

EMPREENDEUR MAIS

MAR-ABR | 2026

SEBRAE

Malha Direta
Básica
991233367/2018-01 SEBRAE/GO
CORREIOS
Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pelos
Correios.



O PODER DELAS

Estudo sobre empreendedoras mostra a força das mulheres nos negócios, como é o caso de Susan Santos, da Ginga Funk



TEM QUE TER SEBRAE

TEM QUE TER
INOVADÃO

TEM QUE TER
GESTÃO

TEM QUE TER
DONHEMENTO



MARIA SALLES

Artesã - Jataí/GO

**COM VOCÊ EM TODAS AS
FASES DO SEU NEGÓCIO:**
Consultorias técnicas em gestão,
capacitações e muito mais.



06

DE OLHO NO FUTURO



14

VIVÊNCIA APROFUNDADA



22

EMPRESAS EM AÇÃO



24

A FORÇA DAS EMPREENDEDORAS



09 CURTAS

10 TRAVESSIA FEMININA

12 ECONOMIA CRIATIVA

16 QUALIDADE E EXCELÊNCIA

18 FEIRA DO BEM

20 CIDADES QUE INOVAM

29 GESTÃO DE PONTA

30 APRENDER VIA WHATSAPP

32 PLANO PARA CRESCER

34 VELOCIDADE NOS NEGÓCIOS

36 AGENDA ARTÍSTICA

38 FLOR DO CERRADO

40 NEGÓCIO SUSTENTÁVEL

42 HERÓIS DOS BURGUERS

44 FOCO ESTRATÉGICO

46 CAFÉ ALÉM DA XÍCARA

48 A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

50 TUDO SOBRE MEI

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SEBRAE GOIÁS

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL (CDE)
Gestão 2023-2026

PRESIDENTE EM EXERCÍCIO
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 (Facieg)
- 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, Polyanna Marques Cardoso

EDITORIA GERAL
Kalyne Menezes

SUBEDITORA
Taissa Gracik

AGÊNCIA ENTREMEIOS COMUNICAÇÃO

COORDENAÇÃO DE REPORTAGEM
Vanda Ramos e Sergio Del Giorno

REPORTAGEM E REDAÇÃO
Adrienne Vitoreli, Caio Santos, Camila Melo, Carla Gomes, Izabela Carvalho, Leidiana Batista, Sergio Del Giorno, Vivianne Oliveira

FOTOS
Carla Gomes, Camila Melo, Divino Batista, Edmar Wellington, Fábio Costa, Kleisson Meireles, Silvio Simões, Vivianne Oliveira, André Costa, Sebrae, parceiros e banco de imagens

REPORTAGEM DE CAPA
Adrienne Vitoreli

FOTO DE CAPA
Divino Batista

PERSONAGEM DE CAPA
Susan Santos, da Ginga Funk

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 20 | MAR-ABR 2026
Fechamento: 31/03/2026

 0800 570 0800 / sebraego.com.br

 / [sebraegoias](https://www.instagram.com/sebraegoias)

EMPREENDEDORISMO DELAS

A relevância cada vez maior das mulheres no empreendedorismo brasileiro em geral, e em Goiás em particular, é um fato a se comemorar. Pelo sexto ano, o Sebrae apresenta o Estudo Mulher Empreendedora, um trabalho de pesquisa científica de coleta e análise de dados que mostra o quadro geral de como, por que e onde as mulheres empreendem. Este ano, esta publicação também inaugura uma nova iniciativa, que é a Coleção Identidade, que também trará outros estudos sobre empreendedorismo com diferentes grupos.

Em Goiás, o empreendedorismo feminino vem crescendo: temos no estado 374 mil empreendedoras, o que representa 12% da população feminina em idade para trabalhar. E dos cerca de 1 milhão de negócios ativos, 435 mil (44%) são liderados por mulheres. Ou seja, elas estão cada vez mais ativas na idealização e na condução de negócios próprios. Outra boa notícia que o estudo traz é que a formalização também vem crescendo entre as empreendedoras e saltou de 30% em 2016 para 45% neste ano.

Estudos como esse são essenciais para que o poder público e instituições do setor produtivo, como o Sebrae, possam traçar estratégias para superar desigualdades e gerar um ambiente mais justo e equilibrado para todos empreenderem. De fato, o perfil mostra que, embora a renda das mulheres empreendedoras tenha crescido, ainda é menor do que a dos homens nas mesmas posições. O estudo mostra que entre as mulheres que são MEI os principais desafios enfrentados estão concentrados em questões financeiras e de gestão do negócio. A dificuldade em obter recursos financeiros/crédito (39%) aparece como o obstáculo mais relevante. Em seguida, destacam-se expandir o negócio (29%) e a falta de conhecimento administrativo (27%), o que demonstra que, além de recursos financeiros, há necessidade de fortalecimento da gestão e do planejamento estratégico.

O acesso a ferramentas tecnológicas é outro dado importante verificado pelo estudo. Este é um tema cada vez mais importante em todas as áreas, e é crucial no atual cenário do empreendedorismo. Entre as mulheres que são MEI há ainda muita exclusão digital, e a grande maioria ainda não faz uso de inteligência artificial. Os entraves que levam a esse quadro são, principalmente, os custos e a falta de conhecimento de como promover vendas on-line. Saber disso é um fator essencial, visto que a ausência de tecnologias digitais acaba por reduzir a competitividade desses negócios.

O Sebrae, por meio do programa Delas e outras iniciativas, procura envolver, capacitar e fomentar o empreendedorismo feminino, em uma rede de suporte que é tão característica entre as mulheres. E os números mostrados pela pesquisa são fundamentais para traçar novos direcionamentos do programa ao longo de cada ano, desenhando iniciativas de capacitação, de ampliação do acesso a crédito e de apoio a políticas públicas com foco na equidade. Ainda há muito a ser feito, daí a relevância de termos em mãos dados sempre atualizados sobre o perfil da empreendedora goiana.

Conhecer esses dados e, a partir deles, propor ações proativas é muito importante porque quando uma mulher consegue sua liberdade financeira, quando tira uma ideia do papel e começa um negócio próprio, ela muitas vezes sai de um estado de vulnerabilidade, levando estabilidade para a família e fomentando prosperidade e crescimento sustentável para sua comunidade. E isso é o que mais interessa a todos nós, como sociedade.

Boa leitura!

“Estudos como esse são essenciais para que o poder público e instituições do setor produtivo possam traçar estratégias para superar desigualdades e gerar um ambiente mais justo e equilibrado”



André Luiz
Baptista
Lins Rocha
Presidente em
Exercício do
CDE



Antônio Carlos
de Souza
Lima Neto
Diretor
Superintendente



Marcelo Lessa
Medeiros
Bezerra
Diretor Técnico



João Carlos
Gouveia
Diretor de
Administração
e Finanças

SEBRAE

ELEMENTOS DA ICC GOIÁS

DE OLHO NO FUTURO

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA
FALA SOBRE GOVERNANÇA, INOVAÇÃO E
CONSTRUÇÃO DE BASES AINDA
MAIS SÓLIDAS PARA OS PEQUENOS
NEGÓCIOS GOIANOS

Silvio Simões

O presidente em exercício do CDE do Sebrae Goiás, André Luiz Baptista Lins Rocha: governança de excelência permite ao Sebrae impulsionar os pequenos negócios

O presidente em exercício André Luiz Baptista Lins Rocha faz considerações sobre o papel estratégico do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás. De acordo com ele, o trabalho permanente voltado à construção de um ambiente mais inovador, educado e competitivo para os empreendedores é essencial para o desenvolvimento de nosso estado.

EMPREENDER MAIS - O Conselho Deliberativo Estadual tem um papel fundamental na governança do Sebrae. Como o senhor avalia a importância desse colegiado na definição das estratégias da instituição?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - O Conselho Deliberativo é, na essência, a bússola estratégica do Sebrae Goiás. Ele não existe para gerir o cotidiano da instituição, isso é papel da Diretoria Executiva. O Conselho existe para garantir que as grandes escolhas estejam alinhadas ao que Goiás precisa agora e ao que vai precisar nos próximos anos. Há uma diferença enorme entre administrar e governar, e o Conselho ocupa esse segundo papel com muita responsabilidade.

O que torna esse colegiado especialmente relevante é a sua composição plural. Reunimos representantes de setores distintos da economia e da sociedade, o que nos permite enxergar o ambiente empreendedor de Goiás com uma lente mais ampla. Quando um conselheiro do setor industrial levanta uma demanda que o representante do comércio ainda não identificou, ou vice-versa, estamos fazendo exatamente o que se espera de uma instância de governança: antecipar cenários e construir consensos antes que os problemas se instalem.

Além disso, o Conselho funciona como uma garantia institucional de que os recursos do Sebrae sejam aplicados com critério e propósito. Não se trata apenas de aprovar planos e orçamentos. Trata-se de questionar, aprofundar, sugerir ajustes e, principalmente, assegurar que cada real investido tenha um retorno mensurável para os pequenos negócios goianos. Governança, no meu entendimento, é isso: compromisso permanente com a eficiência e com o impacto real.

EM - A educação empreendedora é um dos pilares para a formação de novos líderes. Como o Conselho Deliberativo contribui para impulsionar essa agenda no estado de Goiás?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - Educação empreendedora não é um tema de sala de aula, é um projeto de civilização. Quando formamos uma pessoa com mentalidade empreendedora, estamos mudando a forma como ela enxerga os problemas, como ela reage às crises, como ela constrói soluções. E isso tem um efeito multiplicador que vai muito além dos números de empresas abertas ou de cursos concluídos.

O Conselho tem sido um espaço ativo na defesa dessa pauta. Uma das nossas contribuições mais concretas é pressionar para que a educação empreendedora não fique restrita aos empresários já constituídos. Goiás tem um potencial enorme de novos empreendedores ainda nas escolas, nas universidades, nas comunidades periféricas, e o Sebrae precisa chegar até essas pessoas antes que elas desistam de tentar. Por isso, incentivamos fortemente as parcerias com o sistema de ensino,

com prefeituras e com instituições de formação técnica.

Há também uma dimensão de longo prazo que o Conselho não pode perder de vista. Os benefícios de uma boa educação empreendedora não aparecem no trimestre seguinte. Aparecem quando aquele jovem que passou por um programa do Sebrae dez anos atrás abre hoje um negócio que gera empregos e renda para a sua comunidade. É esse horizonte que precisa guiar as nossas decisões, mesmo que a pressão do dia a dia seja sempre por resultados imediatos.

Por isso defendemos com convicção que os investimentos em educação empreendedora sejam tratados como ativos estratégicos, e não como custos. O retorno vem. Demora, mas vem, e quando chega transforma territórios inteiros.

EM - A adoção da inteligência artificial tem transformado a gestão dos pequenos negócios. De que forma o Conselho tem incentivado ou direcionado essa pauta dentro do Sebrae Goiás?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - A inteligência artificial chegou para ficar, e o pequeno empresário que não se adaptar vai sentir isso na competitividade do seu negócio, talvez antes do que imagina. A questão que o Conselho se colocou não foi “se” o Sebrae deveria atuar nessa agenda, mas “como” fazê-lo de maneira que beneficie de verdade quem mais precisa.

O risco que enxergo com clareza é o da exclusão tecnológica. As grandes empresas têm equipes, recursos e estrutura para adotar essas ferramentas com velocidade. O pequeno empresário, muitas vezes, sequer sabe por onde começar. E quando ele finalmente descobre, o mercado já avançou. Então o papel do Sebrae aqui é ser essa ponte, traduzir a tecnologia para a linguagem do empreendedor goiano e mostrar, de forma prática, como a IA pode reduzir custos, melhorar o atendimento ao cliente, organizar o estoque e antecipar tendências de consumo.

No Conselho, temos defendido que os programas de capacitação tecnológica sejam desenhados com foco na realidade do pequeno negócio, não na realidade das corporações. Um algoritmo que analisa dados de vendas para sugerir o melhor momento para uma promoção é tão revolucionário para uma loja de bairro quanto a automação de uma linha de montagem é para uma indústria. A escala é diferente, mas o impacto na vida daquele empresário é igualmente transformador. Modernização não é luxo. É sobrevivência. E o Conselho entende que orientar o Sebrae a democratizar o acesso à tecnologia é uma das missões mais urgentes desta geração.

EM - A ampliação da presença de pequenos negócios no comércio exterior é um grande desafio. Como o Conselho Deliberativo tem apoiado essa estratégia?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - Exportar ainda soa como algo distante para a maioria dos pequenos empresários brasileiros. Há uma percepção de que o mercado internacional é território exclusivo das grandes corporações, com seus departamentos de comércio exterior, seus advogados especializados e suas cadeias logísticas consolidadas. O Conselho tem trabalhado para desconstruir essa narrativa.

Goiás tem produtos com potencial de exportação que ainda não chegaram aonde deveriam. O agronegócio é o exemplo mais evidente, mas há nichos no setor de serviços, na moda, na gastronomia e no artesanato que carregam uma identidade goiana capaz de conquistar mercados exigentes. O que falta, em geral, não é qualidade. Falta informação, acesso e apoio institucional qualificado.

O Conselho tem incentivado o Sebrae a intensificar as ações de preparação para a internacionalização: desde a adequação de embalagens e comunicação a padrões internacionais até a conexão com feiras e missões comerciais estratégicas. A missão à Feira de Cantão, na China, é um bom exemplo de como esse movimento começa a ganhar corpo. São oportunidades reais que abrem janelas para negócios que antes nem cogitavam vender além das fronteiras do estado.

A articulação institucional é fundamental nesse processo. O Sebrae sozinho não resolve. Mas o Sebrae conectado com Apex-Brasil, com câmaras de comércio, com embaixadas e com governos estaduais e municipais consegue criar um ecossistema de apoio à exportação que muda o jogo para o pequeno empresário.

EM - Como o Conselho enxerga a integração entre educação, tecnologia e internacionalização para gerar resultados mais consistentes?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - Esses três eixos não são projetos separados. São dimensões de um mesmo movimento de transformação. E quando o Conselho consegue pensar neles de forma integrada, os resultados são exponencialmente melhores do que quando cada área trabalha de forma isolada.

