

EMPREENDER MAIS

JAN-FEV | 2026

SEBRAE

Mala Direta
Básica

9912333567/2013-SE/GO

SEBRAE/GO

Correios

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pelos
Correios.


SOU
AgroSoluções

   @souagrosolucoes

DE OLHO NAS TENDÊNCIAS

Novas tecnologias e conhecimentos impulsionam as empresas, como é o caso da SOU AgroSoluções, do empreendedor Valquer Diniz



TEM QUE TER SEBRAE

TEM QUE TER
INOVAÇÃO

TEM QUE TER
GESTÃO

TEM QUE TER
CONHECIMENTO



MARIA SALLES

Artesã - Jataí/GO

**COM VOCÊ EM TODAS AS
FASES DO SEU NEGÓCIO:**

Consultorias técnicas em gestão,
capacitações e muito mais.



06



16

SEMPRE EM FRENTE



VITRINE DO ARTESANATO

20



EMPREENDEDORISMO SOBRE RODAS

24



CULTURA QUE GUIA OS NEGÓCIOS

09 CURTAS

10 TECNOLOGIA QUE BATE À PORTA

12 INCLUSÃO E DIVERSIDADE

14 GRADE ATUALIZADA

18 CALDAS NOVAS RENOVADA

22 IDEIAS PARA REALIZAR SONHOS

30 INSPIRAÇÃO E MOTIVAÇÃO

32 FAMÍLIA, TRADIÇÃO E INOVAÇÃO

34 CONQUISTAS EM MOVIMENTO

36 PIONEIRISMO FEMININO

38 IA E TECNOLOGIAS HABILITADORAS

40 FLUXO DE CAIXA SAUDÁVEL

42 CALENDÁRIO EMPREENDEDOR

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SEBRAE GOIÁS

**CONSELHO DELIBERATIVO
ESTADUAL (CDE)**
Gestão 2023-2026

PRESIDENTE
José Mário Schreiner

VICE-PRESIDENTE
André Luiz Baptista Lins Rocha

ENTIDADES INTEGRANTES

Agência de Fomento de Goiás (GoiásFomento)
Associação Goiana da Micro e Pequena Empresa (AGPE)
Banco do Brasil (BB)
Caixa Econômica Federal (CEF)
Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg)
Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Estado de Goiás (Faciag)
Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado de Goiás (FCDL)
Federação das Indústrias do Estado de Goiás (Fieg)
Federação do Comércio do Estado de Goiás (Fecomércio-GO)
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
Secretaria de Estado de Desenvolvimento e Inovação (Sedi)
Secretaria de Estado da Administração (Sead)
Universidade Federal de Goiás (UFG)

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE GOIÁS

DIRETOR SUPERINTENDENTE
Antônio Carlos de Souza Lima Neto

DIRETOR TÉCNICO
Marcelo Lessa Medeiros Bezerra

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS
João Carlos Gouveia

UNIDADE DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E EVENTOS

Gerente: Ivan Lucas de Paula

CONSELHO EDITORIAL DESTA EDIÇÃO
Camila Moreira, Flávio Vilhalba, Francisco Lima Jr,
Larissa Ribeiro, Victor Antônio Costa

EDITORA GERAL
Kalyne Menezes

SUBEDITORA
Taissa Gracik

AGÊNCIA ENTREMEIOS COMUNICAÇÃO

COORDENAÇÃO DE REPORTAGEM
Vanda Ramos e Sergio Del Giorno

REPORTAGEM E REDAÇÃO
Adrianne Vitoreli, Carla Gomes, Izabela Carvalho, Sergio Del Giorno, Tauana Schetini, Vivianne Oliveira

FOTOS
Adrianne Vitoreli, Divino Batista, Edmar Wellington, Silvio Simões, André Costa, Sebrae, parceiros e banco de imagens

REPORTAGEM DE CAPA
Adrianne Vitoreli

FOTO DE CAPA
Silvio Simões

PERSONAGEM DE CAPA
Valquer Diniz, da SOU AgroSoluções

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Lineu Blind Ribeiro

REDAÇÃO, EDIÇÃO E REVISÃO
Sergio Del Giorno

Tiragem: 2.000 exemplares
Disponível para baixar no site do Sebrae Goiás:
sebraego.com.br/biblioteca-digital/#revista-sebrae
www.sebraego.com.br



Nº 19 | JAN-FEV 2026
Fechamento: 13/02/2026

0800 570 0800 / sebraego.com.br

 / sebraegoias

TENDÊNCIAS PARA O PRESENTE

O mundo em que vivemos está em constante mudança. Descobertas científicas, inovações, evolução de valores e novas atitudes nos moldam o tempo todo. Nos negócios, não é diferente. Hábitos de consumo e de comportamento e novas tecnologias afetam decisivamente o funcionamento e o sucesso de empreendimentos. Atualmente estamos vivenciando uma nova revolução neste sentido. Muito mais do que apenas o avanço tecnológico trazido por novidades como a inteligência artificial, os costumes e códigos culturais afetam decisivamente o consumo, o trabalho e as relações humanas.

É uma época de mudanças rápidas. E, mais uma vez, não são os maiores que vão superar os menores, mas os mais ágeis que vão suplantar os mais vagarosos. Muitas tecnologias emergentes, como chatbots híbridos, automação no-code, programas de fidelidade e copilotos de IA generativa, entre outras, estão cada vez mais acessíveis. Mas, para muitos pequenos empreendedores ainda é essencial que conheçam essas novidades e entendam como elas podem trazer melhores resultados. Só que a tecnologia em si não resolve tudo. Ela precisa vir acompanhada de análise do mercado, das novas relações de consumo e dos hábitos das gerações que estão ocupando seus espaços.

São os desejos, medos e escolhas das pessoas que comandam tudo: o cliente em permanente evolução é que deve ser o foco de cada negócio. O empreendedor que acompanhar os movimentos culturais, com especificidade para seu público-alvo, pode traduzir essas aspirações sociais em oportunidades práticas para agregar relevância e competitividade para seu negócio.

É claro que de vez em quando parece tudo muito excessivo, com muitas informações surgindo ao mesmo tempo, mas o pequeno empreendedor tem no Sebrae seu ponto de suporte para entender todos esses movimentos e se capacitar para estar alinhado com o que há de mais moderno em termos de tecnologias e gestão. Além de consultorias, cursos e capacitações, a instituição também estuda intensamente o ambiente de negócios para entender os contextos atualizados e as inovações em curso.

Um exemplo disso é o Caderno de Tendências 2026, produzido pelo Sebrae Goiás, tema desta edição da Revista Empreender Mais. O trabalho mapeou e identificou características das dez principais tendências atuais que podem afetar os pequenos negócios e avaliou as oportunidades que elas trazem ao empresário. Esses dez temas foram priorizados a partir de uma análise da probabilidade de sua difusão e do impacto que podem levar às micro e pequenas empresas. Também foram levados em conta fatores como acessibilidade, aderência cultural e possibilidade de geração de diferencial competitivo.

Além das tendências culturais, também foram identificados cinco campos com diferentes tecnologias habilitadoras que podem dar suporte às empresas neste mercado de consumo em ascensão. A cultura atual é o que interessa para a estratégia empresarial, mas as tecnologias são essenciais para colocar em prática esses valores de forma mais rápida e assertiva.

É dessa forma, por meio de suporte técnico e fornecimento de informações relevantes e diferenciadas, que o Sebrae Goiás se mantém na vanguarda no desenvolvimento dos micro e pequenos negócios.

Boa leitura.

“São os desejos, medos e escolhas das pessoas que comandam tudo: o cliente em permanente evolução é que deve ser o foco de cada negócio”



José Mário Schreiner
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE)



André Luiz Baptista Lins Rocha
Vice-Presidente do CDE



Antônio Carlos de Souza Lima Neto
Diretor Superintendente



Marcelo Lessa Medeiros Bezerra
Diretor Técnico



João Carlos Couveia
Diretor de Administração e Finanças

SEMPRE EM FRENTE

PRESIDENTE DO CDE DETALHA AVANÇOS DE 2025, A
FORÇA DAS PARCERIAS E OS PLANOS ESTRATÉGICOS
QUE MANTERÃO GOIÁS NA VANGUARDA DO
EMPREENDEDORISMO EM 2026

O presidente do CDE, José Mário Schreiner: Sebrae Goiás na vanguarda do empreendedorismo

O ano de 2025 foi de muitos avanços e conquistas. E também de muita inovação e trabalho intenso. E, em 2026, haverá ainda mais empenho e dedicação de todos no Sebrae para manter o estado como um dos mais empreendedores do país, de acordo com o presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, que expõe alguns destaques nesta entrevista.

EMPREENDER MAIS: *Presidente José Mário, o CDE encerrou 2025 com um balanço extremamente positivo. Como o senhor resumiria este ano em termos de realizações e conquistas para a instituição?*

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: Foi, sem dúvida, um ano de grande maturidade institucional e, o mais importante, de resultados que o empreendedor goiano pôde sentir no seu dia a dia. Se eu pudesse resumir, diria que nosso trabalho se concentrou em três grandes pilares: uma governança ainda mais sólida, a modernização da nossa casa e a expansão do nosso impacto por todo o estado. Tivemos aprovações unânimes no Conselho, desde o orçamento para 2026 até a prorrogação dos mandatos, o que demonstra uma grande sintonia e confiança no trabalho que estamos desenvolvendo. Além disso, demos sinal verde a projetos importantes de construção e modernização das nossas agências em Anápolis, Caldas Novas, Rio Verde e Goianésia. É um investimento significativo para estarmos ainda mais perto e servindo melhor quem empreende em Goiás.

EM: *No que diz respeito às metas de atendimento e aos indicadores de desempenho, quais foram os principais destaques?*

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: Os números falam por si e nos deixam muito orgulhosos. Batemos nossa meta de 2 milhões de atendimentos 14 meses antes do esperado, um feito que mostra a força das nossas ações, desde as caravanas “Empreender com Você” até a nossa Unidade Móvel de Atendimento, que, desde que foi lançada em agosto, já levou nosso apoio a milhares de pessoas. E o mais gratificante é ver a satisfação de quem nos procura: nosso NPS (Net Promoter Score), que mede a satisfação dos clientes, atingiu níveis de excelência, acima de 91 pontos. Sermos reconhecidos com o selo Great Place to Work e com o Prêmio Goiás Sustentável também foi uma grande alegria, pois mostra que estamos cuidando bem da nossa equipe e do nosso impacto na sociedade.

EM: *Presidente, com o acordo Mercosul-União Europeia recentemente assinado, quais são as oportunidades concretas que o Sebrae Goiás enxerga para internacionalizar as micro e pequenas empresas do estado?*

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: É um momento histórico e estamos prontos para contribuir com sua implementação. O acordo abre portas que estavam fecha-

das há muito tempo. Goiás já tem mais de 1 milhão de pequenos negócios, mas apenas 505 empresas são exportadoras. Dessas, 46%, ou seja, 232, são micro e pequenas empresas. Apesar desse percentual estar acima da média nacional de 40%, essas mesmas 232 empresas representam apenas 0,18% da balança comercial de exportação goiana, enquanto médias e grandes empresas concentram 99,8%. Isso mostra exatamente o tamanho da oportunidade que temos à frente. Com esse acordo, podemos transformar significativamente esse cenário, ampliando não apenas o número de pequenos exportadores, mas também sua participação na balança comercial.

