

# HISTÓRIAS DE SUCESSO

MAR-ABR | 2023 | ANO 2 | Nº 006

INOVAÇÃO/EDUCAÇÃO

## NOVOS NEGÓCIOS PARA NOVOS CONSUMIDORES

Sebrae Minas auxilia na inovação  
alinhada à sustentabilidade



PROGRAMA ALI TEM NOVAS MODALIDADES; APROVEITE PARA INOVAR EM SEU EMPREENDIMENTO

CONHEÇA AS TENDÊNCIAS DE CONSUMO E ENTENDA COMO ADAPTÁ-LAS AO DIA A DIA DO NEGÓCIO



# A nossa força é a sua voz!



A Ouvidoria é um canal para sua comunicação direta com o Sebrae. Se você quer elogiar, sugerir, reclamar ou denunciar, fale com a gente. Sua ajuda pode fazer do Sebrae uma instituição cada vez melhor.

A melhoria do Sebrae também passa por você.

**Aponte a câmera  
de seu celular  
para registrar  
uma denúncia**



**Acesse o  
formulário para  
registrar outras  
manifestações:  
elogio, sugestão  
e reclamação**



[www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ouvidoriasebrae](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ouvidoriasebrae)



/sebrae.minas



/sebraeminas



/sebraemg



0800 580 0800



/sebraeminas



/company/sebraeminas



sebraeplay.com.br



sebrae.com.br/minasgerais



# INOVAR, EVOLUIR E GERAR VALOR



O desejo e a necessidade de reduzir os impactos negativos da ação humana sobre o planeta têm levado milhões de pessoas a reverem seus hábitos de consumo. E esse comportamento vem influenciando cada vez mais os modelos de negócios.

Independente do porte ou do setor de atuação, os empreendedores de pequenos negócios precisam ficar atentos às tendências de inovação que surgem na esteira desse movimento.

Alinhar-se a essas tendências é fundamental para atender aos desafios e às expectativas da sociedade, garantindo, assim, a relevância do negócio e sua competitividade.

É bom lembrar que a inovação é uma aliada dos empreendedores nessa complexa tarefa de acompanhar um mercado em constante transformação. E inovar é, antes de tudo, uma ação permanente de pensar o negócio com foco nos consumidores, gerando valor para eles e para a sociedade.

Nesta edição da revista Histórias de Sucesso, você vai conhecer alguns exemplos de empreendedores que colocam em prática tendências de inovação ditadas por uma vida cada vez mais digital e pela preocupação crescente com a sustentabilidade.

Boa leitura!



Alessandro Carvalho

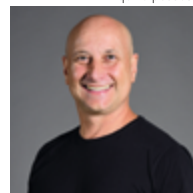
**MARCELO DE SOUZA E SILVA**

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas

# SUMÁRIO

**6** Empreendedores precisam estar cada vez mais antenados com as novas tendências de consumo e entender como elas podem ser adaptadas ao seu dia a dia. Guga Schifino, especialista em comportamento e consumo na era digital, dá algumas dicas sobre isso.

Arquivo pessoal



A INOVAÇÃO É UM PROCESSO ESSENCIAL PARA EMPRESAS QUE DESEJAM SE MANTER COMPETITIVAS E RELEVANTES NO MERCADO. O SEBRAE MINAS TEM VÁRIOS PROJETOS E SOLUÇÕES PARA AJUDAR OS EMPREENDEDORES A ATINGIR ESSES OBJETIVOS.

  
Capital  
Empreendedor

**10**

Tem uma ideia de negócio de base tecnológica focado na inovação? O programa Capital Empreendedor pode ajudar a torná-la realidade.

**24**

O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) ganhou novas modalidades, ampliando os segmentos de pequenos negócios que podem ser alcançados.



Pedro Vilela

**30**

Conhece o Fator S? A iniciativa busca impulsionar a criação de empresas, de base tecnológica ou não, por meio de uma sequência de programas com lógica evolutiva.

MAR-ABR 2023 ANO 2 N° 006

## EXPEDIENTE

**Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas**  
Marcelo de Souza e Silva

**Conselho Deliberativo do Sebrae Minas**

Banco do Brasil, BDMG, CDL-BH, Caixa, Ciemg, Faemg, Fapemig, Fecomércio, Federaminas, Fiemg, Indi, Ocemg, Sebrae NA, Seplag e Sedectes

**Superintendente:** Afonso Maria Rocha  
**Diretor Técnico:** Douglas Augusto Oliveira Cabido  
**Diretor de Operações:** Marden Magalhães

**Conselho Editorial:**

Andreza Capelo, Bárbara de Paula Sarto, Beatriz Nascimento, Bruno Ramos, Bruno Ventura, Carolina Alvim, Célia Fonte, Danielle Fantini, Gustavo Moratori, Jamille Atizore, Jefferson Ferreira, José Márcio Martins, Karine Martinez, Loidiana Perazzo, Paulo César Barroso Verissimo, Rachel Dornelas, Rafael Tunes, Rosely Maria Vaz

**Gerente de Comunicação e Marketing:** Leonardo Iglesias  
**Jornalista responsável:** Aline Freitas - MTB 09007/MG  
**Periodicidade:** Bimestral

**Redação:**

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada - Belo Horizonte  
Minas Gerais - CEP: 30.431-285 - 0800 570 0800  
sebrae.com.br/minasgerais



Prêmio Jatobá PR 2022, categoria Mídia corporativa





Os negócios sustentáveis têm sido procurados por consumidores cada vez mais atentos aos cuidados com o Planeta Terra. A mudança nos padrões de consumo é uma oportunidade para empreendedores. Alguns já despertaram para isso, veja exemplos na reportagem de capa.



Leia a matéria e assista à videoreportagem na revista digital



36

O Sebrae Minas tem um guia para estimular o *mindset* inovador no ambiente de trabalho. Acesse e conheça.

Ouçã também a analista Carla Batista na revista digital.



43

Um *e-book* lançado pelo Sebrae Minas ajuda você a entender sobre o tema ESG.

45

sebrae

Conteúdos gratuitos estão disponíveis on-line no Sebrae Play.

A analista Liann Santos traz mais informações sobre a plataforma na revista digital



46

*Startup* de Viçosa recebe diferimento fiscal.

Assista também à videoreportagem!



ACESSE TAMBÉM  
A REVISTA HISTÓRIAS  
DE SUCESSO DIGITAL



revistahistoriasdesucesso.sebraemg.com.br

**Prefácio Comunicação**

Editoras: Ana Luiza Purri e Cristina Mota

Reportagens: Alessandra Ribeiro, Cristina Mota, Fernanda Pereira, Lucas Alvarenga, Mariana Coelho e Tatiana Rezende

Revisão: Alexandre Magalhães e Luciana Oliveira

Projeto gráfico: Tércio Lemos

Design e diagramação: Guto Respi e Rodrigo Valente

**Podcasts**

Produção: Bruno Assis

Roteiro e apresentação: Bruno Assis

Edição: Domenica Mendes

**Videoreportagens**

Produção e roteiro: Bruno Assis e Cristina Mota

Apresentação: Cristina Mota

Edição: Lucas Bois

HISTÓRIAS DE  
SUCESSO

SEBRAE

# TUDO MUDA O TEMPO TODO

Guga Schifino fala sobre o cenário atual de consumo, inovação e tecnologia e elenca pontos de atenção para os pequenos negócios

CRISTINA MOTA

Arquivo pessoal



O mundo atual está passando por várias transformações. Avanços tecnológicos, inovações e valorização de atributos como transparência, impacto social e propósito têm alterado o comportamento de consumo e levado a uma nova forma de conduzir os negócios. É preciso que os empreendedores estejam cada vez mais antenados com as tendências e entendam

como elas podem ser adaptadas ao seu dia a dia para, assim, garantir o bom desempenho dos negócios.

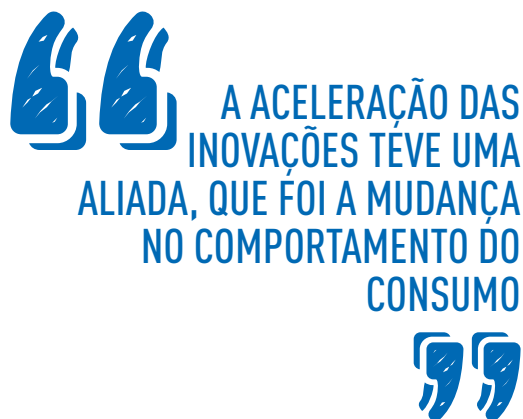
Para falar um pouco sobre o tema, a Revista Histórias de Sucesso conversou com Guga Schifino, especialista em comportamento e consumo na era digital e CEO da DX.CO, empresa especializada em Transformação Digital. Confira!

