

EMPREENDER MAIS

JUL-AGO | 2026

SEBRAE

Mala Direta
Básica
991233567/2013-SE/GO
SEBRAE/GO

Correios

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pelos
Correios.

JOVENS EMPREENDEDORES

Estudo do Sebrae Goiás mostra a força de quem tem menos de 29 anos e já toca a própria empresa, como Mara Fernandes, da 'M Café & Doceria', de Abadiânia



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

AUDITORIA ALINHADA



14

INOVAÇÃO EM PAUTA



22

ANDAR COM FÉ



24

JOVENS NO COMANDO



09 CURTAS

10 IDENTIDADE
GOIANA12 CIDADE
INTELIGENTE16 CASA NOVA
EM ANÁPOLIS18 DESIGN
EMPREENDEDOR20 CONSULTORIA
GRATUITA ONLINE30 PARA O ALTO
E AVANTE32 ESG COMO
DIFERENCIAL34 DIVERSIDADE
EM FOCO36 AUTONOMIA
E INCLUSÃO38 MODA
CONSCIENTE40 GESTÃO
ORGANIZADA42 ARTE
RAIZ44 UNIÃO
CULTURAL46 CRESCIMENTO
PLANEJADO48 ATENÇÃO
AO EXPORTAR50 UM BRINDE
À CERVEJA52 PLANEJAMENTO
DE VENDAS54 AVALIE SEU
INSTAGRAM

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 (Faciég)
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, Camila Melo, Carla Gomes, Izabela Carvalho,
Leidiana Batista, Leydiane Alves, Natalia Núñez, Sergio Del
Giorno, Vivianne Oliveira

FOTOS
Edmar Wellington, Fredox Carvalho, Silvio Simões, Ana Flávia,
Carla Gomes, Nilze Kelly, parceiros e banco de imagens

REPORTAGEM DE CAPA
Carla Gomes

FOTO DE CAPA
Silvio Simões

PERSONAGEM DE CAPA
Mara Fernandes, da 'M Café & Doceria'

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Lineu Blind Ribeiro

REDAÇÃO, EDIÇÃO E REVISÃO
Sergio Del Giorno

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



Nº 22 | JUL-AGO 2026
Fechamento: 31/07/2026

☎ 0800 570 0800 / sebraego.com.br

f i y in x d © / sebraegoias

A FORÇA DA JUVENTUDE

O futuro dos negócios em Goiás e no Brasil ganha novos contornos com a consolidação do empreendedorismo jovem como motor de desenvolvimento econômico e social. Longe de ser apenas uma alternativa ao desemprego, a abertura de novos negócios por indivíduos de até 29 anos reflete um desejo profundo por autonomia, propósito e realização pessoal. Esse panorama é mostrado no “Estudo Empreendedorismo Jovem”, lançado pelo Sebrae Goiás e que você pode conferir nesta edição da revista.

No cenário nacional, onde já se contabilizam 4,8 milhões de jovens empreendedores, Goiás desponta como um verdadeiro protagonista. Com 162 mil jovens à frente de negócios, o território goiano registra 9% de sua juventude empreendendo.

Os dados mostram que a maior fatia dos jovens empreendedores está entre 25 e 29 anos, e, embora ainda com faturamento médio inferior ao de empresários seniores, o rendimento desse público cresceu expressivos 52% na última década, atingindo a média de R\$ 3.995,00 para uma jornada de 40 horas semanais.

A maturidade do mercado jovem também se reflete na busca pela formalização. Embora 63% ainda operem na informalidade, o índice representa uma queda expressiva de 14 pontos percentuais em relação aos 77% registrados em 2016. O incentivo para se formalizar vem do fato de a regularização trazer mais que o dobro em rendimentos. Da mesma forma, o levantamento mostra que a escolaridade também traz ganhos 52% superiores para os jovens com diploma universitário. Esse amadurecimento impulsionou o surgimento de empresas ativas lideradas por jovens, cujo volume saltou nove vezes em seis anos.

Nesse ecossistema dinâmico, o suporte estratégico e a capacitação tornam-se indispensáveis. Iniciativas voltadas à tecnologia, inovação e educação empreendedora aproximam a juventude das ferramentas de mercado, permitindo que transformem ideias promissoras em negócios sustentáveis. O jovem empreendedor não está apenas renovando o tecido empresarial; está redefinindo as estruturas sociais, assumindo a liderança de seus lares e ditando o ritmo do crescimento regional. Apostar nessa força é garantir um amanhã economicamente próspero e socialmente justo.

Mais uma vez, o Sebrae Goiás se coloca como fonte de pesquisas sérias em prol do fortalecimento do empreendedorismo. A exemplo de outros segmentos e grupos, a instituição também está atenta a este público, que já conta com outras iniciativas de formação e capacitação. Agora, com dados atualizados e sistematizados em mãos, o Sebrae e todas as instituições públicas e privadas voltadas ao fomento do desenvolvimento socioeconômico podem se dedicar a gerar novas políticas e iniciativas em prol desses que são o futuro do empreendedorismo de nosso estado e nosso país.

Boa leitura!

Com 162 mil jovens à frente de negócios, o território goiano registra 9% de sua juventude empreendendo



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
Couveia
Diretor de
Administração
e Finanças



Fotos: Silvio Simões

Reunião gerencial alinhou Auditoria Interna, avaliou iniciativas e apresentou resultados

AUDITORIA ALINHADA

GOIÁS RECEBEU
REUNIÃO GERENCIAL
E ENCONTRO
TÉCNICO DE
AUDITORES DO
SISTEMA SEBRAE

Os dias 01, 02 e 03 de julho foram especiais no Sebrae Goiás. No dia 1º, na sede da instituição, em Goiânia, foi realizada a 2ª Reunião Gerencial de Auditores Internos do Sistema Sebrae de 2026. O encontro reuniu representantes das unidades estaduais de todo o país e antecedeu o 5º Encontro Técnico de Auditores Internos do Sistema Sebrae, que deu continuidade à programação nos dias 02 e 03.

A reunião gerencial teve a meta de fortalecer o alinhamento da Auditoria Interna por meio da avaliação das iniciativas em andamento, da apresentação dos resultados dos grupos técnicos e da definição das diretrizes que orientarão o planejamento das atividades para 2027. Projetos estruturantes, como a Auditoria Contínua e o SmartAudit, além da construção conjunta de soluções para os desafios comuns enfrentados pelas unidades do Sistema, foram colocados em pauta.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, deu as boas-vindas aos participantes e destacou a importância do encontro para o fortalecimento da atuação integrada. "A auditoria é uma parceira da gestão. Nós valorizamos esse trabalho porque nos permite identificar oportunidades de melhoria, discutir ajustes necessários e fortalecer continuamente nossos processos. Temos o compromisso de fazer tudo da melhor forma possível, com responsabilidade, transparência e dentro da legalidade. Em Goiás evoluímos a cada dia e aprendemos muito a partir da relação com as demais unidades federativas", disse.

O diretor de Administração e Finanças do Sebrae Goiás, João Carlos Gouveia, ressaltou o papel da auditoria nos processos institucionais. “Nosso entendimento, enquanto diretores, é de que a auditoria existe para identificar oportunidades de melhoria nos nossos processos, e o nosso compromisso é responder com agilidade às recomendações apresentadas. Quando uma não conformidade é apontada, ela gera um plano de ação que precisa ser tratado rapidamente, permitindo que a melhoria seja contínua”, destacou.

O gerente da Unidade de Auditoria do Sebrae Nacional, Francisco Vale, ressaltou a importância da integração entre a sede e cada estado para o fortalecimento da auditoria interna. “Tudo o que é desenvolvido no Sebrae Nacional é pensado também para os estados. Nosso compromisso é trabalhar de forma integrada, sempre buscando colaborar. Na auditoria, queremos utilizar a inteligência artificial onde ela faz sentido, mas sem deixar de fazer o básico com maestria, porque muitas vezes é isso que traz os maiores resultados”, explicou.

O auditor interno do Sebrae Goiás, Éder Oliveira, ressaltou que sediar a reunião reforça a integração entre os estados. “Percebemos que, nos últimos anos, esse trabalho da auditoria tem se fortalecido muito. A auditoria não é uma fiscal, mas uma parceira. Nosso papel é olhar para os processos, identificar oportunidades de melhoria e contribuir para o fortalecimento da instituição. Esses encontros são importantes porque permitem discutir novas ferramentas, identificar sinergias entre os estados e construir uma atuação cada vez mais sistêmica”, afirmou.

Os participantes receberam um kit do projeto Goiás Original, composto por produtos desenvolvidos por pequenos negócios do estado. A iniciativa valoriza a identidade goiana e mostra aos representantes de todo o país a diversidade e a qualidade do trabalho daqueles que empreendem com base na cultura de Goiás.

ENCONTRO TÉCNICO

Dando continuidade à programação, nos dias 02 e 03 de julho foi realizado o 5º Encontro Técnico de Auditores Internos do Sistema Sebrae, com representantes de 18 estados e do Sebrae Nacional. O evento também contou com convidados e palestrantes especializados, que contribuíram para



O auditor interno Éder Oliveira, os diretores João Carlos Gouveia e Antônio Carlos de Souza Lima Neto e o gerente Francisco Vale, do Sebrae Nacional

a discussão de temas estratégicos relacionados à governança, inovação, auditoria contínua e ao fortalecimento contínuo das auditorias.

Na abertura, o presidente em exercício do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás, André Luiz Baptista Lins Rocha, destacou que o papel da auditoria também contribui com as boas práticas de ESG (Ambiental, Social e Governança) dentro do eixo de Governança. “A importância vai além da necessidade da empresa mostrar competência e resultados, buscando transmitir a governança com responsabilidade e transparência da atuação, e a auditoria contribui muito nesse processo”, frisou.

André Rocha também ressaltou que o trabalho dos auditores auxilia no propósito de mostrar a seriedade e transparência das ações, e colabora na defesa do Sistema S, que é composto por várias instituições e que atua ativamente para o desenvolvimento e fortalecimento do país por meio de seus projetos e atuação.

O chefe de gabinete do Conselho Deliberativo Nacional (CDN), Ivan Hussni, compartilhou com todos um vídeo do presidente do Conselho Fiscal do Sebrae Nacional, Marcos Brasiliano Rosa, que não pôde comparecer presencialmente. Marcos Rosa falou sobre o trabalho essencial das auditorias para fortalecer a governança do Sebrae, e que essa atuação também dá ao conselho fiscal segurança para deliberar com credibilidade.

Ivan Hussni disse que o CDN destacou pontos fundamentais para a gestão do Sistema Sebrae, dentre eles a melhoria do papel da atuação do conselho, mais próximo e integrado aos estados, o que também é realizado “por meio das auditorias,



O presidente em exercício do CDE, André Luiz Baptista Lins Rocha, ressaltou a importância da auditoria para a governança

que organizam melhor as práticas de governança". Ivan enfatizou que as auditorias são o pilar da atuação do sistema, zelando pela transparência e proteção institucional, e desenvolvendo também uma atuação estratégica baseada em uma cultura de dados. "A auditoria do futuro se faz hoje, com ferramentas de análise que vão subsidiar a atuação com transparência", concluiu.

Na sequência, o presidente do Conselho Fiscal do Sebrae Goiás, Humberto Rodrigues de Oliveira, endossou a competência, zelo, responsabi-

lidade e importância da auditoria para a atuação do conselho fiscal, da governança e da definição da atuação e ações. Humberto frisou o trabalho desenvolvido pelo Sebrae Goiás por meio do auditor interno Éder Oliveira.

O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto representou a Diretoria Executiva do Sebrae Goiás. "Cinquenta e quatro anos de história do Sebrae não são feitos apenas pelos resultados gerados, mas também pelo papel e suporte da auditoria, que é extremamente relevante para a governança e tomada de decisões", disse. Ele apresentou dados e resultados estratégicos do Sebrae Goiás, compartilhando o avanço e a modernização dos atendimentos aos pequenos negócios goianos, e dados da atuação estratégica por meio de ações e projetos que contribuem cada vez mais para o desenvolvimento econômico do estado e do país.

A programação do evento seguiu com painéis focados em inovação, auditoria interna e governança corporativa. Entre os principais debates, destacaram-se a implementação de auditorias contínuas baseadas em análise de dados, a interação com órgãos de controle, como o TCU, e o alinhamento estratégico com a alta administração. O encontro também promoveu conexões e a troca de experiências, disseminando as boas práticas que estão em curso nas unidades.



Representantes de 18 estados e do Sebrae Nacional estiveram em Goiânia para o encontro técnico

ANÁPOLIS

No dia 18/07 o Sebrae marcou presença no Feirão do Primeiro Emprego e Empreendedorismo em Anápolis (Regional Centro-Leste), levando orientações aos participantes sobre empreendedorismo, formalização de negócios e acesso às soluções da instituição. O evento contou com autoridades municipais, vereadores e equipe da Sala do Empreendedor Social para fortalecer a integração entre os parceiros em prol da geração de emprego e oportunidades para a população.

CRISTALINA

O Sebrae participou da Expo Irrigação 2026, realizada de 15 a 19/07 no Parque de Exposições de Cristalina (Regional Entorno do DF/Nordeste). Na solenidade de abertura a instituição reafirmou seu compromisso com o fortalecimento do empreendedorismo ao levar a Feira de Pequenos Negócios para dentro da programação do evento, criando um espaço exclusivo para que empreendedores locais apresentassem seus produtos e serviços, ampliassem sua visibilidade e conquistassem novas oportunidades de negócios.



BRASÍLIA

A goiana Biotech Tecnologia Genômica Especializada foi uma das três startups finalistas da Etapa Regional Centro-Oeste e Norte do Desafio Tecnológico para o Sistema Único de Saúde - Hackathon SUS, realizado em 16/07 no Hospital Universitário de Brasília - HUB-UnB com participação de representantes do Sebrae Goiás. A classificação reforça o potencial científico e tecnológico do estado e amplia sua presença no cenário nacional de inovação em saúde. A etapa nacional está prevista para 03 e 04/12, em São Paulo, quando serão selecionadas e premiadas as melhores soluções do país.