Destaco aqui oportunidades de produtos que já fazem parte da nossa identidade. O mel, por exemplo, terá 45 mil toneladas com intracota zero na entrada em vigor e volume crescente. Cachaça, que é um produto de grande valor agregado, verá garrafas inferiores a 2 litros com comércio liberalizado em apenas quatro anos, e a cachaça a granel receberá uma cota de 2,4 mil toneladas com tarifa zero. Frutas como abacate, limão, melancia e maçã terão suas tarifas completamente eliminadas. Queijos: 30 mil toneladas com volume crescente. Suco de laranja com margens de preferência de 50%.

Mas a internacionalização não é apenas para o agro-negócio. Temos um programa chamado MOVE+ que oferece muito mais do que apenas acesso a mercados. Oferecemos diagnósticos, consultorias, rodadas de negócios e agentes de mercado internacional. Isso significa que qualquer pequeno negócio, em qualquer setor, pode se beneficiar. Para a indústria, a União Europeia representa uma oportunidade de ouro, especialmente para os nossos setores de mineração, ferroligas e produtos industrializados. Mas também para o comércio, para os serviços, para qualquer empreendedor que tenha um produto ou serviço competitivo.

A Escola de Negócios do Sebrae oferece cursos específicos de internacionalização, e estamos preparando os pequenos empresários com ferramentas como IA para competir em nível internacional. Mas o mais importante é que o acordo não é apenas sobre comércio e investimento. É sobre menos burocracia, mais cooperação técnica, mais desenvolvimento tecnológico e mais sustentabilidade. Isso significa que o pequeno empresário goiano não está sozinho nessa jornada. O Sebrae está aqui para capacitá-lo, para ajudá-lo a entender as regras, as oportunidades e os desafios de exportar para esses mercados. Este é um pilar fundamental para nós, e em 2026 a internacionalização das micro e pequenas empresas do estado será uma das nossas grandes prioridades. Queremos abrir as portas do mundo para os produtos e serviços goianos.

EM: *A inteligência artificial surgiu como um tema forte nas pautas do CDE. Qual é a estratégia do Sebrae Goiás nessa área?*

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: Decidimos não esperar para ver, mas sim liderar esse movimento. A pedido do próprio Conselho, criamos um Plano de Ação para o Marco Legal da IA em Goiás, com conselheiros diretamente envolvidos no desenvolvimento desses trabalhos, como, por exemplo, no Pacto para a Inovação. Já temos um comitê interno trabalhando no tema, im-



O presidente José Mário Schreiner destacou grandes decisões do Conselho e o avanço histórico dos atendimentos e da capilaridade da rede

plementamos um sistema de aprendizagem inteligente em todas as nossas agências, o Learning Intelligence System (LIS) e estamos desenvolvendo um laboratório próprio. Nossa grande meta é levar a inovação com o uso da IA para 100 mil pequenos negócios por meio do programa Sebrae na sua Empresa (Sense), apresentando soluções acessíveis que os ajudem a prever a demanda, a melhorar o atendimento e a gerir o negócio de forma mais eficiente. Não se trata mais de uma tecnologia distante, mas de uma ferramenta poderosa para o dia a dia do empreendedor.

EM: Falando em posicionamento estratégico, 2025 também foi o ano em que Goiás sediou os “Encontros Históricos” com o Conselho Deliberativo Nacional e os presidentes dos Conselhos de outros estados. Qual foi o significado desse evento para o Sebrae Goiás?

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: Foi, de fato, um marco para nós e para o Sistema Sebrae como um todo. Trazer a cúpula do Sebrae Nacional e os presidentes dos Conselhos de todo o Brasil para Goiás foi uma demonstração da força e do protagonismo que nosso estado alcançou. Mais do que apenas sediar reuniões, nós pautamos discussões cruciais sobre governança, segurança cibernética e o futuro do empreendedorismo. A recepção no Palácio das Esmeraldas, com o reconhecimento do governo do estado sobre a importância da nossa parceria, coroou esse momento. Mostramos que Goiás é, além de um celeiro do agronegócio, um polo de inovação, gestão e liderança para os pequenos negócios de todo o país.

EM: O senhor mencionou a modernização da estrutura física como um dos pilares de 2025. Como a expansão com novas agências e a ampliação da rede de Salas do Empreendedor impactam diretamente o dia a dia do

empreendedor goiano, especialmente fora da capital?

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: Essa é uma parte fundamental da nossa estratégia de capilaridade. Não adianta ter os melhores programas se eles não chegam a quem mais precisa. Já estamos em cada rincão do estado de Goiás, e isso continuará sendo nossa prioridade absoluta. Vamos intensificar essa capilaridade, tornando nosso apoio ainda mais próximo e efetivo. Ao investir na modernização e construção de novas agências em cidades-polo como Anápolis, Caldas Novas, Rio Verde e Goianésia, e ao fortalecer a rede de Salas do Empreendedor nos municípios, estamos democratizando o acesso ao conhecimento, ao crédito e à inovação. Estamos dizendo ao empreendedor do interior que ele não está sozinho. Essa presença física nos permite entender as vocações econômicas de cada região e oferecer um apoio muito mais personalizado e eficaz, gerando desenvolvimento de dentro para fora. Porque, para nós, cada CNPJ tem um rosto, uma história e um sonho que merece ser realizado.

EM: E quais são as grandes expectativas e diretrizes para o Sebrae Goiás em 2026?

JOSÉ MÁRIO SCHREINER: Nossa bússola aponta sempre para o empreendedor. Para 2026, temos um plano ambicioso e bem estruturado. Vamos, em primeiro lugar, consolidar a modernização física da instituição, entregando novas agências e ampliando a rede de Salas do Empreendedor. Isso é fundamental para estarmos mais próximos de quem empreende.

Ao mesmo tempo, vamos massificar o uso da IA e da transformação digital pelos pequenos negócios. Não é apenas sobre tecnologia, é sobre capacitar o empreendedor para usar essas ferramentas a seu favor. Além disso, vamos focar intensamente na educação empreendedora. Acreditamos que a formação é a base de tudo. Queremos criar uma cultura empreendedora desde cedo, nas escolas, e oferecer formação contínua e de qualidade aos nossos empresários.

Vamos também aprofundar nossas práticas ESG e apoiar ainda mais as ações já desenvolvidas pelo Comitê específico. Fortalecer as abordagens nas três dimensões que a própria sigla engloba reforça, cada vez mais, que somos um exemplo perfeito de como negócio, impacto social e sustentabilidade caminham juntos.

Também vamos ampliar os convênios com as entidades do Sistema S e do CDE, aproveitando a nova resolução nacional que permite subsidiar até 70% dos projetos. Isso abre portas enormes para que mais empreendedores tenham acesso aos nossos serviços.

E, claro, vamos manter uma governança exemplar, transparente e ágil, como demonstrado pela aprovação do novo Calendário Temático e do Regimento Interno atualizado. Nosso objetivo é um só: fazer de Goiás um estado cada vez mais empreendedor, inovador e competitivo. E, para isso, a união do nosso Conselho, da Diretoria e de toda a equipe é, e continuará a ser, nosso maior trunfo.

ANÁPOLIS

A comunidade de Anápolis (Regional Centro-Leste) pôde saber mais sobre as novidades sobre tributação. Foi realizada a palestra “Nova Reforma Tributária, o que Muda na Prática” na Agência Sebrae da cidade, que levou esse tema relevante e atual aos empresários, sendo conduzida pelo instrutor Mauro dos Santos.

GOIÂNIA

Uma reunião da parceria entre Sebrae e Shopee foi realizada na capital (Regional Central). O Sebrae apresentou os polos de moda e falou sobre sua atuação no segmento. A Shopee tem interesse em realizar ações no interior para incentivar que MPE de moda sejam vendedoras na plataforma. Como próxima ação, serão identificados os municípios que têm interesse e disponibilidade logística para criação de ponto de coleta, com ativações conjuntas mostrando as oportunidades nas vendas por marketplaces.

MINAÇU

Em Minaçu (Regional Norte) foi realizado o Encontro Coletivo do Programa ALI Rural, com a temática “Agregação de Valor e Inovação na Agroindústria Familiar”. Foi ministrada a palestra “Como o Produtor Rural Pode Prosperar com o SIM e o Programa ALI Rural”, por Luciano Barros, técnico agropecuário da prefeitura. Participantes do programa apoiaram com informações, e o Sebrae apresentou aos produtores soluções para o agronegócio.



RIO VERDE

Em Rio Verde (Regional Sudoeste), houve reunião para organização de ações para o setor imobiliário da cidade. O encontro teve como objetivo alinhar estratégias e definir ações a serem desenvolvidas ao longo do ano de 2026, visando fortalecer o setor e promover iniciativas conjuntas.



MORRINHOS

Em Morrinhos (Regional Sul), foi ministrada a palestra “Como Funciona uma Empresa?”. O evento teve como objetivo apresentar aos jovens aprendizes do curso de auxiliar administrativo como funciona uma empresa na prática, seus setores, processos, regras, cultura e responsabilidades. O evento os ajudou a compreender a importância da organização, do trabalho em equipe e do papel do auxiliar administrativo para o bom funcionamento dos negócios.



Fotos Sebrae

SÃO JOÃO D'ALIANÇA

Na Regional Entorno do DF/Nordeste, foram realizadas reuniões para apresentação do Projeto de Turismo daquela região. Os encontros foram realizados em São João d'Aliança, Teresina de Goiás e Colinas do Sul, com participação de representantes do Sebrae, das secretarias de Turismo e de lideranças locais. O objetivo foi alinhar ações e solicitar apoio para a mobilização de empresários do trade turístico e definir datas para apresentação de palestras de apresentação do projeto.





Fotos Edmar Wellington

Encontro de alinhamento do Sense no final de 2025: inteligência artificial a serviço dos pequenos negócios

TECNOLOGIA QUE BATE À PORTA

SEBRAE NA SUA
EMPRESA EVOLUI
COM INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL

Em um ambiente em que tempo, organização e decisões bem orientadas definem a sobrevivência dos pequenos negócios, o Sebrae Goiás consolida, em 2026, um modelo de atuação que combina presença física, escuta qualificada e uso inteligente da tecnologia. É nesse contexto que o Programa Sebrae na sua Empresa (Sense) se firma como uma das mais robustas iniciativas de atendimento presencial às micro e pequenas empresas no estado.