## Por que as inovações têm ocorrido em um ritmo cada vez mais acelerado?

A aceleração das inovações teve uma aliada, que foi a mudança no comportamento do consumo. E há mais um personagem: a geração Z, aqueles com idades entre 10 e 24 anos. O ritmo das necessidades e a maneira como essa geração percebe o mundo são completamente diferentes das anteriores. Então temos um universo muito propício para todas as mudanças, e é por isso que a tecnologia tem evoluído ainda mais rápido, levando a inovações cada vez mais ágeis. Lá na década de 1970, imaginava-se que atualmente teríamos processadores com o dobro da velocidade a cada ano. Mas a verdade é que temos isso na metade desse tempo, gerando muitas possibilidades, algo que o mundo nunca tinha experimentado. Ou seja, há uma soma. Há uma geração com comportamento de consumo muito diferente, mais preocupada com o fim do mundo do que com o fim do mês, e a evolução exponencial da tecnologia, a infraestrutura para atender ao desejo dos consumidores.

## Como as tendências de mercado se conectam com as inovações e qual o papel das tecnologias nesse processo?

O cliente hoje em dia tem uma experiência com a Netflix, na qual ele consegue assistir ao que deseja, quando e onde quiser. Ele quer essa experiência em outras áreas, quase como um “buffet” tecnológico. Alguns negócios já conseguiram resolver essa demanda, com a inovação e a tecnologia acelerando-se mutuamente. E, na medida em que um grupo econômico consegue resolver as necessidades do cliente de um jeito mais simples,



praticamente obriga que os outros setores também o façam. E é dessa maneira que o ambiente mais tecnológico acaba gerando mais inovação.

## As estratégias e as inovações das empresas dependem cada vez mais das tendências de consumo, de mercado e de novos modelos de negócios?

As necessidades das pessoas e o seu modo de pensar levam a um comportamento de consumo que, por sua vez, pode gerar novos negócios. Temos um excelente exemplo atual: as pessoas perceberam que não faz mais sentido ter a propriedade das coisas, e sim ter a posse das coisas. É muito mais inteligente fazer uma assinatura de produtos para casa do que ter os produtos em casa. Vamos imaginar uma cama e um colchão. O bebê precisa de um berço e depois de uma cama maior, mas ainda em tamanho adequado para a criança, com o colchão certo para cada etapa. E assim sucessivamente, à medida que a pessoa cresce e o tempo passa. Vamos pensar que, em 80 anos, podemos precisar ter umas dez camas, que serão compradas e trocadas de tempos em tempos, sendo dispensadas no lixo,

trocadas, doadas etc. Por que não criar, então, um serviço de *leasing* de cama e colchão? Outro exemplo são as roupas de bebês. É muito comum sequer usar algumas peças, porque eles crescem rápido. Não seria mais inteligente se eu tivesse um serviço que, no prazo de seis meses, por exemplo, possibilitasse a devolução das roupas não usadas para a empresa e ela repassasse para outra mãe, que, por sua vez, faria esse mesmo processo, criando uma cadeia?

Ou seja, são ideias que podem ser feitas com as camas, com as roupas dos bebês, com televisores e uma infinidade de produtos. O que não é útil para mim pode ser muito útil para o outro, e todos podemos ter as coisas e fazer muito mais com muito menos. E o que dá essa possibilidade? A tecnologia. Os aplicativos, os *marketplaces* e as redes sociais permitem que os produtos cheguem facilmente a quem precisa deles. Se algo que você precisa não está disponível onde você mora, pela internet você consegue encontrar e fazer com que ele chegue até você.

### **Quais tendências afetarão os pequenos negócios no curto prazo?**

De forma geral, tem-se falado muito de inovação. Mas há também um movimento de *back to basic*, que significa fazer bem feito, de forma simples, como ocorre desde que o mundo é mundo. Ou seja, é a pessoa fazer um bom atendimento na sua empresa, acolher o cliente, conversar. Parece bastante óbvio, mas é algo que merece atenção, e as pessoas têm demandado isso. Mas há dois temas que considero

essenciais para o momento. Um é a inteligência artificial, que tem um impacto estrondoso. E há o reúso: a atual geração quer o *fast-fashion*, quer estar em uma foto com uma roupa completamente nova, que ninguém postou, mas não quer poluir o planeta. O reúso é o meio que resolve isso, permite que as pessoas tenham peças “novas” sem que novos itens sejam efetivamente produzidos. E essa dinâmica se aplica a outras coisas: se eu trabalho com moda esportiva, não poderia agregar outros itens relacionados, como bicicletas? Eu acho que os pequenos negócios têm uma chance de ouro.

### **Como a inteligência artificial pode ajudar os pequenos negócios?**

Quando falamos de inteligência artificial, o pequeno empreendedor pode pensar “ah, isso não é pra mim”. É uma reação natural, pois há a associação com tecnologia. Atualmente, temos pelo menos 50 boas inteligências artificiais à disposição do micro e pequeno negócio. Por exemplo, há como ele melhorar uma campanha de Instagram, fazer um direcionamento com ótimos resultados, sem gastar nada. Ou seja, as soluções de inteligência artificial são um presente para a pessoa fazer mais com menos. Mas há um impacto grande dessa tecnologia: teremos de rever a nossa maneira de pensar e agir, pois ela faz as coisas na metade do tempo que gastamos hoje. Então as pessoas vão perder os seus empregos? Algumas, sim. Realmente acredito que a sociedade vai dar um jeito de resolver isso, e certamente os pequenos negócios devem surfar nessa onda.



### **Você acredita que o ChatGPT vai mudar ou impactar os modelos de negócio e profissões?**

O ChatGPT é uma das inteligências artificiais existentes, há outras várias. Ele tem a vantagem de ter sido o primeiro a popularizar, mas há alternativas tão boas ou até melhores. E, sim, essas soluções vão mudar completamente os modelos de negócios. Talvez um pequeno empreendimento tivesse dificuldade de encontrar o produto certo, a linguagem correta, a funcionalidade adequada ou a maneira de ensinar as pessoas a usar aquilo. Com um pouquinho de criatividade, agora ele tem todas essas respostas gratuitamente. Para isso, precisa fazer as perguntas certas.

### **Você tem dicas para as empresas que querem inovar de forma a obter resultados efetivos para seu negócio?**

Eu vou dar dicas que considero superimportantes. A primeira é conversar. Antes de tomar uma decisão, de demitir ou contratar alguém, de comprar um produto ou fazer uma campanha, um post, peça a opinião da geração Z. Isso mesmo, a opinião dessa pessoa que está do seu lado, com quem você tem alguns conflitos, inclusive. Escute mais

a geração Z, porque é ela quem já está definindo o atual perfil de consumo e pode dar ideias muito boas.

Uma segunda dica: que pelo menos 5% da receita anual do negócio venha de algo que não é feito pelo próprio empreendedor. Por exemplo, em um pequeno negócio de conserto de jeans, que 5% da receita venha de outra atividade que não sejam os ajustes em si, como eventos, assinatura de uso de produtos etc. É importante experimentar outros modelos, ver como se dá essa dinâmica, se eles funcionam ou não.

E valorizar o entorno é importante, é outra dica. Nesse aspecto, há algo que parece ter sido esquecido, especialmente pelos pequenos negócios. Pode ser que muitos tenham feito evento há anos, talvez apenas o de inauguração. Depois disso, nunca mais juntaram a galera e não se dão conta disso. É preciso proporcionar situações para os clientes irem até eles. Há uma métrica de que, todos os anos, há redução de 10% na quantidade de clientes caminhando nas avenidas de varejo. Então os negócios do setor têm que estar atentos e cultivar o relacionamento com esses clientes.

Outra dica: dados, o mundo atual é guiado por eles. Não há espaço para cometer erros básicos, é preciso personalizar o atendimento, gerar programas de engajamento, olhar com cuidado para os dados do negócio e dos potenciais clientes. Assim, é possível entender o que eles gostam e trazê-los para perto, fidelizar.

A dica final é divulgar o que o negócio faz pelo planeta, por mais que seja pouco. Pode ser uma embalagem. Porque isso está sendo decisivo para essa nova geração, para as escolhas de consumo dessas pessoas. Para mim, é uma oportunidade para os pequenos.

# NA TRILHA DOS INVESTIMENTOS

## *Startups* de Minas Gerais já captaram mais de R\$ 10 milhões em aportes com o apoio do Sebrae

ALESSANDRA RIBEIRO

Quando fez o primeiro investimento na *startup* Datta Büsiness, em 2020, ainda no início da pandemia de covid-19, a CEO Cintia Gontijo não poderia imaginar que, apenas dois anos depois, a empresa seria reconhecida como Negócio de Destaque no programa Capital Empreendedor, do Sebrae. Mais que isso, Ci Gontijo, como é conhecida, tor-

nou-se a primeira liderança feminina e também a representante da primeira empresa mineira a alcançar tal feito.