Um exemplo concreto: um empresário que passou por um programa de educação empreendedora tem mais clareza sobre o seu modelo de negócio, seus custos e seus diferenciais competitivos. Quando esse mesmo empresário acessa ferramentas de inteligência artificial, ele consegue usar os dados do próprio negócio para tomar decisões melhores com muito mais velocidade. E quando ele está preparado para exportar, ele já tem a base estruturada para apresentar sua empresa ao mercado internacional com credibilidade. A sequência faz sentido, e o Sebrae precisa ser o fio condutor dessa jornada.

O risco que precisamos evitar é o da fragmentação. Quando cada programa existe em uma bolha, o empresário precisa correr de janela em janela sem encontrar uma visão integrada do seu caminho. O Conselho tem cobrado do Sebrae uma abordagem mais sistêmica, em que o empresário entre pela porta da educação e encontre, no mesmo ambiente, as soluções de tecnologia e as pontes para o mercado global. Consistência de resultados nasce de consistência estratégica. E consistência estratégica é, definitivamente, uma responsabilidade do Conselho Deliberativo.

EM - Como as discussões estratégicas no âmbito do Conselho contribuem para garantir que os recursos e esforços estejam alinhados aos resultados pactuados?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - Essa é uma pergunta que toca no coração da governança. Recursos são escassos, demandas são infinitas e as pres-

sões externas sobre o Sebrae são permanentes. Sem um processo robusto de priorização e monitoramento, é muito fácil perder o fio da meada e acabar investindo em iniciativas que parecem urgentes, mas que não são realmente importantes.

O Conselho atua em pelo menos três frentes nesse processo. A primeira é a priorização: definir, com base em evidências e no diálogo com os setores representados, onde os recursos terão maior impacto. Não é uma decisão simples, porque sempre há demandas legítimas competindo pelo mesmo espaço. Mas é uma decisão que precisa ser tomada com método e com coragem.

A segunda frente é o monitoramento de indicadores. O Conselho acompanha os resultados das principais iniciativas do Sebrae ao longo do ano, e esse acompanhamento não é protocolar. É um processo de análise crítica em que questionamos desvios, exigimos explicações e sugerimos ajustes de rota quando necessário. Uma meta que não está sendo atingida precisa ser investigada, não apenas registrada.

A terceira frente, e talvez a mais sensível, é a transparência e o accountability. O Conselho entende que é sua obrigação garantir que a sociedade goiana saiba como o Sebrae está usando os recursos que ela, indiretamente, contribui para formar. Isso não é apenas uma exigência legal. É uma questão de confiança, e confiança é o ativo mais valioso que uma instituição pública pode ter.

EM - Qual mensagem o senhor deixaria para os pequenos empresários goianos sobre o papel do Sebrae e do Conselho nesse momento de transformação?

ANDRÉ LUIZ BAPTISTA LINS ROCHA - Minha mensagem é de confiança e de convite. Confiança porque o Sebrae Goiás está genuinamente comprometido com o sucesso de cada pequeno empresário deste estado. E convite porque esse sucesso não se constrói sozinho, ele se constrói em parceria.

Vivemos um momento de transformação acelerada. A tecnologia muda as regras do jogo, o mercado global se torna mais acessível e, ao mesmo tempo, mais exigente, e os consumidores estão cada vez mais informados e criteriosos. Para o pequeno empresário, isso pode parecer ameaçador. Mas, na minha leitura, é uma janela de oportunidade enorme para quem tiver disposição de aprender e de se reinventar.

O Conselho Deliberativo existe para que o Sebrae esteja sempre alinhado com essas transformações e com as necessidades reais de quem empreende em Goiás. Não somos uma instância distante ou burocrática. Somos representantes de setores que convivem com os mesmos desafios que o empresário enfrenta no dia a dia. E é com esse olhar que tomamos as nossas decisões.

Então, o recado que deixo é este: use o Sebrae. Procure os programas, participe dos eventos, acesse as consultorias, conecte-se com as redes de negócios que a instituição facilita. Cada ferramenta que o Sebrae coloca à sua disposição foi pensada para fazer o seu negócio crescer com mais solidez e inteligência. E o Conselho Deliberativo estará sempre vigilante para que essa promessa seja cumprida com excelência.

ANÁPOLIS

No dia 18/03, em Anápolis (Regional Centro-Leste), foi realizado o lançamento da parceria entre o Sebrae e o município para a implementação do programa de Educação Empreendedora, reunindo o prefeito, a secretária de Educação, a gestora estadual do programa, Bruna Maia, o gerente Sérgio Monturil e diretores das escolas municipais, reforçando o compromisso com a formação de estudantes mais preparados para o futuro, por meio do desenvolvimento de competências empreendedoras.



GOIÂNIA

“Tendências Globais Aplicadas no Varejo Goiano - NRF” foi uma ação realizada no dia 13/03 no Shopping Bougainville em parceria entre Sebrae Goiás e CDL Goiânia, com o objetivo de apresentar tendências globais do varejo a partir dos aprendizados da NRF. A ação foi de responsabilidade dos analistas Bruno Lyra e Isla Nogueira (Regional Central) e Elaine Moura (UADR).



CRISTALINA

Em 17/03 foi realizada reunião no Mercado Cristal, em Cristalina (Regional Entorno do DF/Nordeste) para apresentação do Programa Matura IG, iniciativa do Sebrae Nacional. O encontro teve como objetivo apresentar os conceitos, diretrizes e oportunidades do programa, voltado ao fortalecimento da Indicação Geográfica (IG), promovendo a valorização dos produtos locais, o desenvolvimento territorial e o aumento da competitividade dos negócios vinculados à identidade regional.



NIQUELÂNDIA

No dia 17/03 foi realizada na sede da Associação Comercial e Industrial de Niquelândia (Acin), na Regional Norte, a oficina “Inicia IA Finanças”, conduzida pelo consultor Sidclay Rodrigues Mota. A ação teve como objetivo apresentar aos empreendedores ferramentas e estratégias inovadoras que utilizam a inteligência artificial aplicada à gestão financeira, contribuindo para a tomada de decisões mais assertivas e o fortalecimento dos pequenos negócios. Os participantes tiveram a oportunidade de conhecer, de forma prática, como a tecnologia pode otimizar o controle financeiro, melhorar o planejamento e aumentar a eficiência na gestão empresarial.



TRÊS RANCHOS

Os analistas Danillo Dunck e Jéssica Mello e o gerente da Regional Sul, Vitor Hugo Duarte, se reuniram na prefeitura de Três Ranchos para alinhamento de ações em parceria com o Sebrae no município e ainda reforçaram o convite para a participação das autoridades municipais na cerimônia de premiação do Prêmio Sebrae Prefeitura Empreendedora.

RIO VERDE

No dia 17/03 foi realizada a oficina “Descomplica MEI - Gestão Financeira”, na Associação Comercial e Industrial de Rio Verde (Aciv), na Regional Sudoeste. A atividade teve como objetivo orientar microempreendedores individuais sobre a organização e o controle financeiro de seus negócios, abordando temas como fluxo de caixa, controle de receitas e despesas e planejamento financeiro, contribuindo para uma gestão mais eficiente e sustentável.



Kleisson Meireles

Vera Oliveira (à esq.) e Elaine Moura (à dir.) com as participantes do seminário sobre as Procuradorias especiais das mulheres

TRAVESSIA FEMININA

MOVIMENTO
COLOCOU EM PAUTA
EMPREENDEDORISMO
POR MULHERES E
POLÍTICAS PÚBLICAS

“Movimente. Só as protagonistas ousam atravessar”. E elas ousaram. Durante dois dias mais de 5 mil pessoas marcaram presença no Royal Tulip, em Brasília, com um único objetivo: discutir ações para o empreendedorismo promovido por mulheres. E com toda a pluralidade do perfil feminino, essas 48 horas foram momentos de trocas e debates para a definição de agenda e diretrizes para mulheres que ousam empreender e traçar seu próprio caminho.

Com foco no slogan, o Movimente 2026 reuniu diferentes lideranças, empreendedoras e sociedade nos dias 03 e 04/03 para definir políticas voltadas à melhoria do ambiente de negócios para mulheres, inserção internacional, compras públicas e integração às cadeias produtivas. Esse foi o perfil do evento que foi realizado pelo Sebrae DF com apoio e participação dos Sebrae Nacional e dos estados do Centro-Oeste. O Sebrae Goiás marcou presença com caravanas que somaram mais de 300 mulheres de várias regiões, entre lideranças, procuradoras e vereadoras, que levaram sua expertise e compartilharam suas experiências.

O diretor administrativo e financeiro do Sebrae Goiás, João Carlos Gouveia, participou da iniciativa e destacou o lançamento da cartilha

da instituição que visa auxiliar gestores, vereadores e executivos públicos a criarem políticas que facilitem o empreendedorismo feminino. “Essa cartilha oferece um guia para a criação e execução de políticas, programas e ações públicas voltadas à geração de emprego e renda”, destacou.

João Carlos também integrou o Fórum de Especialistas, que ocorreu no último dia, para discutir caminhos para o fortalecimento das mulheres no empreendedorismo. O fórum foi coordenado pela ONU Mulheres, com apoio técnico da Fundação Getúlio Vargas (FGV), e reuniu 12 mesas temáticas, que resultaram na elaboração do documento Agenda Movimento 30.

Outra presença de destaque foi a de Margarete Coelho, que representou a Presidência e a Diretoria do Sebrae Nacional, e pontuou o fato de o evento, este ano, se tornar uma ação do Centro-Oeste e firmar parceria com os países das Américas, Alemanha, Ásia e África. Margarete também foi palestrante no espaço 60+ e ressaltou a diferença em empreender com essa faixa etária. “Empreender na maturidade é transformar talento, conhecimento e história de vida em soluções reais para o mercado de trabalho”, pontuou.



O diretor João Carlos Gouveia (ao centro) no Fórum de Especialistas: fortalecimento do empreendedorismo feminino

GOIÁS PRESENTE

A gestora estadual do Sebrae Delas em Goiás, Vera Oliveira, também presente no Movimento, ressaltou que, além de Goiás estar representado no Fórum, o estado teve sua participação em outros momentos. “Tivemos o nosso seminário sobre as Procuradorias especiais das mulheres. Momento em que falamos da importância do empreendedorismo feminino como agente alavancador da economia e a necessidade de formulação de políticas públicas para criar um ambiente mais favorável, sensibilizando as procuradoras e as vereadoras a perceberem esse desafio e o quanto essas políticas fazem a diferença no início do empreendedorismo de muitas mulheres. Além disso, os desdobramentos deste evento irão fortalecer o ecossistema do empreendedorismo feminino no estado e a interiorização das ações do Sebrae Delas com o objetivo de mostrar a força das mulheres na economia de Goiás”.

A analista e integrante do Sebrae Delas em Goiás, Elaine Moura, reafirmou o posicionamento de Vera destacando a importância das Procuradorias, encontro que contou com a participação de 80 vereadoras goianas. “O Sebrae trabalha desde o dia 1º de fevereiro com as Procuradorias instaladas pela Superintendência de Projetos Especiais da Assembleia Legislativa de Goiás, levando vereadoras e membros do Legislativo para participarem do Movimento em Brasília. Essa iniciativa surtiu uma adesão muito grande na participação do evento, e a palestra que a dra. Cristina Lopes, representante das Procuradorias na Assembleia, proferiu sobre violência contra mulher foi destaque no fechamento do seminário.”

Outro ponto alto, segundo Vera e Elaine, foi a participação de Goiás na exposição de produtos da loja coletiva. “Cada estado tinha um cantinho, uma fração da loja de produtos que foram expostos e comercializados. E optamos por levar os produtos que fazem parte do Goiás Original. O projeto tem como objetivo fortalecer e promover os pequenos negócios que expressam a identidade cultural do estado. São produtos que já passaram por uma curadoria e estão prontos para serem expostos e comercializados no Brasil e exterior”, disse Elaine.

“Os desdobramentos deste evento irão fortalecer o ecossistema do empreendedorismo feminino no estado”

CONHEÇA AQUI A CARTILHA

<https://tinyurl.com/CaminhosEmpFeminino>





Fotos: Silvio Simões

O filósofo Luiz Felipe Pondé foi o destaque na abertura, com a palestra magna "Cultura que Gera Valor: Trabalho, Autonomia e Futuro"

ECONOMIA CRIATIVA

O Encontro de Economia Criativa do Setor Cultural de Goiás, realizado nos dias 03 e 04/03 na Assembleia Legislativa de Goiás (Alego), reuniu todo o ecossistema da economia criativa do estado em uma imersão prática e estratégica voltada ao fortalecimento da cultura como atividade.

SEBRAE GOIÁS
E GOVERNO DO
ESTADO SE UNEM
PARA FOMENTAR
SETOR CULTURAL

Esta foi a primeira de uma série de ações de uma parceria entre Sebrae Goiás e o governo estadual, por meio da Secretaria de Estado da Cultura (Secult), com o propósito de fomentar o empreendedorismo no setor cultural goiano. A iniciativa se configura como um espaço para compreender, planejar e atuar de forma qualificada no cenário cultural. A partir desse evento inicial, várias cidades-piloto vão receber capacitações. Entre os participantes, um dos destaques foi o filósofo Luiz Felipe Pondé na abertura, com a palestra magna "Cultura que Gera Valor: Trabalho, Autonomia e Futuro".

O gerente da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás, Victor Costa, representou o diretor superintendente, Antônio Carlos de Souza Lima Neto. Victor elogiou a parceria entre o Sebrae e o governo do estado, por meio da Secult, e o apoio da Alego. Para ele, esta iniciativa é um



O gerente de Soluções do Sebrae Goiás, Victor Costa, explicou que a parceria com a Secult vai qualificar profissionais



A advogada Daniella Galvão, que palestrou sobre reforma tributária, com Daniela Caixeta, gestora estadual de Economia Criativa

marco porque pretende qualificar os representantes das prefeituras, profissionais que trabalham na cultura e artistas para concorrerem em editais estaduais e nacionais por meio de projetos. “O Sebrae vai levar capacitações para todos os municípios para fomentar a economia do segmento e os pequenos negócios ligados à cultura”, disse.