Com metodologia estruturada e equipes preparadas para percorrer ruas, bairros e centros comerciais, o Sense leva consultoria gratuita, presencial e porta a porta aos empreendedores. A proposta é conhecer o negócio por dentro, compreender desafios reais e oferecer soluções práticas, conectadas à rotina de quem empreende. Para Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, diretor técnico do Sebrae Goiás, essa proximidade é o que sustenta a efetividade do programa. “Quando o Sebrae entra na empresa, ele não leva soluções prontas, mas constrói caminhos junto com o empreendedor. O Sense nasce dessa escuta e da compreensão de que cada negócio tem sua própria realidade”, destaca.

O diferencial do programa está na forma como o atendimento é realizado. Ao acontecer dentro da própria empresa, a consultoria permite observar processos, identificar gargalos e construir diagnósticos baseados

na realidade concreta do negócio. “Quando entramos na empresa, vemos o cenário como ele é, não como o empreendedor imagina. Isso torna o diagnóstico mais rápido e a orientação muito mais assertiva”, explica Paula de Paula, coordenadora da Rede Extensionista do Sebrae Goiás.

Questões como organização financeira, controle de estoque, comunicação com clientes e processos internos pouco estruturados surgem com frequência durante as visitas. A proximidade transforma o atendimento em uma troca direta, objetiva e focada em resultados possíveis de serem aplicados imediatamente.

IA COMO SUPORTE

Em 2026, o Sense incorpora a inteligência artificial como ferramenta prática de apoio à gestão, apresentada sempre a partir do contexto de cada empresa. A tecnologia deixa de ser abstrata e passa a integrar o cotidiano do empreendedor. “A IA nunca é apresentada como algo distante. Se é uma loja, mostramos como criar descrições de produtos ou conteúdos para redes sociais. Se é um restaurante, como organizar cardápios, custos ou pedidos. A ideia é que o empresário use a ferramenta no mesmo dia”, afirma Paula.

Segundo a coordenadora, uma das principais mudanças percebidas durante o atendimento é a quebra da resistência ao uso da tecnologia. “Muitos acreditam que IA é cara ou complexa. Quando mostramos ferramentas gratuitas, muitas vezes no próprio celular do empresário, ele percebe que pode economizar tempo, reduzir custos e ganhar clareza nas decisões. A IA deixa de ser ‘coisa de empresa grande’ e vira aliada do dia a dia”, destaca.

O Sense funciona como porta de entrada para uma jornada contínua de desenvolvimento. A partir da visita inicial, o empreendedor é conectado a capacitações, consultorias especializadas, ferramentas de gestão e programas voltados à inovação e à produtividade. “A visita abre a porta, mas a transformação acontece quando o empreendedor segue engajado às soluções do Sebrae ao longo do tempo”, resume Paula.

De acordo com ela, ao unir atendimento humano, proximidade e uso estratégico da inteligência artificial, o Sense reafirma o compromisso de mostrar que inovação só faz sentido quando é útil, acessível e alinhada à realidade de quem empreende.



Paula de Paula com o palestrante Paolo Petrelli no encontro do Sense: construindo caminhos junto com o empreendedor

“O Sense nasce dessa escuta e da compreensão de que cada negócio tem sua própria realidade”

OS 7 PASSOS DO SENSE:

- O empresário recebe a visita de um consultor do Sebrae na porta da empresa.
- Ele recebe até 1h de consultoria gratuita sobre IA com foco em gestão para aumento de produtividade do negócio.
- O consultor realiza o diagnóstico de gestão, via APP do Sebrae, para identificar como pode melhor apoiar o negócio.
- São apresentadas ferramentas de IA, e o empresário é convidado a participar do Desafio 7 dias com IA.
- É realizado o registro do atendimento, também pelo APP do Sebrae, com os dados da empresa e da pessoa que está sendo atendida.
- Para melhor customização do atendimento, uma foto do consultor com o cliente é registrada na comprovação da visita.
- O empreendedor coloca em prática as sugestões e acessa o Sebrae para dúvidas e continuidade do atendimento.

CONHEÇA O SENSE

<https://www.sebrae.go.com.br/sebrae-na-sua-empresa/>





Diversos públicos são atendidos pelos cursos inclusivos do Sebrae Goiás

INCLUSÃO E DIVERSIDADE

SEBRAE GOIÁS
OFERTA CINCO
CURSOS PARA
INCLUSÃO DE
EMPREENDEDORES

De acordo com o Censo Demográfico 2022, o Brasil possuía 14,4 milhões de pessoas com deficiência, representando 7,3% da população com 2 anos ou mais. O portal Cidades@ do IBGE estima que a proporção de PcDs em Goiás segue o padrão nacional, com 500 mil a 720 mil pessoas com deficiência, aproximadamente.

Diante desses dados e entendendo o potencial consumidor e empreendedor deste público, o Sebrae Goiás adotou uma estratégia inclusiva no processo de disseminação da cultura empreendedora entre os portadores de necessidades. “A inclusão no empreendedorismo não é apenas uma questão ética, mas traz benefícios práticos para a economia e o desenvolvimento social. Promover a diversidade nos negócios incentiva inovação, criatividade e soluções que atendem a uma sociedade mais ampla e plural”, ressalta o diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra.

Em 2024 foi entregue o primeiro curso: “Empreendedorismo Inclusivo - Oportunidade para Deficientes Visuais”, que destacou a necessidade emergente, gerando interesse e aproximação entre a comunidade, profissionais, empresas e instituições interessadas no desenvolvimento e inclusão dos portadores de necessidades.

“Com os resultados positivos da primeira capacitação inclusiva e adesão irrestrita do Sebrae Goiás às práticas de ESG (Environmental, Social and Governance – Ambiental, Social e Governança), em 2025 incrementamos o investimento em soluções EAD para portadores de Síndrome de Down, Transtorno do Espectro Autista (TEA), mobilidade reduzida e deficiência auditiva”, afirma a coordenadora de Portfólio da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás, Mara Cristina Machado Lima.

Ela ainda destaca que os cursos possuem conteúdo e atividades práticas que permitem o despertar do espírito empreendedor vislumbrando oportunidades de negócios, inclusão e superação de desafios do mercado. “O modelo de educação on-line torna o processo de aprendizagem acessível e escalável, permitindo personalizar o processo de aprendizagem de acordo com a necessidade apresentada”, diz. A coordenadora informa também que durante o processo de desenvolvimento das soluções foram realizados testes de produto junto ao público-alvo de cada deficiência trabalhada, respeitando limites e buscando sua atenção e interesse.

De acordo com Victor Antônio Costa, gerente da Unidade de Soluções, a implementação desses novos cursos foi estrategicamente planejada para auxiliar os empresários em uma jornada de aprendizado, consistindo em uma série de materiais educativos lançados para atender a um público específico. “O Sebrae está fornecendo uma gama de conhecimento para auxiliar os empreendedores a entenderem e aproveitarem todo o potencial em seus negócios ou futuros empreendimentos”, diz.

POTENCIAIS EMPREENDEDORES

“Para o sucesso da capacitação inclusiva é necessário compreender e entender como melhor se aproxima do processo de aprendizagem de cada necessidade. Contar com a participação efetiva do público-alvo de cada solução para realização dos testes de conceito e validação da capacitação. Permanecer em sintonia sobre a melhor estratégia de abordagem, de forma leve e inclusiva, e levar os usuários a se perceberem não só como consumidores, mas como potenciais empreendedores que podem gerar emprego e renda”, pontua Mara.



A coordenadora Mara Cristina: conteúdos e atividades práticas para despertar o espírito empreendedor

De acordo com ela, esse é um dos objetivos do Sebrae: acompanhar todos os empreendedores com técnicas como jogos (gamificação), e-learning e webséries, de acordo com o interesse e acessibilidade da necessidade apresentada pelo participante. As capacitações on-line permitem acessibilidade e escalabilidade de consumo, com uma característica leve e inclusiva. Assim, as soluções on-line do Empreendedorismo Inclusivo do Sebrae foram criadas para serem feitas em qualquer local e momento.

“Empreender é acreditar no potencial de criar algo novo, e esse potencial deve ser acessível a todas as pessoas, independentemente de suas limitações físicas. A inclusão no empreendedorismo é uma questão de justiça social, e o Sebrae Goiás está comprometido com essa transformação”, finaliza o diretor Marcelo Lessa.

CONFIRA OS CURSOS

<https://www.sebraego.com.br/cursos/#empreendedorismo-inclusivo>





Fotos Sebrae

A Escola de Negócios é o local para o empreendedor ir além nas áreas que interessam ao seu negócio

GRADE ATUALIZADA

ESCOLA DE
NEGÓCIOS
CONTINUA NA
VANGUARDA DO
ENSINO PARA AS MPE

“Dominando a IA: Crie seus Próprios Agentes Inteligentes”, “Crie com IA: Como Produzir Imagens e Vídeos que Conquistam”, “Como Expandir seu Negócio para o Mundo - Internacionalização do Seu Negócio” e “Entregas Ágeis: Logística Inteligente para Pequenos Negócios” são algumas das novidades em cursos que a Escola de Negócios do Sebrae Goiás vem ministrando em 2026. Os novos cursos estão alinhados para atender às tendências globais e às necessidades locais.

Os empreendedores em Goiás não precisam ir para fora para se qualificarem. É que a Escola de Negócios se consolida cada vez mais como um dos principais espaços de formação voltados para empreendedores e pequenos empresários no estado. Com uma grade de cursos diversificada e inovadora, a proposta é garantir acesso a conteúdo com alto impacto e investimento acessível. Com cursos presenciais subsidiados e ministrados por instrutores e mentores de vários locais do país, a iniciativa oferece infraestrutura física e tecnológica de ponta, resultados estratégicos e fortalecimento da competitividade dos negócios locais.

Segundo o gerente da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás, Victor Costa, a Escola de Negócios faz parte da missão da instituição, que é capacitar os empreendedores de pequenos negócios para que se mantenham alinhados ao que acontece no mundo dos negócios. “Planejamos desde os temas de maior demanda, a carga horária necessária, contratamos os serviços dos melhores consultores para que a nossa entrega seja de alta performance”, explica. De acordo com Victor, a iniciativa oferece ferramentas modernas e conhecimento atualizado para que os negócios goianos possam crescer de forma sustentável e inovadora. “Enquanto muitos acreditam ser necessário buscar o eixo Rio-São Paulo para se qualificar, o Sebrae Goiás democratiza o acesso à educação empreendedora de alto nível sem necessidade de sair do estado”, afirma.

A Escola de Negócios foi criada para ser um espaço de aprendizado prático e inovador, com metodologia ativa, que privilegia a prática e a resolução de problemas reais. Os participantes são estimulados a ir além do básico, desenvolvendo iniciativas alinhadas às novas tendências e conduzindo debates que resultam em soluções. Os cursos são estruturados para atenderem desde empreendedores iniciantes até empresários que desejam expandir seus negócios para novos mercados.

