EMPREENDER MAIS

SET-OUT | 2026

SEBRAE

Mala Direta Básica
9912333567/2013-SE/GO
SEBRAE/GO
Correios
Fechamento autorizado. Pode ser aberto pelos Correios.



APRENDIZADO SUPERIOR

Escola de Negócios faz a diferença para empreendedores como Anauê Stival, que também já está participando da primeira turma da Faculdade Sebrae em Goiás

0800 570 0800 / sebraego.com.br

/ sebraegoias

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.

SEBRAE

06 FISCALIZAÇÃO TRANSPARÊNCIA E RESPONSABILIDADE



18 EMPREENDEDORAS INSPIRADORAS



22 FLORESTAS PLANEJADAS



24 CONHECIMENTO SUPERIOR



09 CURTAS

10 NEGÓCIOS PERTO DE CASA

12 JUVENTUDE ENGAJADA

14 PORTFÓLIO EM EVOLUÇÃO

16 COMUNICAÇÃO ENGAJADA

20 SIMPLIFICANDO PROCESSOS

30 ESTRADA EMPREENDEDORA

32 CAFÉ ESPECIAL

34 LEITE RENTÁVEL

36 INSPIRAÇÃO FEMININA

38 CONFEITANDO SONHOS

40 ARTISTA PROFISSIONAL

42 REFERÊNCIA EM ATENDIMENTO

44 EXPORTAÇÃO INDIRETA

46 PIT DOGS EM ALTA

48 ATENÇÃO ÀS COMPRAS E ESTOQUE

50 FIQUE BEM NO GOOGLE

EXPEDIENTE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEBRAE GOIÁS

Conselho Deliberativo Estadual (CDE)
Gestão 2023-2026

Presidente
José Mário Schreiner

Vice-Presidente
André Luiz Baptista Lins Rocha

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

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE GOIÁS

Diretor Superintendente
Antônio Carlos de Souza Lima Neto

Diretor Técnico
Marcelo Lessa Medeiros Bezerra

Diretor de Administração e Finanças
João Carlos Gouveia

UNIDADE DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E EVENTOS
Gerente: Ivan Lucas de Paula

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

EDITORA GERAL
Kalyne Menezes

SUBEDITORA
Taissa Gracik

AGÊNCIA ENTREMEIOS COMUNICAÇÃO

Coordenação de Reportagem
Vanda Ramos e Sergio Del Giorno

Reportagem e Redação
Adrianne Vitoreli, Camila Melo, Carla Gomes, Izabela Carvalho, Leidiana Batista, Leydiane Alves, Natalia Núñez, Vivianne Oliveira

Fotos
Divino Batista, Edmar Wellington, Fredox Carvalho, Lucas Machado, Polyana Oliveira, Silvio Simões, parceiros e banco de imagens

Reportagem de Capa
Carla Gomes

Foto de Capa
Silvio Simões

Personagem de capa
Anauê Stival, da Valorize Consultoria Empresarial

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

0800 570 0800 / sebraego.com.br
/ sebraegoias

Nº 23 | SET-OUT 2026
Fechamento: 30/09/2026



José Mário Schreiner
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE)



André Luiz Baptista Lins Rocha
Vice-Presidente do CDE



Antônio Carlos de Souza Lima Neto
Diretor Superintendente



Marcelo Lessa Medeiros Bezerra
Diretor Técnico



João Carlos Gouveia
Diretor de Administração e Finanças

O PODER DO CONHECIMENTO

Por trás de cada micro e pequena empresa existe uma história de superação e o desejo de construir um futuro melhor. Mas a caminhada do empreendedor é frequentemente repleta de desafios, em que é preciso equilibrar urgências diárias, gestão de pessoas e decisões estratégicas. É justamente no ponto de encontro entre a vocação empreendedora e o apoio institucional que o Sebrae Goiás consolida seu papel como catalisador de transformações.

Desde a criação da Escola de Negócios, o Sebrae tem demonstrado o valor que atribui à capacitação e ao ensino, consolidando-se como um porto seguro de desenvolvimento profissional, acolhimento e troca de experiências para quem busca aprimorar suas habilidades e resultados.

A adesão crescente de alunos – com mais de 800 em 2025 e mais de 500 no primeiro semestre de 2026 – reflete a confiança da comunidade. Esses números representam histórias de empresários e colaboradores de pequenas empresas que encontraram ali ferramentas para dar novos rumos às suas jornadas e aos seus negócios.

A trajetória de profissionais que vivenciam a Escola de Negócios como alunos e consultores ilustra a força da conexão do elemento humano com a atuação institucional. Ao buscar constante aperfeiçoamento nas soluções do Sebrae, o aprendizado adquirido se converte em capacidade de orientar e transformar empreendimentos. É a demonstração prática de que o conhecimento compartilhado fortalece todo o ecossistema empresarial.

A educação de excelência é a ferramenta mais potente para a evolução de pessoas e de empresas

A consolidação dessa vocação da Escola ganha um novo capítulo com a implantação do Polo Goiânia da Faculdade Sebrae. Ao trazer para Goiás o MBA em Gestão de Negócios com ênfase em Consultoria Empresarial, a instituição oferece agora uma formação técnica superior homologada pelo MEC, respaldada pela credibilidade de mais de cinco décadas de experiência no apoio ao empreendedorismo.

É uma iniciativa estratégica que conecta conhecimento acadêmico, experiência de mercado e desenvolvimento das lideranças. A proposta foi estruturada para respeitar a rotina real de quem administra equipes e toma decisões, promovendo a integração entre teoria e prática.

A Faculdade Sebrae é mais uma opção, agora de pós-graduação, para os empreendedores goianos. Porém, a instituição continuará com sua grade de cursos de sucesso, oferecendo capacitações em diversos campos, ampliando as possibilidades de melhorar competências e conhecimentos.

A atuação integrada da Escola de Negócios e da Faculdade Sebrae reafirma uma missão nobre: capacitar pessoas para que liderem com inteligência, empatia e visão de futuro. Ao aproximar a formação acadêmica de alto nível da vida real dos negócios, o Sebrae Goiás reitera seu compromisso institucional de caminhar ao lado de quem constrói o desenvolvimento do estado, provando que a educação de excelência é a ferramenta mais potente para a evolução de pessoas e de empresas.

Boa leitura!



Conselho Fiscal do Sebrae Goiás: zelo por uma gestão transparente nos aspectos contábil, patrimonial e financeiro

FISCALIZAÇÃO, TRANSPARÊNCIA E RESPONSABILIDADE

O PAPEL ESTRATÉGICO DO CONSELHO FISCAL NA GOVERNANÇA DO SEBRAE GOIÁS

O presidente do Conselho Fiscal do Sebrae Goiás, Humberto Rodrigues de Oliveira, fala sobre o papel estratégico do órgão na proteção dos recursos, no acompanhamento da gestão e no fortalecimento da confiança institucional.

EMPREENDER MAIS ***- O Conselho Fiscal é o órgão de assessoramento do Conselho Deliberativo Estadual para assuntos de gestão contábil, patrimonial e financeira. Como o senhor avalia a importância desse colegiado para a governança do Sebrae Goiás?***

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - O Conselho Fiscal é, em essência, a instância que transforma informação em confiança. Nosso papel é assessorar o Conselho Deliberativo Estadual em matérias contábeis, patrimoniais e financeiras, examinando documentos, avaliando a consistência das informações e emitindo pareceres que contribuam para decisões responsáveis.

Essa função exige uma compreensão clara dos papéis institucionais. A gestão executiva conduz as atividades da organização. O Conselho Fis-

cal acompanha, analisa, questiona e se manifesta sobre os temas que estão dentro de sua competência. Essa separação fortalece a governança porque evita a sobreposição de funções e cria um ambiente de responsabilidade compartilhada.

Fiscalizar não significa criar obstáculos à gestão. Significa assegurar que as decisões estejam apoiadas em informações confiáveis, que os recursos sejam administrados com critério e que os resultados possam ser avaliados com transparência. Quando o Conselho Fiscal cumpre bem a sua missão, ele protege a instituição e contribui para que o Sebrae mantenha o foco naquilo que importa: apoiar o desenvolvimento dos pequenos negócios.

EM ***- O Regimento Interno prevê que o Conselho Fiscal examine e emita parecer sobre as demonstrações financeiras e as prestações de contas anuais do Sebrae Goiás. O que esse trabalho representa na prática?***

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - Esse trabalho não pode ser tratado como uma conferência meramente formal. Um parecer responsável exige leitura dos documentos, análise das informações, formulação de perguntas e compreensão dos fatos que estão por trás dos números. As matérias submetidas ao Conselho precisam estar instruídas com os elementos necessários à sua apreciação, e os conselheiros contam com o suporte das áreas de Contabilidade e Auditoria, além da empresa de auditoria independente que atende ao Sistema Sebrae e toda a equipe do Gabinete do Conselho.

O número apresentado em uma demonstração financeira sempre conta uma história. Ele revela escolhas, prioridades, compromissos assumidos e resultados alcançados. Por isso, o papel do Conselho é olhar para os dados com rigor técnico, mas também compreender o que eles significam para a sustentabilidade da instituição e para a qualidade da entrega feita aos empreendedores.

A emissão de um parecer é o resultado de um processo de análise e responsabilidade. Ela precisa ser fundamentada, como determina o Regimento, e deve oferecer ao Conselho Deliberativo elementos seguros para o exercício de sua própria função. É assim que a fiscalização deixa de ser apenas uma etapa documental e se transforma em instrumento de aperfeiçoamento da governança.

EM ***- O Regimento estabelece requisitos de composição, impedimentos e exercício pessoal das atribuições dos conselheiros. Como esses princípios contribuem para a independência e a qualidade do trabalho do Conselho Fiscal?***

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - A qualidade da fiscalização começa pelas condições em que ela é exercida. O Regimento prevê que o Conselho Fiscal seja composto por membros eleitos pelo Conselho Deliberativo Estadual entre pessoas físicas capazes civilmente, diplomadas em curso de nível universitário e indicadas pelos Associados Instituidores. Também estabelece que os membros não sejam empregados do Sebrae, não ocupem assento em outros colegiados da instituição e não tenham determinados vínculos de parentesco ou conjugalidade com seus dirigentes.

Essas regras ajudam a preservar a autonomia necessária para a análise das matérias. O conselheiro precisa ter liberdade para fazer perguntas, solicitar informações adicionais, pedir diligências e apresentar uma posição fundamentada, sempre com responsabilidade institucional. O Regimento também determina que as atribuições sejam exercidas pessoalmente, sem representação por terceiros.

Na presidência, essa responsabilidade ganha uma dimensão adicional. Cabe ao presidente convocar e conduzir as reuniões, elaborar a pauta, distribuir as matérias, requisitar informações complementares e coordenar os debates. O presidente participa das discussões e vota apenas em caso de empate. Isso reforça uma condução equilibrada, na qual o mais importante é garantir que todas as matérias sejam examinadas com método e que cada conselheiro possa contribuir de maneira efetiva.

EM ***- O Conselho Fiscal também acompanha a implementação de recomendações da auditoria independente e de órgãos de controle externo. Como transformar recomendações em melhorias concretas para a instituição?***

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - Uma recomendação só cumpre plenamente sua finalidade quando produz aprendizado e aperfeiçoamento. O Conselho Fiscal acompanha a implementação, quando for o caso, das medidas relacionadas às recomendações da auditoria independente e dos órgãos de controle externo. Esse acompanhamento ajuda a verificar se as providências foram compreendidas, se foram atribuídos responsáveis e se houve evolução na solução dos pontos identificados.

É importante olhar para esse processo com seriedade e sem personalização. O objetivo não é procurar culpados. O objetivo é fortalecer procedimentos, corrigir vulnerabilidades e evitar que uma mesma questão volte a ocorrer. Em governança, a maturidade aparece quando a instituição consegue receber uma avaliação, refletir sobre ela e transformar o diagnóstico em melhoria.

O Conselho Fiscal precisa manter uma postura técnica e construtiva. Isso significa acompanhar os encaminhamentos, pedir esclarecimentos quando necessário e verificar se as respostas são proporcionais aos riscos identificados. A fiscalização torna-se mais valiosa quando consegue contribuir para que a organização aprenda antes que um problema se amplie.

EM ***- O Conselho Fiscal se reúne ordinariamente a cada trimestre, com pautas, documentos e deliberações formalmente organizados. Por que a disciplina desse processo é tão importante?***



Humberto Rodrigues de Oliveira, presidente do Conselho Fiscal: decisões apoiadas em informações confiáveis e recursos administrados com responsabilidade

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - Porque a boa governança se prova nos detalhes. O Regimento determina que as convocações indiquem local, horário e pauta, respeitando prazo mínimo de sete dias. Os documentos e relatórios que instruem as matérias também devem ser encaminhados aos membros com antecedência. As reuniões precisam observar quórum mínimo, e as deliberações devem ser tomadas por maioria simples e sempre fundamentadas.

Essa organização permite que o conselheiro estude o material antes da reunião e participe do debate com qualidade. Uma decisão bem tomada não nasce apenas da experiência de quem analisa. Ela depende de informação suficiente, tempo adequado para reflexão e disposição para ouvir diferentes pontos de vista.

As atas cumprem uma função igualmente importante. Elas registram as deliberações do Conselho Fiscal, inclusive eventuais dissidências e protestos, e preservam o histórico das matérias analisadas e das decisões tomadas. Esse registro contribui para a memória institucional, favorece a transparência do processo e permite acompanhar a evolução das decisões ao longo do tempo. A formalidade, nesse caso, não é excesso de burocracia. É uma forma de proteger a instituição e dar segurança a todos os envolvidos.

EM - ***De que maneira a atuação do Conselho Fiscal contribui para garantir que os recursos do Sebrae sejam utilizados com responsabilidade e convertidos em valor para os pequenos negócios?***

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - Os recursos de uma instituição como o Sebrae precisam estar ligados a uma finalidade clara. A fiscalização contribui para verificar se a gestão contábil, patrimonial e financeira está sendo conduzida com coerência, se as informações apresentadas são confiáveis e se as decisões respeitam os princípios de responsabilidade e sustentabilidade institucional.

Esse trabalho tem uma dimensão que ultrapassa os documentos analisados. Quando os recursos são administrados com critério, a instituição ganha capacidade para planejar, manter suas atividades e oferecer soluções consistentes aos empreendedores. Cada decisão financeira deve ser vista como parte de uma cadeia de valor que começa na governança e precisa chegar à ponta, onde estão os pequenos negócios e as pessoas que dependem de um ambiente mais favorável para empreender.

O Conselho Fiscal não substitui a administração e não executa os programas do Sebrae. Sua contribuição está em assegurar que as condições financeiras e patrimoniais da organização sejam examinadas com independência, método e responsabilidade. Esse olhar ajuda a preservar a confiança dos públicos que se relacionam com a instituição e cria bases mais sólidas para que o Sebrae cumpra sua missão.

EM - ***Qual é o principal desafio do Conselho Fiscal para os próximos anos e que mensagem o senhor deixaria para a sociedade e para os pequenos empresários goianos?***

HUMBERTO RODRIGUES DE OLIVEIRA - O principal desafio é manter o rigor técnico sem perder a capacidade de compreender a velocidade e a complexidade do ambiente em que as instituições atuam. A fiscalização precisa acompanhar mudanças, interpretar informações cada vez mais amplas e continuar fazendo as perguntas certas. Para isso, são fundamentais a preparação dos conselheiros, a qualidade dos documentos, o diálogo institucional e a disposição permanente para aperfeiçoar os processos.

A sociedade espera que as organizações sejam responsáveis com seus recursos e transparentes em suas decisões. Essa expectativa é legítima. O Conselho Fiscal tem o dever de contribuir para que a confiança seja sustentada por procedimentos, registros, análises e decisões fundamentadas. Essa é uma responsabilidade que exercemos com seriedade e respeito à instituição.

Aos pequenos empresários goianos, eu diria que o Sebrae existe para estar próximo de quem empreende e trabalha para construir o próprio caminho. O Conselho Fiscal, dentro de sua competência, atua para que a instituição preserve sua solidez e utilize seus recursos com responsabilidade. Uma organização confiável é aquela que presta contas, aprende com suas avaliações e mantém o compromisso de melhorar continuamente.

A governança não acontece apenas nas reuniões. Ela se confirma quando cada decisão é tomada com responsabilidade e quando cada recurso é tratado como instrumento de desenvolvimento. É essa confiança, construída com trabalho sério e transparência, que precisa orientar o futuro do Sebrae Goiás.

APARECIDA DE GOIÂNIA

A sede da Regional Metropolitana do Sebrae Goiás, em Aparecida de Goiânia, realizou, em 15/09, a oficina "Inicia.IA - Gestão de Pequenos Negócios". A ação teve como finalidade preparar os empreendedores da Regional para o uso da inteligência artificial como ferramenta de gestão em seus negócios. O instrutor da atividade foi Fernando Melo.

CACHOEIRA ALTA

O Sebrae realizou, em Cachoeira Alta (Regional Sudoeste), em 16/09, a palestra "Raízes do Futuro: Empreendedorismo Afro-Indígena", voltada a professores e servidores municipais. A atividade teve como objetivo promover a inclusão socioprodutiva de grupos sub-representados por meio do empreendedorismo afro-indígena. A palestrante foi Vivian Viegas.



VALPARAÍSO DE GOIÁS

No dia 19/09, o Sebrae, representado pela analista Maria José, participou de uma ação do projeto Mosaico Sociocultural, realizado pela Companhia Teatral Vem Viver e pela Labore Artemanhas em Valparaíso de Goiás (Regional Entorno do DF/Nordeste). A iniciativa reuniu diferentes instituições e serviços, incluindo OAB, Secretaria de Saúde e faculdades, além de empresários dos segmentos de alimentação e beleza. O evento também contou com a participação de artesãos de Luziânia, Cidade Ocidental, Novo Gama e Valparaíso de Goiás, promovendo integração, divulgação de serviços, valorização do artesanato e fortalecimento da economia criativa e dos pequenos negócios da região.



GOIÂNIA

A Regional Central do Sebrae (Goiânia) sediou uma oficina voltada a orientar empreendedores sobre as principais mudanças da Reforma Tributária, abordando impactos na gestão financeira, precificação, planejamento e adequações necessárias para os pequenos negócios diante do novo cenário tributário. O instrutor foi Fernando Willians Witicovski, e a ação teve como responsável a analista Rubya Karla de Jesus Araújo.

Fotos Sebrae



PIRENÓPOLIS

Em Pirenópolis (Regional Centro-Leste), no dia 12/09, o Sebrae participou do Canto da Primavera 2026. Parceiro apoiador do evento, a instituição disponibilizou 16 estandes destinados a empreendedores, promovendo a divulgação, exposição e comercialização de seus produtos e serviços.

MINAÇU

Minaçu, na Regional Norte, sediou em setembro o FIDE - Fórum de Integração para o Desenvolvimento Econômico pela Educação, evento realizado em parceria entre Sebrae, Prefeitura Municipal, Secretaria de Educação, Sala do Empreendedor e instituições locais. Sob a temática "Educação que transforma: o caminho para o desenvolvimento econômico", o encontro debateu a educação como pilar de crescimento socioeconômico, abordando cultura empreendedora, cooperativismo e finanças para a formação de lideranças e sucessão produtiva. O evento no Centro de Cultura de Minaçu reuniu gestores públicos, educadores, empresários, produtores rurais, estudantes e lideranças comunitárias.





Innova Fashion na Feira do Empreendedor de Jussara abriu oportunidades para empresas locais

NEGÓCIOS PERTO DE CASA

FEIRAS DO EMPREENDEDOR PERCORREM NOVE MUNICÍPIOS GOIANOS

Uma oportunidade de empresas locais levarem suas criações à passarela de um evento de moda. Foi o que aconteceu em Jussara, no Oeste do estado, em que as empresas puderam participar do Innova Fashion, numa programação que reuniu consultoria, curadoria e exposição comercial. Esse é apenas um dos exemplos do espírito do que são as Feiras do Empreendedor do Sebrae, que aproximam conhecimento e mercado da realidade de quem empreende em cada região.

Com expectativa de superar 24 mil atendimentos gratuitos, o circuito de 2026 abrange nove municípios e oito Regionais do Sebrae Goiás. De agosto a outubro, o percurso reúne Jussara, Itapuranga, Trindade, Catalão, Jataí, Porangatu, Anápolis, Posse e Goiânia. A descentralização dá continuidade à estratégia de levar atendimento a diferentes públicos e regiões do estado.

Daniela Rocha, coordenadora de Atendimento Presencial e Remoto na Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional, explica que as equipes constroem cada edição a partir das demandas empresariais e das parcerias do território. "É justamente essa adaptação que faz a Feira ser estadual sem deixar de ser local", afirma.



Em Catalão, a Feira foi integrada à Expo Sudeste e teve encerramento com Tande, do vôlei

ECONOMIA DE CADA REGIÃO

Em Jussara, mais de cinco mil pessoas participaram da feira, que registrou cerca de 1,7 mil atendimentos do Sebrae. Em Itapuranga, foram mais de três mil participantes, com presença de negócios de beleza, alimentação e moda. Trindade aproximou empresários de instituições financeiras, enquanto Catalão integrou a feira à Expo Sudeste. Jataí abriu espaço para o artesanato e Porangatu combinou orientação financeira e digital.

Em Anápolis, a proposta foi associar inovação, inclusão, cultura e economia criativa à aproximação entre universidade e mercado, com a UniEvangélica como parceira. Em Posse, a programação prevê atividades sobre inovação e agricultura familiar, além de artesanato, cultura e turismo do Nordeste goiano.

Em Goiânia, que encerra o circuito no final de outubro, estão previstos conteúdos sobre empreendedorismo feminino, afroempreendedorismo, moda e inteligência artificial aplicada aos pequenos negócios.

Gestão e crédito atravessam essas realidades. Nas oficinas, a tecnologia é apresentada como recurso para vendas, atendimento e organização de informações.

A orientação financeira ajuda a avaliar necessidades e alternativas de financiamento. Entre as atrações estão Rick Chesther, Tande, Camila Renaux, Cintia Chagas e Paolo Petrelli, em uma programação que combina palestras, capacitações e rodadas de negócios.

"Queremos que as oportunidades de inovação e de acesso a mercados cheguem aos pequenos negócios de todas as regiões. Ao facilitar a contratação de consultorias, ajudamos o empresário a dar continuidade às mudanças que decidiu fazer durante a feira", afirma o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto.

Após cada edição, o atendimento aos empresários continua pelas Regionais do Sebrae, pelos canais digitais e pela rede de parceiros. Esse acompanhamento pode envolver consultorias, capacitações, soluções do Sebraetec, orientação financeira e programas de inovação, de acordo com as necessidades e o estágio de desenvolvimento de cada negócio.

O segmento da moda é um exemplo, pois o trabalho se estende ao longo do ano, com consultorias e acompanhamento às empresas. Jussara e Anápolis são algumas das cidades atendidas. As equipes regionais permanecem próximas dos empresários para dar continuidade às demandas e às conexões iniciadas no evento.

Para Daniela, a avaliação da Feira deve ir além dos resultados registrados durante o evento e considerar também seus desdobramentos. "É importante acompanhar quantos empresários, após participarem da Feira, buscam uma consultoria, ampliam suas conexões comerciais, acessam crédito de forma mais estruturada ou adotam novas práticas de gestão. Esses resultados ajudam a compreender de que forma as experiências, os conhecimentos e as conexões se transformam em oportunidades e mudanças concretas para os pequenos negócios. O evento abre portas; a atuação permanente do Sebrae ajuda o empresário a atravessá-las", finaliza.

FEIRA DO EMPREENDEDOR
www.sebraego.com.br/feira-do-empreendedor/



Fotos Fredox Carvalho

Os três times premiados no desafio com os diretores e colaboradores do Sebrae Goiás: suporte ao empreendedorismo jovem

JUVENTUDE ENGAJADA

GO! JOVEM 2026 CELEBRA RECORDE DE INSCRIÇÕES E EMPRESAS ATENDIDAS

A quinta edição do GO! JOVEM, do Sebrae Goiás, marcou um novo patamar na trajetória da iniciativa, que teve mais de 1.260 jovens inscritos, 40 micro e pequenas empresas digitalizadas e presença em mais de 120 municípios goianos apenas neste ciclo de 2026. O evento de premiação do desafio de empreendedorismo reuniu centenas de jovens no Teatro Goiânia na noite de 03/09.

Ao longo das cinco edições, o programa já teve mais de 3,4 mil jovens inscritos, 200 municípios alcançados e 80 empresas digitalizadas. No evento de premiação, o diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto reforçou a importância da jornada. "São cinco edições conectando jovens a novas experiências, oportunidades de desenvolvimento e empreendedorismo. Esta noite é para reconhecer e valorizar todos que participaram ativamente em 2026."

O diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, ressaltou o propósito do desafio, que é atrair a juventude para o empreende-

dorismo e a inovação. "Quando a gente trabalha com a juventude, há um propósito por trás disso tudo. Desde a primeira edição trouxemos temas relevantes como dropshipping, metaverso e inteligência artificial. Hoje o GO! JOVEM é a prática de tudo o que ensinamos e aprendemos juntos."

Marcelo Lessa explicou que o desafio começa com a capacitação, depois apoio na fase de elaboração de projeto, e a última etapa, que é a mais importante, é colocar tudo o que foi aprendido em prática. "Então todos esses jovens que estão aqui presentes, que fizeram parte desse projeto, vão para dentro de uma empresa, e é mensurado ali o resultado que essa empresa teve. Hoje a gente celebra porque todos os grupos desenvolveram e contribuíram para a melhoria dos negócios", disse.

O gerente da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás, Victor Costa, destacou o impacto da competição, fruto de ideia da diretoria. "O programa celebra cinco anos de sucesso com números recordes. O objetivo principal é capacitar os jovens, apresentar o Sebrae como apoio estratégico para seus futuros negócios e consolidar o programa como o maior desafio de empreendedorismo jovem do Brasil."

CLASSIFICADOS

A primeira colocação ficou com o time Kika's, formado por três mulheres: Maressa Lemos e Patrícia Lopes, de Anápolis, e Rayane de Paula, de Pirenópolis (Região Centro-Leste). Elas ganharam a participação em uma missão internacional.

O segundo colocado ficou com o grupo Killing Front-end Coders, formado por Pedro Mata e Rafael Noleto, de Aparecida de Goiânia (Região Metropolitana), e Adriano Gregório e Daniel Coutinho, de Goiânia, e cada participante recebeu como prêmio um notebook

A terceira colocação ficou com o GoUp, grupo de Catalão (Região Sul) com Estêvão Camargo, Rafael Coimbra, Rafael Peixoto e Vinícius Costa, que ganharam smartphones.

A premiação foi seguida por um show de stand-up comedy com Renato Albani, que levou leveza e descontração ao encerramento. O humorista destacou a alegria de participar do evento e de poder levar humor para os jovens empreendedores. Ele comentou que fazer empresários rirem não é tarefa fácil nos dias de hoje, mas reforçou sua postura de apoio às empresas e ao empreendedorismo. Disse que, além da comédia, também participa de eventos voltados ao tema e que considera fundamental ver a juventude engajada em empreender e transformar realidades. Para ele, empreender é um ato de coragem, e estar presente no GO! JOVEM 2026 foi motivo de satisfação.



Os diretores Marcelo Lessa Medeiros Bezerra e Antônio Carlos de Souza Lima Neto: projetos colocados em prática

PORTFÓLIO EM EVOLUÇÃO

Do primeiro passo à expansão, empreender exige decisões diferentes em cada etapa. Para acompanhar essa jornada, o Sebrae Goiás mantém um processo contínuo de desenvolvimento e atualização de seu portfólio de soluções para microempreendedores individuais (MEIs), microempresas (MEs) e empresas de pequeno porte (EPPs).

"Buscamos oferecer respostas práticas, aplicáveis e alinhadas à realidade, necessidades e desafios dos empreendedores", explica o gerente da Unidade de Soluções (US) do Sebrae Goiás, Victor Costa. Segundo ele, as atualizações e metodologias nos conteúdos são constantes e feitas por profissionais qualificados. "Assim, garantimos que nossos clientes tenham acesso a informações atuais, relevantes e capazes de gerar resultados", diz.

A proposta é responder às principais dores de quem empreende, considerando as transformações do mercado, as novas tecnologias e as mudanças no comportamento dos consumidores. Atualmente, são 412 opções presenciais ou síncronas e outras 319 on-line, entre cursos, trilhas, jogos, oficinas, palestras, consultorias, planilhas, calculadoras, e-books, infográficos e ferramentas digitais. O conjunto cobre desde o planejamento inicial, a formalização e a emissão de notas fiscais até a gestão do fluxo de caixa, marketing, vendas, processos, liderança e estratégias para alavancar e expandir o negócio.

SOLUÇÕES DO SEBRAE GOIÁS PARA EMPREENDEDORES SÃO CONTINUAMENTE ATUALIZADAS

A coordenadora de Portfólio da US, Mara Cristina Machado Lima, aponta que a amplitude dessas opções acompanha a diversidade do público. "Há soluções para quem ainda avalia uma ideia, deseja abrir a primeira empresa, passando pelo desenvolvimento de estratégias de organização e gestão operacional, à busca de expansão do negócio, com ofertas para empreendedores maduros que buscam novos patamares de gestão e posicionamento de mercado. O Portfólio Sebrae está presente desde os estágios iniciais de disseminação da cultura empreendedora no ensino formal até soluções avançadas de alta gestão", diz.

E essa jornada não é linear. Um MEI pode precisar de apoio para sair do controle financeiro no caderno e utilizar uma planilha ou ferramenta de gestão. Pode também buscar orientação para se formalizar, emitir nota fiscal ou acessar novos mercados. E o portfólio do Sebrae Goiás abrange todos esses pontos. A atualização do portfólio considera a velocidade das mudanças. "Se antes uma solução podia levar cerca de dois anos para ser desenvolvida, o Sebrae passou a adotar abordagens mais ágeis. A ideia é colocar a oferta em contato com o mercado em menos tempo, observar a experiência dos usuários e aprimorá-la continuamente. Conteúdos sobre fundamentos permanentes como atendimento ao cliente, finanças e vendas, são preservados, mas podem ganhar nova linguagem, mais acessibilidade e formatos diferenciados", afirma.

E os anos de 2023 e 2024 marcaram a busca por "papel zero": foram digitalizados materiais didáticos e, posteriormente, disponibilizados os arquivos para os clientes participantes das capacitações. "Foram 67 so-

luções atualizadas e digitalizadas, com a formação de equipe de credenciados aptos à aplicação das soluções, o que representa 90% dos produtos mais procurados no Sebrae Goiás. Já o biênio 2025/26 está sendo dedicado à criação de soluções autorais práticas de gestão 'mão na massa' que buscam resultados ágeis e apropriação de soluções setoriais e de desenvolvimento local", explica Mara.

A transformação digital ocupa espaço central nesse movimento. A inteligência artificial pode reduzir o peso das tarefas operacionais e permitir que o empresário concentre energia na inteligência do negócio.



Arquivo Pessoal/Divulgação

A coordenadora Mara Cristina Machado Lima: portfólio acompanha diversidade e necessidades dos empreendedores

PORTFÓLIO EM NÚMEROS



2023
- 29 soluções Atualizadas
- 42 soluções Apropriadas do Sistema Sebrae
- 7 soluções Criadas/Autorais
- Aproximadamente 3.960 horas de produção de material didático e 8.352 horas de avaliação e validação de aptidão de profissionais, totalizando 12.312 horas de trabalho

2024
- 30 soluções Atualizadas
- 48 soluções Apropriadas do Sistema Sebrae
- 12 soluções Criadas/Autorais
- Aproximadamente 4.576 horas de produção de material didático e 9.152 horas de avaliação e validação de aptidão de profissionais, totalizando 13.728 horas de trabalho

2025
- 1 solução Atualizada
- 2 soluções Apropriadas
- 44 soluções Criadas/Autorais
- Aproximadamente 5.400 horas de produção de material didático e 10.800 horas de avaliação e validação de aptidão de profissionais, totalizando 16.200 horas de trabalho

2026
- 3 soluções Atualizadas
- 10 soluções Apropriadas
- 15 soluções Criadas/Autorais
- Aproximadamente 5.520 horas de produção de material didático e 11.040 horas de avaliação e validação de aptidão de profissionais, totalizando 16.560 horas de trabalho



A jornalista Eliane Moreira, da TV Anhanguera, venceu na categoria vídeo e ganhou o sorteio do carro zero km

COMUNICAÇÃO ENGAJADA

PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO BATE RECORDES E PROMOVE INOVAÇÕES EM GOIÁS

A 13ª edição do Prêmio Sebrae de Jornalismo (PSJ) bateu recordes e trouxe inovações em Goiás. A cerimônia da premiação dos vencedores estaduais foi realizada em 15/09 na sede do Sebrae Goiás, em Goiânia, e contou com a presença de membros do Conselho Deliberativo Estadual (CDE), dos diretores Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente), Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (administrativo e financeiro), além de representantes do setor produtivo e da imprensa regional. Cerca de 300 pessoas acompanharam ao vivo a premiação.

A disputa reconhece os três melhores trabalhos nas categorias Áudio, Texto, Vídeo, Fotojornalismo e o prêmio especial Jornalismo Universitário. Os vencedores seguem para a etapa Regional, e os vencedores desta seguem para a Nacional.

O estado teve 209 trabalhos inscritos – um aumento de 50,36% em relação ao ano anterior –, sendo o terceiro com mais inscrições em todo o território nacional, chegando a segundo lugar na categoria Texto (104 inscritos) e liderando em Fotojornalismo (29 trabalhos).

O evento de premiação também foi o primeiro da instituição a ter suas emissões de carbono totalmente compensadas por meio de créditos certificados pela VERRA (Verified Carbon Standard), provenientes do Projeto Envira Amazônia, voltado à manutenção florestal e à conser-



Os diretores, os representantes do CDE do Sebrae Goiás e o gerente de Comunicação do Nacional entregaram as premiações

vação da Floresta Amazônica. Foram compensadas cerca de 8 toneladas de dióxido de carbono equivalente, em uma iniciativa que conta com o apoio da Carbon Free Brasil.

Outra inovação veio nas premiações. Como forma de valorizar a cobertura jornalística sobre o empreendedorismo goiano, a premiação destinou cerca de R$ 200 mil em reconhecimento aos participantes, sendo R$ 72 mil divididos entre os três primeiros colocados de cada categoria, além de um carro zero quilômetro sorteado entre os campeões das categorias Áudio, Texto, Vídeo e Fotojornalismo. A edição consolidou-se como a maior da história no estado.

Para o diretor Antônio Carlos, o PSJ é uma celebração da imprensa e um reconhecimento da força que o jornalismo tem para transformar realidades. "O reconhecimento em dinheiro e o carro zero quilômetro superaram todas as edições anteriores, o que mostra o compromisso do Sebrae em valorizar o trabalho jornalístico de qualidade. O Sebrae se orgulha de apoiar e valorizar esse trabalho que aproxima informação e oportunidade", ressaltou. Ele fez questão de frisar que o PSJ teve início em Goiás, em 2001, e que já em 2002 a ideia foi nacionalizada.

O gerente de Comunicação do Sebrae Nacional, Felipe Damo, marcou presença representando o presidente da instituição, Rodrigo Soares. "O Sebrae alcançou nos últimos anos a posição de quarta marca mais forte do Brasil entre as empresas. E quem trabalha com jornalismo de empreendedorismo nunca sabe, na verdade, a amplitude do trabalho, que inspira muitas outras pessoas", analisou Felipe. "Espero muito recebê-los na premiação final em Brasília", afirmou.

O gerente da Unidade de Comunicação, Marketing e Eventos do Sebrae Goiás, Ivan Lucas Nascimento de Paula, destacou que o PSJ reflete o empenho conjunto de toda a equipe de comunicação da instituição, reforçando o reconhecimento ao papel fundamental da imprensa. "Esta edição é histórica também porque chegamos a R$ 2 milhões de mídia espontânea, contra R$ 1,6 milhão do ano passado. Temos boas histórias para contar, e são histórias de pessoas que vão se conectar com outras pessoas e expandir nos 246 municípios o empreendedorismo, cumprindo também nosso papel social. O jornalismo é um aliado na nossa missão. Contamos com a imprensa para continuar colocando o empreendedorismo na pauta diária de todos os setores produtivos, gerando conexões e inspirando pessoas a acreditarem em seus projetos."

À frente da gestão do PSJ, a jornalista e analista de Comunicação Taissa Gracik destaca a premiação como o ápice de um trabalho contínuo de relacionamento com a imprensa, conduzido diariamente por ela e pela também jornalista e analista Kalyne Menezes. "Nosso trabalho é estarmos ao lado dos jornalistas no dia a dia, conectando a imprensa às histórias de quem empreende no nosso estado. Ver a força dessa edição é o resultado dessa parceria que cultivamos diariamente", ressaltou Taissa.

CONFIRA AQUI MAIS SOBRE A CERIMÔNIA E OS GANHADORES:
https://bit.ly/PSJGoias2026



O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto e representantes do Sebrae Goiás com as premiadas na categoria Ciência e Tecnologia

EMPREENDEDORAS INSPIRADORAS

PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS DESTACA JORNADAS FEMININAS

Mais uma vez o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios reuniu centenas de empreendedoras para celebrar trajetórias que transformam sonhos em negócios e negócios em legados. O evento de reconhecimento estadual foi realizado no dia 25/08 no Auditório do Transamérica Collection – Órion Business & Health Complex, em Goiânia. Com o conceito "Minha Jornada, Meu Legado", o evento destacou a força do empreendedorismo feminino em Goiás, homenageou mulheres que inspiram e premiou as vencedoras em cinco categorias.

Foram reconhecidas 21 finalistas em cinco categorias: Produtora Rural, Microempreendedora Individual (MEI), Pequenos Negócios, Ciência e Tecnologia e Negócios Internacionais. As classificadas em primeiro lugar das cinco categorias foram premiadas com a Missão para o Evento EmpoderaDonas de 17 a 20 de novembro em Vitória (ES). Todas as empreendedoras que chegaram na etapa de avaliação receberam pingentes como lembrança e também terão direito a três horas de mentoria.

As três primeiras classificadas em cada categoria receberam troféus exclusivos produzidos pelo artista plástico Maicon Soares, de Aparecida de Goiânia, que utilizou metais de descarte como matéria-prima sustentável. As classificadas em 4° e 5° lugares receberam uma joia de prata confeccionada pelos artesãos joalheiros Luiz Triers e Walisthene da Rocha Oliveira, da cidade de Pirenópolis, em Goiás, que possui selo de Indicação Geográfica pelo INPI. As classificadas na primeira colocação passam a concorrer na etapa regional e, se vencerem, passam para a etapa nacional do prêmio.

O diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, destacou a importância do empreendedorismo feminino em Goiás, que conta com mais de 375 mil mulheres que empreendem. "É um orgulho para a instituição ter 533 inscritas no prêmio e semear iniciativas que fortalecem o desenvolvimento econômico e social por meio do protagonismo feminino. Por trás de cada história existe um legado sendo construído, e é nosso papel apoiar e celebrar essas jornadas", afirmou.



Vera Oliveira destacou a trajetória, coragem, propósito e persistência das empreendedoras

A gestora estadual de Empreendedorismo Feminino, Vera Oliveira, destacou que cada mulher presente tem uma trajetória que representa uma prova de coragem, propósito e persistência. "O Sebrae Goiás acredita que quando uma mulher avança, toda a sociedade avança junto. Por trás de cada empresa existe uma mulher e uma história que precisamos celebrar", disse. Ela lembrou que todas as inscritas foram premiadas pela coragem de aceitar o desafio de contar suas histórias, apresentar o negócio e colocar sua trajetória diante de uma banca avaliadora. "São mulheres que, mesmo diante de tantas responsabilidades, encontram forças para empreender, e é por essas mulheres que estamos aqui hoje", completou.

Como agradecimento e reconhecimento, todas as participantes do PSMN que compareceram ao evento receberam um pingente produzido por Andressa Antonella Semi Joias, e todas as inscritas receberão três horas de consultoria gratuitas para seus negócios.

AS PREMIADAS

CATEGORIA PRODUTORA RURAL

1º: Flávia Cristina de Lima – Firminópolis
2º: Raquel Mendes Thomé Bastos – Ceres
3º: Gabriela Gomes de Souza – Faina
4º: Tatiane de Jesus Neves – Santo Antônio do Descoberto
5º: Sandra Regina de Melo Duarte – Catalão



Premiadas na categoria Produtora Rural

CATEGORIA MICROEMPREENDEDORA INDIVIDUAL (MEI)

1º: Alessandra Rodrigues da Silva Almeida (Sensorialê) – Aparecida de Goiânia
2º: Danyelle Pereira Carneiro Marçal – Itaberaí
3º: Luciana Coelho da Silva – Aparecida de Goiânia
4º: Kellen Rocha – Acreúna
5º: Angela Cristina Santos Monteiro – Rio Verde



Premiadas na categoria Microempreendedora Individual

CATEGORIA PEQUENOS NEGÓCIOS

1º: Iasminy de Paula Berquó (Sítio Boca do Mato Ltda.) – Mambaí
2º: Isadora Couto Otoni (Orango Tango Sorvetes) – Alto Paraíso
3º: Anna Paula Rosa Lopes (JD Moda Íntima) – Pontalina
4º: Alessandra Ferreira dos Santos (Instituto Amamentte) – Goiânia
5º: Camila Alves Caetano de Araújo (Lojas Paulista) – Anicuns



Premiadas na categoria Pequenos Negócios

CATEGORIA NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

1º: Grazyele Reges (Digiseller Marketing Ltda.) – Goiânia



Premiada na categoria Negócios Internacionais

CATEGORIA CIÊNCIA E TECNOLOGIA

1º: Iara Mendes Maciel (Nanoterra Ltda.) – Goiânia
2º: Myriam de Bastos e Barbosa Cerqueira – Goiânia
3º: Lorena Maione Silva (Scivita Soluções Científicas Ltda.) – Goiânia
4º: Adrielly Valesco Sousa Santos (Gado Pesado Ltda.) – Goiânia
5º: Carolina Pereira de Moraes (Emotrack Registro de Emoções) – Goiânia



O diretor superintendente Antônio Carlos de Souza Lima Neto ressaltou a relevância da simplificação para o empreendedorismo

SIMPLIFICANDO PROCESSOS

ENCONTRO ESTADUAL REÚNE REPRESENTANTES DE DEZENAS DE MUNICÍPIOS GOIANOS

O Encontro Estadual de Simplificação reuniu, em 04/08, representantes de dezenas de municípios goianos e entidades do setor produtivo no AlphaPark Hotel, em Goiânia, em uma programação que combinou apresentações técnicas e experiências práticas para apresentar soluções já aplicadas na gestão pública. O evento contou com palestras e painéis com cases e abriu espaço para debate e troca de experiências com foco em pautas estratégicas voltadas à simplificação de processos nos municípios.

Na abertura, o diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto, esteve ao lado dos diretores Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e João Carlos Gouveia (administrativo e financeiro) e da analista de Políticas Públicas do Sebrae Nacional, Layla Caldas.

"Esta é uma grande ação que o Sebrae está promovendo, fortalecendo ainda mais o empreendedorismo dos municípios, num processo muito importante que nós temos com as gestões municipais, com 11 eixos estruturados que nós trabalhamos em vários programas, em várias iniciativas, em que o principal programa norteador é a Cidade Empreen-



Layla Caldas, do Sebrae Nacional, destacou a atuação do Sebrae Goiás como referência nacional



O gestor do Eixo de Simplificação do Cidade Empreendedora, Allan Máximo: suporte aos municípios

dedora. É uma grande oportunidade de fortalecer cada vez mais a gestão municipal para que tenhamos crescimento e desenvolvimento econômico e, consequentemente, bem-estar e melhores condições de vida para os cidadãos", sublinhou.

Layla Caldas, do Sebrae Nacional, destacou a atuação do Sebrae Goiás na agenda de simplificação, classificando o trabalho desenvolvido no estado como referência nacional. Segundo ela, as iniciativas têm sido apresentadas em eventos em todo o país e o estado até recebeu representantes do exterior, como em missão técnica de Angola, que conheceram de perto experiências bem-sucedidas em municípios como Trindade. A analista salientou que Goiás tem se consolidado como um case de integração e melhoria do ambiente de negócios, com destaque para a disseminação de soluções como a cartilha "Transformar Juntos", lançada durante evento nacional realizado anualmente em Brasília, que reúne gestores públicos das 27 Unidades Federativas. Layla ressaltou ainda o alcance do Encontro Estadual de Simplificação e apontou como inovação o atendimento direto de órgãos parceiros aos gestores municipais. "A iniciativa pode ser replicada em eventos nacionais", disse.

Por sua vez, o analista do Sebrae Goiás e gestor do Eixo de Simplificação do programa Cidade Empreendedora, Allan Máximo, explicou que o evento foi pensado com enfoque na pauta da simplificação. "Foram convidados os 108 municípios que participam do programa, onde nós tratamos de toda a temática, ao falar sobre consórcios, serviços de inspeção municipal, o SIM, da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, de alvarás de construção, além dos painéis com cases, com destaques de municípios que tiveram premiações no Sebrae", salientou.

Ele também pontuou a importância da entrega aos representantes dos municípios presentes do Estudo de Indicadores do Ambiente de Negócios, elaborado pela Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Goiás (UGE). "Além da discussão técnica, eles vão sair daqui também com condições de aplicar o índice de ambientes de negócios na gestão pública", informou.

Segundo o gestor, uma outra novidade foram os pontos de atendimento com órgãos parceiros. Durante todo o evento, técnicos da Juceg, Ministério da Agricultura, Corpo de Bombeiros e a Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável (Semad) estiveram à disposição dos municípios para ouvir demandas das áreas relacionadas.

O coordenador de Políticas Públicas do Sebrae Goiás, Charles Dumaresq, falou sobre o programa e pontuou que o objetivo do encontro foi "trazer à luz as ações que temos dentro da nossa própria casa". "Muitas vezes buscamos exemplos fora e desconhecemos que nosso vizinho tem histórias maravilhosas, tem resultados fantásticos. E esse foi o propósito, trazer esse olhar, compartilhar experiências, gerar curiosidade, entender que municípios semelhantes também conseguem fazer ações que podem ser compartilhadas", assinalou.

Ao final do encontro, Francisco Lima Júnior, gerente da UGE, falou sobre o e-book "Ambiente de Negócios - Caminho para o Desenvolvimento Econômico Municipal". "São onze eixos estruturados em perguntas em que cada uma delas conduz o agente público à reflexão", informou.

BAIXE O E-BOOK
https://sl1nk.com/SebraeGOebookAmbienteDeNegocios



Fotos Silvio Simões

Sebrae Goiás, Faeg, Fieg, Seapa e parceiros na apresentação do Plano Diretor Florestal: oportunidades em setor com grande potencial

FLORESTAS PLANEJADAS

SEBRAE LANÇA COM PARCEIROS O PLANO DIRETOR FLORESTAL DE GOIÁS

O Plano Diretor Florestal para Goiás foi lançado no dia 10/08 na sede do Sebrae Goiás, em Goiânia. A apresentação reuniu autoridades, representantes do setor produtivo e instituições que participaram da construção do estudo, que estabelece diretrizes para ampliar a produção de florestas plantadas, atender à demanda por madeira e criar condições para a atração de novos investimentos no estado.

O documento deve funcionar como um norteador para a atuação conjunta das instituições, com ações de curto e longo prazo. A expectativa é que a organização da cadeia contribua tanto para a atração de investimentos quanto para o fortalecimento dos pequenos negócios que atuam como fornecedores.

Estavam representadas instituições envolvidas diretamente na proposição do plano, como Sebrae Goiás, Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg), Federação das Indústrias do Estado de Goiás (Fieg) e Secretaria de Estado da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Seapa).

O presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Goiás e da Faeg, José Mário Schreiner, marcou presença ao lado do vice-presidente do CDE, André Luiz Baptista Lins Rocha – também pre-

sidente da Fieg. José Mário destacou que a proposta busca preparar o estado para receber novos investimentos antes mesmo que eles sejam anunciados.

Segundo ele, durante a construção do plano, instituições como Sebrae, Faeg e Fieg, além de órgãos do governo, participaram das discussões para identificar oportunidades e estruturar uma atuação conjunta. Para o presidente do CDE, o setor florestal se mostra um dos setores mais importantes em termos de desenvolvimento de empregos e renda na cadeia de fornecimentos. "Goiás está dando um passo à frente mobilizando as instituições antes mesmo de o investimento chegar para dar mais confiança para esse tipo de empreendimento", afirmou.

Elaborado pela ESG Tech, o plano parte de um cenário de aumento da demanda por madeira de eucalipto, tanto para atividades ligadas ao agronegócio quanto para a indústria de produtos madeireiros, painéis, móveis, celulose e papel. O diagnóstico aponta que Goiás possui atualmente uma base florestal insuficiente para atender à própria demanda e identifica cerca de 8 milhões de hectares com possibilidade de conversão para florestas plantadas.

DIFERENTES SEGMENTOS

De acordo com Mário Coso, head de consultoria da ESG Tech, responsável pela elaboração do estudo, o objetivo é criar caminhos para que Goiás amplie sua base florestal e, a partir disso, desenvolva diferentes segmentos da cadeia. "Há um grande mercado e uma grande cadeia que se abrem a partir desse projeto", explica. Segundo ele, o estudo também definiu zoneamentos e estratégias para orientar a expansão da atividade de acordo com as características de cada região do estado.

A ampliação das florestas plantadas, segundo Coso, pode atender não apenas à demanda já existente do agronegócio, mas também criar condições para a instalação de novas indústrias. Entre as possibilidades estão os setores de painéis, móveis, celulose e papel.

DIVERSIFICAÇÃO DA CADEIA

Para o titular da Seapa, Ademar Leal, o desenvolvimento do setor não deve ficar concentrado em grandes projetos de celulose. A estratégia, segundo ele, precisa incluir pequenos e médios negócios ligados à cadeia, como empresas dos segmentos moveleiro, de MDF, essências e geração de energia.

Outro ponto destacado é a necessidade de organizar a atividade de acordo com as características de cada região. "O planejamento considera desde áreas com produção de mudas até locais com maior potencial para o cultivo de florestas", reforça o secretário.

Ademar também chamou atenção para o ciclo de produção do eucalipto, que pode levar de sete a nove anos. Por isso, defendeu a articulação entre governo e setor produtivo para oferecer maior segurança aos produtores, inclusive com mecanismos que contribuam para reduzir os impactos das oscilações de oferta e demanda.



Reunião das instituições e poder público foi realizada na sede do Sebrae Goiás, em Goiânia



Fotos Silvio Simões

Anauê Stival é usuário frequente da Escola de Negócios como empresário, consultor e participante das capacitações

CONHECIMENTO SUPERIOR

ESCOLA DE NEGÓCIOS CONSOLIDA EXCELÊNCIA DA EDUCAÇÃO EXECUTIVA E LANÇA POLO DA FACULDADE SEBRAE

A criação da Escola de Negócios do Sebrae Goiás, em 2022, aproximou empresários, gestores, consultores e profissionais de conteúdos atuais, especialistas reconhecidos e ferramentas aplicáveis ao cotidiano dos pequenos negócios. Em quatro anos, a iniciativa deixou de ser uma novidade e passou a ser referência para quem deseja aprimorar decisões, processos e resultados.

A consolidação aparece na adesão: a Escola já reuniu mais de 800 alunos em 2025 e ultrapassou 500 só no primeiro semestre de 2026. É nesse ambiente de demanda crescente que o Sebrae Goiás amplia a jornada de capacitação com o lançamento do Polo Goiânia da Faculdade Sebrae, que iniciou suas atividades em agosto com o MBA em Gestão de Negócios.

A nova etapa acrescenta uma formação acadêmica estruturada, mas preservando a vocação prática da Escola. A proposta une teoria, experiência de mercado e desenvolvimento de lideranças para formar profissionais capazes de transformar conhecimento em ação.

EVOLUÇÃO CONSTANTE

A Escola de Negócios começou com três cursos e ampliou a oferta conforme as necessidades dos clientes e as transformações que impactam as empresas. Hoje o portfólio passa por redes sociais, vendas, tráfego digital, inteligência artificial, logística, recrutamento, internacionalização, reforma tributária, liderança, consultoria e aprendizagem vivencial. Segundo o gerente da Unidade de Soluções (US) do Sebrae Goiás, Victor Costa, a definição resulta de mapeamento contínuo do mercado, pesquisas com clientes e acompanhamento de tendências.

A Escola passou a ser referência por quem deseja aprimorar decisões, processos e resultados

José Herberton de Lima, coordenador da Escola, explica que o portfólio considera desafios das pequenas empresas e temas como inovação, liderança, gestão, estratégia e transformação digital. "O objetivo é que o participante conclua cada formação com ferramentas e competências aplicáveis ao dia a dia", afirma.

E é essa perspectiva que ajuda a explicar a evolução da procura. "No início, foi necessário apresentar a proposta ao cliente e estimular a adesão. A resposta, porém, foi ágil e positiva, com rápida conexão do público aos temas abordados. Hoje a demanda se inverteu: os próprios clientes passaram a procurar o Sebrae para conhecer os cursos disponíveis", diz o gerente Victor Costa. A mudança indica que a Escola conquistou reconhecimento como espaço de desenvolvimento profissional, troca de experiências e acesso a conteúdos ligados à realidade das empresas.



O gerente da Unidade de Soluções, Victor Costa: Escola é reconhecida como espaço de desenvolvimento de excelência

As pesquisas de satisfação realizadas com os participantes reforçam essa percepção. Os retornos apontam qualidade nas entregas, valor nos conteúdos e impacto positivo para os empreendedores atendidos. Para José Herberton, ouvir esse público é parte do próprio processo de aperfeiçoamento. "A Escola de Negócios vem se consolidando como um espelho de desenvolvimento profissional no qual o participante encontra conhecimento, troca de experiências e ferramentas que podem ser utilizadas de forma prática", pontua o coordenador.

FACULDADE SEBRAE

A implantação do Polo da Faculdade Sebrae, em agosto, com o curso de MBA em Gestão de Negócios com ênfase em Consultoria Empresarial, coroa o compromisso fundamental de fomentar o empreendedorismo em alto nível no estado. Essa é a opinião do diretor superintendente do Sebrae Goiás, Antônio Carlos de Souza Lima Neto. "A implantação do Polo é a consolidação desse objetivo. De maneira estratégica, por meio da nossa Escola de Negócios, a Faculdade Sebrae passa a oferecer educação executiva de alta qualidade, trazendo uma iniciativa de referência consolidada pelo Sebrae São Paulo. Trata-se de um curso homologado pelo MEC. Esta é uma oportunidade valiosa para que profissionais ampliem seus horizontes e se aperfeiçoem em suas áreas de atuação, contando com a excelência de uma instituição com mais de 50 anos de história", afirma.

Já o diretor técnico, Marcelo Lessa Medeiros Bezerra, destaca o avanço que o Polo representa para a educação executiva em Goiás. "Esse MBA é o primeiro passo de uma nova etapa em que vamos ampliar a oferta de formação mantendo temas de alto impacto e aprofundando conteúdos relevantes para o mercado, como o uso da inteligência artificial", diz.

Presente em Goiânia na cerimônia de lançamento do Polo, o reitor da Faculdade Sebrae, Pau-



Os diretores do Sebrae Goiás Marcelo Lessa Medeiros Bezerra (técnico) e Antônio Carlos de Souza Lima Neto (superintendente) com o reitor da Faculdade Sebrae, Paulo Marcelo Tavares Ribeiro e o termo de oficialização da parceria

lo Marcelo Tavares Ribeiro, lembrou que a instituição nasceu com o propósito de ampliar o acesso à educação de qualidade nas áreas de gestão e empreendedorismo. "A Faculdade Sebrae nasce com o propósito de levar ensino de qualidade para os jovens e também para aqueles que queiram se capacitar e aprender um pouco mais sobre gestão de negócios e empreendedorismo", afirmou.

CRESCENDO COM CONHECIMENTO

Anauê Stival conhece a dinâmica da Escola de Negócios como empresário, consultor e participante das capacitações. Formado em tecnologia em transporte terrestre pelo Instituto Federal de Goiás e em administração pela UniAlfa, fez MBA em controladoria, auditoria e finanças pela FGV, está concluindo um MBA em inteligência artificial pelo IPOG e se inscreveu na primeira turma do MBA em Gestão de Negócios da Faculdade Sebrae em Goiás.

Especialista em gestão financeira empresarial, ele acumulou experiência no setor contábil e hoje dirige a Valorize Consultoria Empresarial, que atua com consultoria e gestão empresarial, BPO financeiro, inovação, automação de processos e aplicação de inteligência artificial na gestão dos negócios. O empreendedorismo surgiu quando percebeu que o conhecimento reunido ao longo da carreira poderia se transformar em negócio.

Um trabalho que resultou em uma restituição de quase meio milhão de reais para um cliente confirmou o impacto que a técnica pode produzir e se tornou um ponto de virada para a consultoria. "Mais do que aquele serviço específico, percebi que poderia utilizar minha experiência para ajudar empresários em diferentes situações", destaca Anauê.

Como consultor credenciado do Sebrae, o empresário se aproximou da metodologia da instituição e encontrou na Escola cursos práticos, específicos e conduzidos por profissionais que vivenciam o mercado. Participou de formações em



O empreendedor Anauê Stival também se inscreveu na primeira turma do MBA em Gestão de Negócios da Faculdade Sebrae em Goiás

inteligência artificial, consultoria, recrutamento e seleção, exportação, produção e edição de vídeos, além do CAV 1 e do CAV 2. Para ele, a aprendizagem também ganha força quando vem de áreas diferentes. "Uma ideia ou ferramenta pode ser adaptada à própria empresa ou usada para orientar um cliente", ressalta.

Esse repertório é valioso para quem atende empresários de segmentos diversos. A proximidade entre o conteúdo e o que efetivamente acontece nas empresas é, na avaliação de Anauê, uma das principais forças da Escola de Negócios, que agora cresce ainda mais ao ser o espaço para o Polo da Faculdade Sebrae.

JORNADA AMPLIADA

O lançamento do Polo Goiânia da Faculdade Sebrae representa uma evolução natural desse percurso. A Escola de Negócios continuará oferecendo cursos de curta duração, oficinas e formações específicas, mas passará a contar também com uma alternativa de pós-graduação. A ampliação permite acompanhar o profissional em momentos distintos: desde a busca por uma solução pontual até o aprofundamento de competências de gestão, estratégia e consultoria.

O primeiro curso ofertado, o de MBA em Gestão de Negócios com ênfase em Consultoria Empresarial, iniciou as atividades em agosto. A formação tem 360 horas e duração de 12 meses. A primeira turma está tendo uma experiência híbrida: o primeiro e o último módulo são presenciais, favorecendo integração, conexão entre os participantes e aplicação prática. Nas turmas seguintes, a formação será realizada integralmente de forma síncrona, com aulas ao vivo e interação direta entre alunos e professores.

Os encontros acontecem semanalmente, com duas horas de duração, e cada módulo está estruturado para aproximadamente um mês. As aulas ficam gravadas para consulta posterior, enquanto e-books, objetos interativos, vídeos, podcasts e infográficos complementam os estudos. A grade curricular procura conciliar a formação com a rotina de quem administra equipes, acompanha o caixa, atende clientes e toma decisões, sem abrir mão da aplicabilidade.

De acordo com o coordenador José Herberton, o MBA está alinhado à proposta da Escola de combinar conhecimento acadêmico e aplicação prática. "O trabalho de aplicação ao final do curso reforça essa conexão, pois convida o participante a relacionar o que aprendeu com uma situação concreta. O resultado esperado é uma formação mais robusta para empresários, consultores e profissionais que desejam aprofundar conhecimentos e se preparar para os desafios atuais", diz.

Para o gerente Victor Costa, a aproximação entre teoria acadêmica, prática de mercado e formação de lideranças é essencial para uma formação completa. "A teoria fornece fundamentos; a prática conecta esses fundamentos à realidade dos negócios; e a liderança desenvolve a capacidade de transformar conhecimento em ação. Quando esses elementos se encontram, o profissional está mais preparado para tomar de-



O coordenador José Herberton de Lima ressalta que a Escola de Negócios busca aliar conhecimento acadêmico à aplicação prática

cisões estratégicas, inovar e lidar com problemas complexos", destaca.

Segundo ele, essa união é particularmente importante para os pequenos negócios, nos quais o empresário frequentemente concentra funções, administra recursos limitados e precisa responder rapidamente às mudanças. "Conhecer conceitos de gestão é importante, mas também é necessário interpretar informações, definir prioridades, mobilizar pessoas e escolher caminhos possíveis. A formação articulada pode ajudar a substituir decisões tomadas apenas pela urgência por escolhas baseadas em dados, estratégia e visão de futuro", analisa Victor.

A Faculdade Sebrae também leva para essa etapa a experiência acumulada pelo Sebrae no apoio aos pequenos negócios e no fortalecimento do empreendedorismo. Na visão de Victor, os conteúdos são desenvolvidos para quem empreende ou deseja empreender, com qualidade, aplicabilidade e um formato pensado para se adaptar à rotina dos participantes.

Já para o empresário Anauê Stival, o diferencial está precisamente em aproximar uma formação acadêmica aprofundada da realidade empresarial: conhecimento, metodologia e experiência prática podem aumentar a capacidade de converter aprendizagem em resultado.

A implantação do Polo Goiânia não substitui o que a Escola de Negócios já faz. Ele amplia sua capacidade de atuação. "A ideia é conectar capacitação, especialização e desenvolvimento às necessidades dos pequenos negócios e do mercado goiano", afirma o coordenador José Herberton. Segundo ele, a Faculdade Sebrae possui outros MBAs e mais de 20 temas de cursos livres em EAD que futuramente darão mais possibilidades para empresários, gestores, consultores e profissionais em Goiás.

ESCOLA DE NEGÓCIOS
www.sebraego.com.br/escola-de-negocios/



A gestora de Turismo do Sebrae, Priscila Vilarinho, com a CEO do Rally, Leonora Guedes (ao centro) com parceiros: visibilidade para o estado

ESTRADA EMPREENDEDORA

SEBRAE GOIÁS MARCA PRESENÇA COM DIVERSAS AÇÕES NO RALLY DOS SERTÕES

Na abertura oficial do Rally dos Sertões, realizada na tarde desta sexta-feira, em 21/08, no Autódromo Internacional de Goiânia Ayrton Senna, a CEO do evento, a goiana Leonora Guedes, ressaltou os objetivos da competição e as novidades da edição. Ela destacou que o Sertões vai além de uma prova esportiva e que é uma plataforma de promoção do Brasil para os brasileiros, capaz de revelar os tesouros culturais, gastronômicos e turísticos de cada território por onde passa.

Com ênfase especial, Leonora agradeceu o apoio do Sebrae Nacional e do Sebrae Goiás, destacando a atuação da gestora estadual de Turismo, Priscila Vilarinho, que colaborou com informações estratégicas sobre o turismo goiano e contribuiu para o traçado do roteiro no estado.

Segundo a CEO, o trabalho do Sebrae é fundamental para qualificar pequenos e médios empresários das cidades que recebem o rally, além de valorizar a cultura e a gastronomia locais. "O Sertões promove o Brasil para o brasileiro, e essa parceria com o Sebrae fortalece ainda mais nossa missão de mostrar a riqueza cultural e empreendedora do país", afirmou Leonora.

Priscila Vilarinho, que representou a Diretoria Executiva, fez parte da abertura oficial e disse que participar desse processo foi uma oportunidade prazerosa e que o Rally dos Sertões pode contar com o Sebrae Goiás. "É uma experiência muito enriquecedora, temos certeza de que todos vão adorar e se lembrar dos locais por onde vão passar pelo estado", afirmou.

A instituição fez a entrega de kits exclusivos para a CEO Leonora Guedes e para 18 representantes de agências de turismo que participam diretamente na organização da estadia, dos eventos culturais e gastronômicos que cada cidade-anfitriã preparou para os participantes.

O Sebrae teve espaços especiais para divulgar Goiás durante os últimos três dias em que equipes expedicionárias e produção estiveram em Goiânia. No lounge, a instituição teve a oportunidade de divulgar todas as rotas que possuem o apoio do Sebrae, como a Rota Goiânia Gastronômica, a Rota Viva Veadeiros, Rota dos Pireneus, Rota Além das Águas, Rota do Bem-Estar e Rota Caminhos Santos.



Empreendimentos participantes do projeto Goiás Original também estiveram presentes

O projeto Goiás Original também teve destaque com estandes de degustação com empresas que fazem parte do projeto. Doces de Nerópolis, Sítio Boca do Mato, Bananazinha, Destilaria Capueira e as queijarias artesanais Coqueiral e Tino Webber tiveram a oportunidade de comercializar os produtos.

Sobre a importância de participar de um evento desse porte, os representantes foram enfáticos, e disseram que é um momento único de mostrar os diferenciais das bebidas e da gastronomia goiana para um público tão seleto e agradeceram o momento ao Goiás Original e ao Sebrae.

Para proporcionar um momento gastronômico bem goiano, o Sebrae ofereceu pamonhas de sal, de doce e à moda para os expedicionários, além do tradicional empadão goiano. Também preparou um Camarote Super Prime, no Condomínio City, próximo ao Autódromo, local onde foram oferecidos dois jantares especiais para os expedicionários e para a produção do off-road.

ARTESANATO GOIANO

O estande de artesanato do Sebrae Goiás no rally foi montado dentro da Vila Sertões, no Autódromo Internacional de Goiânia, e funcionou como vitrine para a produção goiana. De 19 a 22 de agosto, expedicionários, equipe de produção do evento e visitantes em geral puderam ter contato direto com artesãos locais, exposição de peças artesanais em cerâmica, madeira, vitrinismo e artes feitas de ferro descartado.

Para a gestora do Projeto Estadual de Artesanato do Sebrae Goiás, Daniela Caixeta, o Rally dos Sertões é um evento muito relevante porque tem participantes do Brasil e de outros países, assim como a cobertura da imprensa nacional e internacional. "São muitas pessoas que se interessam pela cultura local, e o Sebrae, assim como no MotoGP, conseguiu espaço importante para trabalhar o acesso a mercado dos nossos artesãos."

SOBRE O RALLY DOS SERTÕES 2026

O Rally saiu de Goiânia, seguiu para Cavalcante (Nordeste de Goiás) e depois para Bahia e Tocantins e retornou passando por Minaçu, Niquelândia e Goianésia (Norte Goiano), chegando novamente à capital, em um percurso de 3.984 km.

Entre as inovações, Leonora Guedes, a CEO do Rally, anunciou a inédita cobertura com 60 horas de transmissão on-line, utilizando 30 câmeras instaladas nos veículos participantes (on-board) e mais de 20 pontos de transmissão ao longo do percurso, o que permitiu ao público acompanhar cada detalhe da prova em tempo real.



Fotos Sebrae

O consultor Hélio Antônio (de branco) em ação no Sebrae em Campo: evolução da cafeicultura na Regional Norte

CAFÉ ESPECIAL

SEBRAE EM CAMPO E ALI RURAL APOIAM AGRICULTORES NO VALE DO SÃO PATRÍCIO

O café volta a ganhar espaço no Vale do São Patrício (Norte Goiano) com uma proposta diferente daquela que marcou a ocupação da região décadas atrás. Em vez de apostar em grandes volumes, produtores apoiados pelo Sebrae e parceiros começam a estruturar uma produção voltada aos cafés especiais, com foco em qualidade, rastreabilidade e valorização da origem. Hoje, cerca de 100 mil pés já foram plantados na região, segundo dados do Sebrae.

A iniciativa teve como ponto de partida o programa Sebrae em Campo, realizado no fim de 2025 com produtores da cadeia de hortifrúti. A ação levou consultoria às propriedades e permitiu identificar condições para o cultivo do café, como disponibilidade de água, irrigação, características do solo e topografia. Dos cerca de 25 a 30 produtores atendidos inicialmente, 17 em Goianésia foram selecionados para receber mudas por meio do projeto Caminhos do Café, da Secretaria de Agricultura do município. "Nosso sonho é que o Vale do São Patrício seja futuramente reconhecido de forma nacional como um polo produtor de cafés especiais. Nós não estamos mirando na quantidade, mas sim na qualidade", explica José Soares Neto, analista do Sebrae na Regional Norte.

O trabalho, porém, começou antes do Sebrae em Campo. Há cerca de dez anos, pesquisadores do Instituto Federal Goiano, no campus de

Ceres, passaram a estudar mudas de café adaptadas às condições do Cerrado. Com o avanço da pesquisa e a disponibilidade das mudas, surgiu o desafio de encontrar propriedades aptas ao cultivo e produtores dispostos a iniciar uma nova atividade.

A Secretaria de Agricultura de Goianésia entrou com o projeto Caminhos do Café, oferecendo suporte logístico e de plantio. O diagnóstico feito pelo Sebrae em Campo ajudou a identificar necessidades e acionar outras soluções e parceiros, entre eles Senar, Sindicato Rural de Goianésia, Emater e IF Goiano. "Quando você vai incentivar o produtor a plantar café, precisa de assistência técnica. Então, foi acionado o sindicato e o Senar para que os produtores também fossem atendidos pelo programa de Assistência Técnica e Gerencial", conta José Neto.

O diagnóstico também apontou necessidades estruturais e de regularização. Irrigação, outorga de água, licenciamento ambiental, Cadastro Ambiental Rural, manejo do solo e manejo produtivo estão entre os pontos trabalhados. Parte dessas demandas é atendida por consultorias do Sebraetec.

Embora os produtores já desenvolvessem outras atividades, nenhum deles cultivava café antes da iniciativa. Para entrar, foram considerados o perfil empreendedor e a disposição para acompanhar uma cultura que exige tempo até começar a produzir.

ALI RURAL

A nova etapa conta com o Agente Local de Inovação Rural (ALI), que acompanha os produtores por 12 meses com ações individuais e coletivas. O programa identifica pontos de melhoria em gestão e inovação e, a partir das demandas encontradas, orienta a busca por soluções. Segundo Florizania Rodrigues de Souza, gestora de Agronegócio do Sebrae Goiás, os desafios variam conforme a maturidade de cada propriedade e incluem planejamento da produção, análise de solo, controles financeiros, custos, rentabilidade, acesso a capital e crédito e comercialização.

"O Sebrae em Campo leva orientação prática e individualizada ao produtor, ajudando a identificar desafios, definir prioridades e construir um plano de desenvolvimento para a propriedade. Já o ALI Rural atua no fortalecimento da gestão e da inovação", explica. Entre as demandas já identificadas pelo ALI Rural estão rastreabilidade, indicação geográfica e a criação de uma estrutura de associativismo ou cooperativismo entre os produtores. Para o Sebrae, a organização coletiva pode ser um passo futuro para fortalecer a cadeia e ampliar o acesso a mercados que valorizam a origem e a qualidade. O movimento também ganhou espaço com o 1º Encontro de Cafés Especiais de Goiás, realizado em abril pelo IF Goiano e parceiros, que reuniu produtores, pesquisadores, extensionistas, empresários e estudantes.

A expectativa agora é que a produção avance acompanhada de melhoria na gestão, adoção de boas práticas e tecnologias, aumento da eficiência e da rentabilidade e fortalecimento das práticas sustentáveis.



O analista José Neto (à direita) na atividade do ALI Rural: parceria com outras instituições para capacitar os produtores



Ações do Sebrae junto aos produtores leiteiros busca fazer o negócio se tornar mais eficiente e rentável

LEITE RENTÁVEL

SEBRAE APROXIMA PEQUENOS PRODUTORES DE CONHECIMENTO NO NORTE GOIANO

Transformar a produção de leite em um negócio mais eficiente e rentável é o objetivo de um novo projeto estruturado pelo Sebrae Goiás em 2026 para pequenos produtores da Regional Norte. A iniciativa parte de diagnósticos realizados nas propriedades para identificar necessidades de gestão, produtividade e inovação e, a partir delas, oferecer acompanhamento e soluções adequadas à realidade de cada produtor.

O projeto foi criado a partir de um levantamento realizado pelo Sebrae nos últimos dois anos sobre a cadeia leiteira da região. A proximidade com cooperativas e laticínios também contribuiu para identificar o perfil dos produtores e os principais desafios enfrentados no dia a

dia. O foco está especialmente nos pequenos produtores dos municípios do Vale do São Patrício, como Ceres, Goianésia, Itapaci e Guarinos, que ainda não haviam recebido apoio estruturado nas áreas de gestão, comercialização, produtividade e inovação. "É um projeto estruturado agora em 2026, no qual começamos a trabalhar com informação qualificada. Identificamos os produtores e fomos para dentro da propriedade para entender o nível de maturidade daquela produção e, a partir daí, propor soluções corretivas", explica José Soares Neto, analista do Sebrae na Regional Norte.



Florizania Rodrigues de Souza, gestora de Agronegócio: desafio é empreendedores conhecerem a fundo seus custos, indicadores e resultados

Os produtores recebem acompanhamento individualizado: o consultor realiza pelo menos uma visita presencial por mês e mantém contato remoto para trabalhar temas como gestão financeira, produtividade e inovação. A proposta é controlar melhor despesas, eficiência produtiva e desempenho do rebanho e aumentar a margem da atividade.

Para Florizania Rodrigues de Souza, gestora de Agronegócio do Sebrae Goiás, conhecer o resultado econômico da atividade é um dos principais desafios dos pequenos produtores. "Ainda existem produtores que sabem quanto recebem pela venda do leite, mas têm dificuldade para identificar quanto custa efetivamente produzir cada litro, quais despesas mais impactam o negócio e onde podem melhorar", afirma.

A atuação vai além da consultoria individual, promovendo dias de campo para aproximar os produtores de novas tecnologias e conhecimentos sobre nutrição, boas práticas, inovação e ferramentas que podem ser aplicadas. A partir dos diagnósticos, também podem ser acionadas soluções do Sebraetec, que reúne consultorias tecnológicas em diversas áreas.

A estratégia também depende da atuação conjunta com parceiros. Agrodefesa, Senar, Emater, cooperativas, laticínios e prefeituras participam de diferentes frentes. "O projeto é do Sebrae, que estruturou e aportou recursos, mas ele não se faz sozinho", destaca José Neto. Cada instituição contribui em áreas que vão da assistência técnica e orientação sanitária ao acesso a mercado e à construção de políticas públicas.

Um dos resultados dessa articulação foi a realização da 1ª Feira do Agronegócio do Vale do São Patrício, que reuniu 50 expositores de diferentes segmentos da cadeia leiteira durante três dias. Instituições financeiras e de ensino, Senar, Emater, Agrodefesa, cooperativas e outros parceiros participaram da programação. O projeto também ampliou o acesso dos produtores a experiências fora de Goiás. Com apoio do Sebrae, pequenos produtores participaram da Agroleite, em Castro (PR), evento de referência nacional para a cadeia.

Outro eixo do trabalho olha para o futuro da atividade dentro das próprias famílias. Segundo José Neto, cerca de 70% das famílias atendidas ou entrevistadas ainda não haviam discutido a sucessão familiar com os filhos. "Quem é a próxima geração que vai assumir a atividade leiteira em Goiás? Esse é um trabalho muito sensível, de médio e longo prazo, que começa a entrar no campo do comportamento empreendedor", explica.

Para o Sebrae, a continuidade do negócio depende não apenas da melhoria dos indicadores atuais, mas também da capacidade de preparar a próxima geração. Por isso, a expectativa é ampliar o número de produtores atendidos em 2027 e avançar em ações voltadas à qualidade do leite, produtividade, mercado e gestão.

"A meta é que os produtores desenvolvam autonomia para acompanhar indicadores, controlar custos, avaliar investimentos e tomar decisões com base em informações", resume Florizania.



Arquivo Pessoal/Divulgação

Roberta Saraiva atua no desenvolvimento de mulheres cada vez mais empreendedoras

INSPIRAÇÃO FEMININA

EMPREENDEDORA SE REALIZA AJUDANDO OUTRAS MULHERES EM SUAS JORNADAS

Abrir mão de uma carreira consolidada para começar do zero exige coragem. Foi esse o caminho escolhido por Roberta Saraiva. Depois de mais de 16 anos no mercado corporativo, com cargos de destaque e com propostas atrativas para permanecer na iniciativa privada, ela decidiu seguir um propósito: criar um negócio voltado ao desenvolvimento de mulheres empreendedoras. Assim nasceu a empresa Inspirit Mulher, em Goiânia, que conta com suporte do Sebrae.

A decisão não foi simples. Além da estabilidade profissional, Roberta deixou para trás oportunidades que garantiriam segurança financeira. Ainda assim, escolheu apostar no sonho de empreender e construir uma empresa capaz de gerar impacto na vida de outras pessoas. "Recebi propostas financeiramente muito atrativas para permanecer no mercado corporativo, mas percebi que, naquele momento, meu propósito falava mais alto do que a segurança. Empreender exigiu coragem, planejamento e, principalmente, acreditar naquilo que eu poderia construir", conta.

Ao longo dessa trajetória, o Sebrae Goiás esteve presente em diferentes momentos. O primeiro contato aconteceu anos antes da abertura da empresa, quando ainda atuava como empregada e participou de cursos voltados para vendas, negociação e gestão. O conhecimento adquirido contribuiu para sua formação profissional e se tornou base importante para os desafios que enfrentaria mais tarde.

Quando decidiu iniciar o próprio negócio, voltou a buscar apoio na instituição. Foi no Sebrae Delas que encontrou um ambiente de aprendizado, troca de experiências e fortalecimento do empreendedorismo feminino. "Muito mais que conhecimento técnico, encontrei um ambiente de inspiração, conexões e fortalecimento. Aprendi que empreender exige estratégia, planejamento, gestão financeira, posicionamento e desenvolvimento pessoal."

Um dos momentos mais marcantes foi a participação em uma palestra realizada durante o programa. Ouvir relatos de outras empreendedoras trouxe a certeza de que os desafios fazem parte do processo de crescimento. "O momento mais importante para mim foi perceber que nenhuma empreendedora cresce sozinha. Ouvir histórias reais de mulheres que enfrentaram dificuldades semelhantes às minhas reforçou que vulnerabilidade também faz parte do processo."

A experiência acumulada ao longo da carreira corporativa passou a orientar o trabalho que Roberta desenvolve atualmente. Ela oferece mentorias para mulheres que desejam estruturar ou fortalecer seus negócios, compartilhando conhecimentos sobre gestão, planejamento, vendas, marketing e organização financeira.

"Sempre acreditei que conhecimento só faz sentido quando é compartilhado. Muitas mulheres têm talento e vontade de crescer, mas acabam travadas pela insegurança ou pela dificuldade de administrar o negócio. Minha missão é ajudá-las a desenvolver confiança e construir empresas sólidas."

Agora o objetivo é ampliar esse impacto. Roberta pretende consolidar sua empresa como referência no desenvolvimento de mulheres empreendedoras, por meio de mentorias, cursos, treinamentos e eventos. "Quero ser lembrada como alguém que acreditou no potencial das pessoas, especialmente das mulheres, e que contribuiu para transformar sonhos em negócios capazes de mudar vidas", finaliza.

"Aprendi que empreender exige estratégia, planejamento, gestão financeira, posicionamento e desenvolvimento pessoal"

Inspirit Mulher
Instagram:
@roberta.m.saraiva_



Arquivo Pessoal/Divulgação

Pablyne Maia dos Reis descobriu seu talento na confeitaria e resolveu empreender na área

CONFEITANDO SONHOS

OPORTUNIDADE SE APRESENTOU PARA EMPREENDEDORA DO ENTORNO DO DF, QUE NÃO A DEIXOU PASSAR

O empreendedorismo surgiu na vida de Pablyne Maia dos Reis, 37, moradora de Novo Gama, no Entorno do DF, como uma oportunidade de mudar de vida. O que começou com bolos preparados para a família e amigos logo revelou um talento que merecia ir além da cozinha de casa. Enquanto trabalhava como empregada doméstica, Pablyne descobriu o prazer de criar receitas e percebeu que a confeitaria poderia se tornar muito mais do que um hobby. Ela enxergou nessa atividade a oportunidade de conquistar independência financeira e construir um negócio com a própria identidade.

Determinada a transformar esse sonho em realidade, buscou capacitação, investiu em cursos e encontrou no Sebrae um importante parceiro para desenvolver não apenas as técnicas da confeitaria, mas também conhecimentos essenciais para a gestão do negócio. Em 2017 deu os primeiros passos como empreendedora. Durante um período, conciliou o trabalho como doméstica com a produção de bolos e doces. A rotina era intensa: em um dia produzia as encomendas e, no outro, saía para vender os produtos pelas ruas. Até que chegou o momento de fazer uma escolha. Decidiu apostar definitivamente na confeitaria.

Assim nasceu a Delícias da Pablyne Maia, inicialmente produzindo bolos e doces sob encomenda na cozinha de casa. Com dedicação, qualidade e muito carinho em cada receita, os pedidos começaram a crescer. Sempre atenta às oportunidades, ampliou o portfólio com bolos de pote e minivulcões e conseguiu inserir seus produtos em sorveterias, mercados, churrasquinhos e barbearias da região. No início, fazia todas as entregas a pé. Com o crescimento das vendas, adquiriu um carro para realizar as entregas, ampliando sua capacidade de atendimento e alcançando novos clientes.

Como acontece com muitos pequenos negócios, os desafios foram muitos. Além da necessidade de conquistar espaço no mercado, Pablyne precisou aprender sobre precificação, gestão financeira e administração do empreendimento. Ela conta que descobriu que empreender vai muito além de produzir boas receitas. Foi preciso compreender a importância do planejamento, das finanças e da gestão para garantir o crescimento sustentável do negócio.

Hoje a empresa é reconhecida pelos clientes pela qualidade dos produtos. Um dos momentos mais marcantes dessa trajetória aconteceu durante um festival de tortas na cidade. Ao chegar ao evento, Pablyne encontrou pessoas formando fila para comprar seus bolos. "Naquele momento percebi que todo o esforço havia valido a pena. As dificuldades enfrentadas no início deram lugar ao reconhecimento do público, à fidelização dos clientes e à certeza de que havia feito a escolha certa ao investir no próprio sonho", diz.

O crescimento do negócio trouxe impactos que vão além da renda familiar. A confeitaria possibilitou a contratação de uma colaboradora, fortalecendo o comércio local e oferecendo produtos artesanais que fazem parte de momentos especiais na vida de muitos clientes. Agora Pablyne se prepara para realizar mais um grande sonho: inaugurar, ainda este ano, seu próprio espaço físico para a confeitaria. "Para quem deseja empreender, meu conselho é: acredite no sonho, comece mesmo com poucos recursos, busque conhecimento e não desista diante das dificuldades", afirma.

"Para quem deseja empreender: acredite no sonho, comece mesmo com poucos recursos, busque conhecimento e não desista diante das dificuldades"

Delícias da Pablyne Maia
Instagram:
@deliciasdapablynemaia



Arquivo Pessoal/Divulgação

Walber Rezende é um artista reconhecido e participa dos projetos do Sebrae

ARTISTA PROFISSIONAL

PINTOR PARTICIPA DO GOIÁS ORIGINAL E EVOLUI COMO EMPREENDEDOR DA ARTE

Desde os 14 anos de idade ele é apaixonado pela arte, mas foi somente há pouco mais de dez anos que descobriu que poderia fazer dessa paixão uma profissão. Walber Rezende é de Anicuns, no Oeste Goiano, e atua no mercado das artes desde 2013. O artista integra o projeto Goiás Original do Sebrae e afirma que a participação na iniciativa auxilia no networking e em novas ideias para o seu empreendimento.

Walber iniciou sua trajetória nas artes plásticas motivado pelo desejo de trabalhar com grafite. Após receber o conselho de "apenas começar" e não depender de ninguém, realizou seus primeiros trabalhos usando spray, mas logo migrou para tintas de parede e óleo por serem mais práticas e acessíveis. Sua carreira ganhou impulso ao pintar em uma lanchonete, onde foi visto por uma secretária de saúde que o convidou para realizar pinturas em um hospital, iniciando assim sua trajetória profissional.

Para o empreendedor, o Sebrae Goiás atua como um parceiro estratégico que valoriza o pequeno negócio, funcionando como um "portal" de oportunidades que conecta artistas e empreendedores a novas redes, mercados e possibilidades de crescimento que, sozinhos, seriam difíceis de alcançar.

"Quando comecei queria fazer grafite e pintar paredes. Resolvi escrever no muro da minha mãe 'Jesus Salva' bem grande. Usei spray. Comprei só um e não foi suficiente para finalizar a arte. Não tinha ideia do que precisava para trabalhar. Fui a Goiânia, conversei com outros artistas e voltei com dicas importantes. Migrei do material de spray para tinta. Os resultados foram muito bons", recordou.

Da transição de operador de uma usina de açúcar e álcool para a carreira profissional na pintura, Walber tem se destacado no mercado e alçado voos para outros locais. O artista conta que o Goiás Original, projeto do Sebrae que valoriza produtos, serviços e experiências autênticas do estado, foi fundamental para o seu desenvolvimento profissional.

"A iniciativa me proporcionou networking, novas oportunidades de exposição, como na CASACOR Goiás, e a valorização de minha arte", diz. Inicialmente Walber não via sua obra como representativa da identidade goiana, mas o projeto o ajudou a reconhecer essa característica em seu trabalho autoral.

Mesmo com novos caminhos, o artista ainda aponta algumas dificuldades na jornada. "Apesar de me aprimorar a cada ano, ainda há alguns pontos que preciso melhorar. Para nós, artistas, os resultados sempre podem ser mais singulares e completos. A questão financeira é outro ponto delicado com o qual quem trabalha com arte convive. Tem mês que o faturamento é muito bom, em outros nem tanto. É necessário muito controle", ressalta o artista.

Walber Rezende destaca que empreender na arte exige acreditar nos próprios sonhos e manter a determinação. Para ele, o caminho começa com confiança no potencial pessoal e dedicação, mesmo que seja conciliando o trabalho com a produção artística. "Quando a oportunidade chegar, você já terá suas obras prontas e poderá transformar sua arte em sustento. É fundamental acreditar, buscar parceiros, ampliar o networking para abrir horizontes e, acima de tudo, confiar que Deus sempre nos guia pelo melhor caminho", afirma.

"O Goiás Original me proporcionou networking, novas oportunidades de exposição, como na CASACOR Goiás, e a valorização de minha arte"

Walber Rezende
Instagram:
@walber.rezende
Goiás Original
https://goiasoriginal.com.br/



Arquivo Pessoal/Divulgação

A farmacêutica Daniela Alves destaca em seu negócio a atenção e o cuidado com o consumidor

REFERÊNCIA EM ATENDIMENTO

FARMACÊUTICA FAZ DA PROXIMIDADE COM CLIENTES SEU MAIOR DIFERENCIAL

O sonho de Daniela Alves, 30, graduada em farmácia, com mestrado e terminando o doutorado, surgiu da vontade de ter o próprio negócio e de voltar para casa. Trabalhou como farmacêutica industrial em Anápolis e em uma grande rede de drogarias em Palmas (TO), mas a saudade da família a fez repensar a trajetória profissional e recomeçar profissionalmente em Porangatu, sua cidade natal, no Norte Goiano.

Retornar geograficamente ao seu lugar de origem a fez também querer optar por um modelo que vem sendo deixado de lado pelo mercado: a farmácia de bairro, com clientes costumeiros, que têm o estabelecimento como referência. "Essa relação de confiança vai além do comercial e pode melhorar a qualidade de vida e proporcionar bem-estar, o que é muito gratificante", explica Daniela. Seguindo esse propósito, hoje a Europharma tem quase três anos de existência com um modelo mais humano e mais próximo ao cliente.

Daniela Alves possuía o conhecimento farmacêutico, mas precisava de aprimoramento em assuntos como gestão, precificação, marketing e tudo o que pudesse fazer o empreendimento perdurar e crescer. Ao procurar o Sebrae para uma capacitação, lhe foi oferecido participar do ALI (Agentes Locais de Inovação), um programa gratuito que ajuda o micro e pequeno empresário a implantar soluções para aumento da produtividade.

"Foi uma oportunidade incrível porque recebi uma consultoria, um acompanhamento detalhado de todos os processos. Fui orientada a implantar soluções que me ajudaram a enfrentar os desafios impostos pela dinâmica de um negócio próprio. Pude aprender a me organizar, reduzir custos, evitar o desperdício, aumentar o faturamento, fazer a divulgação e gerenciar adequadamente a equipe, entre outras noções fundamentais", enumera.

Com a vivência do dia a dia, Daniela foi aprendendo cada vez mais, percebendo qual é a demanda específica dos clientes, quais produtos têm mais procura e quais não têm rotatividade. Ela também entendeu a importância da oferta de serviços como aplicação de injetáveis, aferição de pressão, perfuração auricular e teste de glicemia capilar, que aumentam o movimento na loja. Com um entregador fixo, a farmácia também dispõe de serviço de delivery.

Entusiasta do aperfeiçoamento do ser humano por meio da educação, Daniela faz questão de contratar estagiários de nível médio e superior, além de convocar estudantes universitários para participarem de ações de saúde na farmácia. Uma das estratégias para tornar o estabelecimento mais conhecido é participar de parceria com outras empresas, fazer sorteios e apoio a eventos. "Já chegamos a patrocinar uma corrida de rua, em que os participantes levavam o nome da drogaria estampado nas camisetas", diz.

O plano de Daniela é tornar a unidade cada vez mais conhecida e expandir o negócio sem se tornar uma rede, mas abrindo outras farmácias com o mesmo propósito em outras localidades, sem perder o caráter humano e próximo entre farmacêutico e cliente. Integrante de um grupo de empresários católicos, ela pretende continuar crescendo preservando valores como ética e moral. "Ainda estou escolhendo o lugar para implantar a minha próxima loja. Quero crescer sem perder de vista a empatia e a missão de servir à comunidade buscando o bem comum", conclui.

"Quero crescer sem perder de vista a empatia e a missão de servir à comunidade buscando o bem comum"

Europharma
Instagram:
@europharmapgt



EXPORTAÇÃO INDIRETA

MODALIDADE PODE SER PORTA PARA O MERCADO INTERNACIONAL

Vender para outros países pode parecer uma realidade distante para as micro e pequenas empresas. Falta de conhecimento, estrutura e experiência em comércio exterior são alguns dos fatores que fazem muitos empreendedores adiarem a entrada no mercado internacional. Mas existe uma alternativa para começar de forma mais acessível: a exportação indireta.

O gestor de Internacionalização do Sebrae Goiás, Leonardo Araújo, da Unidade de Atendimento e Desenvolvimento Regional, explica que nessa modalidade a empresa vende seus produtos para uma comercial exportadora, trading company ou outro intermediário especializado, que fica responsável por comercializá-los no exterior. Enquanto a pequena empresa realiza a venda dentro do Brasil, o parceiro assume etapas como prospecção de clientes, negociação internacional, documentação, logística e despacho aduaneiro.

"Na prática, é uma forma de participar do comércio exterior contando com a experiência e os canais comerciais de empresas que já atuam internacionalmente", diz.

MENOS BARREIRAS PARA COMEÇAR

Para uma micro ou pequena empresa que nunca exportou, conduzir sozinha uma operação internacional pode ser complexo. A exportação indireta reduz parte dessas barreiras e permite aproveitar a estrutura de parceiros especializados.

Além de simplificar a operação, o modelo possibilita manter o foco na produção e na qualidade do produto, enquanto a comercial exportadora cuida de grande parte das etapas internacionais.

A experiência também pode contribuir para aumentar a competitividade, ampliar a escala de produção e conhecer melhor as exigências dos mercados externos.

DESAFIOS SEMELHANTES, ABORDAGEM DIFERENTE

A presença de um intermediário não elimina a necessidade de preparação. Para atender ao mercado internacional, a empresa precisa garantir qualidade constante, regularidade no fornecimento, rastreabilidade e cumprimento de prazos.

A diferença está em quem conduz a operação. Na exportação direta, a própria empresa negocia com o comprador estrangeiro e administra as etapas do processo. Na indireta, essas atividades ficam, em grande parte, sob responsabilidade do intermediário.

Dependendo do produto e do país de destino, também podem ser necessárias adequações em embalagem, rotulagem, certificações e processos produtivos.

A concorrência passa a ser global, já que o produto brasileiro será comparado com fornecedores de diferentes países.

ESCOLHA BEM O PARCEIRO

A escolha da comercial exportadora ou trading deve ser feita com cuidado. O empresário deve verificar a reputação, o histórico de atuação, os mercados atendidos e a experiência da empresa.

Buscar referências, analisar contratos e compreender claramente as responsabilidades de cada parte também são medidas importantes. Transparência, experiência internacional e alinhamento de expectativas ajudam a construir uma parceria mais segura e duradoura.

EVITE ATALHOS

Leonardo Araújo lembra que um dos erros mais comuns é acreditar que ter um bom produto é suficiente para conquistar o mercado internacional. "Planejamento, capacidade de atendimento, adaptação às exigências e competitividade também são essenciais", diz.

Outro equívoco é esperar resultados imediatos. A internacionalização costuma ser gradual e exige preparação e construção de relacionamentos comerciais.



Arquivo Pessoal/Divulgação

Leonardo Araújo: Sebrae dá suporte a empreendedores para a internacionalização dos negócios

Por isso, para quem nunca exportou, o primeiro passo pode ser avaliar o nível de preparação da empresa. Um diagnóstico de prontidão para exportação ajuda a identificar pontos fortes, oportunidades de melhoria e os caminhos mais adequados para começar.

APOIO DO SEBRAE

O gestor lembra que o Sebrae atua em diferentes estágios da internacionalização, oferecendo orientação estratégica, diagnósticos, capacitações, informações de mercado, preparação para exportação e ações de promoção comercial.

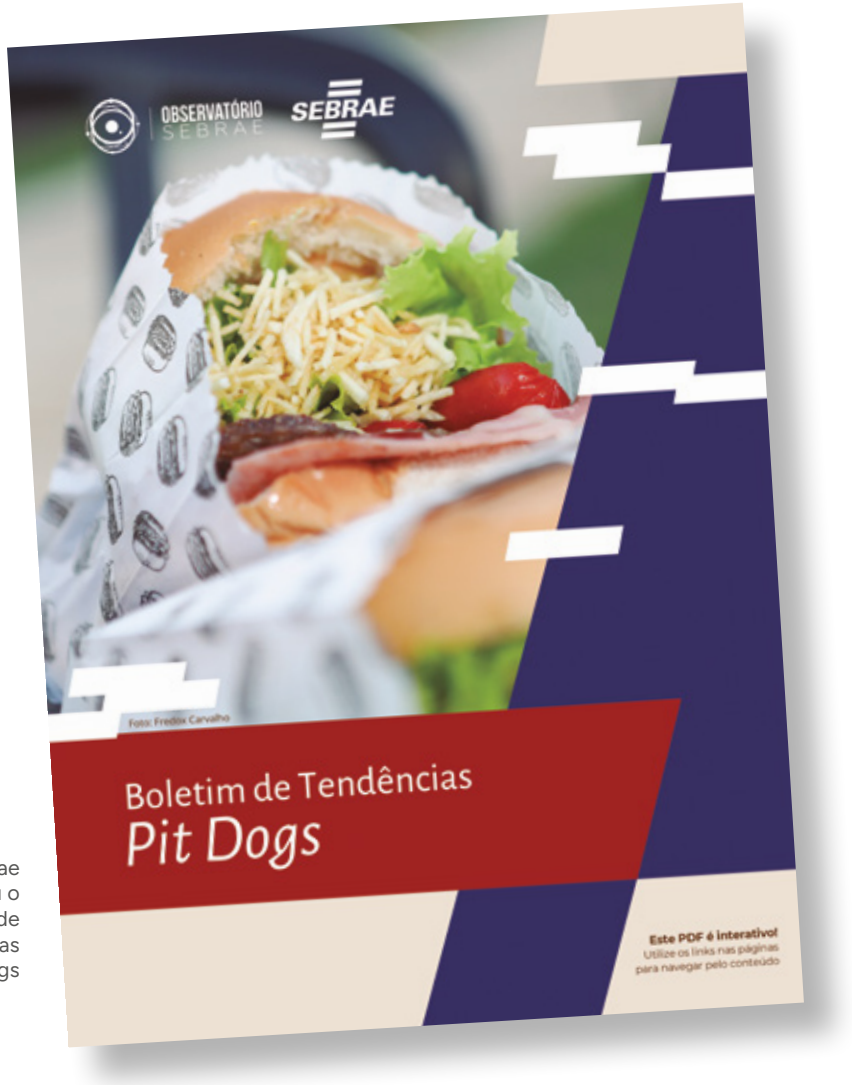
Por meio do projeto *MOVE + INTERNACIONALIZAÇÃO* são oferecidas capacitações em comércio exterior, consultorias especializadas, diagnósticos de maturidade exportadora e ações realizadas em parceria com entidades como a ApexBrasil.

"O objetivo é ajudar o empreendedor a desenvolver competências e reduzir riscos na entrada em novos mercados. A exportação indireta pode ser o primeiro passo para uma empresa, no futuro, realizar exportações diretamente", finaliza o gestor.

MOVE+

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

PIT DOGS EM ALTA



Sebrae lançou o Boletim de Tendências Pit Dogs

ESTUDO DO SEBRAE MOSTRA COMO FORTALECER UM DOS NEGÓCIOS MAIS TRADICIONAIS DO ESTADO

Presentes nas esquinas, praças e na rotina dos goianos, os pit dogs formam um mercado com mais de 3 mil estabelecimentos em Goiás. Cerca de 1,5 mil estão em Goiânia. Os números integram o novo Boletim de Tendências Pit Dogs, publicado pelo Observatório Sebrae, do Sebrae Goiás. Segundo Polyanna Marques Cardoso, analista da Unidade de Gestão Estratégica (UGE), o tema se impôs pela força desses negócios. "Os pit dogs são reconhecidos como patrimônio cultural imaterial do estado desde 2020 e de Goiânia desde 2021 e fazem parte da identidade gastronômica goiana", explica.

O boletim identifica cinco tendências: turismo de experiência, novos hábitos alimentares, valorização da estética e da convivência, digitalização dos pedidos e uso de inteligência artificial na gestão.

IDENTIDADE QUE ATRAI TURISTAS

- O reconhecimento como patrimônio cultural oferece aos pit dogs uma oportunidade além da venda de lanches. Para o turista, conhecer o tradicional x-salada e o modo goiano de servir pode fazer parte da experiência de visitar o estado. "Os pit dogs têm potencial para se consolidar como atrativos turísticos", afirma Polyanna.
- Pesquisa da Expedia citada no boletim mostra que 40% dos viajantes desejam experimentar novos alimentos; levantamento do GetYourGuide aponta a experiência culinária como a vivência local mais procurada, indicada por 70% dos entrevistados. Perfis atualizados no Google, divulgação nas redes sociais e ações ligadas a feiras, shows e congressos ajudam a atrair esse público.

CARDÁPIO PARA NOVOS PÚBLICOS

- O estudo mostra que mudanças nos hábitos alimentares abrem espaço para lanches menores, opções vegetarianas, produtos adaptados a restrições ao glúten ou à lactose e bebidas com menor teor de açúcar.
- Diversificar, porém, não significa abandonar o x-salada. A proposta é complementar o cardápio. Combos com sucos naturais, chás gelados e águas saborizadas podem ampliar as escolhas e elevar o tíquete médio.
- Novos ingredientes também podem aumentar custos, ocupar estoque e provocar perdas. O boletim recomenda testes em pequena escala, análise das vendas e preferência por opções que aproveitem insumos já usados na cozinha.

TECNOLOGIA AO ALCANCE DO BALCÃO

- A modernização não exige sistemas caros ou aplicativos próprios. Cardápio digital por QR Code, pagamento via Pix e registro eletrônico dos pedidos reduzem erros, organizam a produção e diminuem a espera.
- Ferramentas como ChatGPT, Microsoft Copilot e Gemini também podem auxiliar na análise do histórico de vendas e na identificação de padrões de consumo.
- Os registros permitem avaliar os efeitos do clima, dos fins de semana, dos feriados e dos eventos sobre o movimento. "A recomendação é começar pelo básico, registrando vendas de forma organizada e utilizar essas informações para embasar decisões futuras", orienta Polyanna.

APOIO PARA APLICAR AS TENDÊNCIAS

- O Sebrae Goiás oferece capacitações em gestão financeira, atendimento, compras, estoque e manipulação de alimentos. Consultorias e soluções do Sebraetec apoiam a implantação de cardápios interativos, a melhoria de processos, a segurança alimentar, o controle de desperdícios e as vendas por delivery.
- O boletim também cita a Rota Goiânia Gastronômica - Um Sabor de Cada Vez, com roteiros dedicados a hamburguerias e pit dogs, além do Festival Burger Time e do Circuito X.
- O caminho indicado não é trocar tradição por novidade. É preservar o preparo na hora, a convivência e o jeito goiano de servir, enquanto gestão e tecnologia ajudam o negócio.



BAIXE O ESTUDO
www.sebraego.com.br/observatorio-sebrae/

ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR EM NÚMEROS

R$ 495 bilhões foi o faturamento nacional em 2025, alta de **0,92%** na receita (Abrasel).

1,5 milhão de empreendimentos e **1,8 milhão** de trabalhadores no país (Receita Federal, 2026).

69% dos estabelecimentos esperam faturar mais em 2026, puxados por eventos, eleições e feriados (Abrasel).

Em Goiás: **58 mil** empresas e **51 mil** empregos diretos (Receita Federal, 2026).



ATENÇÃO ÀS COMPRAS E ESTOQUE

EQUILÍBRIO NESSES DOIS FATORES PROTEGE O CAIXA DA PEQUENA EMPRESA

Para uma pequena empresa, estoque não é apenas mercadoria armazenada. É dinheiro. Cada produto comprado representa um recurso que saiu do caixa e só retornará quando a venda acontecer. Por isso, controlar compras, estoque e logística é essencial para preservar o capital de giro, evitar desperdícios e tomar decisões mais seguras. O analista do Sebrae Goiás Bruno Lyra esclarece que uma boa gestão permite ter o produto certo, na quantidade adequada e no momento necessário. Confira algumas de suas orientações.

SAIBA O QUE VOCÊ TEM



O primeiro passo é conhecer o estoque real. Registros em planilhas ou sistemas nem sempre correspondem ao que está fisicamente armazenado. A diferença pode gerar compras desnecessárias, produtos em falta, perdas, vencimentos e mercadorias paradas.

"Por isso, é essencial fazer inventários periódicos e conferir se os registros refletem a realidade", diz Bruno.

EVITE EXCESSO E FALTA

Estoque demais significa dinheiro parado. Esse recurso poderia ser usado para pagar despesas, negociar com fornecedores ou investir no negócio.

Já a falta de produtos pode representar vendas perdidas e levar a compras emergenciais, muitas vezes com preços menos favoráveis. O objetivo é manter um volume compatível com a demanda.



COMPRE COM BASE EM DADOS

Bruno lembra que preço baixo não deve ser o único critério. Antes de comprar, é indicado avaliar histórico de vendas, estoque disponível, sazonalidade, prazo de entrega e condições de pagamento.

É preciso comparar fornecedores considerando qualidade, pontualidade e confiabilidade. Às vezes, pagar um pouco mais por uma entrega segura evita prejuízos maiores.

SAIBA QUANDO REPOR



O histórico de vendas mostra quanto cada produto costuma sair, enquanto o prazo de entrega indica quanto tempo será necessário para receber uma nova remessa.

Com essas informações, é possível definir estoques mínimo, máximo e de segurança, além do ponto de reposição. Uma planilha simples já ajuda a substituir o "achismo" por decisões mais precisas.

ACOMPANHE INDICADORES

Alguns indicadores ajudam a entender o comportamento do estoque. O giro mostra a velocidade das vendas; a cobertura indica por quanto tempo o estoque atende à demanda; e o tempo de reposição revela quanto o fornecedor leva para entregar.

Também é importante acompanhar a acuracidade, comparando o estoque registrado com o físico, além das perdas, produtos sem movimentação e desempenho dos fornecedores.



REDUZA DESPERDÍCIOS

Um estoque organizado ajuda a evitar perdas e vencimentos. Em negócios com produtos perecíveis, métodos como PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai) e PVPS (primeiro que vence, primeiro que sai) ajudam a priorizar produtos mais antigos ou próximos do vencimento.

São práticas simples que podem gerar economia no dia a dia.

INTEGRE ESTOQUE E VENDAS

Compras, estoque e vendas precisam trabalhar juntos. Ao conhecer os produtos de maior procura, o empreendedor consegue planejar melhor as compras e reduzir o risco de faltar justamente o que o cliente deseja.

"Afinal, não adianta oferecer um bom atendimento se a resposta mais frequente for: 'está em falta", diz Bruno Lyra.

COMECE DE FORMA SIMPLES

Não é necessário investir imediatamente em sistemas caros. Uma planilha organizada e atualizada com disciplina já melhora o controle.

Com o crescimento da empresa, sistemas de gestão e ERPs podem automatizar processos e integrar compras, vendas e estoque. O Sebrae também oferece conteúdos, ferramentas e soluções para apoiar o empreendedor, como as consultorias em gestão.



FAÇA UM "RAIO-X" DO ESTOQUE

Para identificar problemas, é bom começar com diagnóstico e inventário, conferir registros, identificar produtos de maior e menor giro, verificar perdas e descobrir quanto dinheiro está investido nas mercadorias.

Cursos, consultorias e orientações especializadas também podem ajudar a encontrar soluções adequadas à realidade do negócio.

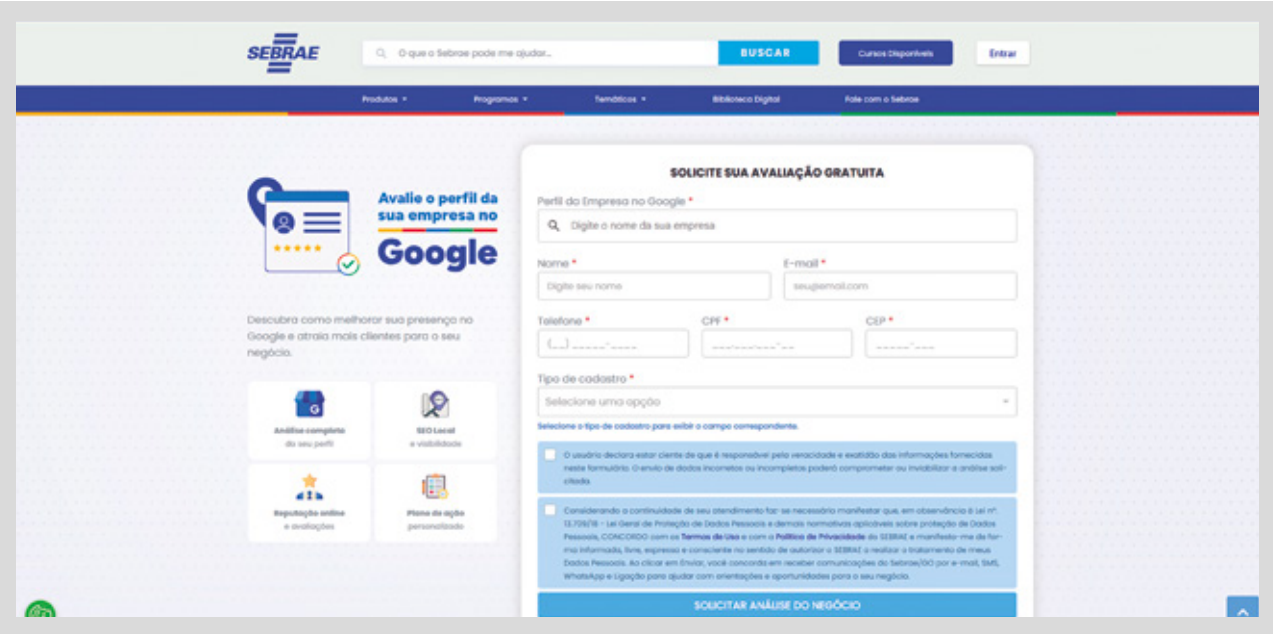
CONHEÇA SEUS NÚMEROS

Por fim, Bruno Lyra lembra que gestão eficiente não significa simplesmente comprar menos ou manter o menor estoque possível. Significa encontrar equilíbrio.

Registrar entradas e saídas, acompanhar as vendas, realizar inventários e utilizar indicadores para tomar decisões ajudam a reduzir custos, proteger o fluxo de caixa e aumentar a competitividade.



CONHEÇA A CONSULTORIA EM GESTÃO
www.sebraego.com.br/consultoria-em-gestao/



FIQUE BEM NO GOOGLE

FERRAMENTA DÁ SUPORTE PARA EMPRESÁRIO TER RESULTADOS MELHORES EM BUSCAS NA INTERNET

A ferramenta "Avalie o Perfil da sua Empresa no Google" ajuda o empreendedor a analisar e melhorar a presença digital do seu negócio. De acordo com a coordenadora de Portfólio da Unidade de Soluções do Sebrae Goiás, Mara Cristina Machado Lima, a ferramenta funciona como uma vitrine digital. "Ela mostra como a empresa aparece no Google e orienta o empreendedor sobre o que deve ser melhorado para ganhar visibilidade nas buscas, de uma vitrine física tradicional a um cartão de visitas on-line, com informações essenciais para facilitar acesso, atrair clientes e fortalecer o negócio", diz.

FUNCIONAMENTO
O empreendedor responde, no site do Sebrae, a uma sequência de perguntas da empresa no Google.

PRINCIPAIS PONTOS ANALISADOS
Visibilidade nas pesquisas, facilidade de localização, endereço, telefone ou WhatsApp, descrição do negócio, entre outros.

ORIENTAÇÕES
A ferramenta identifica pontos a serem desenvolvidos e apresenta recomendações para melhorar o perfil da empresa. Durante a jornada, também disponibiliza informações complementares e materiais de apoio, como e-books.

BENEFÍCIOS
Um perfil completo e atualizado aumenta a possibilidade de a empresa ser encontrada por clientes da região, fortalece sua credibilidade, facilita o contato e pode gerar mais oportunidades de venda.



ACESSE
www.sebraego.com.br/avalie-perfil-google/

ESCOLA de NEGÓCIOS

Sebrae-GO



APRENDA com quem ENTENDE do negócio

CURSOS QUE TRANSFORMAM HABILIDADE EM **RESULTADO**

{ LIAN SOARES
ALUNA DA ESCOLA DE NEGÓCIOS

ACESSE E NÃO FIQUE DE FORA!

0800 570 0800 / sebraego.com.br

/ sebraegoias

SEBRAE



DE NEGÓCIO

EM NEGÓCIO,

A GENTE MOVIMENTA

E FORTALECE

O ESTADO INTEIRO.

FICCA GOIÁS 2026

FEIRA DE NEGÓCIOS E OPORTUNIDADES

A FICCA GOIÁS - Feira da Indústria, Comércio, Cooperativismo, Empreendedorismo e Agronegócio de Goiás - conecta os setores que movimentam nosso Estado no maior encontro multissetorial do Centro-Oeste. São mais de 200 marcas reunidas em 3.500 m² de exposição para gerar conexões, compartilhar conhecimento e criar oportunidades. Faça parte.

O MAIOR ENCONTRO **MULTISSETORIAL DO CENTRO-OESTE.**



CÍNTIA CHAGAS
27/10 - 20H



DOUGLAS VIEGAS
28/10 - 20H



ROBERTO REIS
29/10 - 20H

- PALESTRAS
- RODADAS DE NEGÓCIOS
- CAPACITAÇÕES
- E MUITO MAIS

27 a 29 DE OUTUBRO

CENTRO DE CONVENÇÕES DE GOIÂNIA

inscreva-se no site

ficcagoias.com.br

@ficcagoias

Fecomércio GO · FIEG · FACIEG · Sistema OCB/GO · OCB/GO 70 · SENAR Goiás · FAEG IFAG SINDICATO RURAL · SEBRAE