A secretária da Secult, Yara Nunes, reforçou que eventos como o encontro oportunizam aos profissionais da cultura terem autonomia não só para realizarem os projetos, mas também a gestão dos recursos. “Muitas pessoas têm boas ideias, mas não sabem como é o passo a passo para conseguir os recursos”, afirmou.

Daniela Caixeta, gestora estadual de Economia Criativa do Sebrae Goiás, explicou que o objetivo da instituição é a formação empreendedora, da formalização à gestão de projetos. “E esse cenário proporcionado pelo Sebrae e a Secult visa estimular e capacitar os profissionais da área da cultura na elaboração de projetos, captação de recursos em editais e prestação de contas. Para isso serão realizadas oficinas e palestras nos municípios goianos”, afirmou.

O deputado estadual Eduardo Fortunato, que representou na abertura o presidente da Alego, Bruno Peixoto, disse que onde há Sebrae há planejamento, fomento e sucesso. “Estreitar laços de empreendedorismo com os trabalhadores culturais significa desenvolvimento da economia local dos 246 municípios”, disse.

MOTOR DE SENTIDO E VALOR

A palestra magna do filósofo Luiz Felipe Pondé destacou que a cultura não é apenas entretenimento ou tradição, mas também um motor de sentido e valor para indivíduos e organizações. Ele criticou visões superficiais da cultura e defendeu que ela deve ser entendida como um espaço de reflexão crítica, capaz de orientar escolhas e dar propósito ao trabalho. “A cultura que gera valor será aquela que promover resiliência, pensamento crítico e sentido existencial em vez de apenas produtividade”, enfatizou.

Outra palestra no primeiro dia foi ministrada por Sacha Eduardo Witkowski, que apresentou os Editais da Política Aldir Blanc de Fomento à Cultura PNAB 2026. Segundo ele, o momento é estratégico e inédito para apresentação dos primeiros editais da PNAB. Sacha chamou a atenção para a informação qualificada, para o planejamento dos projetos e para o diálogo com as prefeituras, com o importante foco em esclarecer o papel institucional dos municípios na mobilização, orientação e fortalecimento dos agentes culturais nos territórios.

No segundo dia, o destaque foi para a advogada Daniella Galvão, que falou sobre “As Novas Regras Tributárias e o Futuro do Programa Goyazes”, em que analisou os impactos que os mecanismos de incentivo à cultura terão com a reforma tributária.



Fotos Kleisson Meireles

Representantes de 22 estados e do DF estiveram em Pirenópolis para o encontro do Polo

VIVÊNCIA APROFUNDADA

**PIRENÓPOLIS
RECEBEU ENCONTRO
NACIONAL DE
TURISMO DE
EXPERIÊNCIA**

Representantes de todo o país participaram do Encontro Nacional do Polo Sebrae de Turismo de Experiência, realizado nos dias 23 e 24/02 em Pirenópolis (Regional Centro-Leste). Gestores estaduais, especialistas e analistas dos Sebrae de 22 estados e do DF se reuniram em uma imersão para alinhar metodologias, apresentar o Plano Tático Sebrae Turismo 2026 e validar, na prática, soluções voltadas às micro e pequenas empresas do setor. A equipe goiana contou com analistas de todas as Regionais do estado.

A abertura do evento ganhou destaque desde o início, com uma ambientação que reforçava a identidade do turismo de experiência. No centro histórico de Pirenópolis, os participantes foram recepcionados pela simbologia dos tradicionais mascarados – ícones das Cavalhadas –, encenação centenária que representa a batalha entre mouros e cris-

tãos. A culinária goiana também deu seu toque no evento, com pratos cujos aromas remetem à casa de vó, preparados com temperos naturais do Cerrado e harmonizados com cervejas artesanais locais. No programa, os participantes também fizeram visitas à Fazenda Babilônia, à Fazenda Vagafogo e à Vinícola Assunção.

Cada detalhe das experiências foi cuidadosamente planejado pela equipe do Sebrae Goiás, estado escolhido como anfitrião do encontro do Polo de Turismo de Experiência, que é operacionalizado pelo Sebrae Espírito Santo. O evento marca a conclusão da primeira etapa de atuação do Polo, dedicada à produção de inteligência, ao desenvolvimento de metodologias e à criação de ferramentas aplicáveis à rede Sebrae em todo o país.

Segundo Pedro Rigo, diretor superintendente do Sebrae Espírito Santo, a proposta é preparar lideranças estaduais para um novo perfil de turista. “O visitante contemporâneo quer viver o território. Ele quer mergulhar na cultura, no saber fazer. O turismo de experiência no Brasil precisa estar estruturado para transformar autenticidade em produto competitivo”, disse.

Rigo explicou que a programação técnica foi cuidadosamente pensada para incluir conteúdos estratégicos a serem trabalhados em cada unidade da federação, como a apresentação de novos conteúdos estratégicos, banco de benchmark nacional e internacional, jornada de estruturação de produtos de experiência e Plano Tático Sebrae Turismo 2026.

PAPEL ESTRUTURADOR

Renata Vescovi, gestora do Polo, lembrou que ele cumpre papel estruturador para atuação em todo o território nacional. “Geramos conhecimento, ferramentas e soluções que fortalecem o desempenho dos pequenos negócios do turismo no Brasil”. Segundo ela, o Plano Tático Sebrae Turismo 2026 estabelece diretrizes nacionais para a estruturação de rotas turísticas, transformação digital dos empreendimentos, ampliação do acesso a mercado e fortalecimento da identidade territorial.



Renata Vescovi, gestora do Polo, Pedro Rigo, diretor superintendente do Sebrae Espírito Santo, Marcelo Lessa, diretor técnico do Sebrae Goiás, e Priscila Vilarinho, gestora estadual de Turismo

Para o diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, este movimento reflete o empenho de todos os envolvidos: o Sebrae como articulador de políticas de desenvolvimento e os setores público e privado despertando para as potencialidades. “O Brasil tem atrativos comparáveis a qualquer destino internacional. O que precisamos é organização estratégica, integração entre poder público e iniciativa privada e foco na competitividade dos pequenos negócios”, disse.

A escolha de Pirenópolis não foi aleatória. A cidade histórica, fundada em 1727, com o centro tombado pelo IPHAN e reconhecida por suas Cavalhadas, é consolidada como destino maduro em experiências culturais, gastronômicas e ambientais. Segundo a gestora estadual de Turismo do Sebrae Goiás, Priscila Vilarinho, o encontro foi pensado para integrar conteúdo estratégico e vivências práticas. Por isso, a escolha de Pirenópolis como sede do evento está diretamente alinhada ao momento positivo vivido pelo setor em Goiás.

“Nossa proposta foi tirar o conceito do papel e colocar todo mundo para viver a experiência. Goiás vem crescendo acima da média nacional porque estamos fazendo ajustes finos nos produtos, agregando valor e estruturando rotas que já ganham visibilidade em feiras e no mercado. Quando o gestor vivencia isso na prática, ele entende a percepção de valor do turista e consegue aplicar a metodologia no seu estado, respeitando a identidade de cada território, com posicionamento assertivo”, explica.



Fotos Edmar Wellington

Analistas, autoridades, gerentes e diretoria reunida no reconhecimento do Selo de Referência em Atendimento

QUALIDADE E EXCELÊNCIA

SEBRAE RECONHECE
SALAS DO
EMPREENDEDOR
COM SELO DE
REFERÊNCIA EM
ATENDIMENTO

Mais uma vez as melhores práticas adotadas nas Salas do Empreendedor de todo o estado foram reconhecidas com o Selo Sebrae de Referência em Atendimento. A premiação aconteceu no dia 05/03, ao final dos dois dias do Encontro Estadual da Rede Parceira, realizado no Transamerica Collection, no Órion Business & Health Goiânia.

Os Selos nas categorias ouro, prata e bronze reconhecem as salas que apresentam excelência no atendimento aos empreendedores e na promoção do desenvolvimento local, com melhor desempenho e qualidade nos serviços prestados em 2025. Das 135 Salas do Empreendedor instaladas e 17 Pontos de Atendimento aos Parceiros nos municípios, 109 se inscreveram para a premiação e 34 conquistaram selos: 18 foram ouro; 11, prata; e cinco, bronze.

Na solenidade, José Mário Schreiner, então presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, destacou que apenas no último ano quase 100 mil micro e pequenas empresas foram atendidas ou formalizadas nas Salas do Empreendedor no estado, o que reforça

o impacto da iniciativa para o fortalecimento da economia local e que, ao consolidar esta rede, amplia-se o alcance do atendimento aos pequenos negócios. “Quando assumimos o Sebrae, tínhamos cerca de 30 Salas do Empreendedor em Goiás. Hoje já são 135. Isso mostra a importância dessa parceria com as prefeituras para chegarmos até os micro e pequenos empreendedores, que representam cerca de 95% dos negócios no país”, afirmou.

O diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, representou a Diretoria Executiva no evento. Também estiveram presentes gerentes e analistas das diversas Regionais da instituição, além de autoridades dos municípios participantes.

Além do reconhecimento estadual, as salas que conquistaram o Selo Ouro passam a concorrer à etapa nacional do prêmio, quando poderão receber o Selo Diamante, considerado o mais alto nível de reconhecimento.

A coordenadora da Rede Estendida do Sebrae Goiás, Adriana Vettorazzo, explicou que o encontro também teve como objetivo alinhar estratégias e preparar os agentes para os desafios do ano. “Proporcionamos para essa turma um alinhamento geral para 2026. Trouxemos um recorte dos números de atendimento e os pontos estratégicos que eles precisam seguir ao longo do ano. Foram dois dias de capacitação com muito conhecimento, mas também com leveza, e o feedback foi muito positivo”, destacou.

Os agentes de desenvolvimento destacaram o impacto da iniciativa para o fortalecimento das Salas do Empreendedor e para a melhoria do atendimento aos empreendedores locais. Para eles, o reconhecimento por meio do selo é motivo de celebração, porque além do reconhecimento do trabalho, funciona como estímulo para aprimorar o atendimento e ampliar as ações voltadas ao fortalecimento do ambiente empreendedor em diferentes regiões do estado.



Adriana Vettorazzo, coordenadora da Rede Estendida: reconhecimento e alinhamento de estratégias

“Foram dois dias de capacitação com muito conhecimento, mas também com leveza, e o feedback foi muito positivo”

SALAS RECONHECIDAS

REGIONAL ENTORNO DO DF/ NORDESTE

Ouro: Águas Lindas de Goiás, distrito do Jardim Ingá em Luziânia, Padre Bernardo, Santo Antônio do Descoberto e o PAP Santo Antônio do Descoberto, e Valparaíso de Goiás

Prata: Cidade Ocidental e São João d’Aliança

Bronze: Flores de Goiás e Novo Gama

REGIONAL SUDOESTE

Ouro: Acreúna, Maurilândia, Porteirão, Quirinópolis e Santa Helena de Goiás

Prata: Jataí e Rio Verde

Bronze: Caiapônia

REGIONAL NORTE

Ouro: Campos Verdes e São Miguel do Araguaia

Prata: Ceres e Porangatu

Bronze: Uruana

REGIONAL CENTRO-LESTE

Ouro: Pirenópolis

Prata: Bonfinópolis

Bronze: Vianópolis

REGIONAL METROPOLITANA

Ouro: Aparecida de Goiânia

Prata: Bela Vista de Goiás e Trindade

REGIONAL SUL

Ouro: Ipameri

Prata: Catalão e Morrinhos

REGIONAL OESTE

Ouro: Diorama e Itaberaí



Sebrae teve participação relevante na Feira de Oportunidades do Programa Universitário do Bem (Probem)

FEIRA DO BEM

EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
DO SEBRAE APOIA
JOVENS EM
VULNERABILIDADE
SOCIAL

O Sebrae Goiás participou da Feira de Oportunidades do Programa Universitário do Bem (Probem) 2026 com cerca de 5 mil estudantes bolsistas. O evento, realizado no dia 10/03 no Centro de Convenções de Goiânia, foi promovido pela Organização das Voluntárias de Goiás (OVG) e marcou a assinatura do termo de adesão de novos beneficiários do programa estadual de bolsas de estudo voltado a jovens em situação de vulnerabilidade social e ofereceu atividades de acolhimento, orientação e incentivo à trajetória acadêmica, pessoal e profissional.

Na programação, o Sebrae Goiás levou ao público um estande interativo e promoveu oficina com a plataforma educacional Escalada, iniciativa voltada à qualificação e ao desenvolvimento de competências empreendedoras entre universitários. Além de proporcionar a participação do fundador da Milk Moo, Loham Soares, que compartilhou com os estudantes experiências sobre empreendedorismo, inovação e construção de negócios.

O encerramento do evento contou ainda com a palestra magna "Atitude Transformadora", ministrada pelo humorista, apresentador e palestrante Rafael Cortez, que abordou temas relacionados à carreira, comunicação e desenvolvimento pessoal.

A gestora estadual de Educação Empreendedora do Sebrae Goiás, Bruna Maia, destacou a importância da aproximação com os estudantes beneficiários do programa e o papel da instituição no fortalecimento das competências empreendedoras entre os universitários. “O evento marca o início da trajetória acadêmica de novos bolsistas do Probem e representa uma oportunidade estratégica de apresentar ferramentas de qualificação voltadas ao público jovem. Neste ano a novidade foi o Projeto Escalada, uma plataforma que disponibiliza um ambiente educacional gamificado e interativo, com navegação semelhante à de redes sociais, pensado para dialogar com o cotidiano dos universitários”, apontou.

A ferramenta reúne cursos e conteúdos sobre temas relevantes para a formação profissional e passa a integrar a contrapartida formativa dos bolsistas, ampliando as possibilidades de aprendizado ao longo da graduação.