“Desenvolvi uma base inteligente para aplicar no meu negócio, que funciona com todas as áreas na gestão e administração”

FREQUENTADORA ASSÍDUA

A terapeuta Tânia Maria Bernardes participa dos cursos na Escola de Negócios desde novembro de 2023. Ela conta que se apaixonou pela metodologia em que aprende na prática e depois aplica na empresa. “Quando vi a grade curricular dos cursos propostos para 2024, decidi conhecer todos, porque seriam importantes para minha empresa”, lembra.

Ela já realizou pelo menos dez cursos que abordaram uma variada gama de aspectos da gestão empresarial. “O diferencial desses cursos de alta performance é o fato de que a Escola de Negócios foi pensada no ensino muito fortemente pela prática, mas com teoria. Isto é incrível e muito inteligente. Com essa metodologia pude desenvolver diversas ideias para o meu negócio e implementei”, afirma.

Para Tânia, a forma como o conhecimento obtido impactou o seu empreendimento foi o fato de não ter que passar por uma experiência infeliz no dia a dia da empresa. “Minhas habilidades e expectativas foram trabalhadas. Não precisei passar pelo desgaste emocional, intelectual e financeiro para analisar as minhas habilidades empreendedoras. Isso encurtou o caminho do erro e abriu o horizonte para o acerto empresarial”, ressalta.

Tânia enfatiza que cada curso é um convite para o empreendedor vivenciar todas as etapas obrigatórias para gerir uma empresa. “Desenvolvi uma base inteligente para aplicar no meu negócio, que funciona com todas aquelas áreas de conhecimento na gestão e administração”, avalia. A terapeuta diz que indica a escola para o empreendedor que deseja ter uma visão clara do que é administrar todos os departamentos da empresa, independentemente do tamanho. “A Escola de Negócios me fez ver o que, na minha compreensão, estava correto e o que estava errado. Assim pude aperfeiçoar o que estava bom e mudar o rumo do que estava errado para a direção certa”, finaliza.

Tânia Maria Bernardes conheceu a Escola de Negócios em 2023 e é frequentadora assídua dos cursos



Arquivo Pessoal/Divulgação

CONHEÇA A ESCOLA DE NEGÓCIOS

<https://www.sebraego.com.br/escola-de-negocios/>





O diretor Marcelo Lessa no estande com as artistas Tuka Pereira, Nezilda Barreto, Walmira de Jesus Andrade e o vice-presidente da Cartago, Elismar Sousa Santos



Fotos Adrienne Vitorelli

A gestora Daniela Caixeta (à esquerda): nosso artesanato hoje é considerado arte, uma arte goiana

VITRINE DO ARTESANATO

SEBRAE E
INSTITUTO
FOMENTAM
ARTE POPULAR
NO SHOPPING
FLAMBOYANT

No mês de janeiro, o Shopping Flamboyant, em Goiânia, foi uma verdadeira vitrine para o melhor do artesanato goiano. Em parceria entre o Sebrae Goiás e o Instituto Flamboyant, 28 artistas da Cooperativa de Trabalho de Artesãos do Estado de Goiás (Cartago) participam de uma mostra no shopping. Em maio, a exposição voltará e permanecerá por mais 15 dias no mesmo espaço.

Cada peça exposta no estande do Instituto conta uma história de herança cultural, identidade regional, afeto e poesia em uma diversidade de materiais e técnicas que também tem como forte apelo a sustentabilidade.

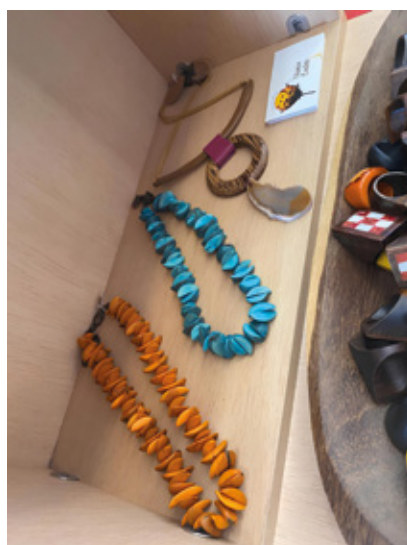
O diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, visitou o estande no dia da abertura e disse que a instituição trabalha para que a arte e o empreendedorismo caminhem juntos. "A economia criativa, aquela que vai além do valor cultural, gera empregos e renda às famílias e mostra o talento dos artistas goianos que ganham cada vez mais visibilidade. Aqui será uma experiência valiosa para que posteriormente possamos pensar em algo mais sólido, eventos de grande porte nacionais e internacionais", disse.

A gestora do Projeto Estadual de Artesanato do Sebrae Goiás, Daniela Cai-xeta, lembrou que o Sebrae trabalhou em 2025 pensando em novos mercados de atuação para o artesanato goiano, além de participar de diversas feiras nacionais e uma missão internacional em Lisboa, Portugal, “Nesse viés, apresentamos nosso projeto para o Grupo Flamboyant e mostramos para eles o potencial do estado. Nosso artesanato hoje é considerado arte, uma arte goiana. Então eles nos escutaram e fizeram uma proposta para participarmos deste estande em janeiro e em maio e, futuramente, termos uma loja dentro do shopping”, contou.

Segundo Daniela, esse reconhecimento é resultado de um trabalho desenvolvido ao longo de anos, com a participação significativa do Sebrae desde 2021. “O artesanato produzido em Goiás evoluiu de forma expressiva em qualidade e em potencial de mercado. Após a participação em uma feira em Portugal, tivemos ainda mais certeza de que o que produzimos carrega valor histórico, ancestral, cultural e identitário, além de apresentar uma beleza singular – e estamos no caminho certo”, destacou.

O vice-presidente da Cartago, Elismar Sousa Santos, artista da marca Lumi, especialista em luminárias de madeira sustentável, fez questão de frisar que a cooperativa representa quase 30 artistas goianos não só da capital, mas de todo o estado. Para ele, estar em um shopping com a potência e luxo como é o Flamboyant e poder dar visibilidade para o trabalho artesanal tem um valor imensurável.

De acordo com ele, o mais importante para a Cartago é apresentar o trabalho e os artistas goianos que trabalham com uma diversidade de materiais como bordados, crochês, cerâmicas, esculturas em madeira, tecidos, fibras naturais, cápsulas de sementes, alumínio, vidro com técnicas diferenciadas (tradicionais ou inovadoras) e muito mais. “Mas é uma oportunidade também para que possam avaliar se as peças podem melhorar. É claro que a venda da nossa criação é importante e temos certeza de que vão ser dias especiais.”, disse.





O presidente do CDE, José Mário Schreiner, com os diretores executivos do Sebrae Goiás, o prefeito de Caldas Novas e representantes do poder público, setor produtivo e comunidade no lançamento da pedra fundamental

CALDAS NOVAS RENOVADA

NOVA SEDE AMPLIA AÇÕES DO PLANO DE MODERNIZAÇÃO

O Plano de Modernização da Estrutura de Atendimento do Sebrae Goiás vem avançando, tendo como um de seus pontos principais a construção de sedes próprias para as Agências Regionais da instituição. No dia 21/01 foi lançada a pedra fundamental da nova sede da Regional Sul, em Caldas Novas. Em agosto passado, o novo prédio da Regional Centro-Leste, em Anápolis, já havia sido lançado. E em 2026 ainda serão lançadas as pedras fundamentais das agências de Rio Verde (Regional Sudoeste) e Goianésia (Regional Norte).

Na solenidade de Caldas Novas estiveram presentes o presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, os diretores executivos Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente), Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (administrativo e financeiro), o prefeito municipal, Kleber Marra, o presidente da Facieg e conselheiro do CDE, Márcio Luís, o gerente da Regional Sul, Vitor Hugo Duarte, além de vereadores, secretários e autoridades municipais e representantes de associações do setor produtivo, do comércio local e da comunidade.

José Mário Schreiner agradeceu a dedicação de todos que contribuem para o fortalecimento da atuação da instituição na Regional e no

município. Segundo ele, o empenho coletivo foi fundamental para tornar o momento possível. “O esforço de cada um é extremamente importante para que este seja um momento de alegria, marcado pela dedicação e pelo carinho com que o trabalho é realizado”, afirmou. O presidente também reforçou a relevância da futura sede para Caldas Novas, ressaltando o impacto positivo que a nova estrutura trará para o atendimento aos empreendedores e para o desenvolvimento da cidade. “A nova sede representa um investimento no presente e no futuro de Caldas Novas. Um espaço que vai fortalecer o atendimento aos empreendedores, ampliar oportunidades e contribuir diretamente para o crescimento econômico do município”, completou.

O diretor Antônio Carlos ressaltou a importância da forte vocação turística da região. “A nova estrutura vai permitir a ampliação das ações de apoio aos pequenos negócios, além de fortalecer projetos voltados ao desenvolvimento da economia turística e à promoção da inovação, impulsionando ainda mais o potencial da região”, afirmou.

O prefeito Kleber Marra destacou sua jornada como comerciante no município e a diferença que o Sebrae faz em todas as etapas do empreendedorismo. “Assim como para mim vocês foram importantes, tenho certeza de que serão na vida da nossa população. Viva o Sebrae”, disse.

O gerente regional Vitor Hugo Duarte lembrou que a sede própria será um marco histórico. “É mais do que uma estrutura física, é um compromisso do Sebrae de estar mais próximo e presente dos empreendedores e empresários do Sul Goiano, principalmente de Caldas Novas, que é um dos principais polos turísticos do nosso país”, avaliou.

ATENDIMENTO APRIMORADO

O espaço localizado na rua Dr. Ciro Palmerston, em frente à Igreja Metodista, vai contar com uma área de 418,78 m² e segue as diretrizes do Plano de Modernização. Aprovado em junho de 2024 pelo CDE, o plano prevê um conjunto de ações para transformar o jeito como a instituição se relaciona com os empreendedores, oferecendo uma experiência mais ágil, mais próxima e mais humana por meio de ambientes planejados e acolhedores. Além de melhorar as questões operacionais, os espaços buscam oferecer mais praticidade, agilidade e conforto para quem vai ao Sebrae.

De acordo com José Mário Schreiner, o plano foi pensado para oferecer ambientes destinados a capacitações, reuniões estratégicas, mentorias e eventos que conectem ideias, pessoas e oportunidades, atendendo a um compromisso institucional com o futuro do empreendedorismo em Goiás.

De acordo com o diretor Antônio Carlos, a Agência Sebrae é um ponto físico de referência no município e também em toda a Regional atendida, funcionando como uma base de operações de todas as ações que se desdobram no território, não apenas na cidade-sede, o que reforça a importância de valorizar esse espaço. Segundo ele, a aquisição de um terreno e a construção de uma nova sede fazem parte de uma decisão estratégica que aborda as limitações atuais, melhora a experiência do cliente e fortalece a imagem da empresa, além de considerar que o investimento se justifica pelo aumento da eficiência operacional.