A Datta Büsiness é uma *martech*, ou seja, uma empresa que oferece soluções tecnológicas direcionadas para o marketing. Na era do **Big Data**, um dos diferenciais é ter nos dados o seu principal pilar. “Essa é





uma demanda do mercado, e temos poucos concorrentes diretos”, afirma. A clientela é formada por empresas de pequeno e médio porte, que faturam em média R\$ 1 milhão por ano. A missão é possibilitar a expansão digital dos negócios ao oferecer soluções como análise de dados, estratégias direcionadas e sugestões de anúncios.

Formada em Jornalismo e Relações Públicas pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Ci atuou por quase dez anos no mercado de shopping centers, na gestão de fundos de investimento em marketing aplicado ao varejo. De 2017 a 2019, fez um mestrado na Universidad de la Empresa (UDE), no Uruguai, onde mergulhou no universo das *startups*. Após uma primeira experiência no segmento, ela teve o apoio dos engenheiros Fernanda Pimentel e Marcos de Freitas e da gestora comercial Stephanie Palma para fundar a Datta Büsiness. “Acredito que o destaque obtido no programa Capital Empreendedor se deve exatamente à diversidade do corpo dos sócios-fundadores”, avalia.

### CAPITAL EMPREENDEDOR

*Startups* são empresas de base tecnológica focadas na inovação e têm características que as diferenciam de modelos de negócio tradicionais. “Pelo próprio potencial de crescimento rápido, de atingir um público maior, com soluções escaláveis, hoje elas são muito importantes para o país”, afirma o analista do Sebrae Minas

## BIG DATA

ÁREA DO CONHECIMENTO QUE ESTUDA COMO TRATAR, ANALISAR E OBTER INFORMAÇÕES A PARTIR DE CONJUNTOS DE DADOS MUITO GRANDES.



Arquivo pessoal

Ci Gontijo, da Datta Büsiness: empresa tem a expectativa de chegar a 40 funcionários no fim de 2023

Igor Silva. Ele explica que a instituição atua desde a pré-ideação do negócio até a sua aceleração, processo que requer a injeção de recursos financeiros. “O Sebrae entra com a capacitação para a busca de investimentos, de modo que a captação, seja por meio de terceiros, caso do *venture capital* (capital de risco), ou por outros caminhos, possa ser facilitada”, detalha.

Até chegar ao Ciclo de Investimentos, etapa final do programa Capital Empreendedor, as *startups* cumprem uma jornada. Na quinta edição do programa, em 2022, a segunda realizada em Minas Gerais, foram 936 *startups* inscritas em todo o Brasil, das quais 360 foram pré-selecionadas para a fase de mentorias e 60 se apresentaram

### SAIBA MAIS

VEJA OUTROS CONTEÚDOS SOBRE O  
PROGRAMA CAPITAL EMPREENDEDOR.



para investidores reais. “Existem riscos inerentes à atividade das *startups*, e, muitas vezes, instituições financeiras tradicionais não aportam recursos”, observa Igor. Ainda segundo ele, muitas *startups*, inclusive, se veem obrigadas a encerrar suas atividades, o que é natural, já que negócios inovadores são, via de regra, mais arriscados. “É onde entra o investidor de risco, que acredita no negócio e no potencial dos empreendedores, exatamente pelo fato de enxergar um crescimento futuro.”

Dados de uma pesquisa realizada pelo Sebrae Minas mostram que, para 93,8% das *startups* participantes, o Capital Empreendedor foi importante na trajetória do negócio. Além disso, 43,8% afirmaram estar em negociação com possíveis investidores, e 18,8% já receberam investimento após o programa. Outro dado de destaque é que, entre as *startups* que responderam à pesquisa, seis afirmaram que o faturamento cresceu entre 100% e 500%.

Ci Gontijo confirma que houve “um antes e depois do Capital Empreendedor”. Isso porque, a cada etapa concluída, além de ganhar visibilidade, a empresa acelerava seus processos. “Não é possível mensurar financeiramente o que seria contratar o que recebemos. Os acessos, os investidores, os canais, nem se pudéssemos pagar, conseguiríamos falar com aquelas pessoas”, diz.

Ela conta que, há um ano, eram três funcionários na equipe. O número já chegou a

12, e a expectativa é que sejam pelo menos 40 até o final de 2023, todos trabalhando remotamente, em diferentes estados do Brasil: Alagoas, Amazonas, Ceará e São Paulo, além de Minas Gerais.

### PROTAGONISMO FEMININO

Um dos destaques da edição de 2022 do Capital Empreendedor foi a participação expressiva de mulheres como *founders* – quase 50% do total –, além da premiação Negócio Destaque para uma empresa com liderança feminina. “Como empreendedora de tecnologia, você começa a ver outras mulheres e vários *cases* de sucesso como inspiração”, comemora Ci Gontijo. Para ela, que tem experiência em outros mercados, o ambiente das *startups* é mais incentivador para a liderança feminina. “Pressupõe que você possa ter rotinas diferentes. Exemplo disso é que, às vezes, os empreendedores não cumprem horário formal. Mas, ainda assim, o cenário é mais difícil para as lideranças femininas”, ressalta.

Apesar dos obstáculos, o protagonismo feminino tem se imposto. “É uma tendência ter cada vez mais mulheres em posição de liderança. Elas estão empreendendo em negócios inovadores e estão assumindo mais lugares”, constata Igor Silva.

### PRIMEIRO CHEQUE

Sediada em Divinópolis, no Centro-Oeste mineiro, a Checkbits foi uma das 50 *startups* selecionadas na etapa nacional do programa Capital Empreendedor em 2021. No ano seguinte, ganhou o status de empresa, com CNPJ próprio, oferecendo um *checklist* digital para clientes dos setores da indústria, do comércio e de serviços.



Leandro Rodrigues é o CEO da Checkbits, uma das 50 *startups* selecionadas na etapa nacional do programa Capital Empreendedor em 2021

“A Checkbits oferece soluções para digitalização e otimização de processos de auditorias, vistorias e criação de padrões operacionais para empresas. Atuamos em inspeções de qualidade, segurança, manutenção, equipamentos e até mesmo com padrões de atendimento para lojas, no varejo”, exemplifica o CEO Leandro Rodrigues. Ele destaca que os resultados alcançados com o Capital Empreendedor vão além da participação no programa, graças ao apoio contínuo e à oportunidade de participar de eventos de grande porte, dentro de um “ecossistema ativo”. “Com a qualidade das mentorias e dos *workshops* oferecidos, começamos a entender esse mundo dos inves-

timentos, para então começarmos a traçar nossa estratégia.”

Em janeiro de 2023, a Checkbits conseguiu o primeiro cheque (aporte) da Bossanova Investimentos, que aposta em novas *startups* e empresas emergentes. Também já recebeu subvenção econômica do Seedes, programa público de aceleração de *startups* do estado do Espírito Santo, e participa agora do Aceleração Fiemg Lab 4.0, promovido pela Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais.

Para Igor Silva, Minas tem grande competitividade no ramo das *startups*, pelo próprio tamanho do território e pela consequente diversidade de negócios. “Trabalhar com essa temática vai ao encontro de uma estratégia mais ampla de atuação do Sebrae para o fomento de um ambiente de inovação e de negócios inovadores.” Segundo o analista, em apenas dois anos, as *startups* mineiras já captaram mais de R\$ 10 milhões em investimentos.

### **SMART MONEY**

Nascida em Belo Horizonte, em meio ao ecossistema do San Pedro Valley, a Letwe é uma empresa de tecnologia especializada em logística. Uma das cinco *startups* mineiras que chegaram à etapa final do programa Capital Empreendedor em 2021, a empresa recebeu um aporte de R\$ 3,1 milhões no ano passado.

“Para nós, foi muito importante, porque trouxe o que chamamos de *smart money*, ou seja, a possibilidade de estar próximo desse mercado e ter *insights* decisivos. Nosso *know-how* é voltado para tecnologia, em como aplicá-la para resolver as dores do mercado lo-



Pedro Villa

Nascida em Belo Horizonte, em meio ao ecossistema do San Pedro Valley, a Letwe tem Leonardo Lima como CEO

gístico, e o investimento de uma plataforma focada em logística contribuiu muito nesse aspecto”, afirma o CEO da Letwe, Leonardo Lima.

Ele recorda que a equipe passou por diversas trilhas no âmbito do Capital Empreendedor, que envolveram, inclusive, aspectos comportamentais. “Fomos submetidos a várias provocações para desenvolver capacidades empreendedoras, do ponto de vista pessoal, e também por trilhas mais técnicas, como jurídicas, que nos ajudaram a elaborar contratos e entender processos burocráticos, além de trilhas de vendas, de mercado”, relata.