PLANO DE CARREIRA

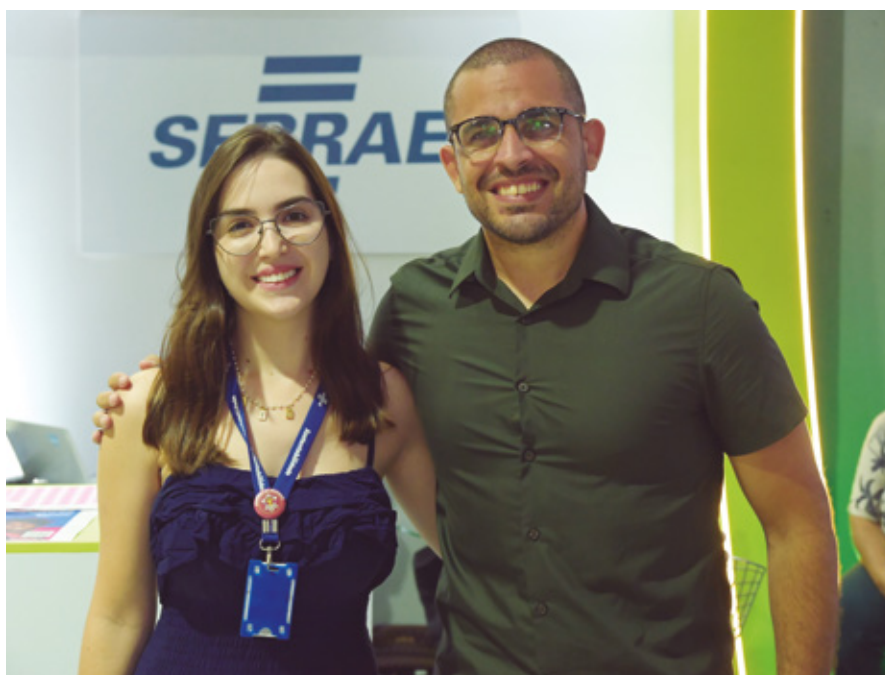
Para uma maior integração com o público, foi realizada uma oficina ministrada por Lucas Paiva, que é diretor técnico do Projeto Escalada, com o tema “Carreira e Mundo do Trabalho”, com a participação de cerca de 120 pessoas. O palestrante promoveu uma dinâmica na qual demonstrou a possibilidade de dois a três caminhos viáveis que os estudantes poderiam explorar para criar um plano de carreira, baseados no perfil de competências e formação acadêmica. Ele explicou que a iniciativa foi desenvolvida pelo Sebrae Nacional com o objetivo de complementar a formação oferecida pelas instituições de ensino superior. “Embora a universidade seja responsável pela formação acadêmica, há um conjunto de competências essenciais para a vida profissional que muitas vezes não são trabalhadas diretamente nos cursos”, disse.

Segundo Lucas, entre essas habilidades estão comunicação, autogestão, organização, liderança, mobilização de pessoas e resolução de problemas complexos, que são conhecidas como competências empreendedoras. “A partir dessa necessidade surgiu o Escalada, projeto criado para apoiar jovens e profissionais no desenvolvimento dessas capacidades”, acentuou.

A ferramenta reúne conteúdos formativos, eventos, mentorias e espaços de interação, permitindo que os usuários encontrem apoio para dar os primeiros passos no desenvolvimento de competências empreendedoras. “Além disso, funciona como uma comunidade de aprendizagem, na qual participantes podem trocar experiências, buscar orientações e interagir com pessoas mais experientes”, disse.

Gestora de Inovação do Sebrae Goiás, Ivana Xavier destacou a satisfação participar do evento. “Dividimos o palco com o Loham Soares, fundador da Milky Moo, em uma conversa sobre empreendedorismo jovem e inovação, mostrando aos estudantes que ideias podem se transformar em negócios de grande impacto”, afirmou. Também foram apresentadas algumas soluções do Sebrae voltadas para quem deseja empreender e desenvolver seu projeto de vida. Entre elas, o OnChat (*saiba mais nas páginas 30 e 31*) e o Desafio GO! JOVEM.

“O evento é uma oportunidade estratégica de apresentar ferramentas de qualificação para o público jovem”



Bruna Maia e Lucas Paiva apresentaram o Projeto Escalada, plataforma educacional do Sebrae



Fotos: Vivianne Oliveira

Jataí foi o mais recente município a se organizar para implantar seu Ecosistema Local de Inovação (ELI)

CIDADES QUE INOVAM

ECOSSISTEMA
LOCAL DE INOVAÇÃO
ESTRUTURA
GOVERNANÇAS E
DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO

Organizar a inovação dentro das cidades é um dos desafios atuais para fortalecer o desenvolvimento econômico regional. Em Goiás, três municípios já deram passos importantes nessa direção: Anápolis, na Regional Centro-Leste, e Rio Verde e Jataí, na Regional Sudoeste. Nessas cidades, o Sebrae vem implantando o programa Ecosistema Local de Inovação (ELI), metodologia que conecta empresas, universidades, poder público e instituições para transformar iniciativas isoladas em uma agenda estruturada de inovação.

Para o gerente da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás, Victor Costa, a integração entre os diferentes atores facilita parcerias e projetos coletivos, ampliando as possibilidades para empresas que, muitas vezes, não teriam acesso a esses recursos de forma isolada. "Quando o ecossistema funciona de forma conectada, os pequenos negócios conseguem se aproximar de universidades, instituições de apoio e programas de inovação, favorecendo o desenvolvimento de soluções e o fortalecimento da competitividade. O ELI permite organizar os diferentes atores do território em torno de objetivos comuns. Essa articulação fortalece a capacidade das cidades de gerar inovação, apoiar o empreendedorismo e impulsionar o desenvolvimento econômico", diz.

De acordo com a gestora da metodologia, Emília Rosângela, o programa atua como um instrumento de articulação territorial voltado ao desenvolvimento econômico. "O ELI organiza e integra atores de um território, empresas, governo, academia e sociedade civil em torno de uma agenda comum de inovação. A metodologia inclui diagnóstico do ecossistema, entrevistas com os principais atores, definição de setores

econômicos prioritários, criação de uma governança e elaboração de um plano de ação estratégico”, explica.

Segundo ela, o processo também envolve o mapeamento de ambientes de inovação, políticas públicas, instituições de ciência e tecnologia e programas de incentivo. “O objetivo é promover colaboração entre os atores locais e impulsionar o desenvolvimento econômico sustentável das cidades”, acrescenta.

AVANÇOS NAS CIDADES

Em Rio Verde e Anápolis o modelo funciona desde 2025 e neste ano também foi lançado em Jataí, e já apresenta resultados. Em Rio Verde, por exemplo, o trabalho inicial resultou na organização do ecossistema de inovação e na mobilização de diferentes instituições em torno de uma agenda comum de desenvolvimento.

A mobilização também contribuiu para sensibilizar o governo estadual para a implantação de uma unidade do Hub Goiás em Rio Verde, ampliando o acesso a programas e iniciativas voltadas ao empreendedorismo e à inovação.

Já em Jataí, que começou com a metodologia recentemente, o trabalho está voltado à estruturação da governança do ecossistema e ao alinhamento das prioridades estratégicas para o de-

envolvimento da inovação no município. Um dos focos do ELI é ampliar oportunidades para micro e pequenas empresas. Com a articulação do ecossistema, os empreendedores passam a ter maior acesso a conhecimento, tecnologia, capacitações, mercados e fontes de financiamento.

Segundo o gerente da Regional Sudoeste do Sebrae, Adriano Teixeira, essa articulação fortalece o ambiente empreendedor e amplia oportunidades para as empresas locais. “O ELI conecta universidades, empresas, poder público e instituições de apoio em torno de uma agenda estruturada. Isso cria um ambiente mais favorável ao desenvolvimento de soluções inovadoras e ao crescimento dos pequenos negócios”, afirma.

Em Anápolis, a articulação também já apresenta resultados concretos. Um dos avanços foi a sanção da Lei nº 4.536, de 06/03/2026, que estabelece princípios e diretrizes para a promoção do ecossistema de inovação e o incentivo ao surgimento de startups no município.

O gerente da Regional Centro-Leste, Sérgio Monturil, afirma que a iniciativa fortalece a integração entre os atores locais e contribui para consolidar Anápolis como um polo de inovação. “A articulação promovida pelo ELI permite alinhar estratégias e integrar iniciativas que antes aconteciam de forma isolada. Com isso, criamos um ambiente mais estruturado para o desenvolvimento da inovação e para o fortalecimento das empresas locais”, destaca.



As analistas do Sebrae Lorena Carvalho e Ana Paula apresentam o sistema de governança e o ELI em Jataí



Fotos: Fabio Costa

O Encontro com a Shopee abriu o ciclo 2026 de ações do Movimenta Mais Negócios

EMPRESAS EM AÇÃO

MOVIMENTA
MAIS NEGÓCIOS
IMPULSIONA
PEQUENOS
EMPREENDIMENTOS

O Programa Movimenta Mais Negócios, desenvolvido pelo Sebrae Goiás, tem como foco impulsionar o crescimento dos empresários por meio da articulação de conexões estratégicas, do desenvolvimento de competências práticas e da criação de novas oportunidades comerciais. Organizado como um grupo contínuo de networking, o programa realiza encontros presenciais ao longo de 12 meses, reunindo empreendedores de diversos setores em um espaço colaborativo, dinâmico e voltado para resultados.

Iniciado em 2025, o programa foi concebido para ir além de eventos pontuais. "A proposta é construir um movimento contínuo, com acompanhamento, troca de experiências e acesso a conteúdos aplicáveis ao dia a dia dos pequenos negócios, destaca o analista do Sebrae Goiás Leonardo Araújo, gestor do Movimenta Mais Negócios.

Leonardo aponta ainda que cada encontro possui um roteiro estruturado, com momentos de conexão intencional, aprofundamento em um tema prático do mês, rodadas de experiências entre empresários e um espaço dedicado ao giro de negócios e conexões, estimulando parcerias e novas oportunidades comerciais.

O Movimenta Mais Negócios é voltado a empresários e empresárias de micro e pequenos negócios, de diversos setores, que buscam crescimento, atualização e acesso a novos mercados. “Ao longo de sua execução, o programa desenvolve nos participantes competências como visão estratégica, capacidade de negociação, posicionamento de mercado, uso de ferramentas digitais, além de fortalecer a mentalidade colaborativa e a ampliação da rede de contatos”, acentua o gestor.

ENCONTRO COM SHOPEE

No dia 26/03, o programa realizou, na sede do Sebrae Goiás, o primeiro encontro do ano, que marcou oficialmente a abertura do ciclo 2026. A programação contou com uma palestra da Shopee abordando o funcionamento de seus serviços, possibilidades de venda por meio do marketplace e orientações práticas para empresários que desejam ampliar sua presença no comércio digital. O encontro reuniu cerca de cem empresários e também levou conteúdos relacionados ao uso da inteligência artificial nos negócios, além de proporcionar um ambiente propício para networking e troca de experiências entre os participantes.

Leonardo pontuou, na ocasião, que o Movimenta Mais Negócios é um investimento do Sebrae para apoiar o empresário na expansão de mercado, combinando conhecimento, tecnologia e conexões estratégicas. “A presença de uma empresa-âncora como a Shopee reforçou o papel do programa como ponte entre os pequenos negócios e grandes plataformas de mercado, facilitando o acesso a oportunidades que, muitas vezes, seriam difíceis de alcançar de forma individual”, ressaltou.

O gestor informou ainda que este encontro com a Shopee foi o primeiro de vários previstos ao longo do ano, consolidando o calendário de 2026 e reforçando o caráter contínuo do programa, que seguirá promovendo temas práticos, especialistas convidados e ambientes de interação entre empresários.

Além da Shopee, primeira empresa a apresentar ferramentas ao micro e pequenos empresários neste ano, e do Tik Tok Shop em 2025, as possíveis participações que estão por vir são: Mercado Livre, Amazon, Correios e Shein, entre outras, que serão divulgadas à medida que forem confirmadas.

Segundo Leonardo, a relevância de ações que informem e aproximem donos de pequenos negócios das plataformas de marketplace ficou evidente em uma pesquisa realizada pelo Sebrae Goiás com microempreendedores individuais (MEI) em 2025. O levantamento indicou que a maior parte dos entrevistados não utiliza nenhum marketplace. “Isso evidencia o grande potencial de crescimento e a relevância de ações como essa, que aproximam os empreendedores das plataformas digitais e contribuem para a ampliação da competitividade dos pequenos negócios”, afirma.

Por fim, o gestor salienta que “com uma proposta estruturada, foco em resultados e conexão direta com as demandas do mercado, o programa se consolida como uma importante estratégia do Sebrae Goiás para estimular o crescimento sustentável, a inovação e o acesso a mercado dos empreendedores goianos”.



A consultora do Sebrae Guida Tolfo explicou o funcionamento do Movimenta Mais Negócios

“O programa desenvolve competências como visão estratégica, capacidade de negociação, posicionamento de mercado e uso de ferramentas digitais”



Susan Santos é empreendedora à frente da Ginga Funk, que, mais do que um estúdio de dança, é um local de difusão da cultura afro-brasileira e de acolhimento

A FORÇA DAS EMPREENDEDORAS

ESTUDO DO SEBRAE REVELA PERFIL, DESAFIOS E CONQUISTAS
DAS MULHERES EM SEUS NEGÓCIOS

Planejar políticas públicas eficazes exige dados sólidos. É justamente isso que o Estudo Mulher Empreendedora, produzido pelo Sebrae Goiás, oferece. Um retrato detalhado da atuação feminina no empreendedorismo, suas conquistas e os desafios que ainda precisam ser enfrentados. Com informações precisas, torna-se possível desenhar estratégias que ampliem a autonomia financeira das mulheres, reduzam desigualdades históricas e fortaleçam o ecossistema de inovação no estado. Esta é a sexta edição da pesquisa realizada anualmente pelo Sebrae, e este ano inaugura a Coleção Identidade, que também vai trazer estudos sobre outros grupos de empreendedores.

Segundo o estudo, Goiás possui 374 mil empreendedoras, o que representa 12% da população feminina em idade para trabalhar. Dentre 1 milhão de pequenos negócios ativos, 435 mil (44%) são liderados por mulheres. Para Polyanna Marques Cardoso, da Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Goiás, coordenadora do estudo, esse dado mostra que o empreendedorismo feminino deixou de ser tendência para se consolidar como fenômeno econômico e social. "A participação das mulheres na criação de empresas evoluiu muito nas últimas décadas e está há quatro anos estável na proporção de 41%, mas ainda menor que a masculina. Mesmo assim, o protagonismo feminino é inegável e precisa ser valorizado", afirma Polyanna.