“O esforço de cada um é extremamente importante para que este seja um momento de alegria, marcado pela dedicação e pelo carinho com que o trabalho é realizado”



José Mário Schreiner: compromisso institucional com o futuro do empreendedorismo em Goiás



A Unidade Móvel de Atendimento incrementa a presença do Sebrae em diversos eventos e ações por todo o estado

EMPREENDEDORISMO SOBRE RODAS

EXPECTATIVA É
QUE UNIDADE
FAÇA MAIS DE 5 MIL
ATENDIMENTOS
EM 2026

Uma agenda dinâmica pronta para atender os empreendedores de várias regiões do estado. De Norte a Sul e de Leste a Oeste, a Unidade Móvel de Atendimento do Sebrae Goiás vai ampliar em mais de 200% seus atendimentos de 2025, se comparados ao ano passado.

Em 2025, a unidade realizou 1.643 atendimentos presenciais no interior do caminhão, percorrendo 27 municípios de todas as regiões do estado. As ações aconteceram de agosto a novembro, período em que esteve em operação antes da realização de ajustes estruturais em dezembro, voltados à melhoria da sua operacionalização e ampliação do atendimento em 2026.

A expectativa para este ano é de uma ampliação significativa da atuação da unidade móvel. Até o início de fevereiro já estavam agendados 33 eventos de janeiro a agosto, com uma estimativa superior a 5 mil atendimentos ao longo do ano realizados exclusivamente no interior da unidade, considerando atendimentos individualizados e ações de capacitação direta aos empreendedores.

A programação para este ano já está estruturada e contempla ações em diversas regiões do estado, com foco em eventos, feiras, mobili-

zações territoriais e parcerias institucionais. A agenda é dinâmica e atualizada ao longo do ano, à medida que novas demandas internas e solicitações de parceiros são formalizadas, garantindo capilaridade e alcance estratégico junto aos pequenos negócios.

“Com o objetivo de ampliar o acesso dos empreendedores aos serviços do Sebrae, levando informação, orientação, capacitação e apoio especializado diretamente aos municípios goianos, a Unidade Móvel de Atendimento é uma iniciativa que busca aproximar a instituição de micro e pequenos empresários, potenciais empreendedores e MEI, especialmente em localidades onde o acesso aos serviços é mais limitado”, afirma o diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra.

Para a coordenadora de Atendimento Presencial e Remoto da Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional, Daniela da Silva Rocha, a iniciativa também contribui para a abertura, fortalecimento e crescimento sustentável dos pequenos negócios e para o desenvolvimento econômico local.

“A unidade é uma estratégia permanente de proximidade do Sebrae Goiás com os pequenos negócios. Trata-se de um caminhão totalmente equipado, que funciona como um escritório itinerante, preparado para a realização de atendimentos presenciais. São oferecidos atendimentos de orientação e consultoria, além de palestras, oficinas e ações de capacitação. Os serviços disponibilizados variam de acordo com o perfil do evento, das demandas locais e dos objetivos definidos em conjunto com os parceiros e organizadores de cada ação”, afirma Daniela.

PROJETO INOVADOR

A Unidade Móvel de Atendimento foi lançada oficialmente no dia 11 de agosto de 2025 como um projeto inovador, e a avaliação é extremamente positiva. Em pouco tempo, a iniciativa demonstrou grande capacidade de alcance e impacto, tanto pela adesão dos municípios quanto pela receptividade dos empreendedores atendidos. “O projeto vem se consolidando com o apoio e o engajamento das equipes internas do Sebrae e de parceiros locais, o que tem sido fundamental para o amadurecimento da operação e para a entrega de um atendimento qualificado, próximo e alinhado às necessidades reais dos pequenos negócios”, destaca a coordenadora.

Daniela ressaltava também a importância das parcerias. “Gostaria de destacar e agradecer aos empreendedores atendidos, às prefeituras, instituições parceiras e às equipes do Sebrae Goiás, que são peças fundamentais para o sucesso da unidade. Essa iniciativa só é possível graças à colaboração, ao planejamento conjunto e ao compromisso de todos em levar atendimento de qualidade e soluções efetivas para os pequenos negócios goianos”, diz.

A agenda da unidade permanece aberta e segue recebendo novas solicitações tanto de áreas internas do Sebrae quanto de parceiros institucionais, que podem formalizar seus pedidos por meio de ofício encaminhado por e-mail à Secretaria Geral. A projeção é atender empreendedores em diversas cidades e regiões de Goiás ao longo de todo o ano. O e-mail da Secretaria Geral é secretariageral@sebraego.com.br.



O interior do veículo é amplo e permite a realização de reuniões, palestras e capacitações em qualquer localidade de Goiás



Foto Edmar Wellington

A escolha de uma área de atuação pode ser um desafio para o empreendedor, e o portal é um bom ponto inicial

IDEIAS PARA REALIZAR SONHOS

PORTAL ORIENTA
EMPREENDEDORES
PARA DECISÕES
CONSCIENTES

A vontade de empreender costuma nascer antes do planejamento. Para muitos brasileiros, a ideia vem primeiro; as perguntas essenciais sobre mercado, custos, riscos e viabilidade ficam para depois. É justamente nesse intervalo entre o desejo e a decisão que muitos negócios se perdem. Para reduzir esse risco, o Portal de Ideias de Negócios do Sebrae se consolidou como uma das principais referências para quem quer começar a empreender com mais clareza e menos improvisado.

Com mais de 350 ideias organizadas por cada segmento, a plataforma vai além da inspiração. Cada proposta traz informações sobre público-alvo, investimento inicial, desafios do setor e possibilidades de crescimento, ajudando o empreendedor a avaliar se aquela ideia faz sentido antes de sair do papel.

Para Camila Moreira, gerente de Atendimento e Desenvolvimento Regional do Sebrae Goiás, a diferença entre uma boa ideia e um negócio sustentável está menos na criatividade e mais na estrutura. "Uma boa ideia pode até inspirar, mas só se torna um negócio sustentável quando resolve um

problema real, tem cliente definido e modelo econômico claro. O portal ajuda o empreendedor a sair do entusiasmo e entrar na análise, mostrando mercado, custos, riscos e viabilidade desde o início”, diz.

IMPULSO X REFLEXÃO

A proposta do portal é justamente substituir o impulso pela reflexão orientada, oferecendo um ponto de partida mais seguro para quem está dando os primeiros passos no empreendedorismo. O comportamento de quem acessa o portal também funciona como termômetro do momento econômico. As ideias mais buscadas estão concentradas em segmentos como alimentação, serviços, comércio de baixo investimento inicial e atividades ligadas ao bem-estar e à economia do cuidado. “Isso mostra um empreendedor pragmático, que busca retorno mais rápido, menor risco e modelos que consigam operar com recursos limitados. Em um contexto mais cauteloso, a previsibilidade pesa na decisão”, explica Camila.

As pesquisas ainda indicam crescimento no interesse por negócios flexíveis, que podem começar de forma individual, em casa ou de maneira híbrida, além de soluções ligadas à digitalização e às vendas on-line, reflexo de um empreendedor mais atento às mudanças no comportamento do consumidor.

A experiência do Sebrae com micro e pequenas empresas mostra que boa parte das dificuldades enfrentadas no início do negócio está ligada à falta de informação e planejamento. Empreender sem conhecer o mercado, subestimar custos, misturar finanças pessoais com as da empresa e ignorar a gestão são erros recorrentes. “O erro mais frequente é decidir no achismo. Muitos começam sem analisar concorrência, demanda ou estrutura financeira. O portal atua para prevenir esses riscos e estimular escolhas mais conscientes desde os primeiros passos”, resume Camila.

Empreender sempre envolve riscos, mas eles podem ser analisados e reduzidos. Avaliar mercado, finanças, operações, aspectos legais e até o momento pessoal do empreendedor faz parte do processo. “Todo negócio envolve risco. O problema não está em empreender, mas em empreender sem informação. Quando o empreendedor analisa esses fatores antes de investir, ele aumenta significativamente suas chances de sustentabilidade”, afirma.

Escolher uma ideia no portal é apenas o início da jornada. Planejamento, validação em pequena escala, formalização e gestão contínua formam o caminho recomendado para transformar a pro-



Camila Moreira: ideias de negócios devem vir acompanhadas de planejamento

posta em um negócio estruturado. Ao longo de todas essas etapas, o Sebrae acompanha o empreendedor com cursos, consultorias, ferramentas e programas de desenvolvimento. “Escolher uma ideia é só o começo. O caminho correto passa por planejamento, validação, formalização e boa gestão. O Sebrae acompanha o empreendedor em todas essas etapas”, reforça Camila.

O Portal de Ideias de Negócios se posiciona como um ponto de partida estratégico para quem deseja empreender com os pés no chão. Em um mercado cada vez mais competitivo, informação qualificada, orientação técnica e planejamento deixaram de ser diferenciais, tornando-se condições básicas para quem quer construir um negócio duradouro.

CONHEÇA O PORTAL
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias>





Silvio Simões

Valquer Diniz, CEO da SOU AgroSoluções: tecnologia é aliada para dar suporte às necessidades dos clientes

CULTURA QUE GUIA OS NEGÓCIOS

TENDÊNCIAS 2026 IDENTIFICADAS PELO SEBRAE GOIÁS REVELAM QUE CÓDIGOS CULTURAIS JÁ MOLDAM CONSUMO E GESTÃO

O futuro dos pequenos negócios não será ditado apenas por algoritmos. Ele já está sendo escrito pelas pessoas a partir dos hábitos, desejos e valores, a chamada "culture-first", uma abordagem que parte do princípio de que toda mudança relevante nos negócios começa pelo comportamento das pessoas. O Caderno de Tendências 2026, produzido pelo Sebrae Goiás, mostra que antes de olhar para tecnologias, canais ou ferramentas, o momento é de entender as expectativas e as formas de relacionamento do consumidor contemporâneo.

Mais do que antecipar cenários, o estudo parte da compreensão dos movimentos culturais já em curso e reforça que tecnologia é meio, não fim. Recursos como inteligência artificial, WhatsApp Business API, Pix, Checkout Social e CRM descomplicado aparecem como ferramentas que ajudam a transformar cultura em eficiência, permitindo que pequenos negócios reduzam custos, aumentem conversão e fortaleçam a fidelização em ambientes digitais já familiares ao consumidor.

Na prática, segundo o gerente da Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Goiás, Francisco Lima Júnior, coordenador do Caderno de Tendências, isso significa entender por que as pessoas consomem de determinada forma e o que gera confiança, pertencimento e significado. "A tecnologia aparece como uma resposta a essas mudanças culturais, e não como um fim em si mesma. Para o pequeno negócio isso é essencial porque permite competir não pelo volume ou pela escala, mas pela conexão, pela identidade e pela experiência", explica.

São códigos como pertencimento, simplicidade, cuidado e experiências compartilhadas que orientam escolhas de consumo, formas de gestão e a relação entre marcas e clientes. O estudo mostra como dez tendências culturais e comportamentais se conectam às tecnologias habilitadoras para gerar resultados práticos. A seleção das tendências partiu de um processo estruturado de leitura de sinais do presente. O Sebrae analisou mudanças já perceptíveis no comportamento do consumidor, nas relações de consumo, na cultura e no uso de tecnologias, tanto no Brasil quanto no exterior.