De lá para cá, a empresa passou a investir mais em tecnologia e no desenvolvimento da equipe. “Hoje temos um time que cresce de forma acelerada, dividido entre vendas, tecnologia, produto e *Customer Success* (sucesso do cliente)”, enumera. A *startup* tem clientes em diversos segmentos, que abrangem

pequenas e médias empresas, além de grandes companhias, como Brinks, Klabin, Ambev e Porsche.

Segundo Lima, foi possível ampliar a atuação junto aos clientes para além da logística interna. “Estamos desenvolvendo outras soluções para poder, de fato, ser um ecossistema completo, ou seja, uma empresa que vai auxiliar toda a cadeia de suprimentos, em toda a rastreabilidade do produto, desde o controle de estoque até a garantia de entrega ao cliente, que chamamos de *last mile*, a última milha”, conclui.

### ACOMPANHE

QUER FICAR POR DENTRO DAS NOVIDADES DO CAPITAL EMPREENDEDOR? ACESSSE O QR CODE E SE CADASTRE PARA RECEBER INFORMAÇÕES.



# RELEVANTE E DIFERENCIADO

PESQUISA REALIZADA PELO SEBRAE  
MINAS MOSTRA QUE AS *STARTUPS*  
PARTICIPANTES DO CAPITAL  
EMPREENDEDOR VALIDAM A INICIATIVA

AVALIAM QUE O PROGRAMA  
FOI IMPORTANTE NA  
TRAJETÓRIA DO NEGÓCIO.

93,8%

AFIRMAM ESTAR  
EM NEGOCIAÇÃO  
COM POSSÍVEIS  
INVESTIDORES.

43,8%

18,8%

JÁ RECEBERAM  
INVESTIMENTO APÓS  
O PROGRAMA.





A produtora Ivanyse Bernardes aprendeu sobre as várias nuances dos cafés especiais para inserir a Fazenda Catiguá na rota das exportações



A



## RESUMO

O interesse em contribuir para uma economia disposta a repensar o consumo e atender à nova geração de consumidores, sintonizada com as mudanças nos padrões de consumo, mobiliza empreendedores mineiros. O Sebrae Minas apoia os pequenos negócios nessa empreitada.

# ALINHADOS AOS NOVOS PADRÕES DE CONSUMO

Atentos às oportunidades da economia circular, empreendedores buscam no Sebrae Minas alternativas para inovar de forma sustentável

LUCAS ALVARENGA

As mãos que produzem cosméticos ecológicos em respeito ao planeta se juntam, num mesmo propósito, às daquelas que manejam a lavoura de café em associação com a natureza ou que garimpam oportunidades em roupas de segunda mão. Elas tateiam um novo mercado, sintonizado com as mudanças nos padrões de consumo.

Antes relegada ao discurso, a busca por modelos de negócios sustentáveis se enraizou na cultura das marcas, semeada por consumidores cada vez mais preocupados em cuidar do planeta. Não por acaso, o interesse em adquirir produtos ambiental e socialmente corretos dobrou entre abril de 2021 e março de 2022 no Brasil, como mostra a pesquisa Tendências de consumo on-line com impacto positivo, realizada pelo Mercado Livre.

O interesse em contribuir para uma economia disposta a repensar o consumo mobiliza empreendedores mineiros, que procuram

o apoio do Sebrae Minas para inovar. Carolina Rosa é um deles: bióloga, ela descobriu no mestrado em Conservação da Biodiversidade e Desenvolvimento Sustentável o seu propósito de vida. Assim, abandonou um trabalho de quase dez anos, em 2019, para se dedicar à fabricação de produtos de cosmética natural, vegana e biodegradável.

“Quando comecei meu mestrado em São Paulo, pesquisei as composições de um cosmético industrializado e fiquei espantada com o quão agressivos eles são para nossa saúde e o meio ambiente. Como precisava trabalhar para me manter na cidade, uni o útil ao necessário. Fiz um curso de produção de cosméticos naturais para relacionar

## ASSISTA

ACESSE O QR CODE PARA CONFERIR A VÍDEOREPORTAGEM NA REVISTA HISTÓRIAS DE SUCESSO ON-LINE.





Pedro Vieira

Ao participar do Sebraetec, Carolina Rosa mudou os rumos do seu negócio

minha formação à prática e abri a ECO Saboaria Natural, relançada como Gravetos de Cheiro após uma consultoria do Sebrae Minas”, recorda.

No seu ateliê em Lagoa Santa, na Região Central de Minas, Carolina transforma a biodiversidade do Cerrado em pequenos gestos de cuidado. De pequi, barbatimão, buriti, pimenta-rosa, aucuba, açafrão-da-terra e macaúba, fornecidos por comunidades tradicionais, são feitos sabonetes, cremes, xampus e desodorantes. Por meio dos cosméticos, a empreendedora revisita passeios em família pelo bioma e deposita a esperança de que sua saboaria reforce a importância de preservá-lo.

Carolina iniciou sozinha sua trajetória empreendedora, criando o logotipo e as embalagens da antiga marca. Com a ajuda das orientadoras de mestrado, traçou um plano

de negócios até descobrir que a ECO Saboaria não poderia ser registrada no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Sem condições financeiras para arcar com um projeto de marca, ela, então, recorreu ao Sebrae Minas para mudar os rumos do negócio.

Embora já tivesse assistido a palestras promovidas pela instituição, Carolina se surpreendeu com o **Sebraetec**. “O programa oferece soluções inovadoras nas áreas de desenvolvimento tecnológico, design, produção e qualidade e sustentabilidade. Só em Minas, fazemos mais de 6 mil aten-

## PARTICIPE

INTERESSOU-SE PELO SEBRAETEC?  
USE O QR CODE PARA SABER MAIS  
E SE INSCREVER.



dimentos por ano”, ressalta a analista do Sebrae Minas Alessandra Simões. Além disso, as consultorias personalizadas são acompanhadas de subsídio financeiro de 70%, atendendo de microempreendedores individuais (MEI) a pequenas empresas (MPE), passando por produtores rurais, artesãos e microempreendedores.

A jornada de Carolina pelo programa incluiu consultorias de *branding*, identidade visual, design de rótulos e embalagens. “Após um ano de Sebraetec, a Gravetos de Cheiro nasceu, com um nome retirado da minha dissertação de mestrado e conectado à sustentabilidade do negócio. Com o programa, consegui produzir kits em latinhas e embalagens de vidro, além de usar tintas ecológicas nos rótulos. As pessoas veem valor e pagam. No Natal de 2022, vendi quase o dobro em relação ao anterior.”

Com a saboaria mais estruturada, ela passou a ocupar espaço em exposições de grande porte, como a Feira Nacional de Artesanato. “O próximo desafio será aumentar as vendas on-line e a participação de mulheres em meu negócio. Há três anos, mantenho uma *motogirl*, para as entregas. Também quero que meus produtos despertem o autocuidado”, explica.

## DO BRASIL PARA O EXTERIOR

Em Cambuquira, na Região da Serra da Mantiqueira, outra mulher transformou um modelo de negócios tradicional em exemplo de sustentabilidade. À frente da Fazenda Catiguá desde 2013, a advogada e filha única de um casal de agricultores Ivanyse Bernardes trocou a carreira de analista no Ministério Público de Minas Gerais (MPMG) pelos negócios da família. Desde então, tem promovido uma revolução silenciosa na propriedade, fundada em 1966.

Estudiosa, a produtora rural se dedicou a aprender as várias nuances dos cafés especiais para inserir a Fazenda Catiguá na rota das exportações. “Eu sempre ajudei nos negócios, mas tive que assumir a gestão depois que meus pais ficaram idosos. Fiz, então, uma série de cursos no Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) para entender o universo dos cafés especiais, enquanto buscava orientações sobre sucessão, finanças e novas lideranças junto ao Sebrae Minas.”

O aprendizado contínuo permitiu a ela repensar o modelo de negócios da propriedade. Atenta aos padrões de excelência, a cafeicultora investiu em uma produção mais sustentável, que concilia a lavoura com a recuperação de nascentes, a conservação de áreas de preservação permanente, o uso de energia limpa e renovável, além da adoção de produtos biológicos em vez de defensivos. Por isso tamanduás, macacos, lobos-guará e jaguatiricas são comuns na fazenda.

Os esforços da agricultora foram premiados pelo Governo de Minas. A propriedade recebeu o selo Certifica Minas Café, que reconhece os produtores que adotam práticas mais sustentáveis e de rastreabilidade do produto, melhoram a qualidade dos grãos e a remuneração de suas equipes. Com a certificação em mãos, ela recorreu novamente ao Sebrae para ajudá-la a criar uma nova identidade visual, registrar a fazenda no INPI e conquistar o tão sonhado mercado internacional.

“Só vendíamos café para as cooperativas da região. Mas, desde o curso de exportação oferecido pelo Sebrae e pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, conquistamos clientes nos Estados Unidos e na Alemanha”, ressalta Ivanyse. Com

o Sebraetec, ela também criou embalagens para o café torrado e moído. “Quando você conta com uma assessoria de confiança, o negócio já começa corretamente.”

Durante uma consultoria oferecida pela instituição, a agricultora teve um novo *insight* para ampliar seu empreendimento. Com o apoio do Sebraetec para definição do branding e da identidade visual, ela ergueu uma cafeteria dentro da Fazenda Catiguá, potencializando o turismo gastronômico e proporcionando novas experiências aos interessados pelo café da família Bernardes. “O comprador faz turismo aqui e pode fechar negócio antes de retornar à sua terra natal.”



SÃO  
PROGRAMAS  
DE ALTO NÍVEL.  
VOCÊ SAI  
COM OUTRA  
VISÃO SOBRE  
O PRÓPRIO  
NEGÓCIO



LILIAN TEODORO  
EMPREENDEDORA



#### MUITAS SOLUÇÕES

O SEBRAE MINAS OFERECE INICIATIVAS DIVERSAS PARA AJUDAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS NA SUA TRAJETÓRIA DE INOVAÇÃO. ACESSE O QR CODE E CONFIRA A QUE MAIS SE ADÉQUA À SUA NECESSIDADE.

#### DIGITALIZAR PARA CRESCER

Expandir os negócios também é uma meta da administradora de empresas Lilian Teodoro. Ela trabalha há 14 anos em uma concessionária de energia elétrica em Cataguases, na Zona da Mata mineira. Nas horas vagas, comanda o Brechó Circulando com a ajuda da mãe, Cida, e da filha, Laura. “Minha relação com a moda é sustentável. Isso vem desde criança, pois a minha mãe comprava roupas da pechincha da igreja para mim. Até que, anos depois, surgiu a ideia de montar uma revenda consignada inspirada nos grandes centros de moda.”

Fundado em 2019, com a então sócia Nayara Santiago, o brechó – que ainda reúne um pequeno ateliê de reparos – se tornou um ponto de encontro para turistas que vão à cidade. “Nossos clientes trazem visitantes de fora para frequentar o brechó. Eles chegam e ficam encantados com o casarão e o perfil das peças. Quando decidimos montar esse negócio, queríamos trazer valor às peças que não faziam mais sentido para as pessoas. Por isso o nome: Circulando”, explica Lilian.

Com o apoio do Sebrae Minas, ela já iniciou o registro da marca e pretende, em breve, estruturar um plano de negócios que contemple um *e-commerce* e um modelo de franquia. Para impulsionar as vendas, Lilian se inscreveu nos programas Acelera Digital e **Varejo Mais**. Enquanto o primeiro apoiou as MPE na promoção de seus negócios na internet durante a pandemia, o segundo ofereceu soluções aos pequenos varejistas para aumentar a conversão de vendas on-line e aprimorar a gestão e operação. “São programas de alto nível, com consultorias incríveis e um diagnóstico personalizado e



Lilian Teodoro tem a ajuda da mãe, Cida Nascimento, no Brechó Circulando



## VAREJO MAIS

ACESSE O QR CODE. INSCREVA-SE  
E RECEBA CONTEÚDOS PARA  
IMPULSIONAR O SEU NEGÓCIO.



gratuito. Você sai com outra visão sobre o próprio negócio.”

Ávidas por mais conhecimento, Lilian e a filha querem se aprofundar em marketing digital para, juntas, consolidarem uma virada de chave no brechó. “Cuido, atualmente, não só da parte administrativa e financeira. Também faço postagens e *lives* com minha filha. As redes sociais são ferramentas que oferecem muitos caminhos a serem explorados. Se quisermos chegar a todos os lugares possíveis, precisamos continuar ao lado de parceiros como o Sebrae”, conclui.

# 5 TENDÊNCIAS PARA OS NEGÓCIOS EM 2023

A presença no universo digital se tornou uma necessidade para quem empreende. Para compartilhar referências em inovação mundo afora, o Sebrae elabora, anualmente, uma série de conteúdos multimídia com as principais tendências para os negócios. A analista do Sebrae Minas Alessandra Simões apresenta, de forma objetiva, os cinco pontos de atenção.







### VIDA DIGITAL

A pesquisa Global Overview Report Digital 2023 aponta que 84,3% da população ativa do país utiliza a internet, navegando, em média, 9 horas e 32 minutos por dia pela rede. “Com o metaverso, as marcas precisarão estar mais presentes no mundo híbrido. Afinal, quem determina ‘como’ e ‘onde’ acontecerá a jornada de compra não é o negócio, mas o cliente.”



### INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

As fronteiras entre o digital e o físico se tornaram mais tênues, em parte devido à inteligência artificial (IA). A melhoria contínua de algoritmos, robôs e aprendizado da máquina (*machine learning*, em inglês) não só contribui para análises mais precisas sobre o comportamento do consumidor, como cria oportunidades de hiperpersonalização de produtos e serviços. “É preciso que os micro e pequenos empreendedores entendam e aprendam como utilizar as ferramentas de IA para garantir ao cliente uma experiência de compra mais efetiva.”



### VIDA IMERSIVA

As criptomoedas crescem à medida que a vida imersiva ganha robustez. Com a transformação da realidade, um mercado inovador surge para os micro e pequenos empreendedores, como a locação e compra de espaços virtuais, o consumo de criptoativos e de artes digitais. “Não se trata de um futuro longínquo quando encontramos mais de 5 milhões de *gamers* no Fortnite.”



### MUDANÇA GERACIONAL

A geração Z, dos nativos digitais, representa 30% da população ativa do mundo. Eles buscam experiências individuais, personalizadas e sustentáveis em um mundo cada vez mais coletivo e colaborativo. Até 2030, metade da população mundial será formada pela geração Z.



### SUSTENTABILIDADE REINVENTADA

“O novo consumidor prefere comprar de uma marca se ela devolve benefícios ao meio ambiente. Isso porque propósito e atitudes sustentáveis – como o tratamento de resíduos, a reciclagem e o reúso de produtos, o uso de energia limpa e a neutralização das emissões de carbono – aumentam a vida útil do produto e geram mais identificação com determinada marca.”

# INOVAÇÃO AO ALCANCE

Iniciativa que oferece acompanhamento gratuito e personalizado a pequenos negócios é ampliada para atender mais segmentos



MARIANA COELHO E TATIANA REZENDE

Pedro Vilela



Com a estratégia orientada pelo ALI, Cláudio Dutra mais que dobrou o faturamento do Instituto Kelps

Segundo a edição mais recente da pesquisa Sobrevivência dos Negócios, realizada pelo Sebrae no início de 2023, cerca de 22% das micro e pequenas empresas (MPE) fecham as portas antes de completarem cinco anos de atividade, percentual considerado elevado. Entre os fatores que contribuem para o resultado estão a falta de preparo por parte dos empreendedores

e fatores relacionados ao planejamento do negócio, principalmente inovação. Daí a relevância de iniciativas de apoio, como o Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), que passa a abranger mais modalidades em 2023.

Há mais de 15 anos, o ALI ajuda micro e pequenas empresas a inovar em produtos, serviços e processos por meio de acompa-

nhamento gratuito e personalizado de um agente local de inovação. Durante a jornada, que pode durar entre 6 e 15 meses, são realizados encontros individuais e coletivos, visitas técnicas e consultorias especializadas, visando realizar um diagnóstico e propor soluções para as necessidades e desafios do negócio.

A partir de 2020, o programa ganhou novas vertentes. Uma delas é o ALI Produtividade, direcionado a questões operacionais. “Com o passar do tempo, percebemos que muitas dores dos clientes se relacionavam a questões que demandavam um olhar mais atento sobre a operação do negócio. Assim foi criado o ALI Produtividade, que integra o Programa Brasil Mais, parceria com o Governo Federal que se propõe a levar às MPE soluções para aumentar a produtividade por meio de melhorias rápidas e de alto impacto”, explica Bruno Ramos, analista do Sebrae Minas.

Outra vertente, lançada em 2022, é o ALI Transformação Digital, que utiliza ferramentas digitais para ampliar a produtividade de pequenos negócios. Ambos os programas se estruturam em ciclos de implantação de indicadores de evolução de performance e mensuração de resultados. Um diferencial do ALI Transformação Digital é que, ao final, o participante recebe um incentivo financeiro de até R\$ 2 mil para aplicar em ferramentas tecnológicas. “A escolha do programa leva em consideração a maturidade do negócio. Por isso é importantíssimo o diagnóstico inicial feito pelos agentes locais de inovação. Vale destacar que o principal ganho dos programas está na mudança do *mindset*. Após passar por todo o ciclo da metodologia, o empreendedor está preparado para adaptá-la a



**APÓS PASSAR POR  
TODO O CICLO DA  
METODOLOGIA, O  
EMPREENDEDOR ESTÁ  
PREPARADO PARA  
ADAPTÁ-LA A OUTROS  
PROCESSOS NA  
EMPRESA**



BRUNO RAMOS,  
ANALISTA DO SEBRAE MINAS

outros processos na empresa. É a melhoria contínua aplicada ao negócio”, detalha Bruno.

Ainda em 2022, o ALI ganhou novas modalidades para atender a negócios urbanos ou rurais e para estimular a educação empreendedora e o desenvolvimento do potencial econômico-social de territórios brasileiros *(saiba mais na página 29)*.

#### **PRESEÇA DIGITAL**

Cláudio Dutra é proprietário do Salão de Beleza Kelps, em Manhuaçu, na Zona da Mata, há quase quatro décadas e, há 13 anos, agregou ao negócio a formação de profissionais do ramo da beleza, inaugurando o Instituto Kelps. No ano passado, ele se inscreveu no ALI Transformação Digital. “A divulgação por meio das plataformas digitais já era feita, mas o trabalho não trazia os resultados esperados”, conta.

Após o diagnóstico, Cláudio adotou uma estratégia de inovação e marketing via Google Meu Negócio. “Minha



Pedro Portela e Carlos Humberto Oliveira, da Televale, na final do Prêmio Nacional de Inovação

página já recebia mil visitas por mês. No entanto, esse montante não se revertia em negócios”, relata o empresário. Fotografias, descrições dos cursos, produtos e ofertas foram inseridos na página, as visitas passaram a ser monitoradas, e as respostas aos contatos se tornaram mais ágeis. Em seis meses, foi registrado crescimento tanto no número de alunos quanto em faturamento. “Para atender à demanda, no início do ano tive que ampliar meu espaço, saindo de um cômodo com área total de 96 m<sup>2</sup> para outro com mais de 320 m<sup>2</sup>. O faturamento mais que dobrou, devido ao aumento significativo do número de novos alunos”, comemora.

### HORIZONTES EXPANDIDOS

Há mais de 30 anos, a Televale, em Uberaba, no Triângulo Mineiro, começou sua trajetória no ramo de telecomunicações desenvolvendo tecnologias personalizadas. Até que, em 2005, após o rompimento da Barragem de Fundão, em Mariana, na Região Central de Minas, surgiu a ideia de criar algo para auxiliar na proteção de vidas.

Projetado e desenvolvido integralmente pela Televale, o Sistema de Notificação de Emergência alerta os habitantes de áreas sujeitas a enchentes ou a rompimento de barragens hídricas/de rejeitos de minério sempre que o risco de uma ocorrência se manifestar. “É um sistema completo para proteção das zonas de autossalvamento,

em conformidade com a legislação vigente e com a Política Nacional de Segurança de Barragens”, explica o engenheiro de Pesquisa e Desenvolvimento Pedro Portela. Atualmente, a ferramenta está instalada em 38 usinas hidrelétricas em todo o país e em quatro mineradoras. “Nosso custo é bom, e ofertamos o dobro da potência acústica dos similares importados”, diz Carlos Humberto Oliveira, fundador da Televale.

O crescimento da demanda gerou a necessidade de rever a gestão administrativa. Pedro conta que, como os sócios priorizavam o trato de questões de natureza técnica, a operação do negócio era relegada a segundo plano. “Sabíamos dessa deficiência e, por isso, recorremos ao Sebrae Minas, no qual participamos do ALI Produtividade”. A partir do contato com o programa, a Televale definiu metas e estruturou seu planejamento estratégico. E, ao identificar potencialidades, investiu em capacitações e programas de estímulo à tecnologia e ampliou sua atuação social em Uberaba. Todo o esforço resultou em

um salto de pequena para média empresa, de forma estruturada e organizada.

No ano passado, a Televale foi a única mineira de médio porte, entre mais de 2 mil empresas, a chegar à final do Prêmio Nacional de Inovação (PNI), iniciativa do Sebrae e da Confederação Nacional da Indústria (CNI), concorrendo na categoria Inovação de Produto. “Ficamos entre as grandes empresas do mercado. Eu olhava para o lado e via diretor da Embraer, da Natura, da Volkswagen... Foi muito representativo para nós”, destaca Pedro.

Carlos Humberto antecipa os próximos passos da empresa. “Estamos trabalhando para levar nossa tecnologia a mais lugares no Brasil e a outros países. E temos o projeto de, em 2025, inaugurar nossa nova sede em Uberaba, ainda mais tecnológica, para surpreender os clientes.”

## RECONHECIMENTO

TEM UM NEGÓCIO INOVADOR? AVALIE SUA PARTICIPAÇÃO NO PRÊMIO NACIONAL DE INOVAÇÃO. ACESSE O QR CODE PARA SABER MAIS E ACOMPANHAR NOVIDADES.



## ALI EM NÚMEROS\*



**R\$5,3 MILHÕES**

investidos em  
negócios de  
Minas Gerais.



**+8,4 MIL**

empresas  
atendidas  
no estado.



**24,3%**

foi o aumento médio  
de produtividade  
registrado pelas  
participantes.

*\*Dados referentes a 2022*





Luiza Borges e Daniel de Paula (na foto ao lado) ampliaram os negócios do Café Guanabara com a criação de uma cafeteria (acima)

### QUALIDADE NA XÍCARA

O casal Luiza Borges e Daniel de Paula está à frente do Guanabara Café, em Boa Esperança, no Sul de Minas, desde 2017. Além do desafio de assumir o empreendimento da família dela, eles precisavam melhorar os resultados. Uma estratégia foi torrar o café e criar uma marca própria. Foi quando eles buscaram o apoio do ALI Produtividade.

Além da criação da marca, houve ajustes na equipe e nos processos produtivos, em busca de maior qualidade. Inovações como o rastreamento de lotes e a conquista de certificações também foram adotadas. Com isso, o Guanabara Café foi reconhecido pelo **Certifica Minas** em 2020 e, em 2022, foi certificado pelo **Rainforest Alliance Brasil**. “Nosso café se tornou exclusivo, pontuado e passou a ser exportado. E passamos a produzir cafés especiais, que vendemos em microlotes”, conta Luiza.

Além desses resultados, o contato com o ALI gerou outra oportunidade de negócio. O agente local de inovação que acompanhava o Guanabara Café também atendia a um *coworking* de construção civil em Varginha, no Sul de Minas, que precisava de uma lanchonete no local; assim,



Arquivo pessoal

o Guanabara Café inaugurou, em fevereiro de 2023, a sua primeira cafeteria.

Atualmente, o Guanabara Café participa do ALI Transformação Digital para colocar em prática um novo projeto, um clube de assinantes. Os reconhecimentos pelo trabalho também continuam: em março de 2023, a empresa venceu o Campeonato de Torra da Atilla Roasters, no Andradas Café Festival, que teve a participação de alguns dos melhores torrefadores do Brasil. “Foi com muito cuidado e carinho que selecionamos os melhores grãos e torramos com maestria para oferecer o melhor café”, diz Daniel.

### CERTIFICA MINAS

PROGRAMA DO GOVERNO DE MINAS PARA ASSEGURAR A QUALIDADE DOS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS E AGROINDUSTRIAIS DO ESTADO E A SUSTENTABILIDADE DE SEUS SISTEMAS DE PRODUÇÃO.

### RAINFORREST ALLIANCE BRASIL

INDICA QUE O PRODUTO FOI PRODUZIDO POR AGRICULTORES, SILVICULTORES E/OU EMPRESAS QUE UTILIZAM MÉTODOS DE ACORDO COM OS TRÊS PILARES DA SUSTENTABILIDADE: SOCIAL, ECONÔMICO E AMBIENTAL.



## NOVAS MODALIDADES EM 2023

### TRANSFORMAÇÃO DIGITAL:

Auxilia no mapeamento das necessidades, no relacionamento com o mercado para identificação e na implantação de ferramentas digitais.

### RURAL:

Promove o aperfeiçoamento da inovação em cinco dimensões, visando ao aumento da competitividade dos pequenos negócios rurais.

### EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA:

Leva conhecimento sobre inovação e empreendedorismo para professores e instituições de ensino públicas da Educação Básica nos municípios.

### ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO:

Identifica a realidade do território, propõe soluções e acompanha o desenvolvimento das ações.

### INDICAÇÃO GEOGRÁFICA:

Atua para ativar o processo de inovação no território, a criação e o fortalecimento das Indicações Geográficas (IG).



**INSCREVA-SE E PARTICIPE**

ACESSE O QR CODE



# ORIENTAÇÕES ESSENCIAIS

Iniciativa do Sebrae Minas guia *startups*  
em sua jornada empreendedora



FERNANDA PEREIRA



Pedro Vieira

Ana Carolina Gomes teve o suporte do Fator S no desenvolvimento da estratégia comercial e na participação na rodada de investimentos

Para tornar os negócios viáveis e consolidá-los no mercado, os empreendedores passam por uma grande jornada. Atento a isso, o Sebrae Minas criou o Fator S, iniciativa que busca impulsionar a criação de *startups*, de base tecnológica e outras, por meio de uma sequência de programas com lógica evolutiva,

destinados a orientar o desenvolvimento desde os primeiros passos.

O analista do Sebrae Minas Fabiano Alves explica que o Fator S se divide em três etapas básicas. A primeira delas, chamada de **Fator S Agita**, tem como objetivo estimular a criação de ideias de negócios para solucionar



A solução desenhada no Fator S Challenge foi essencial para a Depyl Action durante a pandemia

problemas reais do mercado. Os participantes tanto podem propor ideias para solucionar dores de uma empresa participante do programa quanto sugerir outros problemas comuns para serem trabalhados na imersão.

“Independente de quais sejam os desafios, os participangtes se juntam em times multidisciplinares, desenham hipóteses e validam a ideia junto a clientes em potencial, gerando oportunidades reais”, informa. Um exemplo foi o da empresária Danyelle Van Straten, que buscava um novo modelo de negócio para fortalecer o posicionamento de sua marca de franquias de depilação, a Depyl Action.

A primeira unidade foi fundada em 1996, em Belo Horizonte, a partir de uma experiência com a indústria de ceras depilatórias pertencente à família. A parceria com o Sebrae Minas, que já vinha da época da indústria, se fortaleceu quando Danyelle decidiu

criar a franquia, que já soma 94 unidades no país. “A Depyl Action nasceu da inovação, tendo como propósito mudar a experiência de depilação. Nossa missão é oferecer soluções completas e personalizadas para cuidados com os pelos. A partir disso, buscamos um modelo de *startup* que agregasse valor ao serviço e melhorasse o dia a dia dos clientes”, diz.

Daí surgiu uma solução que dispensou o cliente de ir à clínica e fez com que a clínica fosse até o cliente. Assim foi criada a Depyl Móvel, estruturada em um trailer para atendimento em condomínios, supermercados e outros locais. Além de ter sido o projeto vencedor do Desafio Fator S Agita, a ideia foi base para que a empresa pudesse operacionalizar seus serviços em meio à pandemia, sendo adaptada para o formato de atendimento em domicílio. “Montamos um carro plotado, com estrutura para aqueci-

mento de cera, e chamamos o serviço de Depyl Home Care. Íamos até a casa das clientes e fizemos parceria com algumas empresas e *coworkings*, onde passávamos o dia atendendo”, conta Danyelle.

Com a retomada do atendimento nas unidades, o Depyl Home Care voltou para análise e agora opera em apenas algumas delas. “Entendemos que esse formato é um novo negócio, e não um incremento da Depyl. Então decidimos reavaliá-lo para que ele volte ainda com mais força e de forma mais estruturada. Estamos no momento de revisão da estratégia para entender de que forma esse atendimento domiciliar pode se adequar às necessidades do público”, afirma a empresária. Segundo ela, a intenção é voltar à ideia original da *startup*, ou seja, ao formato de trailer.

Danyelle avalia que a experiência com o Fator S foi muito positiva, especialmente por propiciar a ela o contato com análise de clientes que conheciam a Depyl e de pessoas que nunca tinham tido contato com a empresa. “O desafio nos deu vários *insights*, que trouxemos para dentro da marca como inteligência de mercado e aplicamos em vários outros projetos para melhorar a experiência do cliente nas lojas”, relata.

### OUTRAS ETAPAS

A segunda etapa do Fator S é o Pré-Acelera, em que os times aprofundam o conhecimento sobre o problema e validam a solução junto ao mercado, contando com o suporte dos mentores para a elaboração de um plano de estruturação do negócio em potencial. Esta é uma fase importante para a decisão dos empreendedores de seguir ou não com a formação de sua *startup*.

## O FATOR S SE DIVIDE EM TRÊS ETAPAS BÁSICAS: AGITA, PRÉ-ACELERA E ACELERA

Já o **Fator S Acelera** é a última etapa dessa parte da jornada, em que as *startups* entram em fase de criação de estratégias, planejamento financeiro, organização societária e decisões jurídicas para a sua operação. A equipe do Fator S orienta os empreendedores em importantes áreas, como a modelagem de negócios, a avaliação do mercado nacional e internacional para a expansão e escala. Estratégias, *roadmap* e desenho do *pitch* perfeito também são parte integrante da solução para apresentação do negócio, seja para parceiros, clientes e/ou potenciais investidores.

“No início do surgimento do modelo *startup*, era mais fácil o empreendedor conseguir investimento. Alguns negócios receberam aportes apenas com a ideia em um PowerPoint. Mas o mercado amadureceu e, de alguns anos pra cá, mais do que uma boa ideia é preciso se provar como um bom negócio, ter uma definição clara do problema a ser resolvido e o tamanho do mercado em potencial de atendimento. Tudo isso se dá por meio do famoso *Product Market Fit*, ou seja, prova do próprio mercado de que a solução satisfaz uma forte demanda. É um processo que requer uma estratégia forte e bem-planejada, o



Jhady Vasconcelos desenvolve projeto para estimular a participação feminina na área de investimentos financeiros

que é possível obter por meio do Fator S”, explica Fabiano Alves.

### EM BUSCA DE INVESTIMENTO

O mercado pet segue repleto de oportunidades de negócios. Pensando em ampliar as possibilidades de cuidado dos animais pelos tutores, a zootecnista Ana Carolina Gomes fundou, em 2016, a ABC Cães e Gatos, em Viçosa. Ela iniciou com serviços de adestramento, **pet sitting** e **dog walking**, em parceria com várias clínicas, até se concentrar em atendimentos individualizados. Em 2019, a empresa foi pré-incubada no Tecnoparque de Viçosa para testes de um modelo de atendimento nutricional e fabricação de alimentos especiais.

Em 2020, a ABC Cães e Gatos passou à fase da incubação e deu início à instalação da cozinha para produção dos alimentos

dentro do Tecnoparque, mas o projeto foi suspenso devido à pandemia e acabou perdendo alguns clientes. Como boa empreendedora, Ana Carolina encarou o desafio com resiliência e estratégia. “Decidimos mudar a direção e, em vez da dieta completa, começamos a produzir petiscos. Refizemos o planejamento, reformulamos nossa estrutura e iniciamos novos testes da solução em 2021. A partir daí, validamos a nova estratégia e lançamos o Tast no mercado”, relata.

O Tast é um petisco 100% natural, feito com filé de frango desidratado, sem conservantes ou aditivos. Seu diferencial está no QR Code impresso na embalagem: a partir dele, o tutor que adquirir

### ENTENDA

**PET SITTING** É O ATO DE CUIDAR TEMPORARIAMENTE DE ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO DURANTE A AUSÊNCIA DOS TUTORES, E **DOG WALKING**, O DE PASSEAR COM OS PETS.



o produto tem acesso à metodologia de adestramento desenvolvida pela ABC Cães e Gatos. “É uma junção das expertises da ABC: o adestramento e a nutrição”, diz Ana Carolina. Apesar do grande potencial da ideia, a estratégia comercial não foi muito eficaz.

Em 2022, com o apoio do Centev, agência de inovação da Universidade Federal de Viçosa (UFV), a empresa chegou ao Fator S. Como a solução já existia, o desafio foi traçar uma estratégia comercial. “O programa agregou muito à ABC, principalmente no que diz respeito ao desenvolvimento do nosso *pitch* de vendas. Criamos a estratégia comercial e a levamos para a rodada de investimentos no Tecnoparque. E saímos de lá com dois grandes investidores”, conta a empreendedora. Ela diz que a empresa continua em fase de reorganização da gestão e reformulando a escalabilidade para entrar no mercado de forma segura e sólida. “Nossas expectativas são as melhores, porque o mercado pet é muito promissor”, conclui.

### CARREIRA INOVADORA

Ideias inovadoras podem dar origem a produtos, serviços e projetos inspiradores. A empreendedora Jhady Vasconcelos cresceu buscando novas experiências e formas de cuidar bem dos seus recursos financeiros. Curso Contabilidade e, no decorrer da graduação, passou a pesquisar sobre mercado financeiro, bolsa de valores e investimentos. Achava tudo complexo, mas decidiu fazer seu primeiro investimento, sem auxílio de um assessor,

## IDEIAS INOVADORAS PODEM DAR ORIGEM A PRODUTOS, SERVIÇOS E PROJETOS INSPIRADORES

em 2019, para “aprender a investir na prática”. “Quando veio a pandemia, tive tempo para mergulhar fundo, estudei bastante e até fiz meu trabalho de conclusão de curso da faculdade sobre *bitcoin*. Como já estava ajudando alguns familiares a investir, decidi sair da área contábil para buscar uma oportunidade no mercado financeiro”, afirma.