CATALÃO

O analista Danillo Dunck participou de reunião na prefeitura para criação da Rede de Qualificação Profissional de Catalão (Regional Sul). Uma iniciativa da Secretaria de Trabalho e Renda envolvendo Sebrae, Senai, Senat, Senac, UAB, secretarias de Cultura e de Assistência Social e Cotec com o objetivo de encaminhar os clientes atendidos pelo Sine para que recebam a devida qualificação profissional.



CERES

O Sebrae participou, em 18/07, do Projeto Coração Solidário, realizado em Ceres (Regional Norte), com uma palestra sobre o papel da instituição no fomento ao empreendedorismo. O analista José Neto apresentou oportunidades, orientações e soluções para apoiar a criação e o fortalecimento de pequenos negócios, destacando alternativas compatíveis com a realidade das mães atípicas. O evento teve como propósito incentivar a geração de renda, autonomia e inclusão por meio do empreendedorismo.

MAURILÂNDIA

No dia 14/07 foi realizada reunião de alinhamento com Secretaria Municipal de Administração, Sala do Empreendedor, Emater e o consultor do Programa Cidade Empreendedora, João Fróes, para definir ações voltadas aos agricultores familiares com foco em capacitações sobre formalização, acesso a compras públicas e fortalecimento do associativismo em Maurilândia (Regional Sudoeste).





O gestor George Gustavo Toledo em entrega do selo para empreendedores: goanidade certificada

IDENTIDADE GOIANA

GOIÁS ORIGINAL
CELEBRA UM ANO
VALORIZANDO
EMPREENHIMENTOS
DO ESTADO

O projeto Goiás Original, do Sebrae, que valoriza produtos e empreendedores genuinamente goianos, completou um ano de existência e comemorou a data em grande estilo na CASACOR 2026. A celebração, realizada no dia 17/06, reuniu empresários participantes, o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, o gestor estadual do projeto, George Gustavo Toledo, a consultora Cynara Bretas, a equipe da instituição e convidados em uma noite marcada por emoção, conexões, degustações e homenagens.

O projeto nasceu com o propósito de identificar, certificar e promover empresas e produtos que carregam a essência do estado em áreas como gastronomia, bebidas, moda, cultura e artesanato. O selo Goiás Original é concedido após análise de 12 parâmetros, como qualidade do produto, impacto social, valorização cultural, originalidade e aderência ao projeto, entre outros. Em apenas um ano, já reúne mais de 80 empreendedores que estampam o selo em seus produtos, fortalecendo a identidade goiana e ampliando a visibilidade em todo o Brasil e até no exterior.

O diretor superintendente Antônio Carlos destacou a importância da iniciativa. "Esta é uma marca 100% goiana, construída para valorizar nos-

sa origem e fortalecer o empreendedorismo do estado. Já divulgamos o projeto e os produtos para personalidades que somam mais de 90 milhões de seguidores. Isso mostra a força da nossa identidade e o potencial de fortalecimento nacional e de internacionalização que temos pela frente”, destacou.

O gestor estadual George Gustavo Toledo reforçou que a iniciativa trouxe identidade, originalidade, naturalidade e pertencimento aos goianos e aos produtos feitos com tradição. “Não é apenas um selo de certificação, mas um verdadeiro resgate da goianidade, que possui um caráter cultural e histórico. É sobre identidade e tradição. É mostrar que nossos produtos têm origem, têm história e carregam saberes ancestrais. Mais do que negócios, é um movimento de pertencimento e orgulho goiano”, ressaltou.

Para ele, o Goiás Original significa dar visibilidade a histórias que nasceram no Cerrado e que, muitas vezes, estavam restritas às comunidades locais, mas agora podem ser reconhecidas nacional e internacionalmente. “É um resgate minucioso de muitos produtos que possuem o selo. Estamos mostrando ao Brasil e ao mundo que o estado tem produtos de qualidade, originais e competitivos. O Goiás Original é uma vitrine que conecta nossos empreendedores a novos mercados e amplia oportunidades de negócios, tanto que já participamos de diversos eventos tanto para dar essa visibilidade quanto para comercialização.”

O gestor lembrou das missões empresariais e de muitos eventos em que o Goiás Original participou tanto para ativação da marca quando para comercialização, como no Goiânia Gastronomia e no MotoGP.



Pablo Smiljanic, luthier da SJ Guitar Bass: exclusividade e a autenticidade

RECONHECIMENTO

A noite contou com um bate-papo inspirador com três empresários que fazem parte do projeto, que enaltecem a iniciativa. Naya Violeta, estilista que levou a moda goiana para a São Paulo Fashion Week e até para Cannes, falou sobre ancestralidade e pertencimento. “Nós, mulheres negras, aprendemos cedo que estávamos prontas para ocupar todos os lugares. Levar o DNA goiano para grandes palcos é mostrar que nossa moda tem essência e história.”

Pablo Smiljanic, luthier da SJ Guitar Bass, que começou fabricando guitarras com madeira da mesa da avó e hoje atende artistas renomados, destacou a importância da exclusividade e da amplitude que o projeto tem dado ao seu trabalho. “Sempre pensei na qualidade do meu produto. Não adianta ter oportunidades se o produto não é bom. A exclusividade e a autenticidade são o que torna nossas guitarras desejadas por músicos do Brasil e do mundo.”

Já Jerusa Aguiar, produtora da Cachaça Capueira, relatou os desafios da logística nacional e internacional. “Cada dia é um desafio novo, mas não podemos desistir. O apoio do Sebrae foi fundamental para profissionalizar nossa equipe e garantir que a cachaça chegue intacta em qualquer lugar do Brasil”, contou. Ela disse que “não deixa o Sebrae Goiás por nada”, e que a cada curso novo ou renovado, sua equipe participa para atualizar processos e se capacitar para atuar em diversas áreas da empresa e que o selo veio para dar mais confiabilidade e autenticidade aos produtos.

GOIÁS ORIGINAL
goiasoriginal.com.br





Silvio Simões

O presidente em exercício do CDE do Sebrae Goiás, André Rocha, os diretores Antônio Carlos e João Carlos Gouveia e o gestor Allan Máximo na entrega dos relatórios às autoridades de Goiânia

CIDADE INTELIGENTE

SEBRAE CONTRIBUI
PARA LEGADO
TECNOLÓGICO
QUE TRANSFORMA
GESTÃO PÚBLICA
EM GOIÁS

Durante um ano e meio, o Sebrae Goiás conduziu um trabalho intenso junto às prefeituras de Goiânia, Rio Verde, Silvânia, São Luís de Montes Belos e Aparecida de Goiânia, dentro do Programa Cidade Inteligente, que tem como objetivo modernizar a gestão pública, ampliar a eficiência dos serviços e colocar o cidadão no centro das decisões. A entrega dos resultados consolida um ciclo de inovação que já impacta diretamente a vida da população e cria um roteiro tecnológico para os próximos anos.

Para propor essas soluções para as prefeituras, o Sebrae aplicou uma metodologia própria que combina planejamento estratégico, tecnologia e inovação para melhorar serviços e fortalecer o desenvolvimento local. E a consultoria Inovai, parceira tecnológica, conseguiu planejar e dimensionar os projetos para as cinco cidades, aumentando a produtividade e garantindo serviços de qualidade.

Para o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, o Cidade Inteligente já deixa, no primeiro ciclo, um legado duradouro. "Buscamos referências do que há de melhor, fizemos diagnósticos e implementamos planos de ação com diversos parceiros e conduzidos processos de contratação de soluções voltadas à eficiência da gestão pública, com foco direto no impacto positivo para o cidadão", enfatiza.

O gestor do programa, Allan Máximo, reforça que o grande diferencial está em aproximar tecnologia e cidadania e que uma cidade inteligente não é somente tecnologia. “É tecnologia impactando diretamente a vida do cidadão. É um orgulho ver que municípios que tinham indicadores baixos alcançaram notas máximas e se tornaram referência em boas práticas de políticas públicas.”

MUNICÍPIOS EM AÇÃO

Em Goiânia, o programa estruturou uma rede de fibra óptica que interliga mais de 600 prédios e órgãos municipais, multiplicando em 15 vezes a capacidade de conectividade da cidade. Escolas e unidades de saúde já contam com telões digitais, tablets e computadores, em um ambiente integrado que garante serviços públicos mais ágeis e acessíveis. O cidadão terá, em breve, a possibilidade de acesso aos serviços realizados pela prefeitura pelo celular. O projeto já está acontecendo, com uma previsão de conclusão no aniversário de Goiânia, em 24 de outubro.

Já em Silvânia, município de 23 mil habitantes, o destaque foi o lançamento do aplicativo Silvânia Digital, que centraliza serviços de zeladoria, educação, saúde e ouvidoria em uma única plataforma. Utilizando o WhatsApp como interface principal, o app garante engajamento imediato da população e fortalece a comunicação direta com a prefeitura. A iniciativa eliminou o uso de papel, agilizou processos e abriu caminho para novas práticas, como o programa Silvânia Facilita, voltado ao desenvolvimento socioeconômico local. A médio prazo, o município deve digitalizar 100% do atendimento e lançar módulos voltados à economia, enquanto a longo prazo busca criar um ecossistema conectado com uso de inteligência artificial.

Em São Luís de Montes Belos, o foco foi a sustentabilidade. O plano de desenvolvimento tecnológico trouxe o projeto de coleta seletiva inteligente de lixo, com ecopontos equipados com QR Code para monitoramento em tempo real. A população pode acompanhar a quantidade de material coletado, informar se o ecoponto está cheio e verificar a rota dos coletores. Além disso, iniciativas como De PET para PET e Recicla São Luís envolvem estudantes e associações locais, promovendo educação ambiental e geração de renda. A cidade se torna referência regional em gestão de resíduos e qualidade de vida.

O município de Rio Verde encerrou o ciclo piloto com avanços expressivos. Saiu de uma nota média de 6,25 para 9,16 no diagnóstico de maturidade em cidades inteligentes. O projeto Co-



São Luís de Montes Belos, Rio Verde e Silvânia também se mobilizaram

necta Rio Verde reúne quatro frentes: o Sandbox Rio Verde, ambiente regulatório experimental que permite a startups testarem soluções inovadoras em situação real; a EGOV-RV, Escola de Governo Virtual para capacitação contínua de servidores; o Fala aí, Cidadão!, canal de comunicação integrado ao aplicativo Rio Verde Digital; e o Rio Verde do Bem, voltado ao fortalecimento do voluntariado e do terceiro setor. A cidade se posiciona como polo de inovação pública, aproximando tecnologia das necessidades reais da população.

O município de Aparecida de Goiânia, na Região Metropolitana, também participou deste ciclo, e o estudo ainda será entregue.



Fotos: Silvio Simões

O diretor técnico do Sebrae, Marcelo Lessa, ressaltou a importância da interação entre os atores do ecossistema de inovação

INOVAÇÃO EM PAUTA

**SEBRAE GOIÁS
CONECTA PESSOAS,
IDEIAS, INSTITUIÇÕES
E INICIATIVAS NO
ELI SUMMIT GO**

No dia 24/06, o Sebrae Goiás sediou o ELI Summit GO, encontro para conectar pessoas, ideias, instituições e iniciativas voltadas a impulsionar o desenvolvimento dos ecossistemas locais de inovação. O auditório foi palco de cases e painéis, a exemplo das palestras “Como Criar Cidades Inovadoras” e “Sucesso de produtos de IA desenvolvidos pelo Centro de Excelência em Inteligência Artificial (Ceia UFG)”. Na ocasião, foi feito o lançamento oficial do IPÊ Investe, iniciativa para ampliar acesso a capital.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, reconheceu que os resultados acumulados refletem o empenho do time que tem à frente o gerente da Unidade de Soluções, Victor Costa, e a analista Emília Pires. Ele externou o orgulho de poder celebrar importantes parcerias. “Todo o movimento que tem sido feito nos satisfaz muito, porque as coisas estão acontecendo de uma forma muito efetiva, gerando resultados que realmente trazem o impacto que a gente espera diretamente aos pequenos negócios estabelecidos em Goiás. E aí vem a missão do Sebrae, que é o nosso apoio, o nosso suporte a centenas, milhares de empresas.”

O diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, destacou a motivação para promover um encontro que reunisse poder público,

academia, lideranças, empreendedores e demais atores, para fortalecimento do ecossistema de inovação. “Temos o objetivo junto a todos esses atores de que possam interagir. Mas o mais importante é que essas interações gerem oportunidades e negócios e evoluam”, salientou.

O secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação, José Frederico Lyra Netto, destacou o pioneirismo do Sebrae nas iniciativas relativas à inovação. “Na ideia do Pacto pela Inovação, o Sebrae estava lá para auxiliar na construção e a coisa aconteceu”, exemplificou. Ele ressaltou que Goiás tem se empenhado para ser vanguardista em inovação. “Queremos gerar produtividade para nossa economia, para gerar mais riqueza e inclusão”, afirmou.

Marco César Chaul, coordenador do Pacto Goiás pela Inovação e conselheiro do CDE do Sebrae Goiás, destacou que o ELI Summit foi uma oportunidade para reunir o ecossistema de inovação do estado, com a participação de diversos atores. “Isso mostra que o ecossistema realmente está ativo aqui em Goiás. Nós escutamos experiências diversas do país e até de fora, como com o caso de Medellín. Estamos no caminho certo”, afirmou.

Marcus Bezerra, do Sebrae Nacional, explicou que está em fase de estruturação uma estratégia nacional de inovação territorial para levá-la além das grandes cidades, alcançando também os pequenos municípios. “O Brasil é um país continental, com realidades muito diferentes, e nenhum ator sozinho consegue elevar esse ecossistema, é preciso a união entre Sebrae, universidades, empresários e o poder público”, afirmou.