"A tecnologia aparece como uma resposta a essas mudanças culturais, e não como um fim em si mesma"



O presidente do CDE, José Mário Schreiner: caminhos aplicáveis à realidade das MPE



O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto: alavanca de competitividade



O diretor técnico Marcelo Lessa: ponto de partida é sempre cultural, e a tecnologia vem como suporte

Conforme Francisco Lima, a lógica não foi antecipar um futuro distante, mas identificar movimentos que já estão acontecendo e que devem ganhar escala. Esses sinais foram cruzados com a realidade dos pequenos negócios, avaliando onde existem oportunidades concretas de adaptação, diferenciação e crescimento. Os critérios que definiram o mapa de tendências foram construídos a partir da avaliação do impacto potencial para os pequenos negócios, grau de maturidade, facilidade de adoção, custo de implementação e, principalmente, aderência cultural e tempo de retorno. A prioridade foi mapear tendências que possam beneficiar os pequenos negócios com potencial de geração de diferencial competitivo e reunir informações relevantes que possam ser adaptadas e incorporadas por pequenos negócios.

De acordo com José Mário Schreiner, presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, o Caderno de Tendências 2026 mostra que os pequenos negócios precisam alinhar-se às experiências que os consumidores já estão escolhendo. "A publicação mostra como já é tendência construir comunidades para reduzir o custo de aquisição de clientes, estimular recorrência para ampliar o valor vitalício e usar automações leves para ganhar tempo sem inflar custos. A partir dessa visão mais ampla, o Sebrae quer apoiar o empreendedor para agir agora. Mais do que antecipar cenários, o caderno mostra caminhos aplicáveis à realidade dos pequenos negócios", avalia.

O Sebrae reforça que tecnologia é meio, não fim. Nem todo negócio precisa adotar todas as tendências ou ferramentas. O mais importante é fazer escolhas conscientes. O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, reforça que o papel da instituição é justamente garantir inclusão produtiva, oferecer suporte para que cada negócio avance no seu ritmo e evitar que a inovação se torne um fator de exclusão. "Queremos que o conhecimento chegue até os empreendedores goianos e que informações estratégicas sirvam como uma alavanca de competitividade", afirma. Ele ainda enfatiza que o mapa de tendências não é um documento fechado e que funcionará como um radar em constante atualização.

O diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, explica que as tendências demonstram que consumidores estão cada vez mais atentos à coerência entre discurso e prática. Transparên-

cia e autenticidade viraram critérios de escolha, e a Geração Z, motor de consumo, exige posicionamento em temas como sustentabilidade, diversidade e inclusão. Ao mesmo tempo, cresce a busca por experiências coletivas.

O estudo reforça que a tecnologia deve ser vista como meio para potencializar a cultura. O apoio do Sebrae acontece por meio de capacitações práticas, conteúdos orientados ao “como fazer”, consultorias especializadas e curadoria de ferramentas que já estão disponíveis. Para Marcelo Lessa, são as ferramentas que reduzem custos, aumentam conversão e fortalecem a fidelização. “O ponto de partida é sempre cultural; é entender o que o cliente valoriza e só então usar a tecnologia para entregar isso com eficiência. Tecnologia é fundamental para qualquer negócio, mas sua adoção precisa facilitar a vida dos consumidores ou isso será apenas um esforço em vão”, explica.

Outro ponto de importância, segundo análise do diretor administrativo e financeiro, João Carlos Gouveia, é começar pequeno, testar soluções, aprender com a prática e ajustar rapidamente as rotas. “Quem entende a cultura como bússola consegue usar a tecnologia de forma inteligente, ganha relevância e constrói vantagem competitiva de maneira sustentável”, diz. O caderno revela que o futuro dos pequenos negócios será construído a partir da leitura atenta da cultura e oferece caminhos práticos para agir no presente, conectando pessoas, comunidades e tecnologias acessíveis.

TECNOLOGIAS HABILITADORAS

As tecnologias habilitadoras já estão sendo usadas por pequenos, médios e grandes negócios para transformar cultura em resultado. No agronegócio, empresas goianas como a SOU AgroSoluções demonstram como sistemas simples podem organizar processos complexos, reduzir custos e dar escala a operações que antes dependiam de controles manuais e muito retrabalho.

Após três anos vivenciando, na prática, as dores reais do segmento, dois colegas de trabalho uniram-se a outros sócios com expertise no desenvolvimento de tecnologia, formando uma sinergia que resultou em soluções inteligentes e efetivas para gerar resultados aos clientes. Da



O diretor administrativo e financeiro João Carlos Gouveia: testar soluções e ajustar as rotas

conexão entre eles nasceu a empresa, em Goiânia, e dois produtos que têm revolucionado o mercado agropecuário com tecnologia aplicada, que dialoga diretamente com o conceito de inovação prática, tema central do Caderno de Tendências. São eles: a plataforma SafraControl, de gestão de logística, que otimiza a cadeia de distribuição de insumos (agendamento, roteirização, gestão de pátio, tracking, comprovante de entrega e auditoria da conta frete), e o AgroRoyalties, que centraliza todo o processo de reports de royalties de biotecnologia da soja, reduzindo prejuízos por inconsistência de dados e maximizando a receita das empresas.

A SOU AgroSoluções teve início em 2018 e atualmente tem cinco sócios: Valquer Diniz, CEO, Paulo Soares, diretor de Operações AgroRoyalties, Vinícius Nunes, CTO, Phelipe Alves, diretor de Produto e Segurança, e Cleiton Trajano, CFO, que estão sempre em busca de inovações concretas e aplicáveis. O trabalho junto à equipe de 12 colaboradores tem dado tão certo que possui clientes

como Amaggi, Seedcorp|HO, Agro Amazônia, Sinova, BASF, Grupo Canassa, Sementes São Francisco, Cereal Ouro e Agrogalaxy. Junto à Bayer e Corteva, o AgroRoyalties acabou de ser integrado à plataforma ITS (sistema central para reports dos royalties). “Isso é muito significativo porque é resultado de uma startup goiana, que com tecnologia consegue fazer parte de um ecossistema gigante”, explica Valquer.

Em linha com as tendências mostradas no Caderno de Tendências, Valquer lembra que a plataforma SafraControl para logística não é o fim da viagem. “Ela é o analista, o caminhão, a carga, o motorista, o GPS – que movimenta o insumo até o destino com eficiência, no tempo certo, garantindo competitividade e crescimento sustentável. Nossa roteirização inteligente não é o objetivo final. Ele é o meio para reduzir custos e retraba-

lho, evitar perdas e garantir que o cliente receba sua carga no prazo”, analisa. Valquer ressaltava que a plataforma AgroRoyalties vai além do controle e da gestão de royalties, promovendo segurança e transparência para que os interesses de todos os envolvidos na cadeia sejam devidamente atendidos, fortalecendo um ecossistema mais justo, confiável e sustentável.

Em 2024, a SOU AgroSoluções destacou-se ao ser uma das seis startups goianas selecionadas entre as cem melhores do país para o programa Capital Empreendedor, do Sebrae Nacional. No mesmo ano, participou do Sebrae Startups e foi uma das escolhidas para expor no Startup Summit, em Florianópolis. Ficou entre as TOP 10 do Ranking 100 Open Startups em 2024 e 2025, além de participar de missão empresarial do Sebrae em 2025.



Silvio Simões

Os sócios Paulo Soares (à esquerda) e Valquer Diniz (à direita) com colaboradores da SOU AgroSoluções: de olho nas tendências

AS TENDÊNCIAS IDENTIFICADAS



PROPÓSITO EM PRÁTICA

Causa real, valor autêntico

TRIBO-CORE

Microcomunidades engajadas moldam consumo

MENOS É MAIS VALOR

Simplificação e qualidade como novo luxo

EXPERIÊNCIA COMPARTILHADA

Viver junto é consumir melhor

EFEITO TIKTOK

Do viral ao vital, ciclos curtos de desejo

CULTURA DO CUIDADO

Bem-estar como diferencial competitivo

SENSORIALIDADE 360°

Estímulos integrados ampliam conexão

IMERSÃO SIGNIFICATIVA

Experiências digitais com propósito

VOZES LOCAIS

Autenticidade e valorização do território

COLAB CULTURAL

Cocriação entre marcas e comunidades

BAIXE O CADERNO DE TENDÊNCIAS 2026

<https://lojavirtual.sebraego.com.br/loja/biblioteca-digital/10580-tendencias-2026>



Divino Batista



Moisés Reis superou os obstáculos e aperfeiçoou seu negócio



INSPIRAÇÃO E MOTIVAÇÃO

EMPRESÁRIO TRANSFORMOU SUA HISTÓRIA DE VIDA EM FORÇA PARA AMPLIAR NEGÓCIOS

Quem conhece a história de Moisés Reis sabe como ele pode inspirar um empreendedor. Proprietário da Droga Top, em Goiânia, a paixão por esse tipo de negócio surgiu quando ainda vivia em um orfanato e era responsável por cuidar dos colegas do local onde ficou até os dez anos. Morou nas ruas até os 14 trabalhando como engraxate até conhecer uma família proprietária de uma farmácia que o acolheu e deu um emprego, mas a veia empreendedora ainda era forte nos seus planos. Assim, em 2012 resolveu montar sua própria farmácia em sociedade. Mas em seis meses de funcionamento sofreu um acidente que o deixou afastado por dois anos. Mesmo com a saúde ainda debilitada, ele retornou e percebeu que a farmácia não estava da forma que planejava e resolveu desfazer a sociedade e seguir individualmente.

Apesar de toda a superação, Moisés se sentia desmotivado tanto na sua vida pessoal como na profissional. Entre as dificuldades, ele sempre buscou cursos de aprimoramento no Sebrae, mas foi no ALI Produtividade que viu sua virada de chave. “Estava em um período completamente desestimulado. Foi quando fui apresentado ao ALI Produtividade no ano passado. Hoje sou outro, tanto pessoal como profissionalmente. Voltei a acreditar no meu negócio e vi que posso fazer a diferença. E meu empreendimento, que antes funcionava apenas com 2% da sua capacidade, hoje já está em 20%, com planejamento para alcançarmos os 100%”, diz.

A consultora Rubia Mara Viana de Oliveira lembra que durante uma visita do programa Sebrae na sua Empresa (Sense – saiba mais nas páginas 10 e 11), ela conheceu Moisés. “Ele me contou que estava muito desmotivado. Então perguntei se poderíamos começar a mudar esse cenário por meio do atendimento do programa ALI, ele topou, e depois que retornei para visitá-lo vi um homem motivado. Seu negócio apresentando crescimento, sua mobilidade física melhor. Hoje, Moisés é alguém obstinado a fazer a diferença”, avalia.

