

EMPREENDEUR MAIS

MAI-JUN | 2026

SEBRAE

Mala Direta
Básica
09 12333672015/SEGO
SEBRAE/GO
CORREIOS
Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pelos
Correios.



INOVAÇÃO QUE GERA RESULTADOS

Programa ALI aponta caminhos para aperfeiçoamento de empresas, como na Só Eletro Injeção, do empreendedor Elicesar José da Silva



TEM QUE TER SEBRAE

TEM QUE TER INOVAÇÃO

TEM QUE TER GESTÃO

TEM QUE TER CONHECIMENTO



MARIA SALLES

Artesã - Jataí/GO

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



06

A FORÇA DA PLURALIDADE



14

EDUCAR PARA TRANSFORMAR



22

PRATA DA CASA



24

INOVAÇÃO QUE TRANSFORMA



09 CURTAS

10 APOIO PARA A INDÚSTRIA

12 TURISMO EM EVIDÊNCIA

16 FEITO À MÃO

18 ECOSISTEMA INTELIGENTE

20 A EVOLUÇÃO DO EMPRETEC

30 SUSTENTABILIDADE QUE TRANSFORMA

32 MEI EM DESTAQUE

34 O PODER DELAS

36 QUEIJO VEGETAL DO CERRADO

38 SONHOS QUE SE REALIZAM

40 SUCESSO ARTESANAL

42 VESTIDO EM CENA

44 PRODUTO PREPARADO

46 O NOVO VALOR DO ARTESANATO

48 DÍVIDAS SOB CONTROLE

50 INOVAÇÃO ACESSÍVEL

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SEBRAE GOIÁS

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL (CDE)
Gestão 2023-2026

PRESIDENTE
José Mário Schreiner

VICE-PRESIDENTE
André Luiz Baptista Lins Rocha

ENTIDADES INTEGRANTES

- Agência de Fomento de Goiás (GoiásFomento)
- Associação Goiana da Micro e Pequena Empresa (AGPE)
- Banco do Brasil (BB)
- Caixa Econômica Federal (CEF)
- Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg)
- Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Estado de Goiás (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

EDITORA 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, Carla Gomes, Leidiana Batista, Leydiane Alves, Natalia Nuñez, Vivianne Oliveira, Sergio Del Giorno

FOTOS
Edmar Wellington, Fabio Costa, Fredox Carvalho, Silvio Simões, Sebrae, parceiros e banco de imagens

REPORTAGEM DE CAPA
Vivianne Oliveira

FOTO DE CAPA
Silvio Simões

PERSONAGEM DE CAPA
Eliesar José da Silva, da Só Eletro Injeção

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Lineu Blind Ribeiro

REDAÇÃO, EDIÇÃO E REVISÃO
Sergio Del Giorno

Tiragem: 1.000 exemplares
Disponível para baixar no site do Sebrae Goiás:
sebraego.com.br/biblioteca-digital/#revista-sebrae
www.sebraego.com.br



Nº 21 | MAI-JUN 2026
Fechamento: 31/05/2026

0800 570 0800 / sebraego.com.br

/ sebraegoias

A HORA DE INOVAR

A palavra inovação costuma vir cheia de mitos: de que é preciso ter grandes orçamentos, criar produtos revolucionários ou ter um departamento de tecnologia. Mas não é necessário ir tão longe: as micro e pequenas empresas podem inovar de forma simples ao entender que esse processo tem mais a ver com eficiência, agilidade e busca de formas criativas de resolver problemas, com foco em gerar maior impacto positivo com custo adequado de investimento.

A inovação nas MPEs pode se manifestar em aperfeiçoamento de processos, melhorando a forma como o trabalho flui, reduzindo retrabalho e desperdícios. Ou no aproveitamento das ferramentas digitais que já existem para profissionalizar as atividades, ampliar vendas e melhorar o atendimento. Ou mesmo na promoção de ações que possam mostrar o diferencial junto ao cliente, aperfeiçoando sua experiência, seja na prestação de um serviço, na proximidade do atendimento ou com a melhoria de um produto ou até mesmo de uma embalagem. As possibilidades são muitas.

Tudo isso tem a ver com uma mudança de mentalidade do empreendedor: saber que é possível inovar e adotar novas atitudes com relação aos processos e à gestão da empresa. E é nesse ponto que o programa Agentes Locais de Inovação (ALI) do Sebrae faz a diferença. Este é um dos principais motores de transformação para as micro e pequenas empresas, oferecendo o acompanhamento gratuito e personalizado de um especialista diretamente na rotina dos negócios. O objetivo é diagnosticar processos, mapear gargalos, eliminar desperdícios e apontar soluções práticas e acessíveis.

Integrando o programa Brasil Mais Produtivo, o ALI é o maior programa de extensionismo tecnológico da América Latina, operacionalizado pelo governo federal em parceria com o Sebrae e outras instituições nacionais para elevar a produtividade, a eficiência e a competitividade das MPEs.

O atendimento do agente local de inovação é personalizado, durando cerca de seis meses, em uma jornada que conta com diagnóstico do fluxo do trabalho da empresa, com identificação de problemas e gargalos; plano de ação, respeitando a maturidade gerencial de cada negócio e criando soluções customizadas; e acompanhamento contínuo com monitoramento de indicadores gerenciais, com encontros individuais e coletivos de empreendedores para troca de experiências.

Dessa forma o ALI mostra que muitas vezes não é preciso reinventar nada, mas apenas promover um olhar mais técnico e focado em melhorias em pontos específicos para trazer melhores resultados. Assim, o Sebrae dá suporte e ajuda as empresas a se posicionarem e sobreviverem de forma competitiva no mercado.

Além deste importante tema, você também poderá conferir nesta edição da revista atividades essenciais para os pequenos empreendedores, como as capacitações do Mês do MEI, inovações no Empretec, Prêmio Educador Transformador, evento Delas Mulher de Negócios, novidades no Polo Sebrae Agro, avanço nas ações de ESG e muito mais.

Boa leitura!

“O programa ALI é um dos principais motores de transformação para as micro e pequenas empresas, oferecendo acompanhamento gratuito e personalizado de um especialista diretamente na rotina dos negócios”



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



O Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás conta com as entidades instituidoras que garantem a pluralidade de ideias e ações

A FORÇA DA PLURALIDADE

COMO AS ENTIDADES
INSTITUIDORAS
MOLDAM O
FUTURO DO
EMPREENDEDORISMO
GOIANO

A trajetória do Sebrae como instituição de fomento ao empreendedorismo sempre esteve alicerçada na governança colaborativa. Desde suas raízes na década de 1960, ficou claro que o desenvolvimento dos pequenos negócios não poderia ser uma tarefa isolada. Era preciso unir forças.

Hoje, o Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás é a materialização máxima desse princípio. O Conselho não é formado por indivíduos isolados. É composto por entidades instituidoras que representam a força motriz da economia goiana. Federações da indústria, do comércio e da agricultura, além de instituições financeiras e de fomento, sentam-se à mesma mesa com um propósito único: garantir que as

estratégias do Sebrae estejam perfeitamente alinhadas às necessidades reais de quem produz e gera riqueza no estado.

Para entender a dinâmica dessa governança plural e o papel estratégico dessas entidades, a Revista Empreender Mais conversou com André Luiz Baptista Lins Rocha. Presidente em exercício do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás e presidente da Federação das Indústrias do Estado de Goiás (Fieg), ele compartilha sua visão sobre como essa multiplicidade de vozes se transforma em ações concretas para os pequenos negócios.

EMPREENDER MAIS - *Presidente, o Conselho Deliberativo do Sebrae não é formado por pessoas físicas, mas por entidades instituidoras. Por que o órgão tem essa configuração específica e como ela reflete o ambiente produtivo de Goiás?*

ANDRÉ ROCHA - Essa distinção explica a força do Sebrae. Quando olhamos para as cadeiras do Conselho, vemos o PIB de Goiás sentado à mesa. A lógica por trás dessa configuração é garantir que as decisões estratégicas da instituição sejam baseadas na realidade pulsante de cada setor da nossa economia.

Temos ali a indústria, o comércio, o agronegócio, o setor financeiro e o poder público. Essa pluralidade nos permite ter uma leitura completa do ambiente de negócios. Se o Sebrae fosse gerido por uma única visão, correríamos o risco de criar soluções excelentes para o comércio que não fariam sentido para a pequena indústria. A presença dessas entidades instituidoras garante que o Sebrae seja um reflexo das necessidades de todo o ambiente produtivo goiano. É uma governança desenhada para antecipar cenários e construir pontes entre os diferentes setores.

EM - *O senhor ocupa hoje uma posição dupla: preside a Fieg e está como presidente em exercício do Conselho do Sebrae. Como o senhor enxerga a relação entre a grande indústria e os pequenos negócios, e como a Fieg atua dentro do Conselho para fortalecer essa cadeia?*

ANDRÉ ROCHA - É um privilégio atuar nessas duas frentes porque elas são complementares. Existe um mito de que a grande indústria e o pequeno negócio operam em mundos separados. A grande indústria não sobrevive sem uma cadeia de fornecedores forte, ágil e qualificada. Quem forma essa cadeia são as micro e pequenas empresas.

A atuação da Fieg dentro do Conselho do Sebrae tem exatamente esse foco: mostrar que o fortalecimento do pequeno negócio industrial, ou do pequeno prestador de serviços para a indústria, é uma questão de competitividade para todo o estado. Quando o Sebrae capacita uma pequena empresa de usinagem, de manutenção ou de tecnologia, ele eleva o padrão de qualidade de toda a cadeia produtiva. A Fieg traz para o Conselho essa visão de encadeamento produtivo. Nós mostramos onde estão os gargalos da indústria e ajudamos o Sebrae a direcionar seus esforços para qualificar os pequenos negócios que vão suprir essas demandas. É um ciclo virtuoso onde todos ganham.

EM - *Com entidades que representam interesses tão diversos, como o Conselho consegue chegar a consensos estratégicos em prol do pequeno negócio?*

ANDRÉ ROCHA - Essa é a beleza da nossa governança. É natural que cada entidade traga as dores e as urgências do seu próprio setor. O representante do agronegócio vai falar sobre as dificuldades do pequeno produtor rural, enquanto o do comércio vai focar no varejo. O que nos une e cria o consenso é o entendimento de que o pequeno negócio é a base de todos esses setores.

O consenso nasce quando percebemos que os desafios estruturais são os mesmos. A necessidade de inovação, a urgência da transformação digital, a busca por crédito acessível e a importância da educação empreendedora não escolhem setor. Uma pequena indústria sofre com a burocracia tanto quanto um pequeno comércio. Quando nos sentamos à mesa do Conselho, deixamos de lado as disputas setoriais e focamos no que é transversal. Nosso papel não é dividir o orçamento do Sebrae em fatias para cada setor. Nosso papel é aprovar estratégias que elevem a régua da competitividade para o pequeno empresário goiano, independentemente de onde ele atue.

EM - *Olhando para os próximos anos, como essa governança plural prepara o Sebrae Goiás para os desafios da inovação e da competitividade?*

ANDRÉ ROCHA - Prepara nos dando agilidade e capilaridade. O mundo está mudando em uma velocidade assustadora. A inteligência artificial, as novas exigências de sustentabilidade e a necessidade de internacionalização são urgências do presente.



O presidente em exercício do CDE, André Luiz Baptista Lins Rocha, com os diretores executivos do Sebrae: multiplicidade de vozes deve se transformar em ações concretas

Como o Conselho é formado por entidades que estão na linha de frente da economia, nós somos os primeiros a sentir os impactos dessas mudanças. A Fieg sente na indústria, a Faeg sente no campo, a Fecomércio sente no varejo. Essa sensibilidade imediata nos permite orientar a Diretoria Executiva do Sebrae com muita precisão. Nós não precisamos esperar que um problema se torne uma crise para agir.

EM - Como o Conselho garante que as decisões tomadas realmente cheguem ao pequeno empresário? Como vocês medem o impacto das estratégias aprovadas?

ANDRÉ ROCHA - Essa é uma pergunta que toca no cerne da responsabilidade. Recursos são escassos, demandas são infinitas e as pressões externas sobre o Sebrae são permanentes. Sem um processo robusto de priorização e monitoramento, é muito fácil perder o fio da meada.

O Conselho atua em três frentes nesse processo. A primeira é a priorização. Definimos, 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. 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. Confiança é o ativo mais valioso que uma instituição pública pode ter.

A governança do Sebrae Goiás é madura, responsável e comprometida com o resultado na ponta. Enquanto tivermos essa pluralidade de vozes trabalhando em harmonia, o pequeno empresário goiano terá ao seu lado uma instituição forte, moderna e pronta para ajudá-lo a transformar desafios em grandes oportunidades.

ANÁPOLIS

Na Cúria Diocesana de Anápolis (Regional Centro-Leste), o Sebrae participou de encontro com o bispo Dom Waldemar Passini para alinhamentos do projeto Caminhos Santos, com participação de uma consultora, do historiador Jairo Leite e de parceiros locais. Foram discutidas estratégias para fortalecimento do projeto, integração de ações e promoção dos atrativos ligados à fé e ao patrimônio histórico da região.