"A participação das mulheres na criação de empresas evoluiu muito nas últimas décadas e está há quatro anos estável na proporção de 41%"



Polyanna Marques Cardoso e Gabriel Silveira, autores do estudo: crescimento do protagonismo feminino nos negócios



Vera Oliveira, gestora do Sebrae Delas, considera essencial ter em mãos dados atualizados para traçar estratégias de capacitação e suporte

O perfil traçado pelo estudo revela que as empreendedoras têm idade média de 43 anos, são em sua maioria negras (53%) e apresentam escolaridade elevada: 38% possuem ensino superior. Apesar disso, enfrentam desigualdade de renda. Homens empreendedores ganham em média 35% mais, chegando a 56% a mais entre os que têm ensino superior. Ainda assim, o rendimento feminino cresceu 44% em dez anos, alcançando média de R\$ 3.723 mensais.

Para Vera Oliveira, gestora do programa Sebrae Delas, esse dado é revelador. “O crescimento da renda mostra a resiliência das mulheres, que mesmo diante de desigualdades estruturais conseguem gerar famílias mais estáveis, romper ciclos de vulnerabilidade e fomentar desenvolvimento sustentável”, analisa.

Outro aspecto relevante é a mudança social evidenciada pelo estudo: 53% das empreendedoras são chefes de família, invertendo a posição tradicional de cônjuges ou companheiras. Muitas conciliam o trabalho com tarefas domésticas, já que 38% atuam em seus próprios domicílios. Para Polyanna Cardoso,

esse dado expõe a sobrecarga de responsabilidades e a dificuldade de gestão do tempo. “Empreender a partir de casa é uma realidade para muitas mulheres, mas também um desafio para expandir os negócios e conquistar novos mercados”, analisa.

FORMALIZAÇÃO

A formalização avançou nos últimos anos. Em 2016, apenas 30% estavam regularizadas; em 2025, esse número chegou a 45%. Mulheres formalizadas ganham em média 1,5 vez mais do que as informais. Vera Oliveira destaca que compreender esse perfil é essencial para orientar políticas públicas. “Com 55% ainda na informalidade e desafios como acesso a crédito e tecnologias, o estudo mostra onde precisamos atuar. Capacitação, incentivo à formalização e políticas de equidade são pilares fundamentais para ampliar o impacto do empreendedorismo feminino”, diz.

No cenário empresarial, as mulheres respondem por 41% das empresas criadas e 44% das

empresas ativas em Goiás, com predominância de microempreendedoras individuais (MEI), que representam 49% dos negócios femininos. O universo das MEI reúne 214.121 mulheres, mostrando crescimento de 270% nos últimos seis anos. Os dados mostram que 30% das mulheres MEI estão com a empresa aberta há mais de 3,5 anos e 10% há mais de 10 anos. Para Polyanna, esse dado levanta uma questão estratégica. “Permanecer como MEI é uma escolha ou uma limitação imposta pelas condições do mercado? É preciso investigar se esse modelo está servindo como porta de entrada ou se está se tornando um teto para muitas empreendedoras”, avalia.

Os setores de atuação mais representativos pelas mulheres MEI são os de Serviços Pessoais (beleza e estética), Comércio Varejista de Vestuário, e Alimentação. As motivações que levam essas mulheres ao empreendedorismo revelam tanto oportunidade quanto necessidade. O estudo mostra que 41% iniciaram seus negócios pelo desejo de empreender ou aproveitar uma chance, enquanto 39% buscaram flexibilidade e autonomia. Para 76% das empreendedoras, o negócio é a principal fonte de renda da família.

Apesar da relevância, os desafios são expressivos: 78% enfrentam dificuldades financeiras, sendo que 46% têm problemas para manter as contas em dia e 32% não conseguem pagar todas as despesas. As maiores barreiras apontadas são o acesso ao crédito (39%), a expansão dos negócios (29%) e a falta de conhecimento administrativo (27%). Vera reforça que esses dados são fundamentais para orientar ações do Sebrae. Delas: “O estudo nos mostra onde estão os gargalos. A partir daí, podemos desenhar programas de capacitação, ampliar o acesso ao crédito e apoiar políticas públicas que promovam equidade”.

No campo tecnológico, o WhatsApp Business (57%) e o Instagram Business (27%) são as ferramentas mais utilizadas, mas ainda há 25% de exclusão digital entre as empreendedoras e 75% não utilizam inteligência artificial em seus negócios. Os principais entraves para avançar na digitalização são os custos elevados (34%) e o desconhecimento sobre como vender online (33%). A coordenadora do estudo observa que a baixa adoção de tecnologias digitais limita a competitividade das empreendedoras. De acordo com Polyanna, a inovação ainda é um desafio a ser superado. “Sem acesso a ferramentas digitais, muitas mulheres ficam restritas a mercados locais e perdem oportunidades de expansão”, diz.

As análises de Vera Oliveira e Polyanna Marques Cardoso reforçam que compreender esse cenário é essencial para construir políticas públicas e estratégias de apoio que garantam às mulheres condições mais equitativas de competir e prosperar. Em Goiás, o protagonismo feminino já é realidade. São centenas de milhares de empreendedoras que, com resiliência e inovação, transformam a economia e a sociedade.

Para o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, esse quadro mostrado pelo estudo mostra que o empreendedorismo feminino é uma força consolidada e em expansão, mas ainda enfrenta barreiras estruturais. “Ao mesmo tempo em que revela conquistas importantes, como maior escolaridade, avanço na formalização e crescimento da renda, também aponta desigualdades persistentes, sobretudo no acesso ao crédito e na digitalização dos negócios. E proporcionar condições de superar esses desafios é papel do Sebrae”, avalia.



O Estudo Mulher Empreendedora traz dados atualizados sobre o tema

**BAIXE O ESTUDO
MULHER EMPREENDEDORA**
[https://tinyurl.com/
PerfilEmpreendedora2026](https://tinyurl.com/PerfilEmpreendedora2026)





O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, avalia que a instituição tem papel relevante na superação dos desafios das mulheres empreendedoras

NO RITMO DO EMPREENDEDORISMO

Dentro do universo do empreendedorismo feminino em Goiás há muitos exemplos de como a diversidade de negócios pode levar prosperidade aos lares e realizar sonhos. A trajetória da Susan Santos é uma delas, e sua história é contada no Estudo Mulher Empreendedora, ao lado de outras mulheres que superaram os desafios nos negócios.

Mestra em antropologia social pela UFG, Susan Santos é daquelas mulheres que acreditam no potencial feminino e que propósito aliado ao estudo é a base para o sucesso de um empreendimento. Negra, da periferia de Osasco (SP), e consciente da importância cultural do funk para o país, Susan chegou a Goiânia há cerca de dez anos para cursar dança na UFG. Em 2022, juntamente com o cofundador, o dr. honoris causa Ryggie Diamantino Cruz, deu início à Ginga Funk, uma escola de dança pioneira no Brasil, com atuação no campo da arte e da cultura.

O trabalho desenvolve processos formativos em dança funk organizados em níveis de desen-

volvimento artístico a partir de uma metodologia própria. A formalização como microempreendedora individual (MEI) foi imediata, com o objetivo de trazer mais segurança e confiabilidade para clientes e parceiros.

“Busquei formalizar porque precisávamos emitir nota fiscal. No meio artístico, isso gera confiança, tanto para quem contrata quanto para quem produz. Trabalhar com dança no Brasil é desafiador, e esse foi o caminho que encontrei para fazer as coisas acontecerem. No início, atendíamos grupos com menos de seis participantes. Hoje conseguimos atender cerca de 40 pessoas. Ainda tenho muito a desenvolver, mas celebro cada conquista”, destaca.

Segundo a empreendedora, esse crescimento está diretamente ligado ao apoio do Sebrae, presente desde a concepção do negócio. “O Sebrae tem sido minha casa para tirar dúvidas, desde as mais simples até as mais complexas, como funil de vendas e processos legais. Participo de cursos, recebo atendimento presencial e suporte”, diz. Em 2025, Susan foi uma das selecionadas no Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, ampliando suas conexões empreendedoras. “Meu próximo investimento em conhecimento é fazer o Empretec. Sei que o Sebrae estará comigo em todas as fases do negócio”, afirma.

Essa trajetória abriu portas para a participação em eventos de destaque, como a Expo Favela Nacional (2024), premiação em Harvard (EUA) pela Brazil Conference (2025) e premiação pela Feira Preta, em São Paulo (2024). Para Susan, essas oportunidades surgiram a partir da compreensão de que a dança pode gerar impacto social e cultural. Além da atuação como escola de dança, a Ginga Funk desenvolve ações sociais, com destaque para a Cia Ginga Funk, voltada a mulheres negras em situação de vulnerabilidade social e econômica. Nesse espaço, são realizados processos formativos em dança funk, além de produções artísticas.

Por meio de projetos audiovisuais e ações culturais, a Ginga Funk ampliou sua atuação para além de Goiânia, com exposições do filme “Dance Funk” em cidades de Goiás e Minas Gerais, em escolas e espaços públicos, promovendo reflexões sobre identidades negras e ancestralidade. “É o funk para além do que as pessoas rotulam”, avalia. A produção foi selecionada para o Festival Internacional de Cinema e Vídeo Ambiental (Fica) de 2023.

A visão empreendedora de Susan leva para a Ginga a dança funk, mas também princípios afro-diaspóricos. “Trabalhamos com valores afro-americanos, como o Imani, um dos conceitos do Kwanzaa, que significa fé no propósito. Muitos negócios não avançam porque não estão alinhados ao propósito de vida da pessoa. Acreditar nisso é o primeiro passo para o sucesso”, afirma.



Sebrae, gestores públicos e parceiros celebraram mais uma vez a implantação de bons projetos dentro do PSPE

GESTÃO DE PONTA

A 13ª edição do Prêmio Sebrae Prefeitura Empreendedora (PSPE) reconheceu os melhores projetos de políticas públicas de Goiás no dia 25/03, no Green Eventos, em Goiânia, na presença de cerca de 600 pessoas, entre gestores municipais, autoridades, representantes do setor produtivo e equipes das Regionais do Sebrae Goiás.

Nesta edição, 86 projetos de 57 municípios goianos foram habilitados. O estado teve o maior número de projetos inscritos e habilitados do Centro-Oeste e ficou entre os dez mais engajados do país. Foram reconhecidos os três melhores em nove categorias, e foram entregues certificados a todos os finalistas. Os primeiros colocados representarão Goiás na etapa nacional, em 18/05, em Brasília, quando serão escolhidos os três melhores projetos do Brasil em cada categoria.

O então presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás, José Mário Schreiner, afirmou que o prêmio é um estímulo para ter cada vez mais gestores municipais empreendedores em áreas como sustentabilidade, educação e simplificação, entre outras. "A educação empreendedora nas escolas estimula, por exemplo, a responsabilidade de todos nós apoiarmos as micro e pequenas empresas, que representam 95% de todas as empresas que temos no estado. Temos missões e desafios importantes no que diz respeito à geração de emprego e renda e à melhoria da qualidade de vida", enfatizou.

Para o diretor superintendente, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, houve um fortalecimento dos projetos das prefeituras. "Goiás mostra que o empreendedorismo é um caminho seguro para o desenvolvimento. O prêmio não apenas valoriza boas práticas, mas também promove a troca de experiências e a disseminação de soluções eficazes", afirmou.

PRÊMIO SEBRAE
PREFEITURA
EMPREENDEDORA
RECONHECE
MELHORES
PROJETOS
DE POLÍTICAS
PÚBLICAS

**CONFIRA COMO
FOI A PREMIAÇÃO**

<https://tinyurl.com/PrefeituraEmpreendedora2026>




Sebrae OnChat

Esses cursos foram feitos para você aluno e educador!

Uma trilha de cursos para ser realizada via WhatsApp, pensada para te apoiar na sua jornada de aprendizado e desenvolvimento.

Comece agora

Já tenho cadastro
Retomar curso

1
Dados Pessoais

2
Dados Educacionais

3
Confirmação

SEU NOME*

TELEFONE / WHATSAPP*

SEU E-MAIL*

Próximo →

O OnChat amplia a educação empreendedora do Sebrae Goiás

APRENDER VIA WHATSAPP

SEBRAE ONCHAT
TRANSFORMA APP
DE MENSAGENS
EM AMBIENTE DE
APRENDIZAGEM

O celular já é parte inseparável da rotina dos jovens. Foi a partir dessa realidade que o Sebrae lançou o Sebrae OnChat, uma plataforma educacional que utiliza o WhatsApp como ambiente de aprendizagem para estudantes do Ensino Médio e do Ensino Superior. A proposta é levar conteúdo de educação empreendedora para um espaço familiar aos jovens, tornando o processo de formação mais simples, acessível e conectado à linguagem das novas gerações.

Segundo a gestora estadual do programa de Educação Empreendedora do Sebrae, Bruna Roldão Maia, a iniciativa nasce justamente da necessidade de aproximar o aprendizado da realidade dos estudantes. "Como o WhatsApp é um dos aplicativos mais utilizados pelos jovens, buscamos transformar esse espaço de comunicação em um canal de aprendizagem. A ideia é tornar o processo de formação mais próximo, prático e alinhado à forma como eles já se relacionam com a informação", explica.

O funcionamento é simples: o estudante acessa a página do Sebrae OnChat, escolhe o curso desejado e é direcionado automaticamente para uma conversa no WhatsApp. A partir daí, um chatbot conduz toda a jornada de aprendizagem, enviando conteúdos de forma sequencial e interativa, como se o aluno estivesse dialogando com um tutor.

Durante o curso, o estudante recebe explicações curtas, vídeos, áudios, reflexões e exemplos práticos, além de pequenos desafios que estimulam a participação ao longo do processo. "O chatbot apresenta os conteúdos de forma progressiva, permitindo que o estudante avance no próprio ritmo. O aprendizado acontece dentro de uma conversa, o que torna a experiência mais leve e próxima da linguagem dos jovens", destaca.

A escolha do WhatsApp como plataforma também ajuda a reduzir barreiras de acesso. Como a ferramenta já faz parte da rotina da maioria dos estudantes, não há necessidade de instalar novos aplicativos ou acessar sistemas mais complexos.