“O Sebrae me mostrou e reacendeu a minha chama de empreendedor que estava apagada”

DIAGNÓSTICOS APROFUNDADOS

No programa ALI, Moisés, desde o primeiro contato, demonstrou grande interesse na metodologia proposta. Ao longo de seis meses foram realizados diagnósticos aprofundados e sessões de brainstorming, mas o empreendedor fazia um tratamento de saúde no mesmo período e, em decorrência dos efeitos colaterais, algumas visitas e atendimentos presenciais foram readaptados.

O agente local de inovação (ALI) Henrique Veli Martinato destaca que durante os atendimentos, mesmo com o tratamento, Moisés sempre o recebeu muito bem, demonstrando interesse em compreender o processo e implementar as soluções. “Diante disso, persisti: remarquei as datas e retornei à farmácia, inclusive espontaneamente, para verificar como ele estava. Ao final, Moisés havia implementado diversas mudanças e percebi que estava renovado e mais animado para seguir em frente”, recorda.

Para Moisés a chave para o sucesso é a dedicação e busca de conhecimento. “Eu estava totalmente perdido. Sem ânimo pessoal, em um dos momentos mais tristes da minha vida. O Sebrae me mostrou e reacendeu a minha chama de empreendedor que estava apagada. Foi tanto aprendizado que agora colocando em prática vejo que algumas coisas simples podem fazer toda a diferença”, finaliza.

Droga Top
Instagram:
@droga.top



Fotos Divino Batista

Na imagem ao alto, durante a inauguração, Cláudia Helena com o filho, Antônio Justino Filho, o marido, Antônio Justino, e a nora, Marina Lucena; na imagem acima, a família com a analista Giovana Antônia e a consultora Márcia Maria



FAMÍLIA, TRADIÇÃO E INOVAÇÃO

A JORNADA DA PAPELARIA CARVALHO COM O SEBRAE GOIÁS

Fundada em 22 de fevereiro de 1989, em Goiânia, a Helbraz Comércio de Papelaria LTDA, conhecida como Papelaria Carvalho, nasceu como um negócio familiar e cresceu ao longo das décadas oferecendo produtos de papelaria, materiais escolares, de escritório e acadêmicos. Durante muitos anos, funcionou em um ponto comercial alugado de 300 m², espaço que já não comportava a diversidade de itens e a circulação adequada dos clientes.

A administração da empresa é conduzida pela sócia Cláudia Helena de Oliveira Rodrigues Lucena, mas foi seu marido, Antônio Justino Lucena, quem buscou o Sebrae quando a família decidiu dar um passo ousado: construir a sede própria em um lote adquirido próximo ao endereço original. O sonho era transformar o negócio em uma papelaria moderna, ampla e preparada para o futuro.

Em fevereiro de 2024, a empresa recebeu diagnóstico e consultoria para o Projeto de Viabilidade, conduzidos pela consultora credenciada do Sebrae Márcia Maria de Melo. Foram cerca de seis meses de trabalho intenso, que resultaram em um estudo econômico-financeiro robusto, essencial para a sustentabilidade do investimento e para atender aos requisitos de captação de recursos junto ao Fundo Constitucional de Financiamento para o Centro-Oeste (FCO), via Banco do Brasil.

“Percebi a maturidade enquanto empresários, que não queriam descapitalizar a empresa, o que é muito importante, não tirar do capital de giro para não fragilizar o negócio”, lembra Márcia, que se impressionou com a união da família na empreitada – o pai, Antônio Justino, a mãe, Cláudia Helena, o filho, Antônio Justino Lucena Filho, e sua esposa, Marina Lucena.

Graças ao crédito obtido na modalidade FCO Mulher, começou a construção da sede própria. Enquanto aguardavam a conclusão, Cláudia e sua equipe participaram dos programas Brasil Mais Produtivo e Transformação Digital, sugeridos pelo Sebrae, para chegar ainda mais preparados à nova fase. “O apoio do Sebrae foi fundamental para transformar esse sonho em realidade. Ver nossa papelaria crescer e oferecer um espaço moderno para nossos clientes é motivo de orgulho para toda a família”, diz.

A inauguração da nova sede, em 28 de novembro passado, reuniu familiares, colaboradores, fornecedores, clientes e comunidade escolar. Quem também prestigiou o evento foi o vice-presidente da Pilot, Cláudio Kasuyoshi Ogura, que esteve presente com a subgerente de Vendas, Elaine Cristina de Oliveira, vindos de São Paulo especialmente para a inauguração.

O novo espaço, três vezes maior que o anterior, permite melhor exposição dos produtos, circulação confortável para os clientes e atendimento ágil e seguro. E a equipe passou de 17 colaboradores para 30 profissionais contratados. A analista da Regional Central do Sebrae Giovana Antônia Cláudio conta que os empresários chegaram já com clareza sobre a necessidade de crédito e consultoria. “O que faltava era orientação especializada para elaborar o Projeto de Viabilidade. Esse é um diferencial importante”, avalia.

“É um sonho construído com muitas mãos porque não fazemos nada sozinhos”, diz Cláudia. “Agradeço o trabalho valoroso do Sebrae que nos atendeu e nos apoiou nessa jornada”, acrescenta Antônio Justino.

*“É um sonho
construído com
muitas mãos
porque não
fazemos nada
sozinhos”*

Papelaria Carvalho
Instagram:
@papelariacarvalho



Luana Inácio Torres persistiu e realizou seu sonho



CONQUISTAS EM MOVIMENTO

EMPRESÁRIA FAZ SUCESSO COM ESTÚDIO DE DANÇA

Quando iniciou suas primeiras aulas de balé aos sete anos de idade, Luana Inácio Torres Galindo talvez não imaginasse que, anos depois, seria reconhecida como exemplo de empreendedorismo feminino em Goiás. Fundadora do Arabesque Estúdio de Dança, em Santa Helena de Goiás (Sudoeste Goiano), ela conquistou o primeiro lugar na categoria Pequenos Negócios do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios estadual e ficou em segundo lugar na etapa nacional da premiação.

Inspirada por filmes, ensaios e palcos, Luana começou cedo a trilhar o caminho que mais tarde se tornaria sua profissão. Aos 12 anos já auxiliava turmas de balé, e aos 16 assumiu a responsabilidade de conduzir aulas supervisionadas. O incentivo para empreender veio de dentro de casa: o pai, também empresário, identificou na cidade a necessidade de uma professora e a motivou a abrir o próprio estúdio.

O início, no entanto, foi marcado por um dos momentos mais desafiadores de sua vida. Luana havia dado as primeiras aulas experimentais, preparando a inauguração oficial. Poucos dias antes da abertura, perdeu o pai de forma repentina. “Fiquei completamente desestruturada emocionalmente. Ele era meu maior incentivador e foi muito difícil seguir. Mas naquele momento ou eu começava ou desistia de tudo. Escolhi continuar, até porque me tornei a única fonte de renda da minha família”, relembra.

Mesmo abalada, Luana decidiu seguir em frente. Sem espaço próprio, alugou uma sala dentro de uma academia de musculação. As aulas eram constantemente interrompidas por pessoas que entravam e saíam, o que dificultava o trabalho, principalmente com os alunos mais novos. Além disso, por não ser moradora de Santa Helena, precisou recorrer ao apoio de pessoas locais para dar os primeiros passos no marketing e conquistar visibilidade. Com o tempo, teve coragem de pegar um empréstimo, reformar o espaço e investir em materiais. O esforço logo foi recompensado: com a chegada de novos alunos, conseguiu quitar a dívida e consolidar sua primeira base.

Hoje, o Arabesque Estúdio de Dança reúne cerca de cem alunos, com turmas de balé e jazz, além de modalidades como ginástica rítmica e sapateado. O estúdio se diferencia por oferecer aulas de nível profissional, com foco em formação e preparação de bailarinas para companhias de dança – um sonho que vai além do palco e se projeta como carreira.

Participar do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios foi, para Luana, uma virada de chave. “Vi o prêmio como uma oportunidade de levar meu negócio a outro patamar, seja administrativamente, com as palestras e cursos, ou pela visibilidade conquistada. Cada benefício fez diferença, da troca de conhecimento até a Alexa, que hoje usamos como ferramenta em sala de aula”, conta.

A conquista do primeiro lugar estadual trouxe reflexos imediatos. A escola passou a ser ainda mais procurada, a credibilidade aumentou e a captação de alunos ganhou novo fôlego. Mais do que a visibilidade, o prêmio reforçou a confiança da empreendedora em sua própria trajetória. “Isso me motivou a estruturar ainda mais a empresa e me mostrou que, com fé e apoio da família, eu sou capaz”, afirma.

“Vi o prêmio como uma oportunidade de levar meu negócio a outro patamar”

**Arabesque
Estúdio de Dança**
Instagram:

@arabesque_estudio



Weiky Carniello Vêga: inovação em cosméticos naturais



PIONEIRISMO FEMININO

EMPREENDEDORA BRILHA COM COSMÉTICOS VEGANOS DO CERRADO

Durante décadas, ciência e tecnologia foram vistas como territórios masculinos. Mas atualmente essa narrativa ganha novos protagonistas, com mulheres que transformam desafios em conquistas e mostram que inovação também tem voz feminina.

Dentro dessa ascensão de mulheres no empreendedorismo, Weiky Carniello Viega é um exemplo. Com uma indústria de ciência e tecnologia voltada para produção de cosméticos naturais orgânicos e veganos, a empreendedora, que já morou e fez mestrado na Inglaterra, apostou na sua cidade natal, Anápolis, no Centro-Leste Goiano, para abrir o seu empreendimento e, depois de passar por todos os processos de licenças, há quase cinco anos, colocou seus produtos para comercialização.

O Sebrae entrou nessa história desde o princípio. A ideia de montar uma indústria nesse segmento surgiu depois que sua mãe teve um câncer de língua, normalmente associado ao tabagismo e ao alcoolismo. “Só que minha mãe não fuma e nem bebe e tinha uma vida saudável. O médico então disse que uma possibilidade seriam produtos de beleza que continham muito chumbo, comuns nos anos 1980. Diante disso, pensei: ‘por que não desenvolver um produto natural?’ Daí começou o sonho da indústria Creio Lab. Assim que pensei em montar já procurei o Sebrae para ver qual o caminho que tinha que seguir”, explica.

Segundo ela, foi o próprio Sebrae que a orientou a participar de uma incubadora dentro da universidade em que estudava. “Nessa época fazia um mestrado de biotecnologia. Optei por ficar na UniEvangélica. Terminei meu mestrado e durante o período de incubação da indústria montei as fórmulas dos meus produtos”, lembra.

Segundo a empreendedora, logo em seguida teve que montar a indústria, mas precisava de dinheiro. A saída foi buscar investimentos em editais de governo, como o Tecnova. E foi no insight de buscar um produto diferenciado no mercado que Weiky decidiu confeccionar seus produtos do Cerrado. “Comecei a fazer cosméticos com pequi e baru, entre outros. E pude perceber que os clientes estrangeiros davam muito mais valor no Cerrado do que nós mesmos, brasileiros. Aí veio a necessidade de criar cada vez mais produtos com insumos naturais do bioma e mostrar que eles possuem diversas propriedades para cosmetologia e para a farmacologia. Então desenvolvemos o batom de baru. Temos também uma pomada para a dor muscular muito boa com o pequi, mas que não possui o cheiro do fruto”, diz.