FIRMINÓPOLIS

Foi realizada em Firminópolis (Regional Oeste), em parceria com a Sala do Empreendedor e Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL) a oficina "Seja um Empreendedor com Atitudes Certeiras". Participaram da ação empreendedores do município, que estão buscando desenvolver seus negócios com mais assertividade para buscar melhores resultados.

Foto Sebrae



RIANÓPOLIS

O Sebrae realizou em Rianópolis (Regional Norte) a palestra "Inteligência Artificial Aplicada à Educação: Ferramentas Práticas para Professores do Ensino Fundamental". A ação foi organizada sob a responsabilidade do analista Edmar Roberto e ministrada pelo consultor Ruan Santana, com o objetivo de apresentar ferramentas e aplicações práticas de IA voltadas ao ambiente educacional, contribuindo para a inovação das práticas pedagógicas.

Foto Sebrae



GOIÂNIA

O presidente do Sebrae Nacional, Rodrigo Soares, esteve em Goiânia, onde foi até a sede do Sebrae Goiás e se encontrou com o presidente em exercício do CDE, André Luiz Baptista Lins Rocha, diretores executivos, conselheiros e gerentes. Ele conheceu as atividades do Polo Sebrae Agro e também visitou, juntamente com a comitiva goiana, o Centro de Excelência em Inteligência Artificial (Ceia), da Universidade Federal de Goiás.



Fredox Carvalho

CHAPADÃO DO CÉU

O Sebrae participou, na Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Chapadão do Céu - ACICC (Regional Sudoeste), juntamente com a Secretaria de Turismo do município, de reunião sobre a Feira Líquida Chapadão, que acontecerá em julho, numa parceria entre as duas instituições e o poder público.

COLINAS DO SUL

Em Colinas do Sul (Regional Entorno do DF/ Nordeste), foi realizada a palestra "Profissional de Alto Impacto". O objetivo do evento foi capacitar os empreendedores com técnicas e ferramentas para se desenvolverem enquanto profissionais e melhorarem sua performance e suas habilidades. A ação foi feita em parceria com a Sala do Empreendedor do município.

Foto Sebrae





Fotos: Silvío Simões

Resultados do segundo ciclo do Edital Regional de Inovação para Micro e Pequena Indústria (Acordo PDI) foram apresentados na sede do Sebrae

APOIO PARA A INDÚSTRIA

EDITAL DE INOVAÇÃO
LEVA AVANÇO PARA
MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS DO SETOR

As micro e pequenas indústrias goianas têm encontrado na inovação um caminho para ampliar competitividade, modernizar processos e desenvolver novos produtos. Os resultados do segundo ciclo do Edital Regional de Inovação para Micro e Pequena Indústria (Acordo PDI), apresentados em 08/04 na sede do Sebrae Goiás, em Goiânia, mostram como a parceria com o Senai tem aproximado tecnologia e desenvolvimento industrial dos pequenos negócios.

O encontro reuniu empresários, especialistas e representantes das instituições parceiras para apresentar os projetos concluídos nesta etapa do programa. Ao todo, a iniciativa prevê investimento superior a R\$ 2 milhões distribuídos em quatro ciclos, financiando soluções inovadoras em produtos, processos e serviços.

Segundo a analista de Inovação do Sebrae Goiás Emília Rosângela Pires, os resultados desta edição mostram o amadurecimento entre as pequenas indústrias participantes. "Os projetos concluídos mostram

avanços concretos em eficiência, sustentabilidade, transformação digital e agregação de valor. Isso demonstra que a cultura da inovação passou a fazer parte da estratégia de crescimento dessas empresas”, afirma.

Entre os projetos desenvolvidos estão soluções voltadas para nanotecnologia, automação industrial, encapsulação de insumos, plataformas inteligentes de integração de dados e modernização produtiva.

Na área de produtos, foram desenvolvidas iniciativas como nanoemulsões à base de óleo de jojoba, bioativos nanoencapsulados de melaleuca para dermocosméticos e microencapsulação de leveduras para nutrição animal. Já no campo dos processos industriais, houve avanços em técnicas de encapsulação, spray dryer, automação industrial e eficiência energética.



O diretor do Sebrae Goiás João Carlos Gouveia com o diretor do Senai e Sesi Claudemir Bonatto: inovação precisa estar acessível às micro e pequenas empresas

DIFERENTES TECNOLOGIAS

O edital também impulsionou soluções digitais e tecnológicas para diferentes segmentos econômicos. Um dos exemplos foi o desenvolvimento de plataformas inteligentes baseadas em integração de dados, além de projetos de automação CNC para a indústria moveleira, permitindo ganhos em precisão, produtividade e redução de custos.

Para Emília, um dos principais diferenciais do programa é permitir que pequenas empresas tenham acesso a tecnologias normalmente restritas a grandes indústrias. “A parceria entre Sebrae e Senai integra investimento financeiro com estrutura técnica, laboratórios e conhecimento especializado. Isso democratiza o acesso à inovação e permite que empresas menores desenvolvam projetos com alto nível tecnológico”, destaca.

Além do financiamento, as empresas recebem suporte técnico durante todas as etapas dos projetos, desde a concepção até os testes e validações. Para o diretor de Administração e Finanças do Sebrae Goiás, João Carlos Gouveia, iniciativas como o Acordo PDI fortalecem o ambiente de inovação no estado e ampliam a competitividade da indústria goiana.

“A inovação precisa estar acessível também às micro e pequenas empresas, que representam uma parcela importante da nossa economia. Quando essas empresas conseguem incorporar tecnologia aos seus processos, aumentam produtividade, reduzem custos e ganham capacidade de competir em mercados cada vez mais exigentes”, ressalta.

Apesar dos avanços, as pequenas indústrias ainda enfrentam desafios como limitações financeiras, dificuldade de investir em pesquisa e desenvolvimento e acesso restrito a tecnologias avançadas. Segundo Emília Rosângela, o programa ajuda justamente a reduzir essas barreiras ao oferecer financiamento estruturado, apoio técnico especializado e acesso a ferramentas antes distantes da realidade de muitos pequenos negócios.

As empresas interessadas podem acompanhar as chamadas públicas promovidas pelo Sebrae e Senai para participar dos próximos ciclos do edital. Além do aporte financeiro, os participantes passam a ter acesso a metodologias de inovação, suporte especializado e novas possibilidades de crescimento.

“A inovação precisa estar acessível também às micro e pequenas empresas, que representam uma parcela importante da nossa economia”



Plano Brasis e edital da Jornada SGS 2026 foram lançados no Sebrae Goiás

TURISMO EM EVIDÊNCIA

PLANO BRASIS
E JORNADA DO
SISTEMA DE GESTÃO
DA SEGURANÇA
IMPULSIONAM O
SEGMENTO

O turismo, como segmento que impulsiona a economia e os pequenos negócios, merece cada vez mais destaque e ficou em evidência por meio de duas iniciativas do Sebrae Goiás. Uma delas foi a apresentação, na sede da instituição, em Goiânia, na manhã do dia 07/04, do Plano Brasis, de diretrizes para posicionar os estados brasileiros no mercado global. E, na parte da tarde, a instituição lançou um novo edital para participação de empreendimentos na Jornada SGS 2026 - Sistema de Gestão da Segurança.

O Plano Brasis tem foco na atração de turistas estrangeiros, geração de negócios e fortalecimento da economia local até 2027. Desenvolvido pela Embratur em parceria com o Sebrae Nacional e o Ministério do Turismo, orienta a promoção internacional do país a partir de inteligência de dados, definição de mercados prioritários e posicionamento estratégico dos destinos. No caso de Goiás, a proposta é fortalecer a presença externa do estado, ampliando a competitividade e a visibilidade.

Os diretores Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente) e Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) participaram da abertura e destacaram sua importância. “Temos um direcionamento claro para fortalecer a internacionalização dos pequenos negócios, além do apoio à inovação e à educação empreendedora. Esse movimento está diretamente conectado com iniciativas como o Plano Brasil”, avaliou Antônio Carlos.

O então diretor de Marketing Internacional, Negócios e Sustentabilidade da Embratur – agora empossado como presidente do órgão –, Bruno Reis, disse que a promoção internacional não pode ter uma visão de curto prazo: “É preciso estruturar estratégias consistentes e duradouras”. E a coordenadora de Comércio, Serviços e Economias de Futuro do Sebrae Nacional, Ana Clévia Guerreiro, ressaltou que o turismo é feito por pessoas e para pessoas. “Isso precisa estar no centro da estratégia, pois representa o encontro entre cultura, território e inovação. Goiás demonstra esse potencial ao integrar suas riquezas naturais, artesanato e iniciativas inovadoras, como o trabalho com startups”, afirmou.

Para a gestora estadual de Turismo do Sebrae Goiás, Priscila Vilarinho, a parceria com a Embratur amplia as oportunidades. “As estratégias voltadas ao mercado internacional também contribuem para fortalecer o turismo nacional e impulsionar os pequenos negócios. O Sebrae atuará em conjunto com o governo de Goiás na construção do plano tático estadual”, ressaltou. Também esteve presente, entre outros representantes do setor de todo o estado, a diretora de Fomento ao Turismo da Goiás Turismo, Daniela Barbosa.

AVENTURA NATURAL

Na parte da tarde, houve o lançamento da Jornada SGS 2026, que prepara para a certificação conforme as normas ABNT NBR ISO 21101, ABNT NBR ISO 21102 e ABNT NBR ISO 21103. Também foi feita a entrega de certificados a 12 empresas que participaram da jornada de preparação de 2025.



Bruno Reis, da Embratur, com Priscila Vilarinho e João Luiz Prestes, do Sebrae Goiás: fortalecer o turismo no estado

A iniciativa integra o programa Aventura Natural, do Sebrae Nacional, e posiciona Goiás como referência na estruturação de práticas de segurança no turismo. O estado é hoje um dos destaques no país, com empresas certificadas e metodologia própria de capacitação voltada à gestão de riscos e à profissionalização das operações. Ana Clévia Guerreiro considerou que a ação marca um avanço importante. “É um trabalho valioso desenvolvido pelas empresas, pelo Sebrae e pelos parceiros envolvidos”, disse.

O edital de seleção é voltado para 12 empresas goianas, que participarão da Jornada 2026 com consultorias técnicas especializadas, capacitações e acompanhamento estruturado para implementação do SGS e preparação para a certificação. “Queremos reforçar a importância desse compromisso com a excelência e mostrar que em Goiás estamos trabalhando com profissionalismo e confiabilidade e que já somos referência nacional em segurança no turismo”, explicou João Luiz Prestes Rabelo, analista do Núcleo de Turismo da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás.

Kiko Alencar, consultor de Turismo do Sebrae Goiás, lembrou que o objetivo é preparar as empresas para operar com padrões reconhecidos internacionalmente, especialmente no turismo de aventura. “A metodologia envolve desde a organização dos processos até a capacitação das equipes e a implementação de planos de atendimento a emergências”, pontuou.



Fotos: Silvio Simões

Diretores, gerentes e analistas do Sebrae com os profissionais do ensino reconhecidos com o prêmio: educação empreendedora

EDUCAR PARA TRANSFORMAR

**PRÊMIO VALORIZA
EDUCADORES QUE
TRANSFORMAM A
REALIDADE EM SALA
DE AULA**

Professores e gestores de educação de diferentes regiões do estado participaram, na manhã do dia 24/04, na sede do Sebrae Goiás, em Goiânia, da etapa estadual do Prêmio Educador Transformador, iniciativa que valoriza práticas inovadoras voltadas à educação empreendedora. Ao todo, 70 projetos foram inscritos, dos quais nove foram selecionados para a fase estadual, com três finalistas (1º, 2º e 3º colocados) em cada categoria ("Inclusão e Sustentabilidade na Educação", "Gestão Educacional Transformadora" e "Inovação Pedagógica e Metodologias Ativas").

Realizada pela primeira vez no estado nesse formato, a cerimônia marcou o reconhecimento de iniciativas que vão além do ensino tradicional e buscam desenvolver competências práticas, pensamento crítico e transformação social por meio da educação.

O diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, destacou a importância do momento como forma de valorizar o trabalho dos educadores e a qualidade dos projetos apresentados. “As iniciativas demonstram potencial para alcançar reconhecimento nacional e refletem o esforço dos participantes ao longo de todas as etapas do prêmio”, destacou.

Lessa também chamou atenção para o avanço da educação empreendedora no estado. De acordo com ele, o número de atendimentos a estudantes quadruplicou nos últimos dois anos, aproximando-se de 200 mil alunos, com expectativa de expansão para cerca de 200 instituições de ensino. O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, também participou da cerimônia e da entrega das premiações, assim como gerentes e analistas da instituição.

Segundo a gestora estadual do Programa Nacional de Educação Empreendedora do Sebrae Goiás, Bruna Maia, o prêmio reforça a importância de metodologias que despertam potencialidades nos alunos. “É pensar em uma educação que vai além do conteúdo, que seja disruptiva e que tenha o poder de transformar a realidade”, afirma.

Os três vencedores de cada categoria seguiram para a etapa nacional, realizada durante a Bett Brasil 2026, em maio.

TRANSFORMAÇÃO SOCIAL

Entre os projetos apresentados, iniciativas práticas e conectadas com a realidade dos estudantes chamaram atenção.

Na categoria Inovação Pedagógica e Metodologias Ativas, o destaque foi o desenvolvimento de um minilaboratório de logística pelo professor Alexandre Campos Butenco, de Aparecida de Goiânia. A proposta utiliza impressão 3D para simular um centro de distribuição em escala reduzida, permitindo que alunos aprendam conceitos logísticos de forma lúdica e aplicada, integrando o sistema a um aplicativo WMS com leitura de códigos via mobile. O projeto proporcionou aos alunos uma visão prática e sistêmica dos fluxos logísticos, aumentando a taxa de conclusão das atividades e a compreensão de processos automatizados. “A



O diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra: valorização do trabalho dos educadores

ideia é que eles possam construir desde o zero até uma empresa funcional, com conhecimentos que já utilizam no dia a dia de trabalho”, explica.

Na categoria Inclusão e Sustentabilidade na Educação, a vencedora foi Gizely Alves Rosa de Souza, de Mineiros, com o projeto “Desafio dos 30 Dias de Economia de Energia”. A iniciativa promoveu conscientização sobre o impacto financeiro e ambiental do consumo energético, incentivando alunos de 9 a 10 anos a economizarem energia em casa, monitorando as contas de luz, com o valor poupado sendo administrado em conjunto com as famílias. Também aliou a ação a atividades de robótica com utilização de sucatas e materiais recicláveis. O resultado foi a redução real nas contas das famílias e a formação de alunos como multiplicadores ambientais.

Na categoria Gestão Educacional Transformadora, o primeiro lugar ficou com Leomara Alves de Oliveira Aquino, de Aparecida de Goiânia, autora do projeto “Moeda Escolar TAMPIX (Projeto Colmeia Cidadã)”, unindo educação financeira e sustentabilidade. A proposta criou uma moeda social lastreada em resíduos recicláveis, gerida por um Conselho Mirim de Finanças, integrando educação fiscal, financeira e ambiental. A ação resultou na remoção de mais de três toneladas de resíduos do entorno escolar e na reversão em benefícios diretos aos estudantes. Os materiais arrecadados são convertidos em recursos para atividades e melhorias na escola, além de estimular a participação da comunidade.



Fotos Fredox Carvalho

A loja do Sebrae Goiás na CASACOR mais uma vez dá destaque aos artesãos e artistas populares

FEITO À MÃO

SEBRAE APRESENTA
LOJA COM 1,3 MIL
PEÇAS DE 150
ARTESÃOS NA
CASACOR 2026

O artesanato goiano novamente ocupa lugar de destaque na CASACOR Goiás, cuja 29ª edição que teve início no dia 30/04 e segue até 21/06 na Rua 1131, Quadra 235, s/nº, Setor Marista, em Goiânia. O espaço do Sebrae Goiás reúne cerca de 1,3 mil peças de 150 artesãos em uma curadoria que aposta na expressão de identidade e valor cultural.

Com o conceito "Feito à Mão", o ambiente foi pensado como uma loja expositiva e comercial, mas também como um espaço sensorial. A proposta resgata memórias e cria conexões afetivas por meio de materiais, texturas e histórias, destacando o artesanato como produto contemporâneo e competitivo no mercado.

Presente na abertura, o diretor de Administração e Finanças do Sebrae Goiás, João Carlos Gouveia, se disse orgulhoso de poder contribuir com um espaço tão cheio de significado. "A temática da CASACOR deste ano é mente e coração. Então é uma grande oportunidade de ajudar os artesãos de Goiás na participação do evento, expondo seus produtos, todo esse trabalho de suas mentes e seus corações. Isso traz uma oportunidade de divulgar os trabalhos e gerar renda. A missão do Sebrae é fomentar os pequenos negócios e o artesanato goiano. É um

grande prazer estarmos presentes mais uma vez aqui dando visibilidade aos artesãos de nosso estado”, disse.

Esta é a quinta edição em que a instituição tem a loja dentro da mostra de arquitetura e decoração. Daniela Caixeta, gestora de Artesanato e de Economia Criativa do Sebrae Goiás, diz que a exposição deste ano é uma das mais simbólicas. “Buscamos reunir peças que representassem a diversidade e a qualidade do artesanato local, evidenciando um setor que vem ganhando reconhecimento nacional pelo seu potencial criativo e econômico”, explica. De acordo com ela, a curadoria destacou peças por sua qualidade, identidade cultural e diversidade de tipologias, incluindo cerâmica, fibras, bordados, madeira e vidro sustentável.

O espaço do Sebrae, com cerca de 60 m², chamado de “Venda Bem-Querência”, é assinado pelos arquitetos Willy Martins e Higor Cardoso. Localizado na Praça Central da CASACOR, a loja traduz esse conceito por meio de elementos como adobe, madeira, pedra e telhas antigas. A construção também influencia a relação com os produtos expostos. “Ao ativar a memória afetiva, o ambiente potencializa o interesse pelas peças, que passam a ser percebidas não apenas como itens decorativos, mas como extensões dessas experiências”, explica Willy.

O projeto foi desenvolvido a partir de um estudo cuidadoso do contexto e do cliente. “Além da CASACOR, o cliente aqui é o Sebrae. A fachada, por exemplo, traz o desgaste do adobe, o branco da cal e o azul das esquadrias, referências muito presentes nas casas goianas. Era a forma mais coerente de amarrar tudo”, conclui Higor Cardoso.

O programa Goiás Original, do Sebrae, também foi levado para a loja com o objetivo de promover pequenos negócios locais dentro da mostra. “O Goiás Original é um programa de identificação, fortalecimento e promoção de pequenas empresas genuinamente goianas, que levam a identidade do Estado para o Brasil e também para o exterior. Na CASACOR reunimos empresas de diferentes segmentos para dar visibilidade a esses produtos e ampliar oportunidades de mercado”, afirma Gustavo Toledo, gestor estadual do programa.

OFICINAS E PRÊMIO

Uma parceria do Sebrae com a CASACOR levou ao público uma programação de oficinas criativas. As atividades, ofertadas às quartas-feiras, até dia 20/06, foram abertas a todos os visitantes que adquiriram o ingresso da mostra nos dias selecionados, sem custo adicional. A programação focou amplamente no trabalho com argila e cerâmica, abordando desde a modelagem manual de máscaras e canecas até a criação de objetos decorativos como colares de mesa.

Outro destaque é Prêmio Sebrae Casa Cor 2026 de Artesanato, que celebra a valorização do artesanato goiano em projetos de arquitetura, paisagismo e design de interiores. A premiação é voltada aos profissionais que melhor integram elementos artesanais locais aos ambientes, com a promoção da identidade cultural do estado em uma vitrine de alcance nacional. A entrega do prêmio foi programada para o dia 18/06.



Priscila Vilarinho e Gustavo Toledo, do Sebrae (ao centro), com os arquitetos Willy Martins e Higor Cardoso: memória afetiva e territorialidade

“Buscamos reunir peças que representassem a diversidade e a qualidade do artesanato local”



Edmar Wellington

A Tecnoshow é um dos grandes eventos em que o agro se reúne

ECOSSISTEMA INTELIGENTE

POLO SEBRAE
AGRO AVANÇA NA
INTELIGÊNCIA NO
CAMPO E GERA
RECORDE DE
ATENDIMENTOS

O agronegócio brasileiro, um dos pilares da economia nacional, vive um momento de transformação onde a informação é o principal insumo para a competitividade. No centro dessa evolução, o Polo Sebrae Agro consolida-se como a bússola para o pequeno produtor, transformando dados complexos em oportunidades reais de mercado. Durante a última edição da Tecnoshow Comigo, em Rio Verde (GO), no mês de abril, o Sebrae demonstrou a força de sua nova infraestrutura tecnológica, superando a expressiva marca de mil atendimentos em apenas cinco dias de feira.

O sucesso registrado não é fruto do acaso, mas de um importante planejamento em rede que visa aproximar o conhecimento técnico da realidade do campo. Segundo Douglas Paranyha, coordenador do Polo Sebrae Agro, o grande diferencial reside na capacidade de entrega técnica segmentada e acessível. "O Polo desenvolveu, junto à rede agro do Sistema Sebrae, uma biblioteca completa de inteligência competitiva para o agronegócio. Atualmente, essa biblioteca já conta com mais de 140 publicações destinadas aos pequenos produtores rurais", diz.

Para Adriano Teixeira, gerente da Regional Oeste do Sebrae Goiás, responsável pelas ações durante a Tecnoshow Comigo, a tecnologia ser-

ve como a ponte necessária para que esse conhecimento não fique restrito às prateleiras digitais. Ele explica que a infraestrutura tecnológica desenvolvida pelo Polo possibilita que o acesso aos conteúdos digitais se converta automaticamente em atendimentos personalizados nas unidades estaduais.

“Este modelo foi validado com rigor: das 686 pessoas atendidas na Tecnoshow, a inteligência de dados permitiu identificar que 107 possuíam CNPJ ativo”, diz. O mapeamento também permitirá identificar o produtor rural pessoa física através da inscrição estadual, permitindo ao Sebrae traçar estratégias para micro e pequenas empresas rurais com mais precisão.



Douglas Parahyba com outros integrantes do Sebrae na Agrotins, no roadshow que está percorrendo diversos estados

PROBLEMAS REAIS

A atuação do Polo vai além da simples análise estatística ou da observação de tendências globais. O foco está na chamada “inteligência interna” e na simplificação de processos complexos. Douglas reforça que o papel é atuar estrategicamente na interface, para que o produtor tenha respostas rápidas. “Isso significa que nós não olhamos apenas para as tendências de mercado nacionais ou globais, mas olhamos estrategicamente em como oferecer melhor os serviços do Sebrae nesse mercado”, afirma.

Outro destaque dessa estratégia prática é o “Guia Sebrae Leite”. A ferramenta interativa resolve uma lacuna importante na comunicação com o setor leiteiro: a tradução do portfólio técnico para as dores reais do produtor. Douglas explica que o guia responde à pergunta fundamental: “O que o Sebrae tem para mim?”. Através de um pré-atendimento intuitivo, o produtor responde a questionamentos sobre sua lida e recebe uma ficha de diagnóstico que agiliza a consultoria final.

Com essa ficha, o atendimento em qualquer unidade do Sebrae torna-se muito mais veloz, pois o problema já chega mapeado e a solução, pré-definida. “Nosso objetivo final é colocar à disposição do produtor toda a capacidade que o Sebrae tem de resolver problemas reais e impulsionar o empreendedorismo no campo.”

EXPANSÃO NACIONAL

Sediado em Goiás, o Polo Sebrae Agro opera como uma engrenagem nacional de suporte às 27 unidades federativas. A metodologia de trabalho envolve uma escuta ativa dos gestores estaduais para identificar os temas de maior relevância regional. Com essas informações, o Polo desenvolve conteúdos personalizados, utilizando insights de mercado que raramente estão disponíveis de forma organizada na internet. De acordo com o coordenador, o sucesso na Tecnoshow é apenas o ponto de partida de um cronograma nacional.

“Essa ação faz parte de um roadshow que o Polo Sebrae Agro está fazendo agora em 2026. Outra etapa aconteceu em maio na Feira de Tecnologia Agropecuária do Tocantins (Agrotins), em Palmas, e percorreremos ao todo sete estados brasileiros com essa infraestrutura de inteligência”, explica Douglas. A meta é ambiciosa: espera-se que todas as unidades do país utilizem essas ferramentas, seja no suporte presencial em grandes feiras agropecuárias ou através do canal de autoconsumo digital pela plataforma web do Polo.

“Nosso objetivo final é colocar à disposição do produtor toda a capacidade que o Sebrae tem de resolver problemas reais”

CONHEÇA O POLO SEBRAE AGRO

<https://polosebraeagro.sebrae.com.br/>





Foto Sebrae Goiás

O seminário Empretec foi reformulado e agora tem também fase on-line

A EVOLUÇÃO DO EMPRETEC

SEMINÁRIO AGORA
CONTA COM IA E
GANHA, ALÉM DA
FASE PRESENCIAL,
ETAPA ON-LINE

Com 33 anos em Goiás, o Empretec se apresenta com um novo formato, chamado de "5D". Lançado em abril de 2026, a nova plataforma otimiza a imersão de seis para cinco dias intensivos, preservando o foco no desenvolvimento das dez características comportamentais empreendedoras. A modernização da jornada conta com o uso de inteligência artificial, e o seminário passa a ser realizado dentro de uma plataforma on-line.

A analista e coordenadora estadual do Empretec no Sebrae Goiás, Brenda Soares Medeiros, explica as principais mudanças: "Agora são cinco dias presenciais de imersão, de segunda a sexta-feira. Além disso, há uma fase pré-seminário on-line, de quarta-feira a domingo, que antecede a semana presencial, com atividades que demandam cerca de uma hora por dia. Os participantes são acompanhados por facilitadores, consultores especializados no Empretec, que auxiliam na execução das tarefas e atividades".

Ainda conforme Brenda, o curso foi reformulado para ser mais prático, enxuto e interativo. "Para alcançarmos esse objetivo entramos mui-

to com elementos de gamificação. Ele é todo feito através de um sistema criado para o Empretec. O participante recebe um link exclusivo em que desenvolve todo o seminário. Continuamos com o material impresso por entendermos a importância de o participante ter como consultar, mas o 5D é todo feito pelo celular. Inclusive, com essa plataforma, alguns processos do seminário serão mais ágeis”, destaca.

A analista explica ainda que essa agilidade se deve ao fato de algumas orientações que os facilitadores realizam no decorrer do seminário e que antes era feita manualmente. “Esse é um dos exemplos de como o 5D irá agilizar alguns processos do Empretec. Com isso, esse novo seminário está muito mais dinâmico e com vivências práticas bem mais amplas para os participantes”.

EXPERIÊNCIA DINÂMICA

A ideia da reestruturação é garantir que o programa mantenha sua essência transformadora enquanto oferece uma experiência mais dinâmica e eficiente para o empresário goiano. Outro objetivo da mudança é que essas inovações no fluxo e nas ferramentas digitais preparem os empreendedores para os novos modelos de negócios, consolidando o estado como referência na formação de lideranças competitivas.

O seminário manteve as 60 horas, mas agora dez horas serão de atividades pré-seminário para preparar o participante para as 50 horas presenciais em cinco dias de imersão intensa. “O pré-seminário funciona como porta de entrada. Ele é obrigatório e só quem conclui essa etapa segue para a fase presencial. O Empretec é intenso, envolve desafios práticos, atividades em grupo, reflexões profundas, tarefas extraclasse e até saídas de campo”, pontua.

Brenda finaliza destacando que a modernização do seminário mantém a metodologia comprovada há mais de 30 anos, mas agora incorpora tecnologia e gamificação para atrair um público mais antenado. “Com o 5D buscamos acompanhar as tendências do mercado. As mudanças já ocorreram em alguns estados do país e agora é a vez de Goiás. Isso sem contar com a confiabilidade do programa e sua viabilidade mesmo com tecnologias com a 4G”, afirma.



Arquivo Pessoal/Divulgação

Brenda Soares Medeiros destaca que agora o curso está mais enxuto, prático e interativo

O Seminário Empretec é uma imersão criada pela Organização das Nações Unidas e aplicada no Brasil com exclusividade pelo Sebrae. A metodologia é prática e vivencial, com foco no desenvolvimento de competências empreendedoras com técnicas que ajudam o empresário a entender melhor suas atitudes, comportamentos e estratégias para atuar em um mercado cada vez mais competitivo.

Presente em 40 países e com mais de 500 mil participantes em todo o mundo, o programa fortalece o perfil empreendedor e amplia as chances de sucesso nos negócios.

CONHEÇA O EMPRETEC

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





**ESCOLA de
NEGÓCIOS**
Sebrae-GO



Curso Conectados 60+ e outras ações estimulam que geração prateada aumente seus conhecimentos e se mantenha ativa

PRATA DA CASA

SEBRAE ESTIMULA
POTENCIAL
EMPREENDEDOR DO
PÚBLICO 50+

A inclusão cada vez maior de diversos grupos no mundo do empreendedorismo é um dos focos do Sebrae Goiás. Portanto, entre as diversas capacitações oferecidas pela instituição há algumas específicas para a dita "geração prateada", ou seja, para pessoas acima dos 50 anos de idade. Uma delas é o curso gratuito "Conectados 60+: Compras e Serviços Digitais na Palma da Mão", projetado para apoiar as pessoas com mais de 60 anos no processo de inclusão digital. Outra iniciativa em andamento é o projeto "Mente Prata, Negócios de Ouro", voltado ao público 50+ e que ganhou nova edição este ano.

O curso Conectados 60+ teve uma turma em maio e terá uma nova em setembro. Trata-se de um curso presencial que apresenta de forma prática e acessível como utilizar os modernos smartphones e aplicativos. "O objetivo é que os participantes aprendam a realizar compras on-line e pagamentos digitais, solicitar serviços e navegar com segurança na internet. Eles têm contato com ferramentas e aplicativos utilizados no dia a dia, além de receberem orientações sobre segurança digital e prevenção de golpes virtuais. A metodologia combina explicações simples, exemplos práticos e exercícios acompanhados, permitindo que o

participante aprenda fazendo”, explica José Herberton de Lima, analista da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás.

De acordo com ele, essa e outras iniciativas da instituição com foco na “geração prateada” (ou “economia prateada”) têm razão de ser pela importância que esse grupo tem nos dias de hoje. “O público 50+ e 60+ tem um papel cada vez mais relevante no empreendedorismo brasileiro. Essas pessoas carregam uma trajetória profissional rica, experiência de mercado e maior maturidade na tomada de decisões. Além disso, muitos buscam o empreendedorismo como forma de continuar ativos economicamente, realizar projetos pessoais ou complementar a renda. Dados do Sebrae indicam que cerca de 9% dos donos de pequenos negócios no Brasil têm mais de 60 anos, e esses empreendimentos costumam apresentar boas taxas de sobrevivência justamente pela experiência e planejamento desses empreendedores”, diz.

Para ele, o curso ajuda a cumprir a meta do Sebrae de tornar o empreendedorismo cada vez mais diverso e acessível, contemplando diferentes fases da vida. “Com maior expectativa de vida e novas tecnologias em tratamentos de saúde, a geração prateada pode ir ainda mais longe, com alta qualidade de vida e se mantendo ativa. A longevidade é um dos fatores. Outro é o acúmulo de conhecimento e experiência profissional ao longo da vida, que facilita a identificação de oportunidades de negócio. Também podemos citar a maior estabilidade financeira em alguns casos, o desejo de autonomia profissional e a busca por realização pessoal. Esse cenário fortalece a economia prateada, que representa o potencial econômico e empreendedor das pessoas maduras. Essas iniciativas mostram que empreender não tem idade e que a experiência acumulada ao longo da vida pode se transformar em oportunidades de negócio”, avalia José Herberton.

JORNADA PRATEADA

Já a jornada “Mente Prata, Negócios de Ouro” faz parte do Programa Plural, que atua na inclusão de diferentes grupos no empreendedorismo. Este ano a ação ganhou uma nova edição com novidades. Segundo Thais Oliveira, gestora do Plural, a jornada 2026 conta com encontros presenciais mensais na sede do Sebrae, sempre nas primeiras quartas-feiras do mês pela manhã, mas amplia a oferta com oficinas práticas voltadas a quem já possui algum negócio.

A trilha é aberta tanto para quem ainda não tem CNPJ quanto para empreendedores formalizados. No primeiro caso, os participantes podem acompanhar os encontros coletivos. Já quem possui negócio também tem acesso às oficinas práticas. A participação nas capacitações é gratuita, e as inscrições podem ser feitas pelo site do Sebrae Goiás. Não há prazo limite para entrada ao longo do ano, mas, para participar da missão técnica prevista no encerramento, será necessário cumprir ao menos 70% da jornada. “Um dos pontos que identificamos na edição anterior foi a necessidade de atividades mais aplicadas. Agora, além dos encontros, temos oficinas para quem já empreende colocar a mão na massa”, afirma Thais.



José Herberton de Lima: público 50+ e 60+ tem buscado cada vez mais o empreendedorismo

PROGRAMA PLURAL

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





Silvio Simões

Elicesar José da Silva, da Só Eletro Injeção, em Goiânia, teve suporte de um agente local de inovação

INOVAÇÃO QUE TRANSFORMA

PROGRAMA ALI APERFEIÇA GESTÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM GOIÁS

Imagine um agente especializado em inovação entrando na rotina da sua empresa para observar processos, identificar gargalos, mapear desperdícios e apontar caminhos para melhorar resultados, sem gerar custos para o empresário. É exatamente essa a proposta do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), iniciativa do Sebrae que atua como motor de transformação para micro e pequenas empresas em Goiás.

Mais do que um auxílio pontual, o ALI promove uma jornada estruturada de inovação e produtividade, conectando empresários a soluções práticas, acessíveis e aplicáveis ao dia a dia dos pequenos negócios.

Os resultados dos últimos ciclos mostram o impacto dessa atuação: empresas atendidas registraram aumento médio de até 24% na produtividade e crescimento de até 11% no faturamento. Mas, para além dos números, existe uma transformação que começa antes dos indicadores: a mudança de mentalidade do empreendedor.

Para o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, o ALI representa um dos pilares mais concretos da estratégia de apoio ao empreendedorismo no estado. “É um programa altamente estruturado que coloca o Sebrae dentro das empresas, ao lado do empreendedor, de forma a melhorar sua gestão e seus processos”, afirma.

De acordo com o diretor, o programa dá ao empresário subsídios, informação e suporte essenciais para que ele atinja esses objetivos. “Quando vemos 20% de ganho em produtividade em negócios que muitas vezes sequer tinham indicadores, percebemos o tamanho do impacto que uma orientação qualificada e gratuita pode gerar. Goiás tem um ecossistema empreendedor vibrante, e o ALI é um dos instrumentos que nos permite transformar esse potencial em resultado concreto”, pontua.

O QUE É O ALI

O ALI é considerado o maior programa de extensão tecnológica da América Latina e integra as iniciativas do Brasil Mais Produtivo (B+P), programa do governo federal voltado ao aumento

O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto: programa transforma potencial em resultados palpáveis



Silvio Simões



A coordenadora do ALI no Sebrae Goiás, Paula de Paula, destaca o atendimento personalizado e o método estruturado do programa

da produtividade, eficiência energética e competitividade de micro e pequenas empresas brasileiras. O Brasil Mais Produtivo é realizado em parceria com o Sebrae e outras instituições nacionais e busca aproximar os pequenos negócios de soluções de inovação, transformação digital e melhoria de processos.

Dentro dessa estratégia, o ALI atua levando inovação de forma prática para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços. O objetivo é implementar soluções ágeis, de baixo custo e alto impacto, capazes de reduzir desperdícios, melhorar processos, aumentar a produtividade e fortalecer a competitividade.

Em 2026, um dos segmentos prioritários do programa são as micro e pequenas indústrias, em consonância com as diretrizes do Brasil Mais Produtivo. Empresas dos setores de comércio e serviços também podem participar.

A primeira visita do agente local de inovação não começa por planilhas nem por relatórios. Começa pela observação da rotina da empresa. A

coordenadora do programa no Sebrae Goiás, Paula de Paula, explica que o diagnóstico inicial costuma revelar situações que muitas vezes passam despercebidas pelo próprio empresário. "O ALI observa como o trabalho está fluindo, onde existem gargalos, retrabalho, desperdício de tempo, falhas de comunicação e decisões tomadas sem dados. Muitas vezes o empresário sente que algo não funciona bem, mas não consegue identificar exatamente onde está o problema", explica.

Segundo Paula, excesso de centralização no dono, processos informais e ausência de indicadores básicos aparecem logo nas primeiras visitas. "É justamente nesse contraste entre o que o empresário acredita que acontece e o que realmente ocorre no dia a dia que surgem os principais pontos de atenção", afirma.

Após esse diagnóstico, o programa estrutura uma jornada de inovação personalizada, que envolve definição de desafios, elaboração de soluções, implementação das melhorias e acompanhamento dos resultados. "O método é estruturado, mas o olhar é individual. Cada empresa possui suas dores, desafios e maturidade de gestão. Por isso, o atendimento é personalizado e focado naquilo que realmente pode gerar impacto", reforça a coordenadora.

JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO

O atendimento do ALI possui duração aproximada de seis meses e funciona como um "sprint" de inovação dentro da empresa. Durante esse período, o empresário recebe acompanhamento contínuo de um agente local de inovação do Sebrae, participa de encontros individuais e coletivos e passa a monitorar indicadores ligados à produtividade, gestão e faturamento.

A proposta não é entregar uma solução pronta, mas construir melhorias junto com o empreendedor. Ao longo da jornada, são identificados problemas prioritários de gestão, definidos planos de ação e implementadas soluções voltadas à melhoria das práticas gerenciais, redução de custos e aumento de resultados. No encerramento do ciclo, os indicadores definidos no início do atendimento são reavaliados para medir os avanços obtidos.

De acordo com Camila Moreira, gerente da Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional do Sebrae Goiás, antes mesmo das mudanças práticas existe uma transformação mais profunda acontecendo dentro das empresas atendidas. “O primeiro movimento é menos visível e, justamente por isso, mais profundo: a mudança de mentalidade. Antes de alterar processos ou redefinir a gestão, o trabalho do ALI provoca o empresário a enxergar seu negócio de outra forma, com olhar mais crítico, orientação a dados e foco em produtividade”, afirma. Segundo a gerente, essa virada de chave cria as condições necessárias para mudanças mais consistentes. “Na prática, existe uma sequência que se repete: visão, método e resultado”, resume.

Camila destaca ainda que a personalização é um dos diferenciais do programa. “A metodologia é estruturada e utiliza ferramentas como o Radar da Inovação e indicadores de produtividade. O método é o mesmo, mas os diagnósticos são diferentes porque cada empresa vive uma realidade própria”, explica.

Para muitos pequenos empresários, inovação ainda parece algo distante, caro ou ligado apenas à tecnologia avançada. O trabalho do ALI busca justamente quebrar essa percepção. Na prática, a inovação aparece em mudanças simples e contínuas: reorganização de processos, definição de indicadores, melhoria da comunicação interna, adoção de ferramentas digitais acessíveis e aperfeiçoamento da gestão. “A inovação deixa de ser um conceito distante e passa a fazer parte do cotidiano da empresa, com efeitos diretos nos resultados e na forma de trabalhar”, resume a coordenadora Paula de Paula.

Segundo a gerente Camila Moreira, os resultados observados nas empresas normalmente são consequência de um conjunto de fatores trabalhados simultaneamente. “Os principais impactos aparecem na organização da gestão, na redução de desperdícios e retrabalhos, no uso mais inteligente de dados e no engajamento das equipes. É a soma desses elementos, acompanhados de forma prática e contínua, que explica os resultados alcançados”, destaca.

O programa vai além do acompanhamento individual. Ao longo do ciclo, empresários participantes também se reúnem em encontros coletivos voltados à troca de experiências, aprendizado



A gerente de Atendimento e Desenvolvimento Regional, Camila Moreira: programa proporciona visão, método e resultado

conjunto e fortalecimento de redes de relacionamento.

Nesses encontros, empreendedores compartilham desafios, soluções implementadas e resultados obtidos dentro das próprias empresas. “Os encontros funcionam como espaços de reconhecimento, inspiração e fortalecimento do ecossistema empreendedor. O impacto do ALI ultrapassa cada empresa individualmente”, explica Paula.

EXPERIÊNCIA PRÁTICA

A experiência de participar do programa ALI traz transformações profundas tanto nas empresas quanto no modo como os empresários encaram o desafio do empreendedorismo. Elicesar José da Silva é um deles e sabe bem do que fala quando diz que o Sebrae é “a casa do empreendedor”.

Fundador da Só Eletro Injeção, empresa com 13 anos de estrada localizada em Goiânia, especializada em injeção eletrônica e carburação, ele



Fábio Costa

Encontros do ALI, como o realizado na Regional Metropolitana em abril, alinham expectativas e promovem networking e troca de experiências

construiu um negócio que hoje é reconhecido nacional e internacionalmente pelas redes sociais e plataformas digitais, em parte resultado de orientações que recebeu do Sebrae ao longo dos anos. O contato com o programa ALI chegou de forma natural, durante uma visita ao Sebrae. “O agente local veio até mim e dei início ao ciclo que, pra mim, foi o divisor de águas”, conta Elicesar.

O diagnóstico inicial bateu em cheio em um ponto que o empresário já sentia, mas não sabia nomear: o excesso de operação e a escassez de gestão. “Eu estava atuando muito na parte operacional, e não na gestão. O programa ALI foi me abrindo os olhos para onde eu estava errando no gerenciamento do meu tempo dentro do meu próprio negócio”, lembra.

Os resultados foram além do esperado. Se antes do ciclo Elicesar cogitava contratar um novo colaborador para dar conta da demanda, o processo de reflexão provocado pelo agente o levou a uma conclusão diferente: eram dois colaboradores que a empresa precisava, não um.

“O ALI me fez pensar muito sobre minha gestão. E foi muito bom, recomendei e recomendo para outros amigos empresários”, comemora.

Hoje, Elicesar cuida do site, administra as plataformas digitais, delega funções, cobra resultados e gerencia o negócio com um olhar que antes não tinha. “O ciclo me fez enxergar melhor a minha empresa, sobre delegar funções, cobrar resultados, entender o formato do meu negócio”, finaliza.

Para a coordenadora Paula de Paula, o ALI reforça o papel do Sebrae como parceiro estratégico do pequeno empreendedor. “O empresário precisa entender que não está sozinho. Existe um agente capacitado acompanhando sua jornada, propondo soluções e monitorando resultados de forma contínua”, afirma.

A gerente Camila Moreira destaca que o acompanhamento próximo faz diferença na consolidação das mudanças. “Os indicadores, os planos de ação e o acompanhamento constante ampliam a visão do empreendedor e ajudam a transformar gestão em resultado concreto”, conclui.



Elicesar José da Silva passou a se concentrar mais na gestão depois de participar do ALI

BENEFÍCIOS DO AGENTE LOCAL DE INOVAÇÃO

- Diagnóstico especializado dentro da empresa
- Identificação de gargalos e desperdícios
- Atendimento gratuito e personalizado
- Acompanhamento contínuo por seis meses
- Aumento da produtividade
- Crescimento do faturamento
- Redução de custos
- Aperfeiçoamento das práticas gerenciais
- Uso mais inteligente de dados
- Conexão com ferramentas digitais e inovação

ALI EM NÚMEROS

CICLO 2025	
1º semestre	2º semestre
<ul style="list-style-type: none"> • 1.175 empresas atendidas • +27,9% de produtividade • +11% de faturamento 	<ul style="list-style-type: none"> • 1.244 empresas atendidas • +24,5% de produtividade • +9,7% de faturamento

NOVO CICLO

Um novo ciclo será aberto em julho. Micro e pequenas empresas dos setores de Indústria, Comércio e Serviços podem se inscrever gratuitamente.

<https://www.sebraego.com.br/brasil-mais-productivo/>





Fotos Sebrae

Parceria com a entidade Cestampas vem crescendo em prol da sustentabilidade

SUSTENTABILIDADE QUE TRANSFORMA

PROJETO COM
A CESTAMPAS
REFORÇA
PRÁTICAS ESG E
GERA INCLUSÃO
PRODUTIVA

O Sebrae Goiás, em parceria com a entidade Cestampas, vem consolidando sua atuação em responsabilidade socioambiental por meio do projeto "Sustentabilidade que Transforma". Lançada no final de 2024 e executada ao longo de 2025, a iniciativa foi renovada para 2026 e tem como objetivo promover o acultramento em práticas ESG (ambiental, social e governança). A ação se baseia na arrecadação de tampinhas plásticas, que são destinadas à reciclagem e transformadas em isoladores industriais. Parte dos recursos obtidos é revertida em cestas básicas para famílias cadastradas, atendidas conforme a fila de espera do programa, que está sediado em Aparecida de Goiânia.

Os resultados alcançados em 2025 superaram as metas iniciais, demonstrando o potencial da economia circular como ferramenta de transformação social. Além da coleta de tampinhas, o Sebrae ampliou sua atuação em abril de 2026, iniciando a doação de móveis e equipamentos de informática que chegam ao setor de Patrimônio vindos de

todas as oito Regionais do estado. Nesta primeira etapa, foram entregues sete computadores, que serão utilizados na criação de uma escola básica de informática em parceria com a Cestampas.

De acordo com o coordenador do Comitê ESG do Sebrae Goiás, Yasutoki Minomo, o projeto busca oferecer capacitação digital para adolescentes e jovens da comunidade, ampliando oportunidades de inclusão social e inserção no mercado de trabalho. “Ações como essa representam mais do que sustentabilidade ambiental. Elas colocam em prática o que o Comitê de ESG da instituição já programou para que a transformação social, a economia circular e a inclusão produtiva aconteçam em etapas, conectando conscientização ambiental, solidariedade e desenvolvimento humano”, diz.

Para o presidente do Comitê ESG, o diretor administrativo e financeiro do Sebrae Goiás, João Carlos Gouveia, o projeto “Sustentabilidade que Transforma” mostra que pequenas atitudes podem gerar grandes impactos. “Ao mesmo tempo em que cuidamos do meio ambiente, conseguimos atender famílias em vulnerabilidade e preparar jovens para o futuro. Essa é a essência do ESG, unir responsabilidade e inovação em prol da sociedade”, destaca.

Segundo João Carlos Gouveia, o projeto tem efeito multiplicador: “Quando uma empresa ou instituição se engaja em práticas sustentáveis, ela inspira outras a fazerem o mesmo. O Sebrae Goiás, ao lado da Cestampas, mostra que é possível transformar resíduos em oportunidades e solidariedade em desenvolvimento. Nosso papel é fomentar pequenos negócios, mas também garantir que esse crescimento esteja alinhado com valores éticos e sustentáveis”. A iniciativa amplia o alcance da atuação do Sebrae junto à sociedade e mostra que o fomento aos pequenos negócios pode caminhar lado a lado com ações concretas de responsabilidade social. O projeto com a Cestampas já se consolida como uma das diversas ações ESG da instituição.

Além dos impactos imediatos, o “Sustentabilidade que Transforma” abre perspectivas para novas frentes de atuação. A criação da escola de informática é apenas o primeiro passo de um plano mais amplo de capacitação digital, que pretende atender jovens em situação de vulnerabilidade e conectá-los às demandas do mercado de trabalho. O Sebrae Goiás acredita que a inclusão tecnológica é um dos pilares da cidadania contemporânea e



Mascote do projeto ajuda a divulgar as atividades

que preparar adolescentes para o futuro é investir em uma sociedade mais justa e competitiva.

Outro aspecto relevante é o fortalecimento da economia circular, que transforma resíduos em insumos produtivos e reduz impactos ambientais. Ao destinar tampinhas plásticas para reciclagem e reaproveitamento industrial, o projeto contribui para diminuir o descarte inadequado e estimular práticas conscientes de consumo. Essa lógica de reaproveitamento está diretamente ligada ao Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS) 12, Consumo e Produção Responsáveis, da Organização das Nações Unidas (ONU), mas também dialoga com os ODS 11 e 13, ampliando o impacto socioambiental.

Com dois anos de execução e resultados expressivos, o “Sustentabilidade que Transforma” já se posiciona como referência em projetos de impacto social e ambiental em Goiás. A parceria com a Cestampas demonstra que a união entre instituições e sociedade civil pode gerar mudanças significativas, beneficiando famílias, jovens e o meio ambiente. E o projeto se consolida como um movimento que conecta solidariedade, inovação e responsabilidade, ao mostrar que o futuro dos negócios passa, necessariamente, pela sustentabilidade.



A influenciadora e empreendedora Camila Pudim foi destaque e inspiração na abertura oficial do Mês do MEI

MEI EM DESTAQUE

SEBRAE
PROMOVEU MÊS DE
ATIVIDADES PARA O
MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL

O Sebrae Goiás reforçou a importância do microempreendedor individual com uma vasta programação durante maio, o Mês do MEI. Foram mais de 138 atividades realizadas em diversas regiões do estado, além de atrações especiais, como a apresentação da empresária e influenciadora Camila Pudim na abertura oficial da programação, em 06/05, que lotou o auditório da Igreja Videira, no Setor Bueno, em Goiânia.

A iniciativa ganha ainda mais relevância diante da força desse público na economia goiana. Atualmente, Goiás conta com mais de 634 mil MEIs formalizados, sendo que 518 mil estão em plena atividade, que representam 54% dos pequenos negócios do estado. Esses e outros dados estão no Perfil do MEI em Goiás 2026, publicado pelo Sebrae em abril.

O Mês do MEI veio justamente para valorizar e apoiar esse público, com uma agenda especial voltada a ajudar na melhoria da gestão do negócio, ampliação da presença no ambiente digital, impulsionamento de vendas, acesso a novas oportunidades de mercado e preparação para crescer de forma sustentável. Em sua segunda edição, o evento reafirmou o compromisso do Sebrae Goiás com a valorização do MEI e com a oferta de soluções práticas para quem deseja empreender ou aprimorar o próprio negócio.

Na abertura, o diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto ressaltou a importância do MEI como agente fundamental para o desenvolvimento econômico, a geração de renda e a dinamização dos territórios. Ele destacou a oferta de atividades gratuitas com palestras, oficinas e atendimentos especializados voltados à regularização e ao crescimento sustentável. “É um mês muito especial. O Sebrae mobilizou seu time para viabilizar uma programação para impactar diretamente o perfil dos MEIs goianos. Pretendemos alcançar milhares de pessoas e incentivar cada vez mais o empreendedorismo”, disse.

O diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, ressaltou os desafios enfrentados pelos MEIs e a necessidade de intensificar iniciativas de capacitação e suporte. “Dados importantes nos fazem refletir sobre importância de atuar com os MEIs. Sua taxa de mortalidade atual é de 60%. Isso significa que a cada dez que abrem, seis fecham em até cinco anos. Nossa ação precisa ser mais intensa, assertiva e robusta”, enfatizou.

De acordo com Daniela da Silva Rocha, coordenadora de Atendimento Presencial e Remoto do Sebrae Goiás, a programação procurou priorizar a participação de nomes de destaque, ao mesmo tempo em que ofereceu atividades essenciais de orientação e suporte. Além da palestra master na abertura, ao longo do mês foram oferecidos cursos, oficinas, atendimento, consultorias e três webinars on-line abordando temas estratégicos: Vendas e Varejo, com Rick Chesther, no dia 13; Empreendedorismo no Setor de Alimentação, com Edu Guedes, no dia 20; e Inteligência Artificial, com Paolo Petrelli, no dia 27. O Sebrae também ofereceu consultorias on-line em gestão subsidiadas em 80% e Sebraetec com subsídio de até 90%.

Camila Pudim, criada em Aparecida de Goiânia, foi um dos destaques da abertura oficial com uma palestra em que compartilhou sua trajetória, mostrando como, em pouco mais de 12 anos, conseguiu arregimentar cerca de 40 milhões de seguidores em diversas redes sociais e se tornou referência no segmento de beleza. Em setembro do ano passado, Camila lançou uma marca própria de maquiagem, a Pudim Beauty Shop, que estreou com três itens veganos e multifuncionais: Bolush, Purpurigloss e Pequizinho. Ela reforçou que migrar para o empreendedorismo foi um desafio diferente, mas igualmente estimulante. “Estou aprendendo a ser dona de marca, e isso exige dedicação, mas é um caminho que vale a pena. É necessário persistir e trabalhar sempre. Aproveitem todas as oportunidades, porque hoje o digital é fundamental”, orientou.

Entre as dicas compartilhadas, ela destacou a importância de tornar o perfil do Instagram mais atrativo e competitivo, com apoio de soluções como o “Avalie seu Instagram”, ferramenta gratuita do Sebrae Goiás voltada a empresas com CNPJ, produtores rurais com Inscrição Estadual (IE) e artesãos com registro no SICAB. A solução analisa o perfil comercial na rede social e apresenta orientações práticas para melhorar o posicionamento, ampliar o engajamento e transformar seguidores em clientes.



O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto: MEI como agente fundamental para o desenvolvimento econômico

CONHEÇA O AVALIE SEU INSTAGRAM

<https://www.sebraego.com.br/inscricao-avaliar-seu-instagram/>



BAIXE O PERFIL DO MEI EM GOIÁS 2026

<https://tinyurl.com/PerfildoMEIemGoiás2026>





Fotos: Fredox Carvalho

O evento mais uma vez teve protagonismo feminino na construção do empreendedorismo

O PODER DELAS

EVENTO DO
SEBRAE E JORNAL
O POPULAR DESTACOU
EMPREENDEDORISMO
FEMININO

Outra vez o poder do empreendedorismo feminino ganhou visibilidade em mais uma edição do Delas Mulher de Negócios, realizado nos dias 15 e 16 de maio no Shopping Passeio das Águas, em Goiânia. Promovido pelo Sebrae Goiás e pelo jornal O Popular, do Grupo Jaime Câmara, o evento teve como destaque grandes nomes como Gue Oliveira, Dani Amaral, Fernanda Aoki e Luiza Possi.

Painéis diversos também colocaram em pauta temas relevantes, como liderança, superação, longevidade, saúde e imagem pessoal, entre outros. O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, participou da cerimônia de abertura e prestigiou a programação nos dois dias, ressaltando a importância do empreendedorismo promovido por mulheres e os programas da instituição como o Sebrae Delas.

As palestrantes promoveram importantes reflexões. Gue Oliveira, cabeleireira com milhões de seguidores nas redes sociais, falou sobre

“O Algoritmo da Vida Real: Você está vivendo ou apenas existindo?”, analisando como as pessoas conduzem suas vidas e negócios e convidando o público a pensar além da rotina e buscar escolhas conscientes. Reconhecida nacionalmente por sua atuação como fundadora da GAC Academy, ela destacou que muitas vezes os indivíduos se deixam levar pelo “modo automático”, repetindo padrões sem perceber.

Já a empresária Vanessa Rouvier, fundadora da marca de calçados Le Scarpin e da comunidade Les Étoiles, apresentou a palestra “Pare de Copiar! 5 passos para criar um negócio autêntico e lucrativo”. O conteúdo mostrou em uma abordagem prática como empreender com originalidade, fugindo de modelos repetitivos e construindo marcas sólidas. E a gerente de Atendimento e Desenvolvimento Regional do Sebrae Goiás, Camila Moreira, falou sobre equilíbrio de papéis, preconceito estrutural, representatividade e desafios enfrentados pelas mulheres em posições de liderança.

Já Dani Amaral levou grande inspiração sobre como desenvolver uma mente “antifrágil”, ao mostrar a superação de um acidente em que ela perdeu os dois braços e, com suporte da família, saiu do hospital e aprendeu a viver fisicamente diferente e emocionalmente forte. Ela destacou que a vida e os negócios estão repletos de imprevistos e barreiras, mas que é justamente nesses momentos que surgem as maiores chances de evolução. “Não é sobre resistir, é sobre crescer com as dificuldades”, afirmou, reforçando que a postura antifrágil vai além da resiliência, tratando-se de usar os obstáculos como combustível para o desenvolvimento pessoal e profissional.

A programação também levou ao palco a psicóloga, coach e escritora Fernanda Aoki, que falou sobre “Empoderamento e Liderança Autêntica nos Negócios”. Ela ressaltou a importância de ocupar espaços de decisão sem abrir mão da autenticidade e da essência. Com exemplos práticos, mostrou como a autenticidade é um diferencial competitivo e que o verdadeiro empoderamento nasce da coerência entre valores pessoais e práticas profissionais.

E a cantora e compositora Luiza Possi promoveu uma palestra-show em que abordou aspectos de superação e prosperidade. Um dos pontos centrais de sua fala foi o perdão. Ela destacou que apenas com o coração limpo é possível alcançar



Apresentações como a de Luiza Possi levaram informação e inspiração às participantes

prosperidade em todas as áreas da vida. Para Luiza, liberar mágoas e ressentimentos abre espaço para novas oportunidades e fortalece a capacidade de transformar desafios em crescimento. A artista ressaltou que o poder verdadeiro não está apenas em conquistas externas, mas na forma como cada pessoa lida com suas próprias emoções. Ao compartilhar experiências pessoais, Luiza mostrou que o perdão é um ato de coragem e de autoconhecimento, capaz de renovar energias e ampliar horizontes.

SEBRAE DELAS

O evento reforçou a valorização do empreendedorismo feminino promovido pelo Sebrae por meio de seu programa Delas (Desenvolvendo Empreendedoras Líderes Apaixonadas pelo Sucesso). Por meio de jornadas de cursos, estudos como o Perfil da Empreendedora Goiana, reconhecimentos como o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios e conexões por meio de uma rede feminina de empreendedoras, o Sebrae Delas fortalece todas as mulheres que já têm um negócio e querem se aperfeiçoar e também aquelas que ainda pensam em empreender e precisam de suporte.

CONHEÇA O SEBRAE DELAS

<https://www.sebraego.com.br/empreendedorismo-feminino/>





Fotos Arquivo Pessoal/Divulgação



A empreendedora Tanise Knakievicz e o Angatu, o queijo de castanha de baru: inovação aliada à gestão para construir o negócio



QUEIJO VEGETAL DO CERRADO

EMPREENDEDORA TRANSFORMA BIODIVERSIDADE EM ALIMENTO À BASE DE CASTANHA DE BARU

A valorização da biodiversidade do Cerrado tem se consolidado como caminho para a geração de renda e inovação no setor de alimentos. Em Niquelândia, no Norte de Goiás, a empreendedora Tanise Knakievicz tem transformado a castanha de baru em um produto inovador, agregando valor à produção local e estruturando um negócio com base em conhecimento técnico e apoio do Sebrae Goiás por meio do Sebraetec.

O principal resultado desse processo é o Angatu, um queijo vegetal produzido a partir da castanha de baru, fruto símbolo do Cerrado. Mais do que um alimento, o produto representa uma proposta que integra identidade territorial, sustentabilidade e empreendedorismo feminino, ampliando as possibilidades de inserção no mercado de alimentos diferenciados.

A origem do negócio está ligada à busca por alternativas alimentares e à aplicação de conhecimento científico em soluções sustentáveis. “O Angatu surgiu do encontro de duas demandas: produzir lanches sem glúten e sem trigo e aplicar a metodologia científica com os recursos disponíveis para criar soluções sustentáveis”, relata.

Com trajetória ligada ao meio rural, Tanise destaca que o contato com a produção de alimentos começou ainda na infância. A escolha pela castanha de baru foi decisiva para o desenvolvimento do produto. Após testar diferentes ingredientes, a empreendedora encontrou no fruto do Cerrado uma solução viável e inovadora. “Consegui desenvolver um queijo que deu certo. A partir daí, o produto começou a ganhar forma”, explica.

Antes de acessar as consultorias do Sebraetec, a empresária enfrentava desafios relacionados à estruturação do negócio e à definição do produto. “As consultorias foram fundamentais em diferentes etapas, desde a criação da tabela nutricional e definição do nome até a construção da identidade visual, desenvolvimento da loja virtual e organização das mídias digitais”, destaca.

Um dos avanços mais relevantes ocorreu na área de comunicação visual, que contribuiu para consolidar a marca no mercado. “Antes, o Angatu era um produto em desenvolvimento. Depois da consultoria, nasceu uma marca. A identidade visual funciona como um documento da empresa, facilita a apresentação e fortalece o reconhecimento”, pontua.

No ambiente digital, o apoio do Sebrae também trouxe direcionamento estratégico para a comunicação com o público. “A consultoria ajudou a identificar as prioridades e organizar os canais de mídia. Passei a focar mais no produto e menos no processo de desenvolvimento, adotando uma abordagem mais empresarial”, explica. A criação da loja virtual marcou uma nova fase do negócio, ampliando as possibilidades de comercialização e planejamento.

Esse avanço permitiu maior organização das atividades e integração entre produção e marketing. “Agora é possível estruturar melhor o fluxo de produção e alinhar as ações de divulgação com a demanda dos clientes”, acrescenta. A participação em eventos e programas de inovação também contribuiu para o amadurecimento do negócio. O Angatu integrou o Festival Gastronômico Josephina's entre 2022 e 2025 e participou de iniciativas como o Inova Cerrado e o Faeg Jovem. “Essas experiências foram importantes para validar o produto, fortalecer a identidade e ampliar a visão de mercado”, destaca.

“As consultorias foram fundamentais para criação da tabela nutricional, definição do nome, identidade visual, desenvolvimento da loja virtual e organização das mídias digitais”

Angatu Cerrado
Instagram:
@angatucerrado



Edmar Wellington

Maria Jordana Caldas e sua linha do Mundo da Horsewoman: trabalho com cavalos deu origem a negócios variados



SONHOS QUE SE REALIZAM

EMPREENDEDORA SE DESTACA COM ESCOLA DE EQUITAÇÃO E LINHA EDUCATIVA NO MUNDO EQUESTRE

A história de Maria Jordana Caldas é daquelas que parecem nascer de um sonho infantil e se transformam em realidade com muito esforço e determinação. Aos sete anos, ainda menina, ela já tinha o desejo de ter um cavalo. Para alcançar esse objetivo, começou a empreender cedo, com a venda de pulseirinhas, canetas e até bolinhos na escola. A meta era juntar dinheiro para realizar seu sonho.

Aos 13 anos, ganhou seu primeiro cavalo de uma tia e, pouco depois, o vendeu e comprou uma égua, que a levou às competições de três tambores e abriu caminho para uma carreira promissora no universo equestre. Com o tempo, ela descobriu que sua paixão pelos cavalos se unia a uma vocação natural para ensinar. “Esse sentimento ficou bem forte quando crianças e jovens passaram a me procurar para aprender equitação e resolvi me especializar”, lembra. Maria Jordana então estudou na Universidade do Cavalo, em São Paulo, e concluiu uma faculdade de gestão de negócios.

O resultado foi a criação de sua própria escola de equitação em Ipameri, no Sul Goiano, que há mais de oito anos atende alunos a partir de dois anos de idade e treina cavalos, sempre com foco no comportamento e na relação entre animal e proprietário. Mas Maria não parou por aí. “Tive a certeza de que eu poderia empreender mais e ampliar minha atuação nesse universo de cavalos. Criei o Mundo da Horsewoman, uma linha infantil que transforma histórias reais de cavalos em livros didáticos e divertidos”, conta a empreendedora.

Já foram lançados dois títulos como “Relâmpago, o Cavalo Indomável” e “Missy, a Arena dos Sonhos”. Outros estão no planejamento e vão abordar matemática e cuidados veterinários. Além disso, ela desenvolveu uma coleção de agendas e cadernos, todos dentro do universo equestre, permitindo que crianças apaixonadas por cavalos mergulhem nesse mundo desde cedo.

A ligação de Maria Jordana com o Sebrae Goiás foi fundamental nessa trajetória. Desde a abertura de sua escola de equitação, ela buscou apoio da instituição para estruturar o negócio. Participou de eventos locais e sempre contou com a orientação do Sebrae em momentos decisivos. Em abril deste ano, o Sebrae abriu as portas para que Maria expusesse seus produtos na Tecnoshow, em Rio Verde (Sudoeste Goiano), uma das maiores feiras do agronegócio do país.

O convite veio por meio do gerente da Regional Sul do Sebrae Goiás, Vitor Hugo – que conheceu o trabalho da Maria Jordana em uma palestra e apostou no potencial da empreendedora – em parceria com o gerente da Regional Sudoeste, Adriano Teixeira. Na Tecnoshow, Maria expôs toda a linha infantil de sua marca. “A participação no estande do Sebrae trouxe visibilidade para meu trabalho”, afirma.

Como novidade na marca, ela diz que está desenvolvendo a Horsewoman Beauty, uma linha de cosméticos voltada para mulheres do agro, com identidade equestre, que em breve será lançada. “São glosses, perfumes e bodysplashes com detalhes inspirados em cavalos que terá como público-alvo principalmente meninas e adolescentes apaixonadas por cavalos”, explica.

Atualmente, aos 28 anos, Maria Jordana consegue ser palestrante, treinadora de cavalos e empresária e está durante este ano em uma turnê pelo Brasil ministrando cursos para grupos de mulheres. “Ela é uma referência em empreendedorismo feminino e mostra que sonhos de infância podem virar grandes histórias de sucesso. O Sebrae está à disposição para apoiar empreendedoras e ajudar a impulsionar pequenos negócios que unem tradição, inovação e identidade cultural”, finaliza o gerente regional Adriano Teixeira.

“Criei o Mundo da Horsewoman, linha infantil que transforma histórias reais de cavalos em livros didáticos e divertidos”

Mundo da Horsewoman
Instagram:
 @mundohorsewoman
 @mariajordana.horsewoman



Edmar Wellington

Neiva Borges Vieira e seus geladinhos deram origem à Via Gellato Gourmet com auxílio do Sebrae e do Empretec



SUCESSO ARTESANAL

NEIVA BORGES VIEIRA ENCONTROU NO GELADINHO GOURMET UMA FORMA DE EMPREENDER

Deixar a segurança da carteira assinada para mergulhar no universo do empreendedorismo não é tarefa fácil. Mas foi exatamente esse salto que Neiva Borges Vieira decidiu dar. Após anos de trabalho no regime CLT, ela se viu em um momento de pausa e incerteza. “Fiquei perdida, sem saber o que fazer”, relembra. Foi então que uma amiga a apresentou ao Empretec, programa que desperta e desenvolve características empreendedoras.

Criado pela Organização das Nações Unidas e aplicado no Brasil exclusivamente pelo Sebrae, o Empretec tem a característica de sempre ser uma experiência transformadora para quem participa (*saiba mais nas páginas 20 e 21*). Para Neiva, a capacitação foi um momento-chave para sua trajetória. Ela passou a enxergar possibilidades e, depois de algumas tentativas com pipoca gourmet e outras ideias, encontrou sua verdadeira paixão, o geladinho gourmet artesanal. “Desde o primeiro que eu fiz, foi um sucesso”, conta, com entusiasmo. Sua história de êxito possibilitou que o Sebrae a convidasse a expor e vender seus produtos no estande da instituição durante a Tecnoshow, uma das maiores feiras do agronegócio do país, realizada em abril em Rio Verde (Sudoeste Goiano), cidade onde fica localizada sua empresa.

O negócio começou de forma tímida, entre amigos e familiares, mas logo ganhou força. Atualmente, a Via Gellato Gourmet já tem uma clientela fiel, presença ativa nas redes sociais e pontos de venda estratégicos, como o Paço Municipal, onde toda quarta-feira uma fila de clientes a espera. Além disso, o delivery e as retiradas em casa ampliam o alcance da marca. A empreendedora também atende encomendas para eventos, e os geladinhos fazem o maior sucesso nas festas infantis.

Entre os diversos sabores estão Kit Kat, Pudim, Sonho de Valsa, Ouro Branco, Ninho com Nutella, Paçoca, Açaí com Ninho, Abacaxi, Blue Ice com Marshmallow e o mais novo e um dos mais pedidos, o de Pistache. Entre os zero açúcar estão coco, morango com geleia, morango com chocolate trufado, ninho trufado, chocolate com avelã trufado.

A qualidade é um dos pilares do empreendimento. Neiva faz questão de trabalhar com chocolate nobre e ingredientes selecionados, valorizando cada detalhe do processo. “É trabalhoso, não é fácil, mas é preciso valorizar o tempo e o trabalho”, afirma. O cardápio é variado e criativo, incluindo opções como pudim com caramelo salgado, sabores trufados e as versões zero açúcar, que conquistaram um público especial.

Com uma média de 600 unidades vendidas por mês, a expectativa é de crescimento contínuo. O próximo passo? Montar uma cozinha exclusiva para produção e, quem sabe, contratar ajuda para expandir ainda mais. “Comecei a fazer na cozinha da minha casa, mas quero ter um espaço separado para dar continuidade ao sonho”, projeta.

A trajetória da Via Gellato Gourmet mostra como determinação, capacitação e paixão podem transformar uma ideia simples em um caso de sucesso. “Empreender não é fácil, mas, acima de tudo, é uma grande satisfação acreditar no próprio potencial e adoçar a vida de muita gente pelo caminho”, reforça a empreendedora. Ela acredita que aliar conhecimento com paixão pode trazer sucesso para os negócios. No Sebrae Goiás, além do Empretec, Neiva fez as capacitações de Gestão em Finanças e Preparando Alimentos Seguros.

“Empreender não é fácil, mas, acima de tudo, é uma grande satisfação acreditar no próprio potencial e adoçar a vida de muita gente pelo caminho”

Via Gellato Gourmet
Instagram:
@viagellato



Fotos Arquivo Pessoal/Divulgação

O vestido criado especialmente para a produção da novela e a estilista Theodora Alexandre, da Thear Vestuário: criações sustentáveis e com identidades e memórias afetivas



VESTIDO EM CENA

PEÇA DA ESTILISTA THEODORA ALEXANDRE GANHA DESTAQUE NA NOVELA CORAÇÃO ACELERADO

Na noite de 09/03, uma segunda-feira, uma das cenas mais aguardadas da novela *Coração Acelerado*, da Rede Globo, emocionou o público. A personagem Agrado, interpretada por Isadora Cruz, apareceu pronta para subir ao altar ao lado de João Raul, vivido por Filipe Bragança. O vestido de noiva, delicado e marcante, chama a atenção. Agrado veste o traje e desperta a admiração do noivo. Mas em meio a reviravoltas dramáticas, a personagem decide não se casar. Em um gesto radical, leiloa o vestido e foge da situação que parecia selar seu destino.

Para quem assistia, o vestido se tornou parte central da narrativa, simbolizando esperança, ruptura e transformação. O que muitos espectadores talvez não saibam é que a peça nasceu em Goiânia e tem o Sebrae como parte integrante de sua história. O vestido foi desenvolvido pela marca autoral Thear Vestuário, comandada pela estilista e empresária goiana Theodora Alexandre.

O convite surgiu após a figurinista Sabrina Moreira descobrir o trabalho da marca na internet. Ao visitar a Casa Thear em setembro do ano passado, conheceu de perto os processos de criação, que são baseados em manualidades, memória afetiva e referências do interior do Brasil. “Mais do que um figurino, queríamos criar uma peça que dialogasse com a história da personagem e com aquilo que ela representava”, explica. O vestido reuniu elementos clássicos da alfaiataria feminina e técnicas artesanais tradicionais.

A história do vestido também se conecta diretamente à trajetória da estilista. Natural de Goiânia, Theodora Alexandre atua há mais de duas décadas na moda. Formada pela Universidade Federal de Goiás (UFG) e com pós-graduação pela Universidade Estadual de Goiás (UEG), ela acumulou experiência trabalhando como consultora e colaborando com diferentes marcas antes e em paralelo ao próprio negócio. Ela também atravessou um processo pessoal importante ao realizar sua transição de gênero há cerca de cinco anos. “A moda ajudou muito nesse processo de entender minha própria identidade. Essa comunhão bonita entre imagem e identidade me permite me ajudar e ajudar outras pessoas”, diz.

A Thear nasceu a partir de um trabalho de conclusão de curso entre 2015 e 2017. “Incomodava muito perceber o impacto ambiental do fast fashion e da produção em larga escala. Eu queria construir algo que tivesse sentido, que valorizasse processos e histórias”, relembra. Foi nessa jornada que surgiu a ideia de uma marca baseada em sustentabilidade, artesanato e memória cultural, e em 2018 a Thear foi oficialmente lançada.

A marca ganhou projeção com participações em eventos importantes, como a Casa de Criadores e a São Paulo Fashion Week. Em 2025 também participou do Fashionclash, na Holanda. Por trás dessa trajetória existe uma estratégia de gestão e desenvolvimento empresarial. Theodora afirma que mantém uma relação próxima com programas de capacitação e consultorias do Sebrae Goiás há mais de dez anos. Para ela, esse apoio foi fundamental para transformar a criatividade em um negócio sustentável. “As consultorias são um diferencial estratégico, que ajudam a ampliar a visão de mercado e a identificar novas oportunidades”, afirma. Atualmente, a marca conta com o acompanhamento do consultor do Sebrae Goiás e especialista em negócios de moda Leandro Pires.

“Incomodava perceber o impacto ambiental do fast fashion e da produção em larga escala. Eu queria construir algo que tivesse sentido, que valorizasse processos e histórias”

Thear Vestuário
Instagram:
@thearoficial



PRODUTO PREPARADO

MERCADO GLOBAL
EXIGE ALTO NÍVEL
DE ADEQUAÇÃO DOS
MICRO E PEQUENOS
NEGÓCIOS

Muita gente acredita que empreender com foco no comércio exterior é uma realidade muito distante para o micro e pequeno e empreendedor. Só que essa realidade tem mudado e, cada vez mais esses empreendedores têm atuado com maestria no mercado externo e mostrado excelência e originalidade. Visando dar um maior suporte àqueles que pretendem alçar voos maiores, o Sebrae Goiás auxilia empresas a entenderem seu nível de preparo para exportação.

O analista técnico e gestor de Acesso a Mercado e Internacionalização do Sebrae Goiás, Leonardo Araújo, explica que a instituição auxilia empresas identificando o nível de prontidão para o mercado externo, além de oferecer capacitações e consultorias que preparam os pequenos negócios para aproveitarem as oportunidades internacionais. "Oferecemos capacitação para que o empresário possa realizar a adequação de produtos – como com rótulos e preços, por exemplo –, estudos de mercado e consultoria para identificar oportunidades e adaptar a estratégia de exportação", diz.

Leonardo pontua ainda sobre a busca por exportar: "A internacionalização não é exclusiva de grandes corporações. Pequenos negócios com

produtos diferenciados e uma boa capacidade de gestão podem, e devem, buscar mercados externos".

DICAS ÚTEIS PARA EXPORTAR

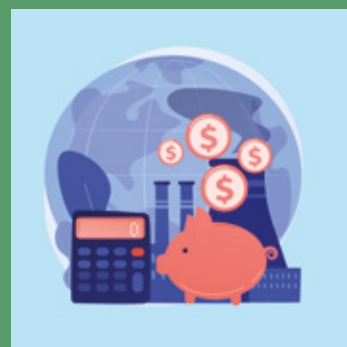


PRODUÇÃO E EMBALAGEM DO PRODUTO

O empreendedor precisa garantir que seu produto mantenha um padrão consistente de qualidade e esteja adequado às exigências do mercado de destino. Isso envolve atenção às normas técnicas, sanitárias, ambientais ou fitossanitárias, além da capacidade produtiva necessária para atender volumes e prazos acordados. Também é importante assegurar rastreabilidade e controle dos processos, pois muitos mercados exigem informações detalhadas sobre origem e composição. No que se refere à embalagem, ela deve proteger o produto durante longos percursos e diferentes condições de transporte, além de cumprir as exigências legais de rotulagem.

CUIDADOS PARA NÃO TER PREJUÍZOS COM A OSCILAÇÃO DO CÂMBIO

A oscilação cambial é um fator relevante e pode comprometer a rentabilidade da exportação se não for bem gerenciada. O empreendedor deve formar corretamente o preço de exportação, incluindo todos os custos envolvidos, margens e possíveis variações da moeda. A definição da moeda do contrato exige atenção, assim como os prazos de recebimento, já que quanto maior o intervalo entre a venda e o pagamento, maior o risco cambial.



COMO TRANSPORTAR SEU PRODUTO PARA O EXTERIOR

É importante considerar as características do produto, como valor, tamanho, fragilidade, perecibilidade ou necessidade de condições especiais. A decisão entre transporte marítimo, aéreo ou multimodal deve equilibrar custo, prazo e nível de risco. Produtos de maior valor agregado ou com urgência de entrega, por exemplo, podem justificar o transporte aéreo, enquanto mercadorias de maior volume tendem a seguir pelo modal marítimo. Também é essencial avaliar a contratação de seguro internacional adequado e escolher parceiros logísticos experientes.



ATENÇÃO AO CONTRATO DE COMPRA E VENDA

O empreendedor deve ter extremo cuidado com a clareza das cláusulas. É fundamental definir corretamente o "Incoterm", pois ele estabelece responsabilidades sobre custos, riscos, transporte e seguro da mercadoria. O contrato deve detalhar a forma e os prazos de pagamento, as especificações do produto, os prazos de produção e entrega e a documentação exigida. Além disso, é importante prever mecanismos de solução de conflitos, como foro ou arbitragem, e estabelecer penalidades ou garantias em caso de descumprimento contratual. Sempre que possível, contar com apoio jurídico especializado reduz riscos e aumenta a segurança da operação.





Fotos: Fredox Carvalho

Artesanato goiano ganha grande relevância no empreendedorismo, como na CASACOR, em que o Sebrae proporciona um espaço nobre para ele

O NOVO VALOR DO ARTESANATO

AUTENTICIDADE,
TECNOLOGIA
E IDENTIDADE
CULTURAL
TRANSFORMAM
SETOR EM GOIÁS

O avanço da tecnologia e da produção em escala não diminuiu o espaço do artesanato, pelo contrário. Em um mercado cada vez mais automatizado, produtos feitos à mão passaram a ganhar valor justamente por carregarem o que a produção industrial não entrega com facilidade: exclusividade, identidade cultural e conexão emocional.

O movimento é mapeado pelo “Boletim de Tendências – Artesanato e Manualização”, produzido pela Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae Goiás e divulgado em maio deste ano. O estudo analisa as principais mudanças no setor e mostra como o artesanato brasileiro vem deixando de ser associado apenas à informalidade para ocupar espaço dentro da economia criativa.

Segundo o levantamento, o setor movimentava cerca de R\$ 100 bilhões por ano no Brasil e representa aproximadamente 3% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional. Atualmente, o país tem 254.799 artesãos cadastrados no Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro (SICAB), sendo 10.194 em Goiás.

O artesanato também se consolidou como uma importante porta de entrada para o empreendedorismo feminino: segundo pesquisa do Sebrae

Goiás citada no boletim, 72% dos artesãos goianos são mulheres. Muitas encontraram no trabalho manual uma forma de geração de renda com a flexibilidade necessária para conciliar trabalho e família.

Para a analista da UGE Polyanna Marques Cardoso, a principal mudança dos últimos anos foi o reconhecimento do valor associado ao trabalho manual. "O artesanato deixou de ser visto apenas como subsistência e passou a ser o motor da economia criativa porque o mercado passou a reco-

nhecer o valor do manual, da ancestralidade, da exclusividade e da afetividade. As pessoas têm buscado mais identidade", afirma.

Segundo ela, o artesão contemporâneo passou a ocupar também o papel de empreendedor criativo. "O artesão moderno é um empreendedor que agrega design, autenticidade, sustentabilidade e ancestralidade à sua produção, transformando a cultura em um ativo econômico significativo", completa.

ALGUMAS CARACTERÍSTICAS ATUAIS, SEGUNDO O ESTUDO

- A lógica de consumo mudou, e o artesanato deixou de competir apenas por preço e passou a se diferenciar pela busca por propósito. "Quem compra uma peça artesanal não está adquirindo apenas um objeto; está levando uma narrativa, o tempo investido pelo artesão e uma conexão genuína com a identidade cultural", destaca a analista Polyanna Marques. A tendência acompanha um comportamento de mercado que valoriza rastreabilidade, sustentabilidade, circularidade de materiais e produtos ligados à identidade territorial.
- O mercado corporativo também surge como nova oportunidade, sobretudo diante das agendas ESG, que ampliaram a procura por brindes, presentes institucionais e experiências ligadas ao impacto social e à valorização cultural.
- A transformação alcança também os processos produtivos. Impressão 3D, corte a laser e outras ferramentas de fabricação digital começam a integrar o universo artesanal por meio do conceito chamado "Tech-Craft", que une técnicas tradicionais e tecnologia.
- A inteligência artificial também está presente. A proposta não é substituir o trabalho manual, mas potencializar a produção e ampliar possibilidades criativas. "Ferramentas inovadoras servem para aprimorar os processos, não para ocupar o lugar do criador. Recursos digitais de IA e impressão tridimensional são muito úteis na fase de concepção e na estruturação de matrizes. Contudo, o verdadeiro valor reside na preservação do toque humano nos detalhes fundamentais e na finalização da obra", explica Polyanna.
- Expansão dos canais digitais de comercialização: marketplaces especializados, redes sociais e sistemas de pagamento instantâneo conectam artesãos diretamente ao consumidor final, reduzindo intermediários e ampliando o alcance. A digitalização também favoreceu a profissionalização financeira do setor, ampliando o acesso a pagamentos digitais, microcrédito e parcelamentos.
- E cresce a chamada "economia da experiência" com oficinas criativas, kits "faça você mesmo", cursos on-line e visitas guiadas a ateliês.



BAIXE O ESTUDO

<https://tinyurl.com/SebraeGOTendenciasArtesanato>





DÍVIDAS SOB CONTROLE

RENEGOCIAÇÃO
CORRETA PERMITE
ACESSO AO CRÉDITO
E PROMOVE
O EQUILÍBRIO
FINANCEIRO

Quando a família está endividada, muda a forma de consumir. O cliente passa a comprar menos, pesquisar mais, adiar decisões e priorizar apenas o essencial. O próprio Banco Central cita que, em dezembro de 2024, cerca de 77% das famílias brasileiras estavam endividadas, com 29,1% em atraso e 12,7% dizendo que não conseguiam pagar suas dívidas. “Esse cenário reduz o fôlego do consumo justamente onde o pequeno negócio mais sente: no caixa do dia a dia”, comenta George Gustavo Toledo, gestor do Programa Conexão Financeira, da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás.

Em muitos casos as finanças pessoais ainda se misturam às da empresa, especialmente entre os pequenos. O Banco Central registrou que muitos microempreendedores individuais (MEI) usam contas de pessoa física para movimentar recursos do negócio e que, ainda segundo os dados de dezembro de 2024, menos da metade mantinha relacionamento por conta PJ. “Isso mostra que, para uma parte relevante dos empreendedores, o problema do orçamento doméstico acaba batendo diretamente na operação da empresa”, diz.

Ele explica que em operações de crédito, instituições financeiras costumam olhar não apenas o CNPJ, mas também a situação do CPF dos sócios ou do titular. O Sebrae informa, em sua trilha de crédito assistido,

que não pode haver restrição no CNPJ nem no CPF dos sócios para determinados acessos ao crédito, destacando, entre os requisitos para tomar crédito, a necessidade de possuir cadastro sem restrições, manter bom relacionamento com a instituição financeira e oferecer informações confiáveis.

Toledo alerta que, no caso do MEI, essa ligação é ainda mais sensível. Pela regulamentação federal, o MEI é o empresário a que se refere o art. 966 do Código Civil, ou seja, sua atuação empresarial está diretamente conectada à pessoa física que o constitui. Por isso, o problema não é pensar que “o nome sujo acaba com a empresa”, mas entender que ele pode dificultar crédito, renegociação, prazos melhores e até a confiança comercial.

No processo de renegociação o erro mais comum é fazê-lo sem diagnóstico. Toledo conta que muita gente negocia sem saber exatamente quanto deve, quanto consegue pagar por mês, quais

dívidas são mais caras e qual parcela cabe no fluxo de caixa. Outro erro frequente é trocar uma dívida por outra sem comparar custo efetivo, prazo e impacto no capital de giro. Há também quem renegocie só para “ganhar tempo”, mas sem corrigir a desorganização que gerou a dívida. Desse modo, a empresa respira por pouco tempo e volta a se apertar. O Sebrae trata a renegociação como um processo que precisa de estratégia, e os cursos de finanças reforçam que o planejamento financeiro é a base para decisões mais seguras.

Outro ponto delicado é usar crédito caro para apagar incêndio recorrente. O Banco Central alerta que a ampliação do crédito sem compreensão adequada das ofertas e sem gestão correta expõe pessoas e negócios à vulnerabilidade ao superendividamento. Por isso, renegociar bem não é apenas alongar prazo; é reorganizar a lógica financeira da empresa.

RENEGOCIE CORRETAMENTE

- Levante a fotografia real da empresa: valor total devido, credores, juros, multas, garantias, parcelas vincendas e impacto no caixa. Depois, separe as dívidas por prioridade: o que bloqueia operação, o que ameaça crédito, o que compromete fornecedor estratégico e o que pode ser renegociado com mais calma. Só então proponha renegociar.

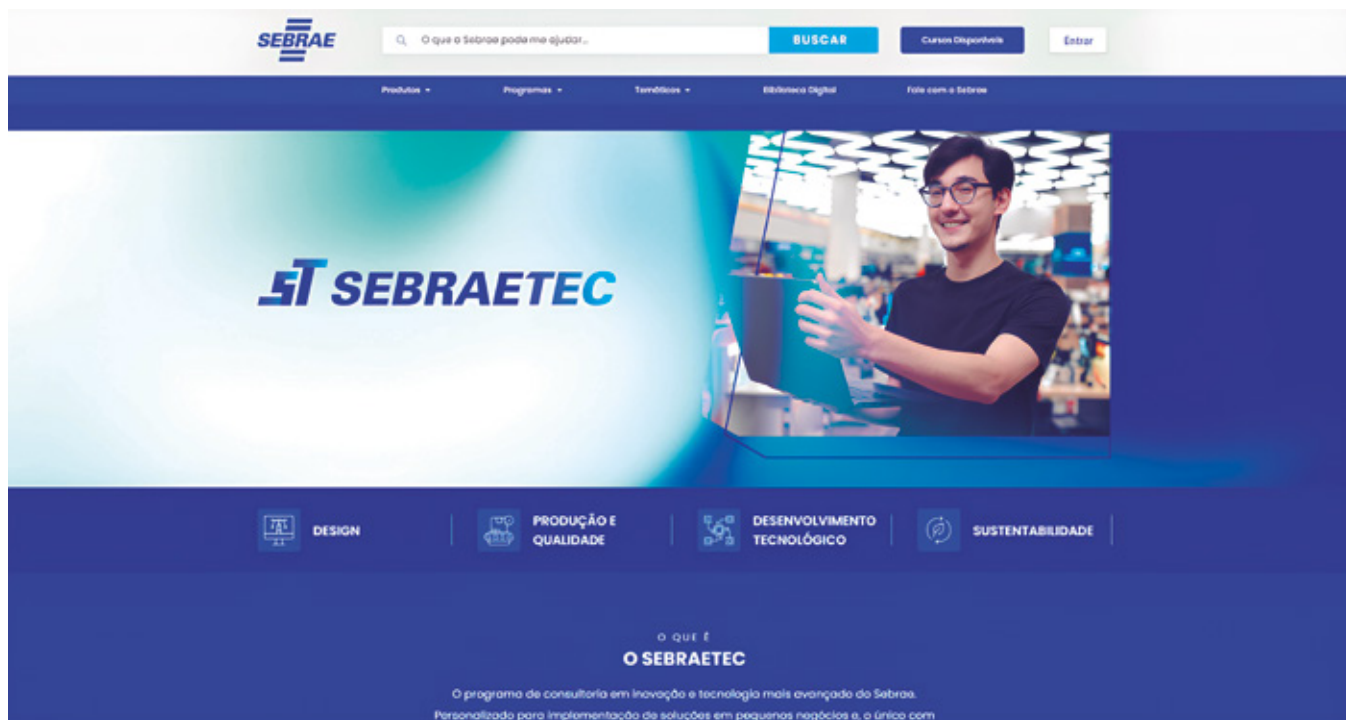


- Uma boa renegociação precisa partir de uma parcela possível, e não de uma parcela desejada. Vale pedir redução de juros e multas, alongamento de prazo, pausa inicial quando necessária e consolidação de débitos quando isso simplifica a gestão. Também é importante formalizar tudo por escrito e revisar se o acordo preserva o capital de giro.
- Por meio do Programa Conexão Financeira, o empresário ainda pode recorrer ao Programa de Conciliação para Pequenos Negócios, parceria entre Sebrae e TJ-GO, pensado justamente para buscar soluções mais rápidas e menos burocráticas em conflitos e cobranças.



**SAIBA MAIS SOBRE SOLUÇÕES
PARA FINANÇAS**

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



INOVAÇÃO ACESSÍVEL

EMPREENDEDOR
PODE CONTAR COM
SEBRAETEC PARA
POTENCIALIZAR SEU
NEGÓCIO

O Sebraetec permite aos pequenos negócios acessar serviços tecnológicos para inovação em diferentes temáticas. Com uma rede de prestadores de serviços especializada, conecta empresas com soluções adequadas para suas necessidades, e o Sebrae arca com até 70% do custo do serviço, conforme condições.

“Este produto é ideal para quem precisa ter acesso a tecnologias e serviços especializados, inovar em produtos e serviços, eliminar desperdícios, reduzir custos, automatizar processos, implantar práticas sustentáveis, melhorar a presença digital e fortalecer a marca e a imagem da empresa, além de outras consultorias formatadas para solucionar o problema do negócio”, explica Osvaldo Lino Alves Júnior, analista de Inovação e gestor estadual do Sebraetec.

CONFIRA MAIS DETALHES

PÚBLICO-ALVO: microempreendedor Individual (MEI), microempresa (ME), empresa de pequeno porte (EPP), produtores rurais, artesãos e cooperativas mercantis, todos condicionados ao limite de faturamento da EPP.

O QUE OFERECE: soluções sob medida e serviços diferenciados para a necessidade do negócio, com atendimento de consultores especializados e atuantes no mercado.

ÁREAS DE ATUAÇÃO: o Sebraetec conecta o talento da empresa com a experiência de um prestador de serviços altamente especializado em serviços como transformação digital (implantação de loja virtual, desenvolvimento de website, planejamento para links patrocinados), melhoria genética e biotecnologia (inseminação artificial e fertilização in vitro), design (comunicação visual, design de ambiente, design de embalagem), sustentabilidade (licenciamento ambiental, saúde e segurança no trabalho), melhoria de processos (qualidade da produção, suprimentos), entre outros.

CONHEÇA O SEBRAETEC
<https://www.sebraego.com.br/sebraetec/>



DADOS, HISTÓRIAS E FONTES QUE SUSTENTAM GRANDES MATÉRIAS SOBRE O EMPREENDEDORISMO GOIANO.



Neidimar
Flor do Campo

Edilberto Filho
Viamafia

Iamara
Xande pizzaria

Zaia Angelo
Botart

Maria Salles
Artesã