Os cursos disponíveis no Sebrae OnChat foram estruturados para desenvolver competências consideradas essenciais para o mundo do trabalho e para a construção do projeto de vida dos jovens. Entre os temas abordados estão comunicação, pensamento empreendedor, inteligência artificial aplicada aos negócios e planejamento de carreira.

De acordo com Bruna, essas habilidades são cada vez mais importantes em um cenário marcado por rápidas transformações tecnológicas e profissionais. "Ao trabalhar essas competências, buscamos ajudar os estudantes a refletirem sobre o futuro, identificando oportunidades e desenvolvendo autonomia, criatividade e capacidade de adaptação. São habilidades que fazem diferença em qualquer trajetória profissional", afirma.

A nova ferramenta também se conecta às ações já desenvolvidas pelo programa de Educação Empreendedora do Sebrae em escolas e instituições de ensino. Nesse contexto, o OnChat funciona como um recurso complementar às trilhas de formação já existentes. "A plataforma amplia as possibilidades de acesso à educação empreendedora e fortalece as iniciativas que o Sebrae já desenvolve junto às instituições de ensino", explica.

A expectativa é que mais de 100 mil estudantes sejam impactados pela nova solução educacional.

Mais do que alcançar números expressivos, o objetivo é incentivar o protagonismo juvenil e apoiar os jovens na construção de caminhos profissionais mais conscientes. "A principal transformação esperada é estimular os estudantes a refletirem sobre seu projeto de vida, a desenvolverem competências empreendedoras e a se prepararem melhor para os desafios do mundo do trabalho", conclui.

CURSOS DISPONÍVEIS NA PLATAFORMA



Comunicação e Pitch

Carreira X Empreendedorismo



IA para Empreender

Projeto de Vida e Empregabilidade



Competências Empreendedoras

COMO UTILIZAR

01

INSCRIÇÃO

Faça sua inscrição pelo formulário disponível na página.

02

ESCOLHA SEU CURSO

Navegue pelos cursos disponíveis e selecione o que mais se conecta com seus objetivos.

03

ESTUDE PELO WHATSAPP

Os conteúdos são enviados diretamente na conversa com o chatbot.

04

FINALIZE E CONTINUE

Conclua o curso e siga avançando nas trilhas de aprendizagem.



ACESSE

<https://onchat.sebraego.com.br/>



Fotos: André Costa

Descerramento da placa da pedra fundamental em Rio Verde: melhorando a estrutura de atendimento

PLANO PARA CRESCER

SEBRAE LANÇA DUAS NOVAS PEDRAS FUNDAMENTAIS DE SEDES PRÓPRIAS REGIONAIS

O Sebrae Goiás completou as inaugurações das pedras fundamentais das quatro novas sedes próprias de agências nas sedes das Gerências Regionais no interior do estado. No dia 09 de fevereiro, foi lançada oficialmente a obra da sede de Rio Verde, na Regional Sudoeste. E no dia 24 de fevereiro foi a vez do lançamento da nova sede de Goianésia, na Regional Norte.

As duas obras fazem parte do Plano de Modernização da Estrutura de Atendimento e acompanham a ampliação dos serviços prestados aos pequenos negócios em todo o estado. Outras duas sedes próprias já haviam sido lançadas dentro do plano: a de Anápolis, na Regional Centro-Leste, em 25 de agosto de 2025, e a de Caldas Novas, na Regional Sul, no dia 21 de janeiro deste ano.

O Plano de Modernização da Estrutura de Atendimento prevê um conjunto de ações para transformar o jeito como a instituição se relaciona com os empreendedores, oferecendo a eles uma experiência mais ágil, mais próxima e mais humana.

Além de melhorar as questões operacionais, os novos espaços buscam oferecer mais praticidade, agilidade e conforto para quem vai ao Sebrae, permitindo ampliar ações voltadas ao apoio aos pequenos negócios, oferecendo ambientes mais modernos e funcionais e pre-

parados para capacitações, atendimentos especializados, eventos e projetos estratégicos para cada região.

“Mais do que concreto e tijolos, essas obras representam um compromisso institucional com o futuro do empreendedorismo em Goiás”, avaliou o então presidente do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás (CDE), José Mário Schreiner.

De acordo com o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, 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.

“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 nossa empresa. Com um investimento que se justifica pelo aumento da eficiência operacional, uma nova sede é uma oportunidade para consolidar nossa presença e expandir nossos serviços nas cidades-sedes das nossas Regionais. Essa mudança não é apenas um passo necessário, mas um salto em direção ao futuro do Sebrae”, analisa o diretor.



Lançamento da pedra em Goianésia reuniu representantes do Sebrae, autoridades e instituições parceiras

GERÊNCIAS REGIONAIS

Para o gerente da Regional Sudoeste do Sebrae Goiás, Adriano Teixeira, a nova estrutura em Rio Verde reforça a atuação da instituição em uma das regiões mais dinâmicas do estado. “O município tem papel central na economia goiana. Esta nova sede permitirá ampliar a capacidade de atendimento, com melhores condições para orientar e apoiar o desenvolvimento dos pequenos negócios”, avaliou. O gerente também destacou a modernidade e a infraestrutura pensada para oferecer mais conforto aos clientes com melhores condições de trabalho aos colaboradores, refletindo diretamente na qualidade dos atendimentos e na experiência de quem busca apoio do Sebrae.

Por sua vez, o gerente da Regional Norte, André Moura, ressaltou que a nova estrutura de Goianésia proporcionará mais proximidade com os empresários locais e melhores condições de atendimento. “Estamos construindo quatro novas agências em todo o estado, e Goianésia foi um dos municípios beneficiados. Para a gente é um ganho muito grande porque o Sebrae vai se aproximar cada vez mais dos empresários, escutar cada vez mais as dores do empreendedor e levar as nossas soluções”, afirma. Ele também enfatizou a modernidade do espaço e o ambiente planejado para receber tanto clientes quanto colaboradores. “A nova sede terá uma estrutura moderna, um ambiente mais confortável tanto para o nosso cliente, que é o empreendedor que nos busca, quanto para a nossa equipe. Ter um local propício para isso é motivo de muito orgulho e, com certeza, teremos um espaço bastante acolhedor para todos”, analisa.

Também participaram das cerimônias os diretores Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (administrativo e financeiro), analistas do Sebrae, prefeitos e autoridades municipais e representantes de entidades parceiras.

O Plano de Modernização da Estrutura de Atendimento prevê ações para transformar o jeito como a instituição se relaciona com os empreendedores



Diretores e gestores do Sebrae Goiás marcaram presença nas atividades da instituição durante o MotoGP

VELOCIDADE NOS NEGÓCIOS

A PARTIR
DO MOTOGP,
SEBRAE PREPARA
CAPACITAÇÕES PARA
GRANDES EVENTOS

Mais do que velocidade, o programa Sebrae Grandes Eventos, com o "Acelera", mostrou empreendedorismo no MotoGP e destacou que momentos como esse são uma ótima oportunidade para alavancar negócios. O Brasil voltou ao circuito da motovelocidade, e a principal divisão da categoria foi realizada no autódromo Ayrton Senna, em Goiânia, de 20 a 22/03.

O mercado na capital goiana se aqueceu com a presença de cerca de 150 mil pessoas atraídas pela competição. Antecipando esse potencial, foi lançado, no final de janeiro, o programa Sebrae Grandes Eventos, com a vertente específica "Acelera" para o MotoGP. Desde essa data, o Sebrae Goiás formatou diversas ações de capacitação e treinamento com cursos 100% subsidiados e outros com 70% de subsídio para empresas.

Os diretores do Sebrae Goiás Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente) e Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) reforçaram que a instituição tem observado o que está acontecendo no mundo e o que vai chegar aqui para se antecipar e proporcionar um ambiente de negócios favorável aos pequenos. “Já conversamos sobre o Tratado do Mercosul, por isso temos um trabalho firme na internacionalização, e o MotoGP talvez seja o maior evento que o Sebrae Goiás deve participar neste ano. Foi um ensaio para que possamos melhorar nosso mercado e nossa economia”, afirmou Marcelo. O Sebrae contou com um estande no evento.

Para a analista e gestora do Acelera, Camilla Carvalho, o MotoGP foi uma oportunidade única para os empreendedores. “O fluxo de pessoas em Goiânia foi muito grande e o Sebrae Grandes Eventos, por meio do Acelera, que foi criado para o MotoGP, ofereceu capacitação nos mais diversificados segmentos do empreendedorismo. Fizemos palestras em hotéis, além de ações para segmento de comércio e serviços, onde realizamos palestras de venda, de atendimento, de uso de aplicativo de tradução simultânea. Isso sem contar o cardápio trilíngue para cem empresas goianas”, pontua.

Conforme Camilla, em janeiro, fevereiro e início de março foram capacitadas 497 pessoas de 256 CNPJs em diversos cursos. Além disso, 71 cardápios digitais trilíngues foram criados e publicados, com mais 18 em desenvolvimento. “As capacitações e os cardápios digitais, criados inicialmente para esse projeto específico, agora serão utilizados de forma contínua pelas empresas, especialmente em eventos. O objetivo é deixar um legado duradouro”, diz.

A gestora do programa também explica que a meta do Sebrae Grandes Eventos é preparar os pequenos negócios para acontecimentos marcantes, em que a cidade se movimenta e recebe grande fluxo de turistas. “Podemos mostrar que são os pequenos negócios que movimentam a economia e realizamos várias capacitações para que esses empreendedores ficassem de fato prontos para melhor atender e comercializar seus produtos porque, afinal, o turista, quando vai para um lugar ou para um evento como esse, quer levar um pouquinho da cidade, consumir aquilo que a cidade tem para oferecer. Os turistas levam um pouquinho de Goiás para o mundo”, diz.



O estande do Sebrae Goiás no MotoGP colocou em evidência os pequenos negócios goianos

E o Sebrae Goiás, além das capacitações que realizou nos meses que antecederam o evento, mostrou o potencial do estado no estande que montou no autódromo. “Tivemos a participação de 38 empresas fisicamente, com exposição de produtos, além das outras empresas que estavam no cardápio digital na plataforma do Sebrae e que a gente divulgou por meio dos totens de atendimento. Tivemos uma avaliação muito positiva neste primeiro ano e já estamos pensando no MotoGP 2027 para termos um tempo maior de preparação das empresas para aproveitar essas oportunidades”, ressalta Camilla.

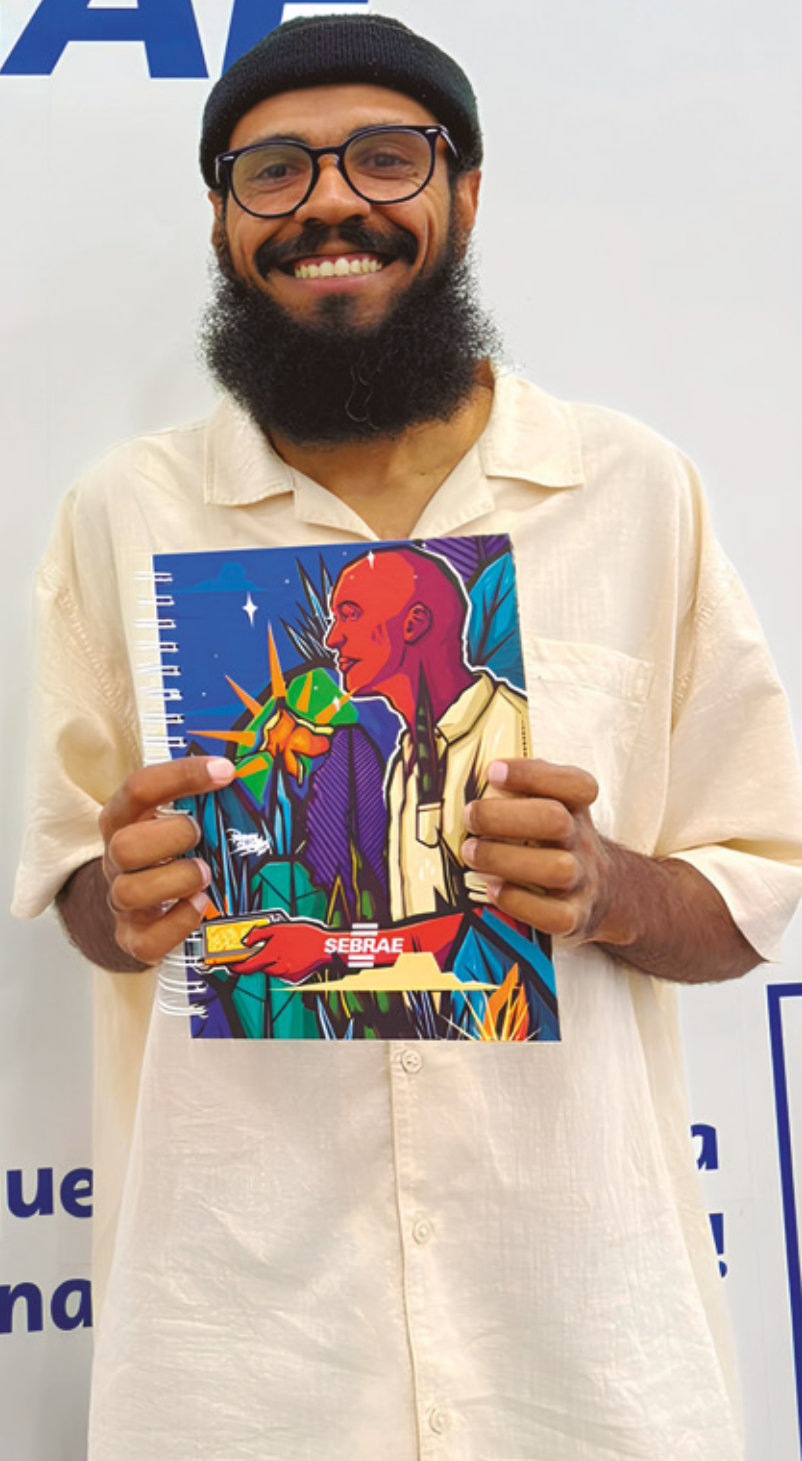
Foram destacadas também as empresas do Goiás Original, que identifica, certifica e promove os pequenos negócios que valorizam a cultura, tradição e identidade goiana. E foram divulgadas as rotas turísticas apoiadas pela instituição. Foram apresentadas a Rota Goiânia Gastronômica, que trata de alguns segmentos como cafeterias especiais, hamburguerias, cervejas artesanais e pitdogs; a Rota dos Pireneus, dos queijos e vinhos em Pirenópolis e região; a Rota Além das Águas, em Caldas Novas e região; a Viva Veadeiros, de bem-estar na Chapada dos Veadeiros; e a Caminhos Santos, que é religiosa. Além disso, foi divulgado o portal Goiânia Capital da Boa Mesa.