Nesses cinco anos de caminhada surgiram as empresas Creio Laboratório de Cosméticos, Pequi Power e Tonton Glow, e após conseguir todas as licenças para comercialização, começaram a vender os produtos ano passado.

E nesses projetos e novos sonhos que Weiky descreve, foi no final de outubro que a empreendedora se emocionou com a conquista do terceiro lugar na etapa nacional do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, na categoria Ciência e Tecnologia, na qual já havia vencido a etapa estadual em Goiás e a regional no Centro-Oeste. “O empreender é muito solitário. Quando você empreende numa coisa nova, que é ciência e tecnologia, você não sabe para onde você vai, porque é uma startup, e o Sebrae nos direciona para alcançarmos nossos sonhos”, finaliza.

“O empreender é muito solitário, e o Sebrae nos direciona para alcançarmos nossos sonhos”

Creio Lab, Pequi Power e Tonton Glow
Instagram:
 @creiobrasil
 @pequi_power
 @tontonglow



IA E TECNOLOGIAS HABILITADORAS

FIQUE POR
DENTRO DA NOVA
REVOLUÇÃO PARA
OS PEQUENOS
NEGÓCIOS

A partir do século 18, na Revolução Industrial, as máquinas a vapor substituíram largamente a força de trabalho, pois a produção manual não conseguia competir com a escala industrial. Da mesma forma, atualmente as novas tecnologias vêm mudando a economia e os negócios. A inteligência artificial (IA), já bem difundida, deve, neste ano, adquirir o papel de protagonista para assumir principalmente o trabalho burocrático e repetitivo dos escritórios, além de parte da produção de conteúdo. Esta e outras oportunidades estão no Caderno de Tendências 2026, produzido pelo Sebrae Goiás (saiba mais nas páginas 24 a 29).

André Villela Ribeiro, analista técnico da instituição, reforça a urgência da transformação digital. “Assim como na Revolução Industrial, quem resistir à mudança ficará para trás. Em 2026, a digitalização e a IA não serão mais um diferencial competitivo, mas uma condição de sobrevivência empresarial”, diz.

CONFIRA ALGUNS INSIGHTS E PONDERAÇÕES PARA OS PEQUENOS EMPREENDEDORES:

- A inteligência artificial não é mais uma tendência, é uma realidade. O papel do Sebrae é preparar os pequenos negócios para essa nova era.
- Ferramentas de IA já são capazes de automatizar tarefas burocráticas e repetitivas, como análise de documentos, triagem de currículos e elaboração de relatórios e atendimento, entre outras.
- Relatórios internacionais apontam para o impacto econômico da IA. A PricewaterhouseCoopers (PwC), em seu relatório Global Artificial Intelligence Study, estima que a automação inteligente pode gerar US\$ 15,7 trilhões para a economia global até 2030, enquanto o Fórum Econômico Mundial prevê que 23% dos empregos globais passarão por mudanças significativas até 2027. Trabalhadores administrativos e de secretariado, incluindo caixas e operadores de bilheteria, assistentes administrativos e secretários executivos devem apresentar a maior queda em números absolutos. Da mesma forma, as empresas esperam que as funções com o declínio mais rápido incluam atendentes dos Correios, caixas de banco e digitadores.
- No Brasil, a adoção de ferramentas tecnológicas já se reflete em setores como varejo, saúde e agronegócio, mas o desafio é democratizar o acesso para micro e pequenas empresas.
- A IA viabiliza a competição da pequena com a grande empresa. Os algoritmos ajudam os conteúdos segmentados, conseguem passar o sentimento de pertencimento como uma identidade cultural. Cria-se a fidelidade quando se fala a “língua” do cliente, passando a sensação de exclusividade (marketing orgânico).
- Tecnologias como chatbots híbridos, automação no-code, programas de fidelidade e copilotos de IA generativa já estão ao alcance dos pequenos negócios, com baixo custo e alta aplicabilidade. Essas soluções permitem desde atendimento 24/7 até personalização de campanhas e storytelling de origem com QR Codes dinâmicos, fortalecendo a confiança e a transparência junto ao consumidor.
- O que move os negócios são os códigos culturais como pertencimento, simplicidade, cuidado e experiências compartilhadas. A IA e outras tecnologias habilitadoras, como WhatsApp Business API, Pix, Checkout Social e CRM leve, tornam-se motores que conectam cultura e resultado. Para os pequenos negócios, isso significa reduzir custos, aumentar conversão e fidelização de clientes em ambientes digitais já familiares ao consumidor.





FLUXO DE CAIXA SAUDÁVEL

FERRAMENTA
É CORAÇÃO PARA
UMA EMPRESA
RENTÁVEL

Em um cenário de margens apertadas, juros elevados e instabilidade econômica, a gestão financeira se tornou decisiva para a sobrevivência dos pequenos negócios. “O fluxo de caixa é o coração da empresa porque mostra se gera dinheiro para pagar contas, investir e crescer”, afirma o analista Gustavo Toledo, gestor do programa Conexão Financeira.

Os empreendedores enfrentam desafios como a falta de controle do caixa, o uso inadequado de crédito, o desconhecimento dos custos reais do negócio e decisões baseadas apenas no saldo bancário.

Ele exemplifica: vender bem durante a semana, receber Pix e no cartão e ter dinheiro no caixa não são suficientes para se ter um mês bom. “Sem o controle financeiro, após pagar fornecedores, repor mercadorias e resolver algumas despesas pessoais com o dinheiro da empresa, nos dias seguintes começam a vencer aluguel, folha de pagamento e outras despesas”, diz.

“O dinheiro que parecia sobrar já foi embora. Por não considerar vendas a prazo, taxas das maquininhas e compromissos a vencer, o empreendedor acaba atrasando pagamentos ou recorre a empréstimos de última hora, apesar de ter vendido bem”, alerta Gustavo.

CONFIRA ALGUMAS DICAS DO ESPECIALISTA

- Controle do fluxo de caixa precisa ser diário e não só no fim do mês. É essencial registrar tudo o que entra e sai da empresa, até valores pequenos, desde vendas à vista e a prazo, Pix, cartão e boletos até despesas fixas (aluguel, e salários) e variáveis (compras e taxas).
- A consultoria de Crédito e Finanças do Sebrae Goiás ajuda o empresário a calcular taxas de débito, crédito e antecipações; a entender juros pagos a instituições financeiras; e avaliar se o crédito ajuda ou sufoca o caixa. “Uma venda antecipada de R\$ 1 mil no cartão pode gerar menos de R\$ 900 líquidos após taxas e juros. Sem considerar o preço, a empresa vende e perde dinheiro”, exemplifica.
- Na primeira etapa, a consultoria analisa o score de crédito, que é como uma nota que a empresa tem diante das instituições financeiras. A partir daí, indica a capacidade de pagamento, identifica restrições e pendências, avalia chances reais de acesso ao crédito e define a necessidade de crédito ou de melhorar a gestão financeira.
- Na segunda etapa, o Sebrae ajuda o empresário a entender a real necessidade de crédito, avaliar opções disponíveis e evitar endividamento desnecessário.
- Na consultoria, o empreendedor aprende a analisar a Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial. Tais indicadores mostram se a empresa dá lucro ou prejuízo, onde o dinheiro está sendo desperdiçado e despesas a reduzir.
- Após todas as análises, o consultor e o empresário constroem juntos um plano de ação personalizado, como ajuste de preços, redução de custos e organização do fluxo de caixa. “O Sebrae não para na orientação: realiza dois acompanhamentos on-line, garantindo execução e ajuste do plano conforme a realidade do negócio”, complementa Gustavo.



CONHEÇA O CONEXÃO FINANCEIRA
<https://www.sebraego.com.br/financas/>





CALENDÁRIO
2026

SEBRAE

CALENDÁRIO EMPREENDEDOR

IDEIAS E DATAS
PARA FORTALECER
OS NEGÓCIOS AO
LONGO DO ANO

O Calendário Empreendedor do Sebrae Goiás é uma ferramenta para empreendedores que mostra datas comemorativas, eventos e oportunidades para serem utilizados como gatilhos para ações de marketing, promoções, campanhas e relacionamento com clientes. "Ele ajuda o empreendedor a não perder oportunidades importantes ao longo do ano e a planejar com antecedência ações que podem impactar resultados. O calendário é um guia prático e visual para o empresário visualizar de forma mais fácil os melhores momentos do ano, transformando datas em motivos para vender mais, engajar clientes e fortalecer sua marca", explica Vinícios José Araújo, analista do Núcleo de Relacionamento Digital.

O QUE VOCÊ ENCONTRA

Datas comemorativas, que podem ser gatilhos para campanhas, promoções e ações de relacionamento.

Sugestões de temas, vinculados às datas, como planejamento, finanças, marketing e vendas, para inspirar ações concretas.

Indicações de conteúdos e soluções do Sebrae, como cursos, infoprodutos e ferramentas auxiliares.

Ações de marketing e engajamento, como campanhas temáticas nas redes sociais ou eventos especiais em datas comemorativas.

Planejamento comercial e organizacional, ajudando a definir metas de vendas, planejar estoque e alinhar a equipe com antecedência.

Promoções e ofertas estratégicas, em períodos que despertam maior interesse do cliente.

Sugestões de conteúdos de gestão e ferramentas do Sebrae, que ajudam a aprofundar temas como fluxo de caixa, marketing digital, gestão de pessoas ou estratégias.

SUGESTÕES PARA APROVEITAR O CALENDÁRIO

Planeje com antecedência: utilize as datas como base para criar um cronograma mensal de ações para sua marca.

Conecte com sua estratégia: escolha as datas que mais dialogam com os objetivos do seu negócio e desenvolva ações criativas em torno delas.

Integre com soluções Sebrae: muitas datas vêm acompanhadas de sugestões de cursos, planilhas e conteúdos que ampliam sua capacidade de gestão.

Monitore e ajuste: avalie o desempenho de suas ações ao longo do ano para adaptar o plano às respostas do seu público.

ACESSE

<https://www.sebraego.com.br/calendario-empreendedor>





ESCOLA de NEGÓCIOS

Sebrae-GO

CAPACITANDO VOCÊ PARA
**o sucesso
no mercado**

CURSOS PARA DESENVOLVER
SUAS HABILIDADES E TRAZER
SOLUÇÕES PARA SEU NEGÓCIO



tinyurl.com/escola-negocios

📞 0800 570 0800 / sebraego.com.br



/sebraegoias





SE VOCÊ NÃO RECICLA, O LIXO MULTIPLICA.

COOPERE SEPARANDO
E RECICLANDO SEU LIXO.

SEBRAE

SAIBA MAIS SOBRE
O MOVIMENTO
RECICLAR



Realização:



Entidades parceiras:

apoio institucional:

