços
- 31% com comércio
- 23% com bens artesanais



## ENTRE AS MULHERES

- 75% são negras
- 70% são mães
- 45% têm entre 30 e 45 anos
- 52% empreenderam por necessidade



## MESMO À FRENTE DE UM NEGÓCIO...

- 85% se classificam como autônomos
- 6% se denominam como empresários



## INDISPENSÁVEIS PARA A ECONOMIA DOMÉSTICA

- 90% dos negócios respondem por pelo menos metade da renda familiar
- 31% possuem CNPJ – a maioria como MEI



Fonte: Pesquisa "Empreendedorismo nas Favelas de Minas Gerais"

# MAIS EFICIÊNCIA NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Metodologia BIM envolve pessoas, tecnologia e processos para otimizar resultados das empresas do setor

J  
CÉSAR MACEDO

Pedro Vilhena



Guilherme Valente usou a metodologia BIM em obra no Aeroporto de Governador Valadares, no Vale do Rio Doce

**BIM**  
(Tecnologia)  
(1) Não é Revit; (2) não é só construir virtualmente.  
(3) elaborado apenas por profissionais  
destemidos que estão na linha de frente do desenvolvimento tecnológico e preveem resultados extraordinários em obras e/ou projetos



## COM AS SIMULAÇÕES E VALIDAÇÕES FACILITADAS PELO BIM, EMPRESÁRIOS TÊM A CHANCE DE TOMAR DECISÕES MAIS ACERTADAS COM ANTECEDÊNCIA

GUILHERME VALENTE,  
EMPREENDEDOR



Em 2011, quando ainda cursava Engenharia Civil, na cidade de Governador Valadares, localizada no Vale do Rio Doce, Guilherme Valente teve o primeiro contato com o nome BIM. A sigla vem da expressão em inglês *Building Information Modeling*, cuja tradução é Modelagem de Informações da Construção. Em linhas gerais, trata-se de uma metodologia que possibilita simular uma edificação, abrangendo todos os aspectos associados à sua execução.

Já de início ele identificou várias potencialidades na ferramenta, principalmente destinadas ao aperfeiçoamento e à aceleração de projetos, pois muito do que ele aprendia nos bancos escolares remetia a processos arcaicos, morosos, cheios de idas e vindas. Ao pesquisar um pouco mais, descobriu que a metodologia vinha sendo utilizada em larga escala, especialmente nos Estados Unidos e na Europa. “Eu vi que em países como Alemanha, Suíça, Suécia, França e Holanda, a discussão sobre a adoção obrigatória do BIM para a realização de obras públicas estava bem adiantada. Se lá fora o tema já era destaque, aqui, no Brasil, ainda era tudo mato”, relata com humor.

A inquietação do estudante prosseguiu e, ainda na faculdade, ele participou do **Empretec**, programa de formação de empreendedores criado pela Organização das Nações Unidas (ONU). Daí surgiu a ideia de transformar seu interesse no BIM em uma oportunidade de negócio.

O EMPRETEC É MINISTRADO EXCLUSIVAMENTE PELO SEBRAE NO BRASIL. O SEMINÁRIO TEM DURAÇÃO DE SEIS DIAS E INCLUI ATIVIDADES PARA ESTIMULAR OS PARTICIPANTES A POTENCIALIZAREM DEZ CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS. SAIBA MAIS USANDO O QR CODE.



Concluída a graduação em 2015, após uma experiência como funcionário de uma empresa do ramo de construção, Guilherme decidiu criar, em 2018, a GVBIM, sediada em Governador Valadares. A empresa realiza análise de risco de empreendimentos – em fase de projeto ou em execução – e faz a implantação e o acompanhamento de processos tecnológicos em instituições. Naquele mesmo ano, Guilherme também participou do primeiro Seminário BIM de Minas Gerais (1º SEBIM-MG), promovido pelo Sebrae Minas e parceiros.

De lá para cá, o engenheiro e empresário vem participando das edições anuais do evento, quando costuma falar sobre a importância da modelagem em empreendimentos bem-sucedidos. “O BIM não é apenas um *software*, mas uma metodologia que inclui pessoas, tecnologia e processos para otimizar resultados. O Sebrae tê-lo incorporado às suas capacitações foi uma ótima notícia, porque ajuda a divulgar e popularizar a metodologia.”

### COLHENDO FRUTOS

Fazendo uso do BIM como ferramenta metodológica desde sua fundação, a GVBIM vem tendo bons resultados. Desde 2018, a empresa registra um crescimento anual em torno de 20% e, para 2024, a previsão de faturamento ultrapassa a cifra de R\$ 4,8 milhões. “Com as simulações e validações facilitadas pelo BIM, empresários do ramo de engenharia e arquitetura, entre outros, têm a chance de tomar decisões mais acertadas com antecedência. Isso traz resultados importantes para o empreendedor, como redução de custo, de prazo e de risco”, pondera Guilherme.