IPÊ INVESTE

Ao lançar o IPÊ Investe, o diretor Antônio Carlos destacou que, dentro do ambiente proporcionado por vários movimentos que já acontecem dentro do estado, era necessário dar o passo de colocar à disposição recursos e estrutura financeira no suporte às iniciativas. “O propósito do Sebrae é apoiar o CNPJ, o empreendedor que está ali no dia a dia, e aquele potencial empreendedor que tem o desejo de chegar lá e começar uma atividade”, afirmou.

O IPÊ Investe é um veículo de investimento para negócios inovadores e startups, resultado de parceria entre Sebrae Goiás e Sebrae Mato Grosso do Sul com o apoio do Sebrae Nacional. O programa é desenvolvido em três fases, permitindo que as startups evoluam gradualmente conforme o desempenho apresentado. A etapa de inscrições seguiu até 01/08.

Na primeira etapa, até 15 startups são selecionadas para receber subvenção econômica de até R\$ 100 mil e participar de uma jornada intensiva de desenvolvimento durante um mês. Após esse período, até dez startups avançam para a segunda fase, com aporte de até R\$ 200 mil e até quatro meses para execução e validação de seus projetos. Por fim, até cinco startups são escolhidas para a etapa final, recebendo até R\$ 250 mil para acelerar suas soluções, além de acompanhamento especializado, conexões estratégicas e suporte para ampliar seu potencial de crescimento e atrair novos investimentos.



O diretor superintendente Antônio Carlos com os parceiros e o documento de lançamento do IPÊ Investe

**INOVAÇÃO
NO SEBRAE**

www.sebraego.com.br/inovacao/





Presidente do CDE, diretores, autoridades e empresários prestigiaram a inauguração da nova sede

CASA NOVA EM ANÁPOLIS

PRIMEIRA SEDE
PRÓPRIA DO
INTERIOR FOI
INAUGURADA
E FORTALECE
EMPREENDEDORISMO
NA REGIÃO

A primeira unidade própria do Sebrae Goiás no interior, dentro do Plano Estadual de Modernização das Agências, foi inaugurada no dia 25/06 em Anápolis. A sede da Regional Centro-Leste da instituição ganhou um moderno espaço que fortalece o apoio aos pequenos negócios. A cerimônia reuniu dirigentes da instituição, autoridades estaduais e municipais, empresários e lideranças do setor produtivo.

A nova agência foi construída em um terreno de aproximadamente 1,1 mil metros quadrados, com 450 metros quadrados de área edificada. Localizada no Bairro Jundiá, foi planejada para oferecer mais conforto, eficiência e capacidade operacional às equipes e aos empreendedores atendidos pela Regional. O prédio passa a atender diretamente 23 municípios do Centro-Leste goiano, apoiando uma rede composta por 13 Salas do Empreendedor e um Ponto de Atendimento Parceiro (PAP), alcançando mais de 84 mil pequenos negócios. O investimento representa um avanço na estratégia do Sebrae Goiás de aproximar seus serviços aos empresários, estimular a inovação, ampliar a competitividade e fortalecer o ambiente de negócios.

O presidente em exercício do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Goiás (CDE), André Luiz Baptista Lins Rocha, destacou que a entrega simboliza um novo ciclo para a instituição. “Esta é a primeira unidade própria entregue dentro do nosso plano de modernização, depois da sede estadual, em Goiânia. É um investimento que aproxima ainda mais o Sebrae dos empreendedores e fortalece nossa atuação em Anápolis e nos municípios da região”, disse. Segundo ele, investir em infraestrutura significa oferecer melhores condições para que micro e pequenas empresas encontrem apoio técnico, orientação e soluções para crescerem de forma sustentável.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, destacou que a entrega representa um investimento estratégico voltado ao futuro da instituição e dos pequenos negócios. “Essa nova sede amplia nossa capacidade de atendimento, fortalece a presença institucional do Sebrae e prepara a Regional para responder às demandas de uma economia cada vez mais dinâmica e inovadora.”

Na mesma linha, o gerente da Regional Centro-Leste, Sérgio Monturil, ressaltou que o novo espaço permitirá ampliar projetos, fortalecer parcerias e atender de forma ainda mais próxima os empresários da região. “Essa estrutura foi planejada para aproximar ainda mais o Sebrae dos empreendedores. Ela cria melhores condições para ampliar atendimentos, desenvolver projetos e apoiar quem gera emprego, renda e desenvolvimento em todo o Centro-Leste goiano”, disse. Também estiveram presentes os diretores Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (administrativo e financeiro).

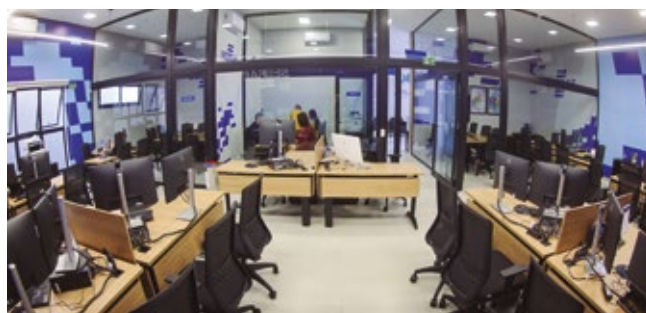
Por sua vez, o prefeito de Anápolis, Márcio Corrêa, afirmou que a inauguração representa um importante presente para a cidade. “Quando fortalecemos quem empreende, geramos oportunidades para toda a população, porque a melhor política social continua sendo o trabalho.”

HOMENAGEM

O nome do prédio presta homenagem a Luiz Medeiros Pinto, empresário, líder classista e ex-presidente do CDE do Sebrae Goiás (2001 a 2002). Reconhecido por sua atuação na defesa do setor produtivo, também presidiu entidades empresariais e ocupou importantes cargos públicos voltados ao desenvolvimento econômico de Goiás. A viúva Ana Rosa Soares Medeiros e filhas estiveram presentes. O reconhecimento foi conduzido pelo empresário e ex-presidente do CDE Ubiratan Lopes.



Familiares do ex-presidente do CDE Luiz Medeiros Pinto participaram da cerimônia de homenagem ao empresário, que dá nome ao prédio



O novo espaço é amplo e moderno

PRÊMIO SEBRAE DESIGN.psd

RECONHECENDO PROJETOS
DE DESIGN QUE IMPULSIONAM
PEQUENOS NEGÓCIOS

O design
transforma
pequenos
negócios.

Agora ele também
ganha reconhecimento.



INSCRIÇÕES
GRATUITAS



ATÉ
30/09



PREMIAÇÃO
05/11
DIA DO DESIGNER

ACESSE O EDITAL
E INSCREVA SEU
PROJETO



[sebraego.com.br/
premio-sebrae-design](http://sebraego.com.br/premio-sebrae-design)

CATEGORIAS



**criação
de marca**
Marcas criadas
para pequenos negócios.



**REDESIGN
DE MARCA**
Reposicionamento e evolução
de marcas existentes.

Uma iniciativa inédita que reconhece e valoriza projetos de design desenvolvidos para pequenos negócios

O Prêmio Sebrae de Design é uma iniciativa inédita do Sebrae Goiás que reconhece e valoriza projetos de design desenvolvidos para pequenos negócios. A premiação destaca soluções que contribuíram para fortalecer marcas, produtos, serviços e experiências, evidenciando o design como uma ferramenta estratégica para aumentar a competitividade e gerar valor para as empresas.

Além de reconhecer profissionais e empreendedores, o prêmio busca aproximar ainda mais o design do universo dos pequenos negócios, incentivando a inovação, percepção de valor e conexão com o público-alvo.

As inscrições, gratuitas, seguem até 30 de setembro na página do prêmio. Os interessados devem preencher o formulário e enviar as informações e materiais solicitados no regulamento, apresentando o projeto desenvolvido para um pequeno negócio.

A cerimônia de premiação será realizada em 05/11 (Dia do Designer) no auditório do Sebrae Goiás, em Goiânia.

Os vencedores receberão troféu, certificado de reconhecimento, ampla divulgação nos canais institucionais do Sebrae Goiás e premiação, que será divulgada posteriormente.

Mais do que os prêmios materiais, a iniciativa proporciona visibilidade profissional, fortalece o portfólio dos participantes e evidencia o impacto do design no desenvolvimento dos pequenos negócios.

Serão quatro categorias principais em disputa: Criação de Marca, Redesign de Marca, Identidade Visual e Design Universitário, e uma categoria especial: Artista Visual Gráfico Revelação, levando artistas de rua e profissionais de design que trabalham com artes visuais em murais, grafites e outras técnicas para dentro do universo do design e das empresas, transformando ambientes em espaços de arte.

“

O principal objetivo do prêmio é demonstrar, na prática, como o design pode transformar negócios.

Rodrigo Oliveira

Designer gráfico e analista da Unidade de Comunicação, Marketing e Eventos (UCME) do Sebrae Goiás

”



5 CATEGORIAS

4 principais + 1 especial



INSCRIÇÕES GRATUITAS

Até 30 de setembro



PREMIAÇÃO

05/11 no Sebrae Goiás



RECONHECIMENTO

Para designers e empreendedores

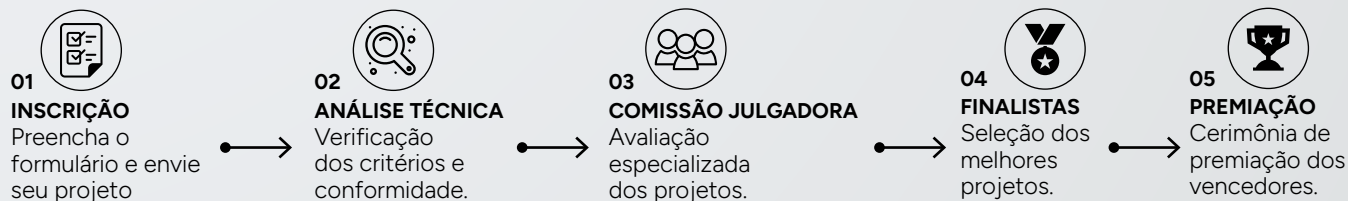
“

De acordo com o também designer e analista da UCME Luiz Fernando Passos, levantamento do Painel do Sistema Sebrae sobre Atividades Empresariais, com base em dados da Receita Federal, mostra que em Goiás nove em cada dez empresas são pequenos negócios, com mais de 947 mil empresas ativas.

“Em 2025 foram abertos 146 mil pequenos negócios. Desse, cerca de 77 mil encerraram suas atividades por diversos motivos. O design pode ser fundamental para garantir o posicionamento e a competitividade dos pequenos negócios no mercado, pois o primeiro contato do cliente com a empresa é com o logotipo ou seu estabelecimento físico, então ter uma marca de relevância estratégica é fundamental para garantir a sua sobrevivência”, analisa.

“O prêmio tenta aproximar os pequenos empresários, que estão começando e precisam criar sua marca, dos profissionais e estudantes que estão iniciando suas carreiras. Também visa apresentar aos designers um nicho de mercado carente e que acredita que projetos de design são caros”, diz.

COMO FUNCIONA



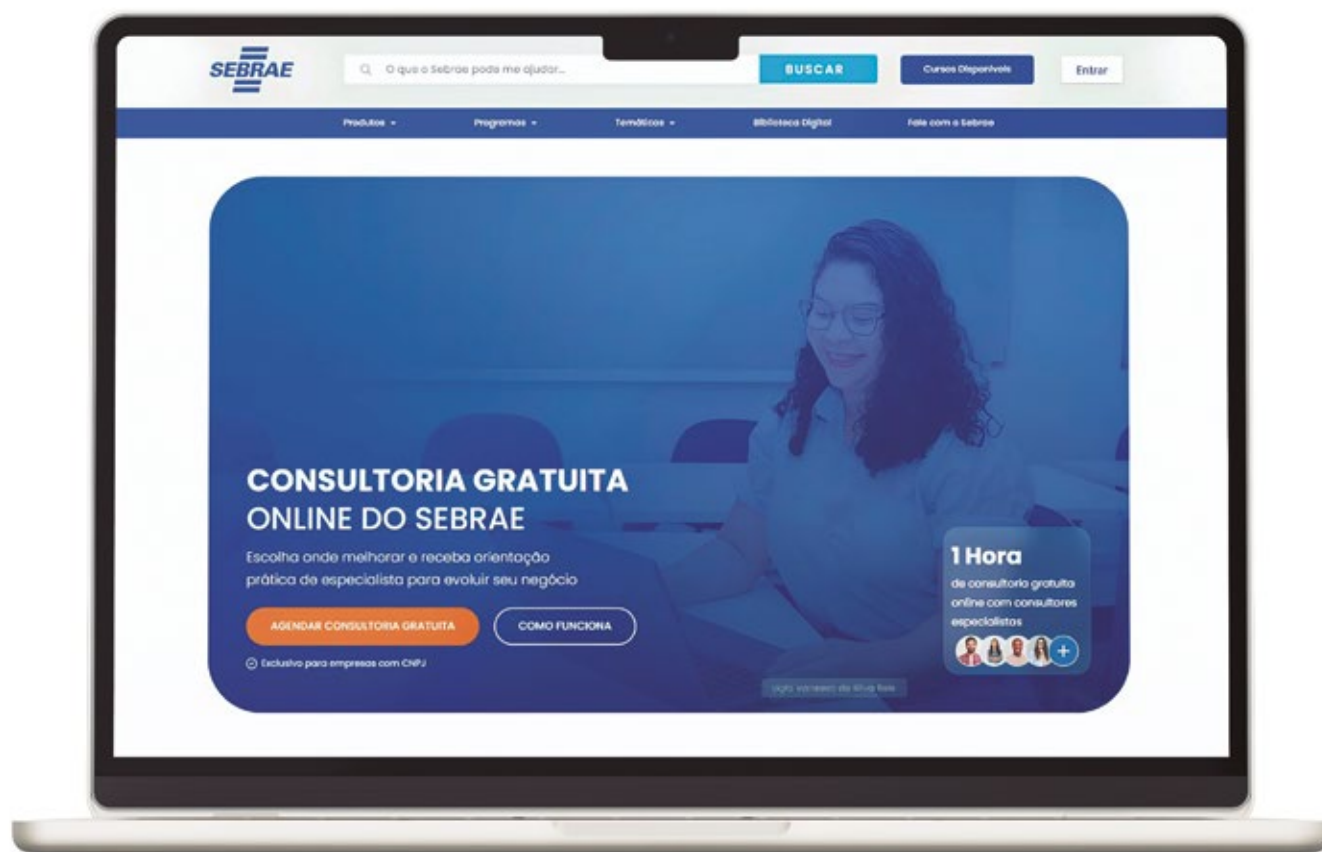
IDENTIDADE VISUAL

Sistemas visuais que comunicam e conectam.



ARTISTA VISUAL GRÁFICO REVELAÇÃO

Muralismo, grafite e artes visuais que transformam ambientes em arte.



Consultoria está disponível para micro e pequenos empreendedores

CONSULTORIA GRATUITA ONLINE

CANAL FACILITA
ATENDIMENTOS
INDIVIDUAIS E
PERSONALIZADOS
PARA PEQUENOS
NEGÓCIOS

O ambiente digital tornou-se um dos principais canais de relacionamento com os empreendedores. Pensando nisso, o Sebrae Goiás lançou a Consultoria Gratuita Online, uma página exclusiva que facilita o acesso de empreendedores goianos a orientações práticas, especializadas e personalizadas para fortalecer a gestão e melhorar os resultados dos pequenos negócios. A iniciativa amplia os canais digitais de atendimento do Sebrae Goiás, fortalecendo sua conexão com os empreendedores e tornando o acesso às soluções da instituição ainda mais simples, ágil e acessível.

A consultoria é destinada a clientes que possuem CNPJ registrado em Goiás – microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) – que buscam apoio para tomar decisões com mais segurança, resolver pendências, organizar processos, aumentar as vendas, acessar crédito ou aperfeiçoar a gestão de seus negócios.

Em um único ambiente, o empreendedor encontra consultorias em diversas especialidades, como gestão financeira, planejamento empresarial, marketing e vendas, negócios digitais, atendimento ao MEI, acesso a cré-

dito, emissão de notas fiscais, serviços contábeis, reforma tributária, franquias, comércio exterior, marcas e patentes, segurança alimentar, agronegócio e plano de negócio.

Entre essas especialidades, a consultoria de Plano de Negócio também está disponível para pessoas físicas que desejam abrir ou estruturar um empreendimento, além de atender pessoas jurídicas.

As consultorias têm duração de até uma hora e são realizadas de forma totalmente online, por meio da plataforma Microsoft Teams, em horário previamente agendado.

De acordo com Daniela Rocha, coordenadora da Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional do Sebrae Goiás, a consultoria é realizada de forma individualizada, respeitando as necessidades de cada empreendedor. "O atendimento online é individual e totalmente personalizado, considerando a realidade, os desafios e as necessidades específicas de cada cliente. Nosso objetivo é ampliar o acesso dos pequenos negócios à orientação técnica qualificada, reduzindo barreiras de deslocamento e oferecendo um atendimento mais ágil, acessível e direcionado", explica.

Segundo Daniela, a proposta é permitir que o empreendedor escolha exatamente o tema em que precisa de apoio e agende uma consultoria

com um especialista, transformando dúvidas em decisões práticas e recebendo orientação para enfrentar os desafios do dia a dia da empresa.

SOLUÇÕES ESPECIALIZADAS

Cada consultoria é conduzida por consultores credenciados e especialistas em suas áreas de atuação. Durante o atendimento, o profissional analisa a necessidade apresentada pelo cliente, esclarece dúvidas e orienta sobre os melhores caminhos para solucionar problemas e fortalecer o negócio.

Após a consultoria, o empreendedor também pode continuar contando com o Sebrae Goiás por meio de cursos, conteúdos digitais, eventos, novas consultorias e demais soluções oferecidas pela instituição, conforme as necessidades identificadas durante o atendimento.

Segundo Daniela Rocha, os temas mais procurados pelos empreendedores estão relacionados a aumento de vendas, regularização do CNPJ, organização financeira, emissão de notas fiscais, acesso a crédito, estratégias de marketing, uso de canais digitais, elaboração de plano de negócio e atualização sobre mudanças legais e tributárias.



POR QUE AGENDAR UMA CONSULTORIA?

Consultores especialistas do Sebrae prontos para atender.

- Atendimento gratuito e 100% online.
- Orientação personalizada para a realidade do seu negócio.
- Agendamento rápido, realizado em poucos minutos.

COMO AGENDAR

1. Acesse a página www.sebraego.com.br/consultoria-online
2. Selecione o tipo de cadastro (CNPJ, CPF, Artesão ou outro) e informe o número de registro correspondente.
3. Escolha a área em que deseja receber atendimento.
4. Selecione a agenda disponível.
5. Escolha a data e o horário que melhor atendam à sua necessidade.
6. Preencha os dados solicitados no formulário.
7. Receba a confirmação do atendimento por e-mail e participe da consultoria no dia e horário agendados.



CONSULTORIA GRATUITA ONLINE

www.sebraego.com.br/consultoria-online





Edmar Wellington

Time do Sebrae e parceiros do trade turístico promoveram ações e planejamentos em Trindade e nas outras cidades integrantes da Rota Caminhos Santos

ANDAR COM FÉ

CAMINHOS SANTOS
JÁ SE CONSOLIDA
COMO ROTA PARA
GRUPOS DE TURISMO
RELIGIOSO

A Romaria ao Santuário do Pai Eterno, na cidade de Trindade, Região Metropolitana de Goiânia, é reconhecidamente a segunda maior festa religiosa católica do Brasil, que se consagra, cada vez mais, como importante destino turístico religioso. Neste ano o evento recebeu 4,2 milhões de romeiros. Em relação a 2025, registrou um crescimento de 10%, consolidando-se como uma das maiores edições da história. Nesse contexto, a festa é um ponto de partida para beneficiar as potencialidades de outros municípios goianos, com foco no turismo religioso.

A gestora estadual de Turismo do Sebrae Goiás, Priscila Vilarinho, explica que a Romaria de Trindade é uma oportunidade para que se entenda o perfil dos romeiros e apoie a consolidação da Rota Caminhos Santos, voltada a ofertar outros roteiros para o turismo religioso no estado.

“A Caminhos Santos pode ser muito beneficiada com as peregrinações da Romaria e com a própria atividade turística em Trindade, que é uma espécie de indutor do turismo religioso nessa irradiação da Região de Negócios e Tradições, que envolve 11 municípios. O primeiro roteiro em que trabalhamos experiências turísticas junto aos empreendedores e parceiros, como prefeituras, Conselhos de Turismo e a própria Goiás

Turismo é o Roteiro Sagrada Família, lançado no final do ano passado, que contempla Trindade, com a Casa do Pai; Abadia de Goiás, com a Casa da Mãe; Anápolis, com a Casa dos Avós; e Goiânia, com a Casa da Sagrada Família”, explica.

A fim de mensurar o impacto do Roteiro Sagrada Família, foi realizado um famtour no qual foram levadas grandes operadoras de turismo religioso católico que já comercializam pacotes, por exemplo, para Aparecida do Norte (SP) e outros importantes destinos dentro e até mesmo para fora do país. “Elas já estão com grupos agendados para vivenciar o roteiro”, revela Priscila.

SUCESSO NA COMERCIALIZAÇÃO

Claudemir de Carvalho, fundador da Catedral Viagens, de Campinas (SP) avalia a Rota Caminhos Santos e seus roteiros como promissores. Ele define a operadora como “Sua Agência Católica de Peregrinações” e explica que ela figura entre as maiores do país, com 48 anos de experiência em viagens de grupos católicos dentro e fora do país. Está agendado para novembro o primeiro grupo em um pacote de turismo rodoviário de alto padrão, que teve as vagas preenchidas em um final de semana. “Fiquei impressionado com tamanha aceitação do que foi oferecido”, afirma.

O empresário destaca que o roteiro reúne estrutura adequada, com bom parque hoteleiro, mobilidade e segurança, além de forte presença da Igreja Católica, embora ainda com potencial de crescimento no fluxo religioso. Ele se diz encantado com o desenvolvimento de Trindade e seu Santuário do Pai Eterno na última década, dentro de sua vocação religiosa e turística.

Claudemir salienta o encantamento com a visita ao Distrito de Santa Maria, que integra o roteiro, com uma vivência junto a artesãos em cerâmica. “O trabalho desenvolvido ali nos dá oportunidade de interagir com a comunidade local, com turismo de base comunitária, em consonância com as diretrizes da Pastoral do Turismo. É um momento em que as pessoas conseguem se desligar das loucuras do dia a dia, um local sem luxo, mas que tem sua beleza no acolhimento fraterno e na simplicidade do local”, reitera. Com atuação em países da Europa e Estados Unidos, a operadora coloca a Rota Caminhos Santos já como integrante de um portfólio de rotas religiosas divulgadas no Brasil e no exterior.

Por sua vez, o gerente da Regional Metropolitana do Sebrae Goiás, Marcelo Moura, avalia o quanto a proposta Caminhos Santos chega para contribuir com o turismo religioso em Goiás e a relevância do planejamento que foi feito quando se criou o Roteiro Sagrada Família. “As cidades desenvolvem sua identidade cultural ao longo do tempo em função de sua vocação natural. Trindade vem se consolidando cultural e turisticamente por meio da devoção ao Divino Pai Eterno. A Romaria de Trindade consta do calendário religioso dos católicos de todo o país. Porém, é um evento realizado anualmente no final do mês de junho e início de julho de cada ano. Nos demais meses, os roteiros preenchem essa lacuna com experiências e como alternativa para que venham turistas durante todo o ano”, aponta.



Claudemir de Carvalho, da Catedral Viagens, vê grande potencial nos roteiros da Rota Caminhos Santos



Fotos: Silvio Simões

Mara Fernandes, 25, utilizou sua experiência em viagens e o suporte do Sebrae para abrir sua cafeteria em Abadiânia

JOVENS NO COMANDO

EMPREENDEDORISMO FEITO POR PESSOAS DE ATÉ 29 ANOS
VEM SE AMPLIANDO EM GOIÁS

O empreendedorismo jovem consolida-se como um pilar de desenvolvimento econômico e social, com Goiás emergindo como protagonista. No Brasil existem 4,8 milhões de jovens empreendedores, com crescimento de 6% na última década. Em Goiás são 162 mil jovens empreendedores, o que representa 9% dos jovens no estado.

Os números foram levantados por meio de análises das bases de dados da PNAD Contínua do IBGE, do 1º trimestre de 2026, e da Receita Federal e Pesquisa GEM 2025. Diante desses dados, o Observatório Sebrae, da Unidade de Gestão Estratégica (UGE), desenvolveu a pesquisa “Estudo Empreendedorismo Jovem” para mostrar qual é a realidade desse perfil em Goiás.

O levantamento, lançado em agosto, traz informações como escolaridade, posição no domicílio, formalização e local de atuação. A coordenadora da pesquisa, a analista da UGE Polyanna Marques Cardoso, destaca a busca desse público por autonomia. “Os jovens entre 14 e 29 anos estão engajados no empreendedorismo. Os dados da Pesquisa GEM 2025 mostram que o empreendedorismo entre eles está mais associado à busca por oportunidades, autonomia, realização pessoal, geração de riqueza e propósito e menos à necessidade decorrente da falta de emprego”, avalia.

Segundo o gerente da UGE, Francisco Lima, o estudo é uma forma de entender o papel deles na sociedade. “Os jovens empreendedores transformam iniciativa em renda e oportunidades. Em Goiás, cerca de 162 mil jovens atuam como empreendedores, gerando sua própria ocupação, movimentando principalmente o comércio e os serviços e criando novos negócios em diferentes municípios. Mesmo com rendimentos médios inferiores aos dos empreendedores mais experientes, a renda dos jovens empreendedores cresceu 52% na última década, demonstrando avanço na capacidade de geração de riqueza e autonomia econômica”, avalia.

Ainda conforme o estudo, desses 162 mil jovens empreendedores, 150 mil são trabalhadores por conta própria e 12 mil atuam como empregadores, impulsionando a economia local e gerando oportunidades. O perfil demográfico revela uma força de trabalho dinâmica. A maior concentração está nos jovens de 25 a 29 anos (59%) e de 20 a 24 anos (35%). Do total de empreendedores, 59% se consideram negros e 39% brancos. Já na escolaridade são 59% com ensino médio e 32% possuem curso superior.

Pelo levantamento também foi detectado que a maioria dos jovens é responsável pelo seu domicílio (40%), e 34% são jovens que residem em locais em que os pais são responsáveis. Houve aumento gradual da participação de empreendedores jovens responsáveis pelo domicílio ao

“Os jovens empreendedores transformam iniciativa em renda e oportunidades”



Antônio Carlos de Souza Lima Neto, diretor superintendente do Sebrae Goiás: aproximar a juventude goiana do empreendedorismo

longo da última década. Quanto à formalização, a grande maioria ainda atua de maneira informal (63%), porém, nos últimos dez anos a informalidade caiu 14 pontos percentuais e passou de 77% em 2016 para 63% este ano.

RENOVANDO O TECIDO EMPRESARIAL

A analista Polyanna Cardoso destaca a relevância da pesquisa. “Estudar o jovem empreendedor permite ao Sebrae compreender quem está renovando o tecido empresarial goiano, identificar desafios e oportunidades desse público e direcionar ações mais efetivas de capacitação, inovação e formalização”, diz.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, reforça o papel essencial da instituição em diagnosticar e entender esse público para, oportunamente, auxiliá-lo. “Com essa pesquisa entenderemos

melhor o perfil dos jovens empreendedores e poderemos ofertar ferramentas mais direcionadas para as necessidades de grupo. Já temos programas como o Desafio GO! JOVEM e o Desafio Liga Jovem, e também estamos engajados em iniciativas como a Campus Party e o Desafio AgroStartup, que aproximam a juventude goiana do empreendedorismo e colocam a tecnologia a serviço do pequeno negócio”, destaca.

Antônio Carlos também pontua o suporte que o Sebrae deu à 1ª Feira de Oportunidades do Probem - OVG, em agosto do ano passado, e exemplifica outras iniciativas da instituição. “A feira resultou na assinatura do termo de adesão dos novos beneficiários do programa estadual de bolsas de estudo voltado a jovens em situação de vulnerabilidade social. Essa nova pesquisa, aliada às oportunidades de empreendedorismo e educação que disponibilizamos, é uma forma de entendermos melhor o cenário desses empreendedores tão promissores”, diz o diretor.



Estudo mostra que jovens empreendedores transformam iniciativa em renda e oportunidade, segundo o gerente Francisco Lima

O estudo ainda aponta que os jovens empreendedores com negócio formalizado ganham mais que o dobro do que os informais. Já os com ensino superior ou pós-graduação têm rendimento 102% superior aos jovens com ensino médio. A jornada média chegou a 40 horas semanais em 2026, e o rendimento médio chegou a R\$ 3.995,00, 52% superior do que era há dez anos. Em seis anos, a quantidade total de empresas ativas liderada por jovens aumentou nove vezes. Entre 2024 e 2025 o aumento na quantidade de empresas ativas lideradas por jovens foi de 20%.

O estudo também mostrou que 35% desses empreendedores atuam em lojas, escritórios ou galpões, 25% se deslocam ao local designado pelo cliente e 20% trabalham em suas residências.

Os dados confirmam a realidade do cotidiano: é fácil observar como os jovens estão presentes nos mais diversificados ramos. Cada empreendedor com sua história, suas vontades e receios. E é só conversar com alguns deles para

constatar como o empreendedorismo é forte nesse segmento e como o Sebrae se torna parceiro essencial em suas trajetórias.

A seguir, duas histórias de jovens empreendedoras que também estão presentes no estudo mostram sua força nos pequenos negócios.

PEGADA DE EMPREENDEDORA

Mulher, jovem empreendedora, veterinária e recém-casada. Amanda Nunes Veloso Barros, de 24 anos, sempre teve foco em suas atitudes. Trabalhou desde os 14 anos no mercado da família, mas o destino a levou a cursar veterinária e, com essa "pegada", abriu a loja Pegadas Vet Pet Shop em Ivorândia, no Oeste Goiano, em 2023, ampliando seu empreendimento para Iporá em janeiro de 2025.

Mas a dificuldade de conciliar o trabalho de conclusão de curso na faculdade, a família e a



Arquivo Pessoal/Divulgação

Amanda Nunes Veloso Barros, 24, atuou desde cedo no mercado da família e agora faz sucesso com seu pet shop em Iporá

administração das lojas fez com que ela optasse por manter apenas o estabelecimento de Iporá, cidade em que reside, onde passou a investir em equipamentos inovadores e implantação de novos produtos para atrair mais clientela. Ela ainda pensa em reabrir o negócio em Ivôlândia, mas, como boa empreendedora, quer primeiro fortalecer mais o negócio em Iporá.

No princípio ela sentiu muita dificuldade na gestão financeira e de recursos humanos e julga que seria essencial o sistema de ensino aplicar capacidades de educação empreendedora para os estudantes logo no início de sua formação. Ela começou a trabalhar essas questões de gestão quando participou do programa de agentes

locais de inovação do Sebrae, o ALI Produtividade. “O Programa ALI fez com que eu tivesse um panorama bem mais amplo de meu empreendimento”, diz. De acordo com ela, com a iniciativa, pequenas modificações no negócio resultaram em um aumento de faturamento em mais de 28%.

Para Amanda, a vida empresarial é marcada pelo peso da responsabilidade sobre os funcionários e constantes adaptações para acompanhar o mercado. Mas ela não desanima: apesar dos desafios, destaca conquistas graças ao empreendedorismo, como a compra de veículos e o custeio de sua formação, além do amadurecimento profissional, em vendas e gestão, e do pessoal, ao aprender a lidar com pessoas.

EXPERIÊNCIA NA BAGAGEM

Mara Fernandes, de 25 anos, também tem uma história inspiradora de empreendedorismo. Ela decidiu transformar paixões cultivadas ao longo da vida em um negócio próprio, uma cafeteria em Abadiânia, a 'M Café & Doceria', no Centro-Leste do estado. O resultado apareceu rapidamente: poucos dias após a inauguração, o estabelecimento já registrava filas de clientes, e ela precisou ampliar a equipe.

As fotografias das viagens, a decoração inspirada em cafeterias europeias e o próprio carro – um Ford Corcel de primeira geração – fazem parte da ornamentação do ambiente e revelam muito de sua trajetória, que revelou a vocação empreendedora desde cedo: aos 15 anos vendia mexericas às margens da BR-060; dois anos depois ganhou dos pais um espaço no Mercado Municipal, onde teve as primeiras experiências no comércio. Formada em direito, trabalhou por alguns meses na OAB de Leopoldo de Bulhões e lecionou inglês, mas logo percebeu que precisaria tomar as rédeas de seu desenvolvimento para evoluir.

Chegou a dividir, com a mãe, a administração de uma lanchonete às margens da rodovia, e a decisão de deixar um pró-labore significativo de um negócio consolidado para começar outro praticamente do zero exigiu coragem e planejamento.

A inspiração para a cafeteria surgiu depois de conhecer 15 países, nos quais ela observava ambientes, sabores e experiências que desejava levar para sua cidade. Em junho de 2026, o estabelecimento foi inaugurado com ela e dois colaboradores. Mas a busca foi tanta que logo teve que ampliar a equipe para cinco profissionais.

A aproximação com o Sebrae Goiás aconteceu com a visita de representantes da instituição. Agora ela planeja promover acompanhamentos pelo Programa ALI, buscando fortalecer a gestão e preparar o negócio para novos ciclos de crescimento.



Mara Fernandes com o tradicional Corcel em frente ao seu estabelecimento em Abadiânia: empreendendo sonhos

O objetivo é fazer da cafeteria um destino não só para quem passa por Abadiânia, mas uma referência para pessoas de diversas regiões que desejam apreciar delícias da Europa em solo brasileiro. “Quero que as pessoas saiam para vir à minha cafeteria”, pontua. E para isso, sabe, desde cedo, que empreender exige trabalho diário, mas acredita que, quando propósito, dedicação e fé caminham juntos, os resultados chegam no tempo certo.

ACESSE O OBSERVATÓRIO SEBRAE
www.sebraego.com.br/observatorio-sebrae/



JORNADA DE IA



PARA O ALTO E AVANTE

SEBRAE LANÇA
JORNADA DE
INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL PARA
EMPREENDEDORES

A inteligência artificial já faz parte do dia a dia de milhões de empresas e pode ser utilizada de forma simples, mesmo em pequenos negócios. Ela não substitui o empreendedor, mas funciona como uma ferramenta de apoio para economizar tempo, aumentar a produtividade e melhorar a tomada de decisão.

Para guiar o pequeno empreendedor neste novo caminho, o Sebrae criou a Jornada de IA, que proporciona uma experiência imersiva em inteligência artificial e automação aplicada aos negócios para os empreendedores goianos. A iniciativa, ao propor desafios práticos, demonstra como a inteligência artificial pode ajudar a otimizar processos, reduzir atividades operacionais, gerar análises consultivas rápidas e apoiar a construção de planos de ação personalizados para cada empresa.

A IA pode ajudar os pequenos negócios principalmente na economia de tempo, aumento da produtividade e geração de novas ideias. Ela permite automatizar tarefas repetitivas, criar conteúdos para marketing, organizar informações, apoiar a tomada de decisão e analisar dados de forma rápida.

“Um exemplo prático é um pequeno comércio que utiliza IA para criar campanhas de divulgação nas redes sociais, responder clientes

com mais agilidade e identificar oportunidades de vendas a partir da análise do comportamento dos consumidores”, detalha Lucas Lourenço Moreira de Queiroz, analista e coordenador do Núcleo de Relacionamento Digital do Sebrae Goiás.

Dados de uma pesquisa realizada pelo Sebrae, FGV, IBGE e Google mostram que marketing e divulgação são atualmente as principais aplicações da IA entre micro e pequenas empresas e MEIs, demonstrando o potencial da tecnologia para ampliar a competitividade dos negócios.

De acordo com Lucas, a Jornada de IA representa mais um passo do Sebrae no compromisso de preparar os pequenos negócios para os desafios da transformação digital. A iniciativa busca democratizar o acesso à inteligência artificial, tornando mais acessível, de forma prática e aplicável, uma tecnologia que antes parecia distante à realidade dos empreendedores. Além disso, reforça o papel do Sebrae como parceiro estratégico na promoção da inovação, da produtividade e da competitividade das micro e pequenas empresas.

O próprio Sebrae já vem incorporando soluções de inteligência artificial em diferentes frentes para ampliar a eficiência dos seus processos e aprimorar o atendimento aos empreendedores. A instituição também tem investido no desenvolvimento de ferramentas, conteúdos e experiências que aproximam os pequenos negócios das possibilidades oferecidas pela IA.



Arquivo Pessoal/Divulgação

Lucas Lourenço: compromisso em levar a transformação digital aos pequenos negócios

“Hoje existem soluções capazes de ajudar na criação de conteúdo, organização de tarefas, atendimento ao cliente e análise de informações sem exigir conhecimento técnico avançado. A jornada foi criada justamente para mostrar, na prática, como essa tecnologia pode gerar resultados reais para negócios de qualquer porte”, reforça o coordenador.

DESAFIOS INTELIGENTES



A Jornada de IA é composta por quatro desafios: realização de um diagnóstico exclusivo do negócio; entrega de um mapa com três soluções personalizadas para a empresa; construção de um plano de ação para implementação de cada solução identificada; e participação em um webinar com um especialista em inteligência artificial aplicada aos negócios.



O empreendedor deve acessar a página, clicar no botão “Começar minha Jornada de IA” e será direcionado para o primeiro desafio. A partir daí, é só preencher o formulário de cadastro e iniciar essa caminhada imersiva.



No primeiro desafio, para acessar o agente especialista, basta preencher os dados de validação e iniciar a conversa com ele. Ao final do desafio 1, o agente especialista irá liberar o código de acesso para o desafio 2, e assim por diante. Após uma hora, será enviado um documento personalizado construído de forma exclusiva para cada participante, em cada desafio (do 1 ao 3).



A jornada é destinada exclusivamente microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Para participar, é necessário possuir CNPJ. A iniciativa é contínua, o que permite que mais empreendedores tenham acesso ao conteúdo e às ferramentas ao longo do tempo.

JORNADA DE IA

www.sebraego.com.br/jornada-ia/





Fotos: Silvio Simões

Usina fotovoltaica do Sebrae Goiás é exemplo prático de aplicação de princípios de ESG

ESG COMO DIFERENCIAL

PRÁTICAS DE
SUSTENTABILIDADE
JÁ SÃO REALIDADE
NOS PEQUENOS
NEGÓCIOS

A percepção de que sustentabilidade gera valor para os negócios vem crescendo entre os empreendedores brasileiros. Pesquisa do Sebrae realizada em 2025 mostra que 93% dos donos de pequenos negócios consideram importantes ou muito importantes práticas de sustentabilidade socioambiental, enquanto 83% acreditam que essas ações não devem ficar restritas às grandes empresas.

Segundo o coordenador do Comitê ESG do Sebrae Goiás, Yasutoki Minomo Neto, essa mudança acompanha uma transformação do próprio mercado, que passou a valorizar empresas comprometidas com boas práticas ambientais, sociais e de governança. “O Sebrae Goiás acredita que a sustentabilidade precisa começar dentro de casa e servir de exemplo para os empreendedores que apoiamos diariamente. O pequeno negócio pode iniciar essa jornada de acordo com sua própria realidade, adotando práticas que gerem valor econômico, social e ambiental. O importante é entender que sustentabilidade é uma estratégia para o futuro”, explica.

Na prática, isso significa que ações como reduzir o consumo de energia e água, implantar a coleta seletiva, destinar corretamente resíduos, investir na capacitação das equipes, fortalecer a gestão finan-

ceira e adotar processos mais eficientes já fazem parte da agenda ESG.

Além de diminuir desperdícios, essas iniciativas fortalecem a reputação das empresas, ampliam a confiança de clientes e parceiros e aumentam a capacidade de competir em mercados cada vez mais exigentes. Para apoiar essa transformação, de acordo com Yasutoki, o Sebrae oferece consultorias, capacitações, diagnósticos, conteúdos técnicos e programas voltados à inovação e à sustentabilidade, ajudando os pequenos negócios a incorporarem práticas de ESG de forma gradual e compatível com sua estrutura.

Ele destaca que um dos principais desafios ainda é desfazer a ideia de que sustentabilidade exige grandes investimentos. “Muitas empresas já praticam ações sustentáveis sem perceber, como economizar energia, reduzir desperdícios, cuidar das pessoas e manter uma gestão ética. O ESG está muito mais relacionado à forma como o negócio é administrado do que a projetos complexos,” explica.

Na avaliação do coordenador, essa agenda tende a ganhar ainda mais importância nos próximos anos. “Hoje, o ESG já representa um diferencial competitivo. Em pouco tempo, também será uma exigência de mercado. As empresas que iniciarem essa transformação desde agora estarão mais preparadas para atender às expectativas dos consumidores, das cadeias produtivas e da sociedade”, explica.

EXEMPLO

Internamente o Sebrae Goiás também dá o exemplo com diversas iniciativas voltadas à susten-

tabilidade. O Projeto Cestampas, uma parceria com a entidade de mesmo nome, é uma delas, na qual são encaminhadas tampinhas de plástico e outros materiais que depois são transformados em cestas básicas. Outra importante ação foi a inauguração de uma usina fotovoltaica interna em abril, que representa mais do que um investimento em energia limpa, mas demonstra, pelo exemplo, como empresas podem gerar economia, eficiência operacional e mais competitividade. Com 425 módulos fotovoltaicos, a usina deverá evitar a emissão de aproximadamente 81 toneladas de dióxido de carbono (CO₂) por ano, além de reduzir significativamente os custos com energia elétrica da instituição.

Para o diretor de Administração e Finanças do Sebrae Goiás e presidente do Comitê ESG, João Carlos Gouveia, buscar a sustentabilidade em todos os níveis é papel de todos, e o Sebrae está na vanguarda desse movimento. “No Sebrae buscamos transformar esse exemplo em inspiração para que os pequenos negócios percebam que práticas de ESG podem ser incorporadas de forma gradual, gerando economia, fortalecendo a gestão e aumentando a competitividade.”

Para o diretor, ao transformar iniciativas internas em exemplo para o mercado, a instituição reforça que sustentabilidade se tornou uma estratégia essencial de gestão capaz de reduzir custos, impulsionar a inovação e fortalecer a competitividade dos pequenos negócios. “Queremos que os micro e pequenos empresários entendam que podem adotar ações sustentáveis compatíveis com sua realidade. A transformação pode começar com mudanças simples e produzir resultados duradouros”, diz.



O diretor João Carlos Gouveia, presidente do Comitê ESG: suporte para pequenas empresas



Feira Orgulho em Rede proporcionou visibilidade e oportunidades para empreendedores LGBTQIAPN+

DIVERSIDADE EM FOCO

PROGRAMA
PLURAL AMPLIA
OPORTUNIDADES
E FORTALECE O
EMPREENDEDORISMO
INCLUSIVO EM GOIÁS

Pouco mais de seis meses após o início das atividades, o Programa Plural, do Sebrae Goiás, já reúne resultados que demonstram como a diversidade pode impulsionar o desenvolvimento econômico. Criado no fim de 2025, o programa nasceu com a missão de ampliar o acesso ao empreendedorismo para públicos historicamente sub-representados, fortalecendo pequenos negócios liderados por mulheres, pessoas negras, indígenas e quilombolas, pessoas com deficiência, comunidade LGBTQIAPN+, empreendedores com mais de 60 anos e moradores de regiões de vulnerabilidade socioeconômica.

Ao longo do primeiro semestre de 2026, o programa consolidou uma rede de parcerias e promoveu ações que conectaram empreendedores a conhecimento, mercado e oportunidades de negócios. Mais do que promover inclusão, o Plural utiliza o empreendedorismo como ferramenta de transformação econômica e social.

Segundo a gestora do programa, Thais Oliveira, o primeiro semestre foi dedicado à construção de uma base sólida de relacionamento com instituições e parceiros estratégicos. "O Plural nasceu para

mostrar que inclusão também é desenvolvimento econômico. Nosso objetivo é criar oportunidades para que empreendedores de diferentes realidades tenham acesso a capacitações, conexões de mercado e ferramentas para fazer seus negócios crescerem de forma sustentável.”

Entre os destaques do período estão o Casamento Comunitário LGBTQIAPN+ e Registre-se, realizados em parceria com o Tribunal de Justiça de Goiás (TJGO), que aproximou o Programa Plural da comunidade e fortaleceu o diálogo sobre inclusão e cidadania econômica; a participação de empreendedores goianos na Feira Preta, maior evento de cultura e empreendedorismo negro da América Latina, possibilitando acesso a novos mercados, ampliação de redes de contato e fortalecimento dos negócios; a Jornada Afroempreendedora, realizada em parceria com a Ascenda e o Hub Negro, que promove capacitação, conexão e desenvolvimento empresarial para afroempreendedores; a Feira Orgulho em Rede, que estimulou a visibilidade e a geração de oportunidades para empreendedores LGBTQIAPN+; o Congresso Autismo sem Fronteiras, que ampliou o debate sobre inclusão, acessibilidade e empreendedorismo para pessoas com deficiência e famílias atípicas; e o Projeto Magnólia, voltado à sensibilização do empreendedorismo como oportunidade de públicos que cumpriram pena em regime fechado.

O programa também fortaleceu parcerias com instituições como a Defensoria Pública do Estado de Goiás, Asmira, Ascenda, Amag e Vila São Cottolengo, além de integrar ações das áreas de moda, turismo, artesanato, atendimento, políticas públicas e educação empreendedora, ampliando o alcance da inclusão produtiva em Goiás.

A inclusão também está presente nas soluções oferecidas pelo Sebrae. A empresária Gabriella Ferreira, por exemplo, participante do Programa Saúde, Beleza e Bem-Estar, contou com acompanhamento de intérprete de Libras durante toda a jornada. Com mentorias e consultorias, fortaleceu seu planejamento estratégico, ampliou a presença digital e expandiu sua carteira de clientes, demonstrando como a acessibilidade também fortalece os pequenos negócios (*saiba mais sobre a trajetória dela nas páginas 36 e 37*).



Bruna Maia, Alice Galvão e Thais Oliveira, do Sebrae, no Autismo Sem Fronteiras com os programas Educação Empreendedora e Plural

Além das ações voltadas aos empreendedores, o Programa Plural promoveu jornadas de sensibilização para colaboradores e consultores sobre diversidade e inclusão, capacitações em Libras e ações voltadas ao letramento racial, fortalecendo um atendimento cada vez mais acessível e acolhedor.

PRÓXIMOS PASSOS

No segundo semestre, estão previstas iniciativas como a Missão Maturi Fest, a Jornada Quilombola - Saberes que Geram Renda, o Projeto Alma, a participação na Expofavela, o lançamento do Bingo Prateado e a continuidade da Jornada Afroempreendedora.

Para o diretor técnico do Sebrae Goiás, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, ampliar oportunidades para diferentes perfis de empreendedores fortalece a economia, estimula a inovação e contribui para um desenvolvimento mais sustentável. “Queremos que esses empreendedores tenham acesso às mesmas oportunidades de crescimento, inovação e mercado, fortalecendo seus negócios e contribuindo para uma economia mais diversa, competitiva e sustentável”, diz.

PROGRAMA PLURAL

www.sebraego.com.br/plural





GABRIELLA FERREIRA

ESTÉTICA E BEM-ESTAR



Gabriella Ferreira em sua clínica: busca por formação e aperfeiçoamento vem trazendo bons resultados nos negócios



AUTONOMIA E INCLUSÃO

GABRIELLA FERREIRA EMPREENDE COM APOIO DO SEBRAE E ADAPTAÇÃO ÀS SUAS NECESSIDADES ESPECIAIS

Com força de vontade, esforço e resiliência, Gabriella Ferreira, 32, venceu os desafios de ser uma criança surda no universo escolar de ouvintes. Ela perdeu a audição aos dois anos de idade, quando teve uma estomatite mal diagnosticada, que evoluiu para uma septicemia, e precisou tomar remédios fortes que causaram a surdez. Com sede de conhecimento e com apoio incondicional da família e, em especial da irmã, Gabriella concluiu o ensino médio, passou no vestibular e cursou engenharia ambiental. “Na escola não existia adaptação ou suporte para mim, eu pedia para os professores falarem mais devagar e fazia leitura labial, mas eles esqueciam e começavam a falar rápido ou viravam de costas para escrever no quadro e eu me perdia”, relembra.

Ela também sentiu o preconceito do entorno, que não a via como uma aluna capaz. Foi um professor de biologia que lhe deu atenção, quis saber o motivo de suas notas baixas e a ajudou e incentivou a derrubar as barreiras, exaltando sua capacidade e inteligência. “Ele me deu a confiança necessária e consegui me sair bem”, comenta.

Depois de formada em engenharia ambiental, ela se tornou sócia do marido, colega de profissão. “Não deu certo porque os clientes preferiam falar com ele. Sentia que essa rejeição me deixava de fora, ficava sem as informações completas para fazer um bom trabalho”, lamenta.

VIRADA E INCLUSÃO

A frustração a fez pesquisar outros caminhos profissionais, algo com mais autonomia e liberdade. Foi quando decidiu fazer um curso universitário de estética. Quatro anos depois, com o diploma na mão, ela abriu a própria clínica em Goiânia, a Gabriella Ferreira Estética e Bem-Estar, que oferece massagens, limpeza de pele, tratamentos corporais e outros serviços. O estranhamento inicial dos primeiros clientes em relação à sua condição foi superado e foram eles que passaram a recomendar os serviços. E nas redes sociais, ela divulga seu trabalho e também se dirige a outros surdos, mostrando como empreender pode ser possível.

Gabriella chegou ao Sebrae por sugestão do marido, para aprender mais sobre empreendedorismo. “Inicialmente não havia previsão de intérprete de Libras (Língua Brasileira dos Sinais), mas logo a instituição providenciou e procurou me atender e facilitar a minha participação nas capacitações e mentorias. Meu interesse abriu esse caminho, e o Sebrae me acompanhou”, explica. No momento, ela participa do Programa Saúde, Beleza e Bem-Estar, com acompanhamento de intérprete de Libras. “Além disso, o Sebrae faz muitos eventos, e outros surdos estão indo lá porque me viram e descobriram que é possível”, acrescenta.

E então sua trajetória passou por mais uma mudança: a maternidade. A chegada do filho Danilo, hoje com dois anos, exigiu diminuição no ritmo de trabalho. Como mãe surda de uma criança que ouve, estabeleceu uma forma eficiente e particular de comunicação. Hoje ambos vivenciam uma relação de profundo entendimento em que o bebê compreende sinais e expressões faciais e consegue reproduzi-los. “Ele se sai muito bem, inclusive demonstra muita facilidade para dialogar e interagir com os outros de várias formas. Imagino que ao longo da vida será uma pessoa empática e vai ter muita facilidade de interação até mesmo para aprender outros idiomas”, comenta.

“O Sebrae faz muitos eventos, e outros surdos estão indo lá porque me viram e descobriram que é possível”

**Gabriella Ferreira
Estética e Bem-Estar**

Instagram:

@gabriellaferreira.
estetica

**Esta entrevista foi realizada com o apoio da intérprete de Libras Alessandra Campos*



Súsian Lima criou uma marca de moda que leva em conta a produção sustentável



MODA CONSCIENTE

EMPRESÁRIA ENCONTRA NO SEBRAE CAMINHO PARA PRODUÇÃO AUTORAL E SUSTENTÁVEL

Em 1997 a empresária Súsian Lima criou a marca Gnose, em Goiânia, com a ideia de propor um jeito de vestir essencial e atemporal. Em 2019, se impôs um desafio pessoal quando decidiu desconstruir a marca, mas com a pandemia em 2020 os planos foram interrompidos. Tentou lançar algumas peças, mas teve problemas na produção, vendeu uma parte e o restante ficou parado. Por algum tempo, trabalhou com a família em outro ramo. Mas o sonho pulsava e a chamava a retomar o seu propósito de moda consciente, respeito à natureza e desenvolvimento da coletividade.

Súsian conta que o Sebrae sempre esteve presente como referência e apoio em todas as fases da sua jornada empreendedora. Participou do Programa ALI (Agentes Locais de Inovação), Bootcamp, Sebrae Delas, missões, capacitações, visitas técnicas e outras iniciativas que foram estruturando o seu negócio e somando parcerias enriquecedoras. Em 2024 participou da Amarê Fashion, a Semana da Moda Goiana. “Foi lá que consegui a inspiração e a ajuda para concretizar o meu sonho com orientações, direcionamento e os contatos certos”, relembra.

Paralelamente, Súsian iniciou o projeto acadêmico (Re)Vestir, em parceria com o curso de Moda da Universidade Federal de Goiás (UFG), coordenado pela professora dra. Maristela Novaes. O projeto, ainda em desenvolvimento, propõe a ressignificação de peças e tecidos por meio da criatividade, sustentabilidade e formação de estudantes, fortalecendo conexão entre moda, educação e impacto social. “Queria dar um novo significado àquele material que tinha ficado guardado e que estava ocioso, fazendo intervenções artesanais com diversos materiais e técnicas para criar peças com identidade”, explica. O projeto resultou no e-book “Renascente: o Manifesto da Nova Gnose”, um conteúdo voltado para o futuro da moda consciente, com reflexões sobre desafios, recomeço e liberdade de criar.

Além da construção da marca, Súsian destaca a importância das redes de apoio e desenvolvimento humano em sua trajetória. Participante da Espiral de Negócios desde seu início, ela descobriu nos encontros um espaço de troca, autoconhecimento e fortalecimento emocional. O grupo reúne empreendedores que buscam se desenvolver de forma mais consciente e alinhada aos valores humanos, tornando-se também referência dentro do ecossistema de empreendedorismo apoiado pelo Sebrae.

Hoje a marca continua evoluindo, sempre fiel à sua proposta inicial. As peças unem estética, conforto, sustentabilidade e expressão autoral. “Quero valorizar a durabilidade, os processos artesanais e a conexão entre moda, natureza e identidade”, reforça a empresária, cujo trabalho transita entre básicos atemporais, cápsulas autorais em pré-venda e peças com intervenções manuais, como crochê, macramê, bordados e upcycling (reaproveitamento criativo).

Além do trabalho autoral, a Gnose também realiza ações colaborativas com artesãs, pequenos produtores e marcas parceiras, criando conexões que fortalecem o fazer coletivo e a economia criativa local. A frase “Menos tendência, mais essência” traduz o posicionamento da Gnose, palavra que significa conhecimento espiritual, intuitivo, profundo e perene. “O essencial não precisa chamar atenção para permanecer”, conclui.

“O essencial não precisa chamar atenção para permanecer”

Gnose
Instagram:
@gnose_



Graziela Archanji Egg e Jander Edmar Dutra dos Santos na Loja Archanji: capacitação para melhorar a gestão



GESTÃO ORGANIZADA

LOJA APERFEIÇA RESULTADOS COM PROGRAMAS ALI E CONEXÃO FINANCEIRA

Quando assumiu a Loja Archanji, em Rio Verde, no Sudoeste Goiano, Graziela Archanji Egg, 31, já conhecia bem o balcão, os clientes e a rotina de vendas. A empresa havia sido fundada pela irmã, responsável pela administração nos três primeiros anos. Graziela trabalhava como vendedora até decidir assumir o negócio, levando adiante o estoque existente e as dívidas acumuladas.

Na prática, passou a tocar quase tudo sozinha. O marido, Jander Edmar Dutra dos Santos, 39, engenheiro agrônomo e empresário agrícola, acompanhava de perto, mas ainda não participava diretamente. No começo o desafio era manter as portas abertas. “Achei que não daria certo. Tínhamos custos muito altos, vendíamos pouco e ainda estávamos formando nossa carteira de clientes”, relembra. Com o tempo, a loja ganhou força. Novas marcas chegaram, os clientes aumentaram e o negócio, especializado em produtos para profissionais de nail design, passou a ocupar um espaço mais consolidado no mercado. Mas Graziela passou a viver a dificuldade de trabalhar em uma loja onde faltavam produtos, e decidiu que isso não poderia mais acontecer. “Eu queria que tivesse de tudo. Comprava muito porque tinha medo de faltar mercadoria. Mas sem perceber perdi o controle das compras”, conta.

Foi então que ela e Jander decidiram reorganizar a gestão: Graziela ficou com compras, marketing e equipe, e o marido ficou no administrativo e financeiro. A mudança coincidiu com o início do acompanhamento do Sebrae Goiás por meio do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI). O atendimento foi conduzido pela agente Kelly Maia, com foco em marketing, presença digital e relacionamento com o público. Entre as contribuições esteve a análise do perfil da empresa no Instagram, com orientações para melhorar a comunicação e fortalecer a atuação.

Depois de anos fazendo tudo ao mesmo tempo, Graziela passou a perceber que crescer exigia mais do que esforço diário. “O pequeno empreendedor acaba tentando cuidar de todas as áreas ao mesmo tempo. Chega uma hora em que você fica sufocado e deixa de pensar no futuro. Hoje consigo delegar, planejar e tomar decisões com muito mais segurança”, afirma. Metas que antes eram acompanhadas apenas no fim do mês passaram a ser observadas semanalmente, permitindo ajustes mais rápidos no atendimento, nas vendas e na organização.

O casal também contou com o acompanhamento conduzido pelo consultor Daniel Otávio Alves por meio do Programa Conexão Financeira. Nessa etapa, uma questão central evidenciou que a Loja Archanji era lucrativa, mas tinha parte significativa do dinheiro parada no estoque. O diagnóstico mostrou desequilíbrio na quantidade de estoque comprada, o que apertava o caixa. O trabalho foi construir um orçamento mensal para compras, considerando o volume efetivamente vendido.

A mudança fortaleceu o caixa e levou mais previsibilidade. O casal conseguiu separar com mais clareza o que pertence ao negócio e o que pertence aos sócios, e a empresa passou a definir valores específicos para compras, despesas, investimentos e remuneração dos proprietários.

“Depois de quatro anos administrando a loja de forma intuitiva, hoje sinto que estamos preparados para crescer. Aprendemos a organizar a casa antes de dar o próximo passo. Isso fez toda a diferença”, conclui.

“Depois de quatro anos administrando a loja de forma intuitiva, hoje sinto que estamos preparados para crescer”

Loja Archanji
Instagram:
@lojaarchanji



Arquivo Pessoal/Divulgação

Edinar Valeriano e sua "Mulher Pequena": carreira de destaque no artesanato no Entorno do DF



ARTE RAIZ

ARTESÃ TRABALHA COM ASPECTOS DA ANCESTRALIDADE E DA ECONOMIA CRIATIVA

A história de Edinar Valeriano é um retrato potente da força da economia criativa aliada à identidade cultural. Nascida em Montalvânia (MG), em uma comunidade marcada pela presença de povos quilombolas, ela carrega as referências que hoje dão vida ao seu trabalho. Desde 2015 morando em Cidade Ocidental, no Entorno do DF, ela desenvolveu uma carreira sólida como artesã.

Criada em um ambiente onde tudo era produzido manualmente, das roupas aos utensílios do dia a dia, ela cresceu observando sua família transformar matéria-prima em sustento. As avós bordavam e fiavam, o pai produzia ferramentas e a mãe costurava – as origens de sua essência. Sua trajetória no artesanato começou na década de 1990, com técnicas como tricô e crochê. Ao longo dos anos, Edinar transitou por diversas práticas para complementar a renda familiar.

Foi após um período financeiramente difícil que ela decidiu se dedicar de forma mais intensa à produção artesanal. A grande virada aconteceu quando passou a produzir garrafas decoradas. E em pesquisas por novas técnicas, encontrou uma referência que mudaria completamente sua trajetória: esculturas de mulheres africanas aplicadas em garrafas. Criava ali sua própria versão da identidade que hoje marca seu trabalho. Começou a levar suas peças para feiras e eventos e enfrentou desafios para encontrar seu público. Sua arte, marcada por traços da cultura negra e forte identidade ancestral, nem sempre era compreendida ou valorizada. “Teve época em que eu passava dias em feiras e não vendia nada, mas não desisti.”

A persistência foi essencial, e ela acabou encontrando seu público: consumidores de arte e profissionais das áreas de design e arquitetura, que passaram a reconhecer seu valor artístico, cultural e estético. Outro ponto decisivo foi a aproximação com o Sebrae Goiás. “A instituição abriu portas que eu nunca imaginei. Hoje vejo que é para todos que querem crescer, aprender e evoluir.”

Com apoio de consultorias e participação em várias atividades, Edinar conquistou visibilidade e novas oportunidades. Em 2022 se inscreveu no Prêmio Brasília de Artesanato do Sebrae com a peça “Mulher Ipê”, que ficou entre as 20 selecionadas. Incentivada a não desistir, seguiu aprimorando técnicas e desenvolveu a “Mulher Pequini”, inspirada nos frutos do Cerrado e criada inicialmente para um evento da Casa do Artesão. A obra ganhou destaque e deu origem a uma coleção com 14 peças, representando diferentes frutos do Cerrado em forma de figuras femininas, série que enfim conquistou o primeiro lugar no Prêmio Brasília de Artesanato do Sebrae em 2023.

Outro momento marcante foi o convite para produzir os troféus do Prêmio Sebrae Prefeitura Empreendedora, que exigiu a produção de diversas peças. Com resultado além do esperado, suas obras passaram a circular por diversas cidades de Goiás, ampliando ainda mais seu reconhecimento.

Atualmente, Edinar vive um novo momento. Sua produção é autoral, limitada e altamente valorizada. Com demanda crescente, passou a selecionar melhor os espaços onde expõe, priorizando ambientes onde é reconhecida. Hoje sua arte ultrapassa fronteiras, com peças em países como Portugal, Estados Unidos e Chile. “Vale a pena não desistir dos sonhos. Hoje, minha arte é minha identidade. Aonde minhas peças chegam, as pessoas reconhecem que ali estou eu.”

“Vale a pena não desistir dos sonhos. Hoje, minha arte é minha identidade”

Edinar Valeriano
Instagram:
@edinartegomes



Arquivo Pessoal/Divulgação



Thiago de Freitas, Grazielly Prudente Silva e seu restaurante Aroma: diversidade cultural por meio da gastronomia



UNIÃO CULTURAL

ITÁLIA E JAPÃO SE ENCONTRAM EM EMPREENDIMENTO DE CASAL

O Aroma Gastronomia Japonesa e Italiana completou cinco anos em 2026 no Oeste Goiano. Com uma proposta diferenciada e uma experiência única para os frequentadores do local, o chef Thiago de Freitas e sua esposa e sócia Grazielly Prudente Silva fazem do espaço uma mistura de sabores, aromas e inovações na culinária.

O casal, que tem suas raízes na cidade de São Luís de Montes Belos, viveu por pouco mais de dez anos na Itália, país em que se aperfeiçoou na culinária japonesa e italiana. O retorno para o Brasil foi uma coincidência do acaso. Grazielly veio para apresentar o filho José Neto, que tinha nascido havia um ano na Itália. Na época em que estava aqui, a Itália fechou totalmente suas barreiras por causa da Covid-19.

No início o casal ficou separado por alguns meses, mas, assim que pôde, Thiago retornou para o Brasil e os dois decidiram montar o Aroma. "Acredito que a ideia de criar o restaurante já estava no coração da minha esposa há muito tempo, mas eu não me via abrindo um local próprio. Porém, com a volta para o Brasil, resolvemos abrir para testar nossos pratos, por eu ter a experiência de ter trabalhado 11 anos na culinária, sendo dez anos na italiana e um ano na japonesa, na Itália. Então, chegando aqui, resolvi testar e abrir meu próprio negócio. Em janeiro de 2021, inauguramos o Aroma", afirma Thiago.

Assim como a abertura do próprio negócio foi ideia da esposa, o nome do estabelecimento também partiu de Grazielly. "A palavra aroma foi idealizada por ela para remeter a cheiro e sabor. E na Itália, quando se fala 'aroma', você está dizendo que você vai 'a Roma', ou seja, 'aroma', só que é separado. E a gente quis colocar essa ideia para a pessoa se sentir indo 'a Roma', explica o chef.

O Sebrae entrou na vida deles quando começam a sentir dificuldades em gerir e trabalhar com planilhas para desenvolver seu negócio. "Começamos com delivery por uns dois anos e depois que resolvemos ter o restaurante com espaço físico sentimos necessidade de ter o apoio do Sebrae para melhorar o negócio", diz.

Thiago pontua que desde que começaram a usar os serviços do Sebrae em 2023 não pararam mais. "Fizemos várias consultorias, inclusive o Empretec, que fiz em 2024 e Grazielly no ano seguinte. Também fizemos um curso de atendimento, e este ano somos uma das empresas participantes do programa Virada de Mesa que o Sebrae está desenvolvendo em São Luís de Montes Belos e região", explica.

Ainda conforme o empreendedor, o Sebrae é um parceiro enorme e representa muito para a empresa. "A instituição dá oportunidade de aprendizagem muito grande, trazendo conhecimento em todas as áreas necessárias. Quando precisamos de qualquer coisa no nosso empreendimento, a instituição tem sempre uma consultoria disponível, muitas vezes subsidiada e parcelada, então favorece muito o empresário que às vezes não tem um capital grande para investir. O Sebrae é um apoio enorme, esclarece as dúvidas e dá suporte para colocar em prática inovações na empresa. Dessa forma o empreendedor consegue ver desenvolvimento e crescimento e perceber que seu empreendimento só tem a ganhar com essa parceria", sugere.

"O Sebrae dá oportunidade de aprendizagem muito grande, trazendo conhecimento em todas as áreas necessárias"

Aroma
Instagram:
@aroma_slmb



Arquivo Pessoa / Divulgação



Edes Ferreira Barbosa e Poliana Magalhães colocaram em prática as orientações e fazem o negócio crescer



CRESCIMENTO PLANEJADO

CASAL TEVE SUPORTE DO PROGRAMA CONEXÃO FINANCEIRA PARA AMPLIAR SEU NEGÓCIO

Poliana Magalhães e Edes Ferreira Barbosa decidiram mudar de vida para ter maior proximidade com filhos e conquistar estabilidade. Ex-funcionários de uma usina de álcool em Quirinópolis, no Sudoeste Goiano, Poliana saiu da empresa seis meses antes do marido para cuidar dos filhos, um deles ainda bebê. O casal juntou economias e construiu uma pequena mercearia ao lado da própria casa, no bairro Viena. Nascia, há um ano e meio, a Mercearia Chega Mais.

Desde o início, Poliana e Edes buscaram apoio na Sala do Empreendedor do município, onde receberam orientação para formalizar o negócio como microempreendedor individual (MEI) e, posteriormente, migrar para microempresa (ME), preparando-se para crescer de forma estruturada. Participaram de cursos, consultorias e programas gratuitos do Sebrae Goiás, como o ALI Produtividade, que os incentivou a investir em melhorias e profissionalizar a gestão.

O salto mais recente veio com o Programa Conexão Financeira. O consultor Daniel Otávio Alves Pinto acompanhou o casal com encontros presenciais e remotos, promovendo diagnóstico detalhado e um plano de ação para reduzir custos e aumentar a lucratividade. Daniel destaca que os dois são extremamente comprometidos e participativos e executaram todas as atividades propostas.

De acordo com o gestor estadual do Conexão Financeira, George Gustavo Toledo, o programa tem grande importância, pois seu atendimento pode alcançar empreendedores em todos os 246 municípios do estado. “A instituição reúne os atores do ecossistema financeiro para prover um ambiente favorável às micro e pequenas empresas, permitindo que elas acessem serviços financeiros. Além disso, o Sebrae disponibiliza garantias de crédito por meio do Fampe, o Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa”, explica.

MAIOR LUCRATIVIDADE

Os resultados para a mercearia foram rápidos. No primeiro mês, registrou 6% de lucratividade. Com mudanças de layout, ajustes na produção e renegociação com fornecedores, conseguiu reduzir o Custo da Mercadoria Vendida (CMV) de 75% para 67%, superando a meta de 70%. Em abril atingiu 74%, e em maio chegou a 67%. O lucro líquido saltou para 15%. Hoje o casal organiza o lucro em três partes: uma para despesas familiares, outra para reinvestimento em mercadorias e uma reserva estratégica.

Além das finanças, Poliana conta que o programa proporcionou melhorias em gestão de estoque, uso de software atualizado e até dicas de marketing digital para o Instagram. Poliana e Edes abraçaram cada orientação, estudaram e aplicaram as mudanças com disciplina. “A consultoria foi maravilhosa”, afirma Poliana, que já planeja junto ao marido a construção de um mercado maior em um terreno adquirido próximo à casa.

Para o consultor Daniel Otávio, o caso da Mercearia Chega Mais mostra como o apoio do Sebrae e a dedicação dos empreendedores podem transformar um pequeno negócio em uma história de sucesso. “Com o ALI Produtividade eles prepararam a empresa para ficar eficiente, e com o Conexão Financeira reorganizaram as finanças e ampliaram a lucratividade.”

Segundo Poliana, tornar-se empreendedor exige estudo, busca de conhecimento e melhorias constantes, “Mas isso vale a pena para estar perto da família, participar da vida dos filhos e vê-los crescer”, avalia.

“Ser empreendedor vale a pena para estar perto da família, participar da vida dos filhos e vê-los crescer”

Mercearia Chega Mais
Instagram:
[@chegamais.mercearia](https://www.instagram.com/chegamais.mercearia)



ATENÇÃO AO EXPORTAR

É NECESSÁRIO
AJUSTAR PRODUÇÃO,
EMBALAGENS E
RÓTULOS PARA
ATENDER AO
MERCADO EXTERNO

Vender bem no Brasil pode indicar que uma empresa tem potencial para chegar a outros mercados. Mas, para exportar, a qualidade precisa vir acompanhada de organização. Antes de pensar no embarque, no importador ou no país de destino, o pequeno negócio deve olhar para dentro: planejamento, custos, produtividade, controle de estoque, rastreabilidade, embalagem, rotulagem e capacidade de repetir o mesmo padrão de entrega.

É nessa etapa que muitos empresários descobrem que exportar não começa no porto, mas na operação. Segundo Leonardo Araújo, gestor de Acesso a Mercado da Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional (UADR) do Sebrae Goiás, é comum o empreendedor acreditar que está pronto porque vende bem no mercado nacional e tem um produto reconhecido. Mas ao analisar as exigências internacionais, percebe que precisa cumprir requisitos adicionais.

Um produto adequado à legislação brasileira pode não atender às normas do país de destino. Dependendo do setor, podem ser exigidos testes laboratoriais, certificações, informações sobre composição, rastreabilidade, origem das matérias-primas e adequações sanitárias. "Exportar exige previsibilidade e compromisso com prazos, algo que muitos compradores consideram tão importante quanto a qualidade do produto", destaca.

PROGRAMA MOVE+

Nesse processo, o Move+ entra como apoio para fortalecer a competitividade das micro e pequenas empresas. O programa contribui com diagnósticos, consultorias e ações práticas para identificar gargalos, melhorar a gestão, organizar o fluxo produtivo, reduzir desperdícios e preparar o

negócio para novos mercados. A lógica é objetiva: antes de exportar, a empresa precisa estar pronta para competir.

A pergunta que ajuda a medir essa maturidade é simples: a empresa consegue entregar o mesmo produto, com a mesma qualidade, na mesma embalagem e dentro das exigências técnicas e legais do país de destino, sempre? Se a resposta for “ainda não”, há uma etapa de preparação a cumprir.

ENTRE OS PONTOS QUE PRECISAM SER AVALIADOS ESTÃO:

- Planejamento para atender novos mercados
- Controle de custos e indicadores
- Padronização dos processos produtivos
- Capacidade de atender pedidos recorrentes
- Controle de estoque e rastreabilidade
- Documentação, certificações e testes exigidos
- Adequação de embalagens, rótulos e informações obrigatórias



Na prática, gargalos internos podem travar uma venda internacional. Um layout mal planejado gera perda de tempo, movimentação desnecessária, desperdícios, retrabalho e dificuldade de controle da qualidade. Já processos estruturados criam fluxos definidos, responsabilidades claras e maior produtividade, muitas vezes sem grandes investimentos.

O comprador estrangeiro busca segurança. Ele não procura apenas um fornecedor para um lote, mas um parceiro capaz de entregar volume, prazo e regularidade. Quando a empresa não possui processos padronizados, cada lote pode apresentar diferenças de qualidade, aparência, sabor, peso ou acabamento. “No mercado local isso até pode ser tolerado; no comércio exterior, pode significar rejeição de pedidos ou perda de contratos”, explica o gestor Leonardo Araújo.

A embalagem também é decisiva. Ela precisa resistir a uma jornada mais longa, com armazenagem, transporte terrestre, marítimo ou aéreo. Entre os erros que podem impedir uma exportação estão rotulagem em idioma inadequado, ausência de informações obrigatórias, uso de alegações não permitidas, erros de tradução, falta de dados sobre composição ou origem e ausência de certificações.

Há ainda fatores culturais e comerciais. Cores, design, tamanho e forma de consumo mudam conforme o mercado. Leonardo cita o caso das bebidas: no Brasil, a garrafa de cachaça de 750 ml é comum; em Portugal e na União Europeia, o padrão para destilados é de 700 ml. Até termos em português podem exigir adaptação: uma bebida mista com “suco” pode precisar ser apresentada como “sumo”. Nomes com conotação negativa em outras línguas também podem inviabilizar a venda.

Por meio do Sebrae Goiás, o empresário pode acessar diagnósticos, consultorias e soluções em gestão, produtividade, processos, embalagem e planejamento comercial. Para internacionalizar, o atendimento envolve inteligência de mercado, adequação de produtos, rotadas de negócios, feiras e missões empresariais.



MovE+

www.sebraego.com.br/acesso-a-mercado/#move-mais



UM BRINDE À CERVEJA

BOLETIM
PRODUZIDO
PELO SEBRAE
GOIÁS MOSTRA
OPORTUNIDADES
DO SEGMENTO

Os egípcios germinavam a cevada, esmagavam-na, misturavam-na com água e armazenavam o resultado em forma de bolo seco. Quando quebrados e misturados com água, os bolos produziam um extrato que era fermentado por micro-organismos acumulados nas superfícies dos recipientes de fermentação.

Essas técnicas são registradas em textos do Egito datados de 2400 a.C. Porém, historiadores já encontraram menções sumérias e babilônicas sobre uma “bebida cor de ouro” datadas de 6000 a.C. Independente da sua origem, a cerveja caiu no gosto de muitos, e o paladar dos consumidores da bebida tem se modificado com a preferência por produtos artesanais.

O crescimento do mercado global de cerveja artesanal deve saltar de US\$ 126 bilhões em 2026 para US\$ 290 bilhões em 2034. Hoje o Brasil ocupa a terceira posição mundial na produção de cerveja, com quase 2 mil cervejarias registradas e mais de 44 mil cervejas cadastradas.

Esses dados são do “Boletim de Tendências - Cervejarias Artesanais”, desenvolvido pelo Observatório Sebrae, da Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae Goiás. Além de dados numéricos, aponta principais tendências do mercado.

"O boletim mostra oportunidades em modelos de negócio como taprooms e brewpubs, que unem consumo, experiência e proximidade com o cliente. A publicação também evidencia o potencial das cervejas com identidade regional, valorizando ingredientes do Cerrado, além de abordar a crescente demanda por opções sem álcool ou de menor teor alcoólico. Outro destaque é a importância da adoção de práticas sustentáveis e do uso de dados e inteligência artificial para aprimorar a gestão, reduzir desperdícios, aumentar a eficiência operacional e fortalecer a competitividade das cervejarias", afirma a autora da publicação e analista da UGE, Polyanna Marques Cardoso.

PRODUTOS DIFERENCIADOS

Polyanna atribui a expectativa do aumento da produção à busca dos consumidores por produtos diferenciados, experiências autênticas e maior conexão com as marcas. "As cervejas artesanais oferecem variedade de estilos, sabores exclusivos e identidade. E fomentam tendências como socialização, turismo cervejeiro, valorização do local e aumento da procura por bebidas mais leves e sem álcool. Se o empreendedor ficar atento a essas tendências, poderá ampliar seu mercado", diz.

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

A exportação de cerveja brasileira alcançou em 2025 o volume total de 315,520 milhões de litros. Uma queda de 5% de volume. Porém, houve um aumento no valor, em dólar, de 7%. Em 2025, o valor exportado alcançou US\$ 218,356 milhões.

Conforme o estudo, observa-se uma valorização de aproximadamente 13% do preço médio do produto exportado, que em 2024 era de 0,61 US\$/L e em 2025 aumentou para 0,69 US\$/L. Em 2025, a cerveja brasileira foi exportada para 77 países, sendo o Paraguai o principal destino (62%).

Quanto aos empreendedores que pretendem exportar, a autora do estudo orienta. "Exportar exige atenção a exigências regulatórias, logística, certificações e adaptação ao mercado de destino. É um caminho viável para pequenas cervejarias que investem em diferenciação. Produtos autênticos têm mais chances de conquistar espaço nos mercados internacionais", diz (*saiba mais sobre como atuar no mercado externo nas páginas 48 e 49*).

IMPACTO ECONÔMICO

O impacto econômico também é outro destaque no levantamento. Para Polyanna, o fortalecimento do setor tem efeitos positivos em toda a cadeia produtiva. "Além de 41 mil empregos diretos na fabricação de malte, cerveja e chope, há impactos em logística, comércio, turismo, gastronomia, eventos, consultorias e produtores locais. Quando uma cervejaria cresce, ela movimenta diversos outros negócios, contribuindo para o desenvolvimento econômico dos territórios", destaca.



BAIXE O BOLETIM NO OBSERVATÓRIO SEBRAE

www.sebrae.com.br/observatorio-sebrae/





PLANEJAMENTO DE VENDAS

EMPREENDEDOR
NECESSITA TRAÇAR
CAMINHO PARA
CRESCER COM
ESTRATÉGIA

Vender mais não depende apenas de conquistar novos clientes. Antes de pensar em expansão, é preciso organizar a casa, conhecer o mercado e definir metas claras. É justamente esse planejamento que permite ao pequeno negócio crescer de forma sustentável, reduzindo riscos e aproveitando melhor as oportunidades.

Muitos empreendedores ainda conduzem as vendas de maneira intuitiva, tomando decisões com base apenas na experiência do dia a dia. Embora isso possa funcionar em alguns momentos, a falta de estratégia dificulta o crescimento e aumenta as chances de desperdício de tempo, dinheiro e oportunidades.

Segundo a analista do Sebrae Goiás Gleice Melo, planejar as vendas significa transformar informações em decisões mais assertivas. "O planejamento não engessa o negócio. Pelo contrário, dá segurança para que o empreendedor tome decisões com mais rapidez e menos improviso. Quando a empresa conhece seus números e entende seu cliente, ela cresce de forma muito mais consistente."

Pensando nesse desafio, o Sebrae Goiás desenvolve ações de planejamento comercial integradas ao Programa Move+Vendas, iniciativa que prepara micro e pequenas empresas para ampliar mercados, fortalecer sua presença digital e aproveitar novas oportunidades de negócios. Confira algumas orientações da analista.

SETE PASSOS PARA PLANEJAR MELHOR AS VENDAS

1. CONHEÇA SEU CLIENTE

Entenda quem compra, quais são suas necessidades e quais canais ele utiliza antes de tomar qualquer decisão comercial.

2. DEFINA METAS POSSÍVEIS

Estabeleça objetivos mensais e acompanhe indicadores como faturamento, ticket médio, margem de lucro e taxa de conversão.

3. DIVERSIFIQUE OS CANAIS DE VENDA

Loja física, WhatsApp Business, redes sociais, marketplace e e-commerce podem trabalhar juntos para ampliar o alcance da empresa.

4. FIDELIZE QUEM JÁ COMPRA

Conquistar um novo cliente custa muito mais do que vender novamente para quem já conhece sua marca. Invista em relacionamento e pós-venda.

5. ORGANIZE SEUS PROCESSOS

Padronizar atendimento, acompanhar pedidos e utilizar ferramentas simples de gestão evita retrabalho e melhora a experiência do cliente.

6. USE A TECNOLOGIA COMO ALIADA

Aplicativos, CRMs básicos e recursos do WhatsApp Business ajudam a automatizar tarefas e tornam a equipe comercial mais produtiva.

7. REVISE O PLANEJAMENTO CONSTANTEMENTE

O mercado muda o tempo todo. Avaliar resultados, corrigir rotas e ajustar estratégias faz parte de um bom planejamento. Segundo a analista Gleice Melo, muitos pequenos empresários acreditam que planejamento é uma realidade distante, reservada às grandes empresas. A prática mostra justamente o contrário. "Quem administra um pequeno negócio não pode desperdiçar recursos. Planejar as vendas significa criar um método para crescer com segurança, entender o mercado e aproveitar oportunidades no momento certo. Quando o empreendedor substitui o improviso pela estratégia, ele deixa de depender da sorte e passa a construir resultados consistentes."



COMO O MOVE+VENDAS CONTRIBUI

O programa reúne consultorias e ações voltadas para acelerar o crescimento comercial dos pequenos negócios.

ENTRE OS PRINCIPAIS EIXOS ESTÃO:

- Fortalecimento das vendas digitais e do comércio eletrônico
- Preparação para expansão em novos mercados nacionais
- Apoio às empresas que desejam iniciar processos de exportação
- Acesso a consultorias especializadas, rodadas de negócios e grandes feiras
- Capacitação para tornar os processos comerciais mais eficientes e competitivos



ACESSO A MERCADO E MOVE+

www.sebraego.com.br/acesso-a-mercado/



AVALIE SEU INSTAGRAM

FERRAMENTA AJUDA
EMPREENDEDORES
A MELHORAREM SUA
REDE SOCIAL

O Sebrae Goiás tem uma ferramenta especial em seu site: "Avalie seu Instagram", que permite:



É bem fácil utilizar: basta preencher o formulário com as informações do seu Instagram e aguardar para receber em seu e-mail um relatório com recomendações de melhorias.

ACESSE:
www.sebraego.com.br/inscricao-avale-seu-instagram/



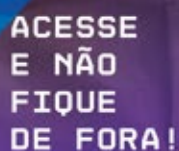


Sebrae-GO

APRENDA
 >>>>>>>>>>>>>> com quem
ENTENDE
 do negócio

CURSOS QUE TRANSFORMAM
HABILIDADE EM **RESULTADO**

LIAN SOARES
ALUNA DA ESCOLA DE NEGÓCIOS



☎ 0800 570 0800 / sebraego.com.br



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