CONFIRA O ACELERA

<https://www.sebraego.com.br/acelera/>



SEBRAE



Marque
na

Ramon Phanton com a agenda 2026 do Sebrae: difusão do empreendedorismo e arte da região



AGENDA ARTÍSTICA

RAMON PHANTON TRANSITA DO GRAFITE EM GRANDES FACHADAS A PEÇAS DE CONSUMO

Natural de Luziânia (GO), Ramon Andrade, o Ramon Phanton, construiu ao longo de mais de uma década uma trajetória marcada pela persistência, criatividade e transformação da arte urbana em um caminho sólido de desenvolvimento profissional.

Ramon desenha desde a infância e sempre esteve conectado à cultura hip-hop e ao grafite. Em 2013 teve seu primeiro contato efetivo com a pintura nas ruas, ao iniciar parcerias com a artista local Raquel Bralo. No começo, atuava como auxiliar, contribuindo com preenchimentos e detalhes, enquanto aprendia na prática as técnicas do grafite.

Na época, Ramon cursava engenharia civil, conciliando estudos, trabalho e, nos finais de semana, a pintura nas ruas. No final de 2015 decidiu trancar o curso e encerrar sua atuação na área da construção civil para se dedicar integralmente ao grafite, o ponto de virada em sua vida profissional e pessoal.

Ainda em 2015, viveu sua primeira experiência fora do estado, em um evento de grafite em Aracaju (SE). A vivência ampliou sua visão sobre o alcance da arte urbana. Já em 2016 começaram a surgir os primeiros convites remunerados para pinturas, quando ele passou a enxergar o grafite como um mercado de trabalho.

Em 2018, Ramon foi aprovado no vestibular para o curso de artes visuais em uma universidade pública, retomando um sonho que havia sido interrompido. Paralelamente seguiu participando de eventos e ampliando sua atuação artística e teve sua primeira experiência internacional, no Chile, o que consolidou ainda mais sua trajetória.

Com o amadurecimento profissional, Ramon passou a expandir sua produção para além dos muros: para a arte digital, pintura em tela e desenvolvimento de produtos autorais, como camisetas e itens personalizados. Em 2024, estruturou sua comercialização por meio de uma loja virtual, em parceria com amigos, ampliando suas fontes de renda e fortalecendo sua marca.

A relação com o Sebrae surge como mais um reconhecimento dessa caminhada. Convidado a integrar uma ação institucional: ilustrações da agenda e calendário de mesa 2026 e do Calendário Empreendedor 2026. Ele destaca a surpresa e a importância desse momento para sua trajetória como artista urbano. “Às vezes a gente não tem noção do alcance do próprio trabalho, e quando uma instituição como o Sebrae reconhece e valoriza a arte urbana, isso mostra que o que a gente constrói nas ruas também é visto como algo profissional e relevante. Saber que meu trabalho, que nasce em Luziânia, pode circular por todo o estado de Goiás é muito significativo e me deixa muito feliz”, afirma.

Apesar da diversificação, o grafite segue como seu principal foco. A arte urbana proporcionou experiências antes inimagináveis, como viagens nacionais e internacionais e a participação em projetos de grande escala. Um dos marcos mais recentes foi a realização de uma pintura na lateral de um prédio de cinco andares em São Paulo, viabilizada por meio de um edital público, uma meta pessoal que simboliza o reconhecimento de sua trajetória.

Com raízes firmes em Luziânia, cidade para onde se mudou ainda criança, Ramon faz questão de levar o nome do município e do Entorno do DF por onde passa. Para ele, sua trajetória também é uma forma de mostrar o potencial artístico e empreendedor da região, rica em manifestações culturais e talentos que merecem visibilidade e incentivo.

“Saber que meu trabalho, que nasce em Luziânia, pode circular por todo o estado de Goiás é muito significativo e me deixa muito feliz”

Ramon Phanton
Instagram:
@ramonphanton



Arquivo Pessoal/Divulgação

A engenheira civil Raíssa Caetano de Sousa investiu no seu sonho e hoje testemunha o crescimento da Flower Engenharia



FLOR DO CERRADO

FLOWER ENGENHARIA TEM SUPORTE DO SEBRAE E CRESCE A PASSOS LARGOS

Desde quando começou a empreender, a engenheira civil Raíssa Caetano de Sousa viu no Sebrae um apoio e braço direito para seu negócio. Depois de trabalhar como auxiliar de engenharia no Araguaia Shopping e na empresa Irriga Engenharia, ambos em Goiânia, decidiu, em 2023, abrir seu empreendimento também na capital goiana e, em dezembro daquele ano, a Flower Engenharia foi inaugurada. “Abri minha empresa em uma época em que todos evitavam iniciar um empreendimento. Criei coragem para empreender quando pedi o suporte para meu esposo, Danlucas, e minha mãe, Valéria”, recorda.

Devido à área de atuação, Raíssa já começou seu empreendimento como microempreendedora. “Quando fui abrir a Flower Engenharia busquei ajuda no Sebrae, onde me informaram que no meu setor não poderia ser microempreendedor individual. Teria que me registrar diretamente como microempresa. Confesso que fiquei com receio, mas com o apoio que recebi da minha família resolvi seguir em frente com o meu sonho”, diz.

E nesses pouco mais de dois anos no mercado, a empresa aumentou o faturamento de um ano para o outro em mais de 1.000%. Com as ações planejadas para 2026, a projeção da empreendedora é dobrar o faturamento em relação a 2025. “Eu sabia que no começo não conseguiria fazer obra, porque precisava fazer um capital inicial para começar a ter o capital de giro. No primeiro ano fizemos somente projetos. Já no segundo ano surgiu a oportunidade de realizar obras, inclusive fizemos nossa primeira demolição. Com isso, aumentamos muito nosso faturamento em 2025”, explica.

EXPERIÊNCIA ATESTADA

Raíssa acredita que um dos motivos do sucesso da empresa se deve ao fato de já ser conhecida por causa do trabalho que desenvolveu nas empresas em que atuou quando era CLT. “Desde o começo sempre deu certo, sempre foi por indicação. Para começar nos inscrevemos em uma plataforma que direciona os empresários que têm interesse em desenvolver um projeto para sua franquia ou loja. Com isso atraímos clientes de todo o Brasil”, afirma.

Ela destaca que empreender no país é muito complexo. “É muito imposto e muita sigla no Brasil. É muita burocracia. Um exemplo foi quando tentamos mover um quiosque de Goiás para São Paulo. Descobrimos que tinha um imposto de R\$ 15 mil só para movê-lo. O enquadramento em qual CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) temos que trabalhar também é complexo. Essas coisas acabam dificultando o trabalho para a gente”, ressalta.

Com o crescimento e a prospecção positiva para 2026, o esposo de Raíssa, Danlucas, deixou o trabalho CLT para auxiliar na parte elétrica das obras. “No princípio ele me ajudava nos fins de semana, e quando estava de férias ficava direto. Depois, quando a demanda foi crescendo, falei que precisava dele senão não daria conta, e ele optou em investir no nosso negócio. Além dele, conto com uma estagiária e dois arquitetos que trabalham como pessoas jurídicas”, comemora.

Quanto ao motivo para a expansão, Raíssa afirma que o networking e as redes sociais foram essenciais. Um exemplo citado pela empreendedora é a Federação das Associações de Jovens Empresários e Empreendedores de Goiás (Faje). “Acho muito importante a participação nessa entidade. É um momento de troca de experiências, e aprendemos muito ao compartilhar nossas dificuldades e acertos”, aconselha.

“Abri minha empresa em uma época em que todos evitavam iniciar um empreendimento. Criei coragem quando pedi o suporte para meu esposo e minha mãe”

Flower Engenharia
Instagram:
 @flowerengenharia



Arquivo Pessoal/Divulgação

Mileny Moura (de camisa branca, à direita) com o time da Moura Soluções: avanço com o encadeamento produtivo



NEGÓCIO SUSTENTÁVEL

ENCADEAMENTO PRODUTIVO TRANSFORMOU REALIDADE DE EMPRESA EM CEZARINA

Empresa que começou como uma alternativa para atravessar um período de instabilidade econômica, a Moura Soluções se transformou em um caso de sucesso que contabiliza crescimento, diversificação e amadurecimento ao ter a oportunidade de participar do Programa Encadeamento Produtivo, parceria entre a Regional Metropolitana do Sebrae Goiás e a InterCement Brasil, situada no município de Cezarina, a 70 km de Goiânia. A empresa participou da iniciativa em 2025. Os resultados positivos já são comemorados com perspectivas de novas conquistas para 2026.

Ao longo de um ano de acompanhamento, a Moura Soluções recebeu consultorias nas áreas financeira, de processos, marketing e transformação digital. O impacto foi direto: organização das finanças, padronização de processos, mudança de mentalidade sobre marketing e incorporação de tecnologias e automações no dia a dia da empresa.

Em 2025, a proprietária da empresa, a engenheira civil Mileny Moura, pontuou que o faturamento superou, sozinho, a soma dos quatro anos anteriores. Além disso, a carteira de clientes foi diversificada, o que reduziu a dependência de um único contratante e ampliou a atuação para indústrias, comércios e residências no município.

Para Mileny, o Encadeamento Produtivo ampliou o posicionamento no mercado e abriu novas frentes de atuação. "Hoje, além dos serviços de controle de pragas e limpeza técnica, também executamos obras, reformas, serviços de engenharia civil e roçagem", resume.

A Moura Soluções iniciou as atividades há cinco anos com Mileny, que conta com o reforço na linha de frente da empresa com os amigos e parceiros Fernanda Souza Nunes e o pai Nercilio Nunes, que mudaram de Mineiros para compor a equipe de trabalho.

A trajetória profissional de Mileny teve início em Rio Verde (GO), onde atuava na construção civil enquanto cursava engenharia civil. Com a crise no setor e fechamento da empresa, veio a demissão. Foi nesse contexto que Mileny teve a oportunidade de atuar em uma empresa de controle de pragas e limpeza de caixas d'água. Começou como auxiliar administrativa e logo migrou para a área comercial em busca de melhores resultados financeiros. Na ocasião, construiu relacionamentos estratégicos que seriam decisivos para o futuro do negócio.

Com a chegada da pandemia de Covid-19 e em busca de trabalho para atender aos compromissos financeiros, Mileny retornou à cidade natal, Cezarina, decidiu investir nos próprios equipamentos e começou a prestar serviços de forma autônoma em residências. Eram os primeiros passos do que se tornaria a Moura Soluções.

Quando atuava no planejamento de uma empresa prestadora de serviços para a InterCement, Mileny pôde divulgar seus próprios serviços. A visibilidade chamou a atenção da indústria cimenteira, que a convidou para apresentar uma proposta. Contudo, não tinha CNPJ nem as licenças exigidas para se tornar fornecedora. O processo de formalização levou cerca de um ano, mas marcou o nascimento da empresa no mercado formal.

Em 2025, com foco em crescer de forma estruturada, Mileny buscou apoio no Sebrae e ingressou no programa Encadeamento Produtivo. "A gente mergulhou de cabeça e transformou tudo. Eu sou muito grata à InterCement. Hoje, com o bom resultado, mesmo com outros clientes, a parceria ainda existe. Sou muito grata pela oportunidade", complementa.

"A gente mergulhou de cabeça e transformou tudo. Eu sou muito grata à InterCement. Hoje, com o bom resultado a parceria ainda existe"

Moura Soluções
Instagram:
[@_mourasolucoes](#)



Carlos José Flores Neto e a Nerd's Burguers: cultura pop como motor de vendas



HERÓIS DOS BURGUERS

SANDUICHERIA EM IPORÁ UTILIZA CULTURA POP E DOS QUADRINHOS PARA SE DESTACAR

A paixão por animes e super-heróis e a necessidade de sustentar três filhas – na época, pois hoje já são cinco filhos – fez com que Carlos José Flores Neto criasse sua empresa. Com R\$ 300 no bolso e um cartão com crédito de R\$ 1 mil, a Nerd's Burguers nasceu em Iporá, na Regional Oeste, em fevereiro de 2019. Completando sete anos, a sanduicheria, além do delivery, atualmente tem um trailer que percorre as cidades próximas e uma segunda hamburgueria com a produção de lanches tradicionais.

Carlos afirma que já tinha uma visão de busca constante por inovação, mas foi depois da participação no programa Agentes Locais de Inovação (ALI), categoria Produtividade, do Sebrae Goiás, que suas iniciativas foram colocadas em prática por meio da implantação de processos e planejamento. “Com essa consultoria tive uma visão mais ampla do meu empreendimento e pude perceber que posso crescer mais. Tanto que já estou planejando em desenvolver um sistema de franquia”, diz.

Tudo começou quando Carlos estava desempregado e resolveu fazer sanduíches para as filhas, que amaram o sabor. “Então pensei em abrir uma sanduicheria. Mas queria fazer algo diferente. Sempre gostei de histórias dos animes e super-heróis e decidi fazer hambúrgueres artesanais temáticos. Criei nomes de lanches inspirados em personagens para criar um contexto temático. Já tivemos o Hulk, um sanduíche com pão verde e o maior do cardápio. Para os conhecedores de animes temos os Chapéus de Palha, para representar esse personagem fizemos o hambúrguer com uma crosta de queijo frito por cima do pão para fazer alusão ao chapéu”, explica.

E com criatividade e a preocupação de sempre inovar o seu cardápio, Carlos hoje tem 18 colaboradores na loja física e mais três no trailer. “No começo fazia tudo sozinho, depois minha esposa, que na época era minha namorada, começou a ajudar na parte do atendimento, e quando tinha muitos pedidos pedia ao meu irmão para me ajudar na entrega. Com o tempo os pedidos foram aumentando e percebi uma oportunidade de negócio e resolvi abrir a loja física. Hoje emprego mais de 20 pessoas”, diz.

E a inovação no seu marketing não fica apenas com os sanduíches temáticos: os colaboradores também se fantasiam de personagens para atender e entregar as encomendas. “Imagina você pedir um sanduíche e o Batman entregar. Essa ideia também fez a diferença porque os clientes faziam fotos e postavam nas suas redes sociais e marcavam a gente. No trailer, por exemplo, o atendente sempre vai fantasiado, e isso chama muito a atenção. Hoje minha marca já está conhecida na região, e acredito que se abrir nessas cidades já terei clientes”, ressalta.

Apesar do bom apelo para as redes sociais, Carlos destaca que sabia que poderia melhorar e tinha dificuldades em alguns processos e só percebeu isso quando participou do ALI Produtividade do Sebrae, oferecendo ações como curso de finanças e o uso de algumas ferramentas que tinha à disposição, mas não usava, tais como o Google para medir a satisfação dos clientes. “Isso eu não fazia e comecei a fazer a partir do Sebrae e hoje, por conta da instituição, o meu faturamento subiu 30%. Antes eu tinha muito receio de crescer, hoje não. Consigo me imaginar tendo mais empresas e abrindo um leque para possíveis franquias graças a algumas coisas que foram repassadas pela instituição”, afirma.

“Sempre gostei de histórias dos animes e super-heróis e decidi fazer hambúrgueres artesanais temáticos”

Nerd's Burguers
Instagram:
@nerds_burguersipora

Câmara de Comércio Exterior - ACIEG

Conectando Goiás ao Mercado Global

O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto no Comex Day: movimento estruturante

FOCO ESTRATÉGICO

CDE DEFINE
ESTRATÉGIA PARA
AMPLIAR PRESENÇA
DAS MPE NO
MERCADO EXTERNO

A internacionalização das micro e pequenas empresas (MPE) deixou de ser uma possibilidade distante e passou a integrar, de forma estratégica, a agenda do Sebrae Goiás. A decisão partiu do Conselho Deliberativo Estadual (CDE), que definiu o tema como um dos eixos prioritários de atuação para 2026, ao lado da inteligência artificial e da educação empreendedora.

A medida responde a um cenário ainda tímido: atualmente, as micro e pequenas empresas representam apenas 0,18% das exportações goianas, cerca de R\$ 20,3 milhões de um total de R\$ 10,9 bilhões exportados pelo estado. O dado evidencia o tamanho do desafio e, ao mesmo tempo, o potencial de crescimento desse segmento no mercado internacional.

A diretriz é reforçada pelo diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, que destaca a internacionalização como um movimento estruturante para o desenvolvimento econômico. Ao apoiar a inserção dos pequenos negócios em cadeias globais, a proposta amplia oportunidades e fortalece a competitividade das empresas locais.

Para o diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, o foco está na preparação das empresas para competir com mais consistência fora do país. “Vamos trabalhar para que as empresas tenham melhores produtos, maior competitividade e estejam preparadas, com maturidade para enfrentar o mercado externo”, afirma. Segundo ele, a estratégia não se limita a ampliar presença, mas a garantir valor agregado aos produtos goianos inseridos em outros mercados.

MOVE+

Para apoiar esse processo, o Sebrae Goiás estruturou o Move+ Internacionalização, principal iniciativa voltada à inserção global das micro e pequenas empresas. O programa funciona como uma trilha de desenvolvimento, combinando capacitações, estudos de mercado e consultorias estratégicas. “O objetivo é preparar empresas goianas para competir e comercializar de forma concreta no mercado internacional. O Move+ é um instrumento de crescimento sustentável, com metodologia acessível às micro e pequenas empresas”,



Leonardo Araújo, gestor de Internacionalização, considera que a capacitação das empresas é essencial

afirma o gestor estadual de Internacionalização do Sebrae Goiás, Leonardo Araújo.

Além do programa, a instituição também atua com agendas internacionais, cursos e missões empresariais, ampliando as oportunidades de conexão com outros mercados.

PREPARE-SE PARA INTERNACIONALIZAR

Na prática, a atuação do Sebrae na internacionalização tem como base a preparação gradual dos empreendedores. Confira a seguir algumas características desse processo.



ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

O gestor Leonardo Araújo explica que a internacionalização deve ser encarada como estratégia de crescimento. “Esse passo amplia horizontes de mercado, fortalece a competitividade e promove crescimento sustentável das micro e pequenas empresas”, afirma.



REDUÇÃO DE DEPENDÊNCIAS

De acordo com Leonardo, os benefícios da internacionalização vão desde a redução da dependência do mercado interno até o acesso a novos clientes e aumento do faturamento. O processo também estimula a inovação, qualifica a gestão e fortalece a resiliência dos negócios ao inseri-los em cadeias globais de valor.



DIFERENCIAL COMPETITIVO

Embora não existam restrições formais, Leonardo ressalta que o acesso ao mercado internacional exige preparo. “Além da qualificação, a empresa precisa ter um diferencial competitivo, seja pela regionalidade, inovação, exclusividade ou valor agregado”, explica.



PÚBLICO EXIGENTE

Outro ponto de atenção são as exigências dos consumidores internacionais, que demandam padrões mais elevados de qualidade e adaptação. A jornada de internacionalização envolve diagnóstico, planejamento, capacitações e adequações nos produtos, processos e gestão, além da participação em feiras, missões e rodadas de negócios. “Nem toda empresa está pronta no mesmo momento, mas todas podem se preparar, desde que passem pela qualificação necessária”, destaca.

INSCREVA-SE NO MOVE+
<https://www.sebraego.com.br/inscricao-move-mais/>





CAFÉ ALÉM DA XÍCARA

O café, um dos produtos mais tradicionais do Brasil, vive um novo momento. Mais do que parte da rotina, a bebida se transforma em experiência e oportunidade de negócio. Cafeterias especializadas, novos métodos de preparo e cardápios criativos refletem um consumidor mais atento à qualidade e à origem do produto.

Este cenário aparece no Boletim de Tendências do Sebrae, que aponta o setor como um dos mais dinâmicos do varejo de alimentação, com forte potencial para pequenos negócios.

Segundo a analista da Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae Goiás, Polyanna Cardoso, o café passou a ocupar um novo papel no cotidiano. "Ele deixou de ser apenas uma bebida e passou a representar um ritual urbano. Muitas cafeterias funcionam como um 'terceiro lugar', entre casa e trabalho, um espaço de pausa, convivência e identidade", afirma.

CAFÉ FEST

A conexão entre os diferentes elos da cadeia também impulsiona o setor. Um exemplo é o Café Fest, que em 2026 será realizado em Goiânia de 24 a 26/04, com apoio do Sebrae. O evento reúne produtores, baristas, cafeterias e fornecedores, promovendo troca de conhecimento, geração de parcerias e acesso às principais tendências do mercado. Para Polyanna Cardoso, iniciativas como essa fortalecem o ecossistema do café. "Esses encontros ampliam a visibilidade, estimulam conexões e contribuem para o desenvolvimento dos pequenos negócios", destaca.

MUDANÇAS NO
COMPORTAMENTO
DO CONSUMIDOR
IMPULSIONAM O
MERCADO DA BEBIDA

OPORTUNIDADES

As mudanças no consumo abrem espaço para novos negócios. Cafeterias de nicho, torrefações artesanais, clubes de assinatura e venda de grãos especiais são algumas das possibilidades. Para quem já atua no setor, a diversificação com bebidas geladas e funcionais pode ampliar o faturamento. Parcerias com produtores locais e pequenos fornecedores também fortalecem a identidade dos estabelecimentos.



IMPULSIONANDO O SETOR

O mercado de cafeterias se torna mais profissional e sofisticado, impulsionado por consumidores que valorizam qualidade e experiência. Confira a seguir algumas das principais tendências.



ACESSÍVEL

O café passa a ser percebido como um “pequeno luxo” cotidiano. O consumidor busca qualidade e origem definida, sem abrir mão de preços equilibrados.

PRONTOS PARA BEBER E BEBIDAS GELADAS

O café deixa de ser consumido apenas no balcão e passa a acompanhar a rotina do consumidor. Bebidas prontas para beber e versões geladas se consolidam como alternativas práticas para quem consome em trânsito, fora das cafeterias.



OPÇÕES FUNCIONAIS

Bebidas com ingredientes voltados ao bem-estar e à performance ampliam o cardápio e atraem novos públicos.



BAIXE O BOLETIM

<https://tinyurl.com/TendenciasCafe>





A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

MAIS DO QUE
VENDER, É PRECISO
CONQUISTAR
CORAÇÕES E
MENTES PARA
COMPETIR NO
MERCADO

Atualmente, a experiência do cliente tornou-se um fator essencial para o sucesso dos pequenos negócios. Mais do que vender um produto ou serviço, o empreendedor precisa olhar para toda a jornada do cliente e compreender como cada interação influencia sua percepção sobre a empresa.

Segundo pesquisa da Harvard Business Review, clientes satisfeitos gastam até 2,5 vezes mais por transação. Nesse contexto, o Sebrae desempenha o papel de apoiar os empreendedores na construção dessa visão estratégica. Por meio de capacitações, consultorias e programas de desenvolvimento empresarial, a instituição ajuda os pequenos negócios na compreensão da jornada do cliente, de forma a melhorar processos e inovar na forma de atender.

A gerente de Atendimento e Desenvolvimento Regional do Sebrae Goiás, Camila Moreira, afirma que a experiência do cliente no pequeno negócio deve ser pensada de forma simples, intencional e consistente. Ela cita o exemplo de uma escola de idiomas que achava que a rotatividade dos alunos se dava por causa dos valores repassados para o cliente e a falta de estratégia no marketing, mas com o suporte do Sebrae o empreendedor pôde entender sua dor e viu que o problema estava na experiência que ofertava para seu público. "Além de cursos e consulto-

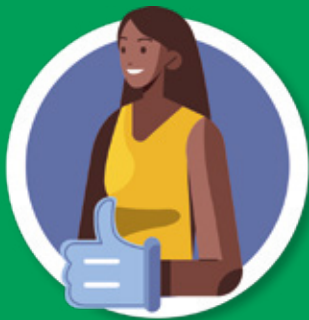
rias, com orientação do Sebrae a escola passou a entrar em contato com o aluno uma semana após o início das aulas para saber como estava a experiência; acompanhar dificuldades dos alunos e oferecer suporte personalizado. E também começou a coletar feedback constante dos clientes”, diz.

Ela explica que atualmente muitos produtos são semelhantes em qualidade e preço, e então o que vai diferenciar as empresas é atendimento, facilidade de compra, solução de problemas e relaciona-

mento, ou seja, a experiência oferecida. E o Sebrae oferece formações práticas e acessíveis, ensinando o empreendedor a aplicar conceitos simples de experiência, como jornada do cliente, atendimento humanizado e escuta ativa. “Clientes podem esquecer o que você disse ou vendeu, mas nunca esquecem como foram tratados”, diz Camila.

Como forma de encantar o cliente com uma experiência diversificada, ela menciona sete passos para o empreendedor, listados a seguir.

OS SETE PASSOS



1. Colocar o cliente no centro das decisões: mudar o foco de “como vender mais” para “como facilitar a vida do cliente”.

2. Mapear a jornada do cliente: entender que a experiência começa antes da compra e continua depois da venda.

3. Valorização do atendimento humano: seja presencial ou on-line, proximidade e empatia valem ouro.

4. Geração de facilidades nos pagamentos, agilidade de entrega e respostas rápidas: formas de garantir tranquilidade e confiança.



5. Agilidade para a solução de problemas: Camila ressalta que toda empresa tem suas dificuldades, e a diferença está em como cada uma reage.

6. Criar pequenos encantamentos: “A experiência do cliente muitas vezes está em detalhes simples. Uma mensagem de agradecimento; um acompanhamento após a compra; uma embalagem bem-feita são alguns exemplos”, diz a gerente.

7. Ouvir o cliente: além de valorizar sua opinião, também serve para melhorar o atendimento e, consequentemente, a experiência.



VEJA COMO A CONSULTORIA EM GESTÃO EM MERCADO PODE AJUDAR NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

<https://www.sebraego.com.br/consultoria-em-gestao/#mercado>

TUDO SOBRE MEI

PÁGINA DO SEBRAE
GOIÁS PARA
QUEM EMPREENDE
OU PRETENDE
EMPREENDER

A página do microempreendedor individual (MEI) do Sebrae Goiás reúne orientações, ferramentas, cursos e informações sobre atendimento especializado e gratuito para quem já tem algum empreendimento ou quer começar um negócio.

O MEI é a forma mais simples de um trabalhador autônomo ou pequeno empreendedor se formalizar, obtendo um CNPJ próprio. A página traz uma explicação clara e acessível sobre o tema, com destaque para os principais benefícios da formalização.

“Reunimos em um único endereço tudo o que o MEI precisa: desde o primeiro passo para se formalizar até ferramentas do dia a dia, cursos gratuitos e a possibilidade de agendar atendimento especializado e gratuito. Para quem já é MEI, funciona como um painel de apoio à gestão. Para quem ainda está pensando em se formalizar, é um ponto de partida seguro, com orientação confiável para transformar uma ideia em negócio”, explica Daniela da Silva Rocha, coordenadora de Atendimento Presencial e Remoto do Sebrae Goiás.

O QUE A PÁGINA OFERECE:

- O que é o MEI** - E por que se formalizar
- Quero ser MEI** - O passo a passo está aqui
- A caixa de ferramentas do MEI** - Gestão no dia a dia
- Jornada MEI** - Trilhas que acompanham o empreendedor em cada fase do negócio

Decola MEI - Um curso pensado para quem move o próprio negócio todos os dias

Cursos gratuitos - Conteúdo de qualidade a custo zero

Ideias de negócio - Do zero ao plano

Perfil do MEI em Goiás 2025 - Dados para quem empreende

Atendimento gratuito - O Sebrae ao seu lado

ACESSE

<https://www.sebraego.com.br/mei/>



PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO

13ª EDIÇÃO

Quem dá voz ao
pequeno constrói
o país do detalhe.

O NEGÓCIO É FAZER HISTÓRIA



INSCRIÇÕES ABERTAS



Até 8 de junho

www.premiosebraejornalismo.com.br

SEBRAE