O empresário adverte, inclusive, que aqueles que não estiverem antenados com a nova modelagem podem “perder o trem da

história”. “Empresas que não implementarem o BIM poderão perder mercado e ter sua competitividade comprometida”, acredita o empreendedor. Para embasar a afirmação, ele cita a obra de reforma e ampliação do Aeroporto de Governador Valadares, cujo edital exigiu o uso da modelagem. “Junto com o Ministério da Infraestrutura, atuamos para aprovar o projeto e fizemos simulações construtivas para redução de risco e otimização do orçamento. Utilizamos, inclusive, óculos de realidade virtual, pois não é simples gerenciar uma reforma daquele porte com o aeroporto em funcionamento”, lembra. Tamanho esforço foi recompensado: o projeto inspirou um artigo científico publicado em revistas no exterior e recebeu, em 2021, o Prêmio Inovação da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

### VISIBILIDADE

O 1º SEBIM-MG, realizado em 2018, também foi um marco para o engenheiro mineiro Lucas Andrade. Ele vinha pesquisando a ferramenta desde 2010 e, cinco anos depois, abriu a BIMLab, empresa sediada em Belo Horizonte, especializada em implantação da modelagem. Em sete anos de estrada, o empresário executou cerca de 2 milhões de metros quadrados de projetos para clientes no Brasil e no exterior.

Mesmo operando profissionalmente com a metodologia desde 2015, Lucas conta que o seminário promovido pelo Sebrae Minas e parceiros o ajudou a ampliar sua rede de relacionamentos de maneira significativa. E não tardou para que os resultados aparecessem: o faturamento aumentou seis vezes de 2018 para 2019, um crescimento da receita equivalente a 500%. Desde 2020, a BIMLab vem



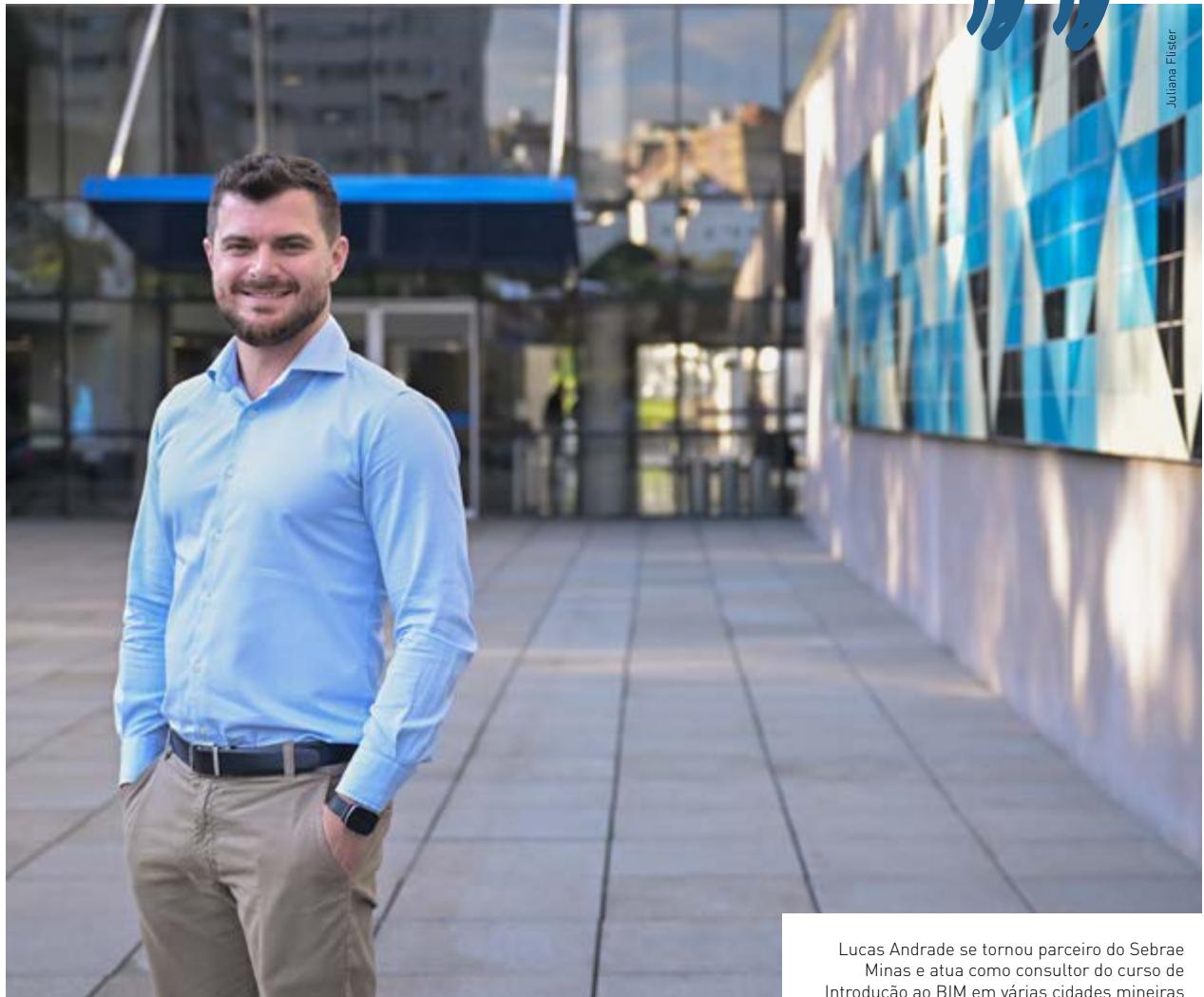
## UMA EQUIPE PEQUENA, MAS COM EXPERTISE, CONSEGUE IMPLEMENTAR A MODELAGEM BIM EM GRANDES EMPRESAS

### SAIBA MAIS

O SEBRAE MINAS TEM UM E-BOOK PARA EXPLICAR O QUE É BIM, SUAS APLICAÇÕES E COMO O CONCEITO ESTÁ REVOLUCIONANDO A CONSTRUÇÃO CIVIL. ACESSE E CONFIRA!



LUCAS ANDRADE,  
CONSULTOR



Juliana Flüster

Lucas Andrade se tornou parceiro do Sebrae Minas e atua como consultor do curso de Introdução ao BIM em várias cidades mineiras

crescendo, em média, cerca de 30% ao ano.

Não à toa, Lucas se tornou parceiro cativo do Sebrae Minas. Além de ter participado de todas as cinco edições do SEBIM realizadas entre 2018 e 2022, atualmente ele é consultor do curso de Introdução ao BIM em várias cidades mineiras. “As palestras e capacitações realizadas no interior ajudam a descentralizar o conhecimento, levando informações de ponta para além da capital”, comenta.

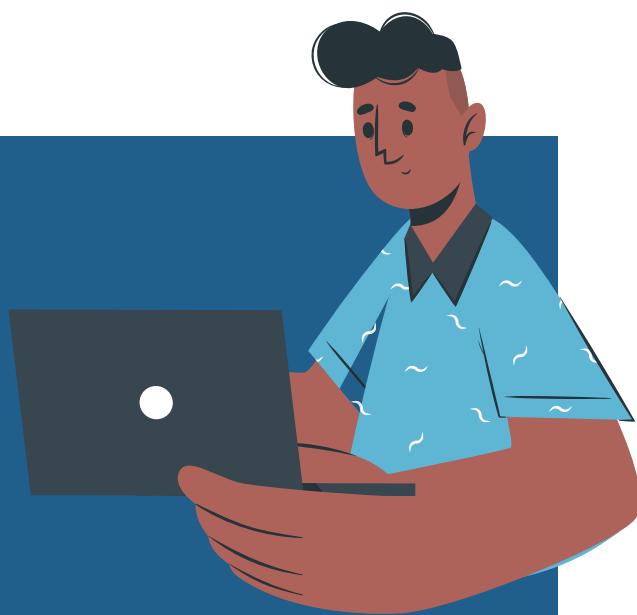
Segundo o especialista, uma das vantagens de atuar com o BIM é que, mesmo com uma estrutura funcional enxuta, é possível atender grandes empresas. “Uma equipe pequena, mas com *expertise*, consegue implementar a modelagem em grandes empresas, instituições públicas, federações e sindicatos”, observa.

## CAPACITAÇÕES ON-LINE E PRESENCIAIS

O Sebrae Minas oferece várias capacitações em metodologia BIM, que inclui atividades on-line e presenciais. “Os empreendedores mineiros do setor de construção civil podem ter contato com tecnologia atualizada para tornarem seus negócios mais competitivos”, afirma o analista Jefferson Santos.

Para difundir aspectos técnicos de como utilizar a modelagem, ele destaca as principais ações: Seminário BIM de Minas Gerais (SEBIM-MG), que ocorre anualmente, no segundo semestre; Curso de Introdução ao BIM; Curso de Implantação do BIM; Consultoria para Acompanhamento de Projeto-piloto em BIM e Consultoria para Criação de BIM Mandate e Plano de Implantação.

Ainda de acordo com o analista, os profissionais que mais procuram as



qualificações são engenheiros civis, arquitetos, fabricantes de materiais de construção e proprietários de construtoras, incorporadoras e empreiteiras. “Geralmente, são profissionais com mais de cinco anos de experiência, que buscam na ferramenta uma visão mais abrangente, eficiente e precisa de um projeto, trazendo vantagem competitiva para suas empresas”, explica.

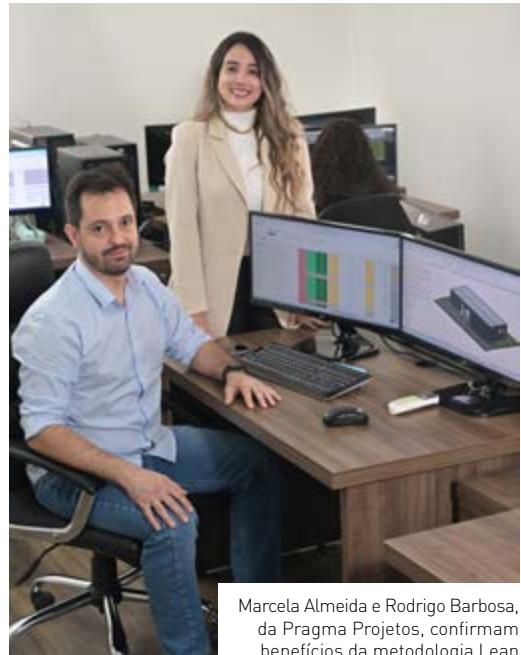
# LEAN PROMOVE GESTÃO EFICIENTE DE PROJETOS

Entre as ações do Sebrae Minas voltadas para a gestão de negócios, destacam-se cursos e consultorias baseados nas chamadas Ferramentas Lean. O nome faz referência à expressão “Lean Manufacturing” (Manufatura Enxuta), metodologia implantada pela Toyota na década de 1980, que, resumidamente, estabelece um fluxo contínuo de tarefas para aumentar a eficiência e evitar desperdícios.

Localizada em Belo Horizonte, a Pragma Projetos desenvolve planejamentos de engenharia para construtoras. Para aperfeiçoar seus processos e controles de gestão administrativa e financeira, os sócios Marcela Almeida e Rodrigo Barbosa buscaram o apoio do Sebrae Minas em 2021. As Ferramentas Lean foram recomendadas por ajudarem a reavaliar, refazer e unificar todos os processos de gestão. E as mudanças na Pragma contaram, ainda, com uma inovação levada por Rodrigo: o uso da plataforma de gestão Monday, que utiliza as ferramentas do Lean. “Rodrigo transpôs o raciocínio da consultoria Lean para o sistema Monday e, dessa forma, conseguiu uma precisão organizacional incrível”, destaca Alessandro Challub, analista do Sebrae Minas.

Atualmente, a Pragma consegue saber, por exemplo, quanto tempo cada colaborador gasta para realizar uma etapa de um projeto. Além disso, reúne, em um mesmo ambiente digital, informações sobre os clientes e sobre a gestão de contratos. “Conseguimos medir melhor o tempo de elaboração dos projetos, organizar as etapas e fazer planejamento se-

manal das atividades. Outro benefício foi unir a gestão de projetos e a gestão financeira”, diz Marcela. “Depois de três a quatro meses de uso do Lean, aumentamos em cerca de 50% nosso faturamento mensal. E o número de projetos que orçamos por mês praticamente dobrou”, destaca Rodrigo.



Juliana Flister

Marcela Almeida e Rodrigo Barbosa, da Pragma Projetos, confirmam benefícios da metodologia Lean

## CONHEÇA

INTERESSOU-SE PELAS  
FERRAMENTAS LEAN? ACESSE  
O QR CODE E BUSQUE O APOIO  
DO SEBRAE MINAS PARA  
CONHECÉ-LAS.



# ENERGIA SOLAR SUSTENTÁVEL, MAIS BARATA E PROMISSORA

Pequenas empresas consolidam-se no mercado de geração  
fotovoltaica com o apoio do Sebrae Minas

TATIANA REZENDE

As projeções da Agência Internacional de Energia (AIE) indicam uma mudança histórica no horizonte mundial do setor em 2023. Os investimentos na captação fotovoltaica e em outras tecnologias neutras em carbono ultrapassarão os realizados em petróleo, gás e carvão. A expectativa é de um aporte de US\$ 1,7 trilhão.

No Brasil, o segmento de energia solar é um dos que mais crescem. Segundo a Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar), desde 2012 o país recebeu cerca de R\$ 78,5 bilhões em investimentos, que resultaram em mais de 450 mil empregos, evitaram a emissão de 20,8 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> e tornaram a energia so-

lar a segunda maior fonte da matriz elétrica brasileira. Minas Gerais é o segundo estado com maior potência instalada de geração – aproximadamente 2,94 GW em operação ou 13,5% do total nacional.

Vislumbrando as muitas oportunidades existentes, o Sebrae Minas tem apoiado pequenos negócios do setor. O projeto Energia Fotovoltaica começou em 2018, com diversas capacitações. Um dos resultados desse trabalho foi a criação da Central de Negócios Integradores, posteriormente chamada de Imersol, grupo que reúne dez **empresas integradoras**.

Segundo o analista do Sebrae Minas Diogo Dias Lisboa, o projeto visa proporcionar oportunidades de negociação entre os fornecedores e estimular a criação de uma marca própria, prospecção de negócios de maior valor agregado, treinamento de empregados, compras em conjunto buscando redução de custos, entre outras facilidades. “As empresas trocam experiências e conhecimentos por meio de reuniões semanais, mostrando o *know-how* de cada área”, explica.

## JUNTOS E FORTES

Em 2012, a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) publicou a Resolução Normativa 482, que facultou a qualquer consumidor de energia atuar também como gerador, desde que utilize fontes renováveis, como a solar e a eólica. A novidade estimulou o recém-formado Marcos Vinícius Eloy Xavier a convidar o colega Ivan Magela Corgozinho a abrir uma empresa. “Sabia

AS EMPRESAS INTEGRADORAS OFERECEM CONSULTORIA TÉCNICA PARA ATESTAR A VIABILIDADE DE UM EMPREENDIMENTO DE ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA, NEGOCIAM COM FABRICANTES, INSTALAM OS EQUIPAMENTOS E FAZEM A CONEXÃO COM AS CONCESSIONÁRIAS.

que esse mercado tinha tudo para crescer. Começamos pequenos, vendendo aquecedor solar e painéis de energia fotovoltaica”, lembra. A empresa cresceu em paralelo ao desenvolvimento do setor, principalmente após a publicação de uma nova resolução, em 2015, que autorizou consórcios e cooperativas a usar painéis fotovoltaicos.

Foi em 2018, entretanto, que a Imax Energia experimentou sua “grande virada”, como avalia Marcos Vinícius. “Entendíamos muito de engenharia e de projetos, mas nada de gestão, finanças, marketing e gestão estratégica. Essas questões constituíam uma grande lacuna para nós, que pudemos preencher com o apoio do Sebrae Minas.” Além de adquirir conhecimentos relevantes, a participação nas atividades gerou muitas trocas, parcerias e sinergia entre empresas do setor, ponto considerado diferencial por Marcos Vinícius. “Éramos concorrentes, mas também parceiros. Assim, começamos a fazer negócios juntos, na Central de Negócios Integradores.”

Com o volume de compras acumulado pelas dez empresas participantes, o grupo ganhou poder de negociação e passou a obter melhores contratos. Em 2020, por exemplo, um dos integrantes, que tinha experiência em exportação, viabilizou compras diretas de um fornecedor da China. “Em 2021, a iniciativa passou a chamar-se Imersol e se dividir em quatro empresas: uma *holding*, uma especializada em serviços e engenharia, outra voltada para execução das obras de engenharia e a quarta responsável pela importação de equipamentos”, explica.

Sócio da empresa Solsist, o empresário Alexandre Andrade celebra a parceria na

Imersol. "Estamos em mais de 20 estados diferentes, já instalamos mais de 140 mil painéis e reduzimos em 30 mil toneladas por ano as emissões de CO<sub>2</sub>. Somente no ano passado, contabilizamos um faturamento de R\$ 16 milhões, e a meta para este ano é de R\$ 40 milhões", enfatiza.

### ENERGIA COMPARTILHADA

A Solsist foi criada em 2014 por Alexandre junto com Luciano Vinti e Paulo Breyner, todos engenheiros, visando ao desenvolvimento de projetos de energia solar fotovoltaica conectada à rede para os setores comercial e industrial. Menos de dez anos

ESTE TIPO DE GESTÃO Torna POSSÍVEL O COMPARTILHAMENTO DE ENERGIA DE MINI OU MICROGERAÇÃO ENTRE DOIS OU MAIS CONSUMIDORES, COM A CONDIÇÃO DE TODOS OS PARTICIPANTES ESTarem NA MESMA ÁREA DE CONCESSÃO.

depois, a empresa atua em dez estados e contabiliza mais de 700 usinas instaladas.

Como explica Alexandre Andrade, a Solsist baseia seu trabalho em três pilares: economia, aprendizagem e investimento. "Oferecemos economia para nossos clientes, oportunidade para investidores que querem atuar no mercado de energia, utilizando a modalidade de **geração compartilhada**, popularmente conhecida como "fazendas solares", e capacitamos profissionais do setor, em parceria com o Senai de Belo Horizonte, oferecendo cursos de projetistas e instaladores, além de treinamentos e mentorias on-line para integradores de todo o país", destaca. Segundo ele, mais de 1,5 mil profissionais foram capacitados pela Solsist em todo o Brasil.

Sobre os contatos com as empresas do setor viabilizados pelas atividades do Sebrae



Equipe da Solsist: Paulo Henrique Oliveira, Alexandre Andrade e Luciano Andrade

João Carlos C1



Cláudio Paixão mostra um dos trabalhos realizados pela Imersol, em campus da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

Minas e a formação da Imersol, o empreendedor relata que só há benefícios. "Por exemplo, nós comprávamos 300 Watt-pico (Wp) por mês e passamos a comprar, juntos, 1 MWp, três vezes mais, por semana. Dessa forma, o valor cai drasticamente, e quem se beneficia é o consumidor final."

Cláudio Paixão é sócio da integradora Eletromecan, outra integrante da Imersol. Com trajetória longeva, a empresa foi criada em 1985, sempre atuando no mercado de geração e transmissão de energia para grandes corporações. Para atuar no mercado da geração fotovoltaica, precisou redirecionar sua atenção para residências, comércios e fábricas com até 5 quilowatt (kW) de potência. Mas isso não significou perdas, ao contrário. "Desde o primeiro dia, vimos o potencial. Juntamente com o consultor do Sebrae Minas, percebemos que, trabalhan-



**A ENERGIA SOLAR  
É A SEGUNDA  
MAIOR FONTE DA  
MATRIZ ENERGÉTICA  
BRASILEIRA**



do juntos, na Imersol, poderíamos multiplicar o faturamento das nossas empresas. É isso o que tem acontecido", relata Cláudio. Ele pontua que os resultados são possíveis por diversos fatores, mas se devem, principalmente, às pessoas envolvidas. "Conseguimos juntar profissionais com formação acadêmica muito sólida e com experiência de mercado muito forte. Cada um agregou seu conhecimento e compôs essa liga."

Pedro Vilela



Marcos Vinícius apostou no setor de geração de energia em 2012, criando a Imax Energia

## FUTURO

No final de 2022, o trabalho evoluiu para a criação do Instituto Imersol, uma entidade sem fins lucrativos dedicada a promover o desenvolvimento sustentável e as boas práticas do uso da energia renovável. Para este ano, a proposta é capacitar pessoas, principalmente em regiões onde a energia solar é mais demandada, por meio de parcerias com universidades e o poder público. “Além disso, o grupo pretende entrar no mercado de transmissão e geração de energia para fazer projetos maiores”, conta Cláudio Paixão.

Marcos Vinícius reconhece que, para a Imax, fazer parte da Imersol representou uma grande mudança de patamar. “Em 2017, tínhamos um faturamento em torno de R\$ 800 mil por ano e, para 2023, a nossa meta é um valor seis vezes maior. Foi realmente uma grande mudança na nossa história”. O próximo passo é migrar dos setores residencial e comercial, que têm o tiquete médio mais baixo, para o de investidor, para comercializar energia. “Um passo de cada vez e tudo bem planejado”, finaliza.

Já a Solsist quer escalar ainda mais as vendas para empresas, oferecendo 15% de desconto nas contas de luz. “Os consorciados ‘alugam’ parte dos nossos equipamentos da usina fotovoltaica. Mensalmente, fazemos a gestão da operação da usina solar e do consórcio para que os consumidores recebam a sua economia acordada e o investidor, o seu retorno esperado. Esse processo é chamado de Sistema de Compensação de Energia Elétrica e é autorizado pela Aneel por meio da Resolução Normativa 687/2015”, explica Alexandre.

# MINAS SOLAR PERCORRE DEZ CIDADES DO ESTADO

José Sena Junior



Os diversos negócios da cadeia da energia fotovoltaica reúnem-se na feira

Inserir os pequenos negócios mineiros na cadeia de geração distribuída de energia solar fotovoltaica, de forma competitiva e sustentável, é objetivo do Minas Solar. O evento é promovido pelo Sebrae Minas, em parceria com a Genyx Solar e com apoio da Absolar. Em 2023, já percorreu sete cidades: Arinos, Belo Horizonte, Governador Valadares, Itajubá, Janaúba, Montes Claros e Teófilo Otoni.

Integradores, distribuidores, fabricantes e profissionais do setor de

energia solar fotovoltaica se reúnem em torno de uma ampla programação de painéis, palestras, mini-workshops, feiras e rodadas de negócios. Visões de mercado, inovação, gestão, ambiente técnico, políticas públicas e inovação são compartilhadas.

Outras três cidades vão receber o evento até o fim do ano: Juiz de Fora, em 10 de agosto, Uberlândia, em 21 de setembro, e Pará de Minas, em 26 de outubro.



## DIVERSIDADE EM ALTA

Conheça estratégias para garantir respeito, valorização e atendimento inclusivo aos diferentes perfis de consumidores

—  
FERNANDA PEREIRA

Já reparou como as grandes empresas e outras instituições têm se posicionado cada vez mais em favor da diversidade? Não é à toa. De acordo com o recente levantamento “Inclusão, diversidade e equidade (IDE) em 2022: o que fazer”, da empresa de consultoria KPMG, à medida que a evolui a agenda ESG, relacionada a aspectos sociais, de sustentabilidade e de governança, clientes e outras partes interessadas têm demandado que as empresas associem a inclusão, a diversidade e a equidade aos negócios. Aquelas alinhadas a esses anseios tendem a projetar uma imagem positiva,

sintonizada aos novos tempos, e podem até se destacar frente à concorrência. Mas qual é o benefício tangível dessa iniciativa?

De acordo com a analista do Sebrae Minas Andreza Capelo, empresas inclusivas lucram mais, pois atendem a pessoas com características diversas de forma respeitosa, gentil e assertiva. Assim, atraem não apenas os chamados “grupos minoritários”, mas todas as pessoas que concordam com essa postura. “Pessoas com deficiência, neurodiversas, público **LGBTQIAPN+**, mulheres e pessoas pretas estão entendendo o valor de suas compras

para a mudança de mentalidade e escolhem estar onde se sentem bem", afirma.

Para quem entende a importância da inclusão, mas não sabe por onde começar, a dica é simples: "A primeira regra é sempre ouvir e respeitar. Parece pouco, mas o mínimo de cordialidade e educação já é visto como bom atendimento", acrescenta a analista. Outra forma de mostrar empatia e valorizar a diversidade é investir em uma equipe composta por pessoas diversas.

#### **TORNE SEU NEGÓCIO MAIS INCLUSIVO E DIVERSO:**

- Se você está atendendo alguém LGBTQIAPN+ e não sabe como se dirigir a essa pessoa, pergunte, com delicadeza: "Quais são os seus pronomes?" A pessoa responderá ela/dela, ele/dele ou dirá "tanto faz". Passe a tratar essa pessoa da forma como ela deseja ser tratada, mesmo que os documentos dela ainda não tenham sido refeitos.
- Ao atender uma pessoa com deficiência auditiva, fale devagar, de frente para ela. Gritar não adianta e causa uma agitação em você e em quem estiver perto.
- Se a pessoa tem baixa estatura, abixe-se para se comunicar melhor.
- Confira se o ambiente pode ser mais inclusivo para pessoas com baixa estatura ou com alguma dificuldade de mobilidade. Se possível, adapte-o com cadeiras ou pufes baixos, mesinhas ou pequenos móveis de apoio para bolsas, troca de roupas (no caso de lojas) etc.
- Para pessoas com deficiência visual, sempre pergunte antes de agir. Ofereça ajuda, pergunte como ela quer ser ajudada. Faz toda a diferença para garantir segurança e uma boa comunicação.

---

É UMA SIGLA QUE ABRANGE PESSOAS QUE SÃO LÉSBICAS, GAYS, BI, TRANS, QUEER/QUESTIONANDO, INTERSEXO, ASSEXUAIS/ARROMÂNTICAS/AGÊNERO, PAN/POLI, NÃO-BINÁRIAS E MAIS.

## **E-BOOK SOBRE ATENDIMENTO INCLUSIVO**

As pessoas com deficiência movimentam mais de R\$ 5,5 bilhões por ano no Brasil, de acordo com um levantamento da Fundação Getulio Vargas (FGV-SP). Ainda assim, boa parte dos negócios do setor varejista ainda ignora as necessidades desse público. Pensando nisso, em parceria com o Ministério Público de Minas Gerais e o Procon Estadual, o Sebrae Minas lançou o e-book Atendimento Inclusivo no Varejo.

De acordo com o analista Victor Mota, além de mostrar uma postura mais respeitosa e empática diante das individualidades, o atendimento em um ambiente inclusivo pode esboçar a imagem de um empreendimento mais responsável, sendo, ainda, um diferencial competitivo. O e-book, segundo ele, trata da importância do atendimento inclusivo no varejo e dá dicas sobre ações que devem ser colocadas em prática para atender as demandas de pessoas com deficiência.

### **CONHEÇA**

ESCANEIE O QR CODE PARA  
ACESSAR O MATERIAL.





Milleny Koffs, de Araguari, no Triângulo Mineiro, acessou o programa Gestão Competitiva

Arquivo pessoal

## APOIO PARA ALCANÇAR RESULTADOS

**Programa Gestão Competitiva oferece consultorias individualizadas com foco no retorno financeiro de pequenos negócios**

FERNANDA PEREIRA

O ambiente de negócios traz desafios diários à rotina dos empreendedores, que devem buscar nos diferenciais competitivos o caminho para a obtenção de melhores resultados. Para auxiliar os pequenos negócios dos setores de comércio e serviços nessa tarefa, o Sebrae Minas desenvolve o Programa Gestão Competitiva.

A iniciativa visa contribuir para a adoção de um sistema de gestão focado em resultados. O analista do Sebrae Minas Victor Mota explica que o diferencial do programa são as consultorias *in loco*, que ajudam a identificar e solucionar gargalos operacionais e comerciais e a melhorar a performance. “O consultor vai até o empreendimento para entender a sua realidade e

## GESTÃO COMPETITIVA

A consultoria inclui avaliação, definição e/ou implementação de vários processos e aspectos:

- Indicadores de desempenho;
- Mix de produtos;
- Atração de clientes;
- Atendimento ao cliente e conversão de vendas;
- Fornecedores e controle de estoque;
- Rotinas gerenciais;
- Gestão dos custos, despesas, investimentos e precificação;
- Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

implementar ajustes na gestão que visem à apuração dos resultados.”

A consultoria avalia, também, os chamados Fatores Críticos de Sucesso (FCS), que influenciam significativamente a lucratividade e, quando não recebem atenção adequada, podem levar ao fechamento do negócio. “Com o mapeamento dos resultados e dos FCS, construímos, junto com o empreendedor, uma estratégia e um plano de ação alinhados a suas possibilidades, para melhorar os resultados.”

### METODOLOGIA

As consultorias são compostas das etapas de avaliação, aconselhamento e intervenção. A programação engloba uma atividade inicial, com quatro horas de duração, e 11 consultorias de acompanhamento, com duas horas cada uma, que ajudarão a empresa a conhecer os FCS e a saber como usá-los para melhorar a competitividade. Em seguida, os empreendedores participam de uma oficina em que os resultados alcançados são apresentados, permitindo avaliar os pontos de melhoria do grupo e as percepções dos participantes.

Desde 2018, quando foi criado, o Gestão Competitiva já atendeu a 178 empresas em 18 cidades mineiras. Segundo Victor, em média, 60% das empresas participantes registraram aumento no faturamento. “Todas as estratégias pensadas na consultoria levam em consideração o impacto no lucro da empresa. Caso o empreendedor tenha uma estratégia de ampliação da carteira de clientes, por exemplo, é feita uma projeção desse incremento no lucro, por meio de uma ferramenta específica do programa.”

### NA PRÁTICA

Milleny Koffs é proprietária da Doce Lar, loja especializada em itens decorativos para casa, situada em Araguari, no Triângulo Mineiro. Ela acessou o programa Gestão Competitiva em busca de estratégias para aumentar a carteira de clientes, já que seu segmento de atuação tinha pouca adesão do público local.

Entre as mudanças implementadas, a empreendedora destaca ajustes no *layout* da loja para melhorar a circulação das pessoas e a exposição dos produtos, controle de cadastro de clientes e de vendas, além de mudanças na dinâmica do atendimento. “Foi uma consultoria completa, que avaliou desde questões burocráticas até a estratégia de vendas. Melhoramos muito o atendimento, e isso vem se refletindo nos resultados”, diz. Ainda segundo ela, o próximo passo será implementar um sistema geral de controle e de vendas on-line, para expandir a clientela para outras localidades.



## CARAVANA VÊ RESULTADOS DAS CAPACITAÇÕES DO MODA BRECHÓ

O Sebrae Minas promoveu três caravanas para visitação a brechós da capital mineira capacitados por meio do projeto Moda Brechó. Influenciadores digitais, jornalistas e formadores de opinião puderam ver de perto negócios como os brechós Soul Consciente e Muito Mais que Brechó, conhecendo as histórias e experiências da atuação dos empreendedores no mercado de usados, além dos resultados obtidos com o projeto.

Minas Gerais concentra mais de 3 mil brechós. Um levantamento do Sebrae Minas com base em dados da Junta Comercial de Minas Gerais (Jucemg) mostra que, de 2019 a 2022, quase 2 mil pequenos negócios do comércio varejista de usados foram abertos em todo o estado. Em Belo Horizonte, dos mais de 600 estabelecimentos no ramo, cerca de 400 empresas de pequeno porte iniciaram suas atividades no período.

O Moda Brechó, anteriormente chamado de Viver de Brechó, foi criado em 2022, oferecendo capacitações em gestão, finanças e marketing, além de incentivo à formalização. Além disso, os empreendedores aprendem sobre estratégias de relacionamento com o cliente, marketing digital e técnicas de vendas.



### SAIBA MAIS

TEM UM BRECHÓ E SE INTERESSOU PELA CAPACITAÇÃO? USE O QR CODE PARA ACESSAR MAIS INFORMAÇÕES.





**CURSO DE  
LIDERANÇA  
DE ALTA  
PERFORMANCE**

**LÍDER COACH PRESENCIAL**

**32 HORAS DE CURSO**

**+ 4 HORAS DE SESSÕES  
DE COACHING**

**LÍDER COACH ON-LINE**

**24 HORAS DE CURSO**

**+ 4 HORAS DE SESSÕES  
DE COACHING**

Prepare-se para  
aprimorar habilidades,  
implementar ideias  
e muito mais

## SESSÕES DE COACHING

O Líder Coach tem duas modalidades: **presencial e on-line**.

O curso **presencial** é composto por 2 workshops de 16 horas cada e mais 4 sessões de coaching por aluno. O curso completo tem carga horária total de 32 horas e é realizado em 3 meses.

Já o formato **on-line** totaliza 24 horas de conteúdo, dividido em 2 workshops realizados em quatro encontros de 3 horas. Assim como na metodologia presencial, o curso on-line tem 4 sessões de coaching por aluno.



0800 570 0800

*Saiba quando serão as  
próximas turmas e inscreva-se  
pelo telefone ou QR Code abaixo.*

**SEBRAE**



O que é  
Economia  
Criativa?

São negócios, projetos,  
carreiras ou marcas que  
utilizam a criatividade e  
o capital intelectual para  
geração de valor econômico  
e valor para o seus clientes.

Trabalhamos com o mercado audiovisual,  
música, games, literatura, fotografia,  
patrimônio e atividades culturais, design  
e arquitetura.

Oferecemos soluções para você trabalhar  
a gestão do seu negócio e do ambiente  
favorecendo a formação de leis e políticas  
de desenvolvimento do setor.

Saiba mais em:

[www.economiacriativa.sebraemg.com.br](http://www.economiacriativa.sebraemg.com.br)

Siga @economiacriativa.sebrae