Ela abriu uma conta em uma empresa de investimentos, mas não chegou a investir, pois não tinha segurança do que significava colocar seu dinheiro na mão de um assessor. “Comecei a pesquisar mais sobre as funções dentro do mercado financeiro e vi uma vaga para *trainee* naquela mesma empresa. Achei-a perfeita para mim e, felizmente, fui selecionada”, conta. A partir daí, Jhady seguiu na área de assessoria para ajudar investidores iniciantes a entender sobre investimentos e auxiliar nas indicações. “Eu, que não confiava em assessores, me tornei um deles”, recorda, com humor.

No ano passado, Jhady participou de um desafio para participantes do Sebrae Delas dentro do programa Fator S e pôde colocar em prática o projeto

Mulheres de Valor no escritório da empresa de investimentos em que trabalha, em Belo Horizonte. “É uma área em que não vemos muitas mulheres, e gosto muito de incentivá-las a se interessarem pelos investimentos”, diz. Ao participar de projetos semelhantes realizados pela empresa de investimentos em todo o Brasil e do Fator S, ela teve várias ideias para estruturar os eventos, sempre com temas relevantes para as mulheres.

Além do projeto Mulheres de Valor, Jhady também faz palestras e minicursos sobre diversos assuntos, desde os primeiros passos para investir até investimentos mais arrojados. “A bandeira que eu carrego hoje é a de ajudar investidores iniciantes. Quem menos tem dinheiro para investir são as pessoas que mais precisam do trabalho.”

#### NOVIDADES

A partir do segundo semestre de 2023, o Sebrae Minas vai promover uma série de eventos on-line do Fator S, aumentando a capilaridade da iniciativa. A ideia, segundo Fabiano Alves, é ampliar o número de turmas em todas as etapas do programa, além das instrutorias e mentorias, com maior influência da marca Fator S. “O programa teve uma redução do número de horas no Pré-Acelera e Acelera e um aumento do número de horas de mentoria. A intenção é ter um atendimento mais direcionado, para incentivar o desenvolvimento dos empreendedores com ferramentas e metodologia focada”, informa o analista.



## RAIO-X DO FATOR S

**+ 800** INSCRITOS

**+ 70** TIMES FORMADOS

ATÉ ABRIL DE 2023:

**+ 400** EMPREENDEDORES CAPACITADOS

**+ 1 MIL** É O TOTAL DE PESSOAS A  
SEREM ALCANÇADAS PELA INICIATIVA NESTE ANO.

#### SAIBA MAIS

ACESSE O QR CODE PARA CONFERIR MAIS  
INFORMAÇÕES SOBRE O FATOR S.





## MINDSET INOVADOR

Veja dicas para estabelecer um ambiente favorável  
à geração de ideias na sua empresa

FERNANDA PEREIRA

A inovação é um processo essencial para empresas que desejam se manter competitivas e relevantes no mercado. Mas o que de fato é preciso para inovar?

A analista do Sebrae Minas Carla Batista cita o professor Clayton Christensen, considerado o guru da inovação disruptiva, para quem qualquer pessoa pode desenvolver habilidades capazes de transformar o ambiente de negócios, de forma inovadora. “Isso significa que a inovação é, acima de tudo, uma mentalidade, ou *mindset*, que precisa ser construída e alimentada.”

Pensando nisso, o Sebrae Minas preparou **um guia** para estimular o empreen-

dedor a desenvolver o *mindset* inovador no ambiente de trabalho. Carla Batista destaca algumas dicas presentes no conteúdo:

### COMPARTILHE IDEIAS E PROMOVA A COLABORAÇÃO

A colaboração no ambiente de trabalho pode estimular a inovação, aumentar a produtividade e elevar o nível de satisfação da equipe. É importante envolver os funcionários, obter várias perspectivas e construir ideias na interação de uns com os outros. Este é o ponto de partida para se criar um ambiente favorável à inovação, em que seja possível desenvolver qualquer solução, produto, serviço ou processo inovador.

## TODOS SÃO RESPONSÁVEIS POR INOVAR

A inovação se torna parte do DNA de uma empresa quando todos se sentem igualmente responsáveis por promovê-la. Parte dessa cultura é ensinar as equipes a buscar e compartilhar novos conhecimentos e visões de forma proativa. Isso evita que boas ideias caiam na armadilha da hierarquia.

## ERROZ FAZ PARTE DO PROCESSO

Culturas de inovação fortes permitem riscos calculados. As pessoas costumam se concentrar no incrível resultado final da inovação e crescimento sustentado da empresa, mas esquecem que muitas tentativas, experimentações e correções de rotas de produtos vieram antes e compõem o processo inovativo. Os erros ensinam lições valiosas que ajudam a desenvolver novas ideias, aceleram a capacidade de aprender e podem, inclusive, aumentar a agilidade em inovar. É importante ressaltar que inovação requer método, disciplina e indicadores que acompanham todas as suas etapas.

## O FATOR TECNOLOGIA

As empresas precisam das ferramentas e das tecnologias certas para capacitar equipes voltadas a trabalhar com autonomia e agilidade, para inovar e para enfrentar melhor os desafios atuais e futuros. No entanto, a tecnologia, sozinha, não é sinônimo de inovação. Ela sempre será o meio para facilitar o processo, nunca o fim em si mesma. Lembre-se sempre disso.

### CONHEÇA

O CONTEÚDO EM FORMATO DE TRILHA PODE SER ACESSADO USANDO O QR CODE.



## A AUTONOMIA PODE LEVÁ-LO MAIS LONGE

A autonomia é a origem de muitas invenções que transformaram nosso dia a dia. Os famosos *post-its* da 3M, criados pelo cientista Art Fry durante seu horário de folga, inspiraram empresas por todo o mundo a incentivar seus funcionários a perseguir as próprias ideias. Dar autonomia associada à segurança psicológica, permitindo que os membros da equipe não serão punidos ou humilhados por expor ideias, dúvidas, preocupações ou erros, cria um ambiente que valoriza e engaja as pessoas para a inovação.

## CRIATIVIDADE É A MELHOR AMIGA

A criatividade é um pilar importante da inovação e, assim como a visão inovadora, pode ser estimulada dentro da cultura da sua empresa. Aposte em diversidade! Pessoas de variados contextos e experiências trazem diferentes perspectivas para o surgimento de novas ideias.

## PESSOAS ESTÃO NO CENTRO DE TUDO

Vale lembrar: a visão inovadora parte das pessoas e deve sempre priorizar as pessoas, desde a fase de geração de ideias até a operação em escala real. Essa abordagem requer ainda que as empresas passem pelo processo de identificar o desafio e de criar a solução certa. Essa estratégia permite cobrir vários lados da equação de inovação: experiência do usuário, necessidades de negócios como um todo e o papel da tecnologia. Colocar as pessoas no centro é o que permite construir uma cultura em torno da inovação, aumentando a satisfação dos clientes, o impacto do trabalho na sociedade e, consequentemente, o crescimento de pessoas. Ou seja, a inovação sempre será feita por pessoas, com pessoas e para pessoas.

# ESTÍMULO À INOVAÇÃO E AO EMPREENDEDORISMO

Projeto com estudantes do Ensino Fundamental e Médio tem resultados significativos na microrregião de Patos de Minas

FERNANDA PEREIRA

Pedro Vilela



A supervisora educacional Rozelena Soares junto a alunos da Escola Municipal Major Augusto Porto

Mentalidade inovadora é um ativo de valor inestimável no empreendedorismo. Não por acaso, muitas empresas investem em recrutamento, capacitação e retenção de talentos com habilidades associadas à criatividade, solução de problemas, pensamento crítico e competências socioemocionais. Essas aptidões podem – e devem – ser desenvolvidas desde os primeiros anos da formação educacional,

contribuindo para preparar os jovens para uma visão de mundo ampliada, postura participativa e capacidade de propor soluções criativas em diferentes contextos. Esse é o objetivo do Programa Nacional de Educação Empreendedora (PNEE) do Sebrae, que utiliza diversas estratégias para aumentar o capital empreendedor e transformar a realidade socioeconômica de inúmeros territórios.



## DOZE MUNICÍPIOS DA MICRORREGIÃO DE PATOS DE MINAS PARTICIPARAM DE AÇÕES DO PROJETO JOVENS PROFISSIONAIS

Desde 2013, o programa atua com a educação empreendedora como tema transversal nos currículos escolares em todos os níveis de ensino. Nas escolas da microrregião de Patos de Minas, por exemplo, o Projeto Jovens Empreendedores integra a ação e é desenvolvido com alunos desde o 1º ano do Ensino Fundamental até o Ensino Superior. A iniciativa é resultado de uma parceria entre o Sebrae Minas, as secretarias municipais de educação (Semed), a Superintendência Regional de Ensino (SRE-MG), instituições de Ensino Superior e agências do Sicoob, com ações que alcançam 12 municípios por meio da oferta de cursos de formação, palestras e seminários voltados a gestores, educadores e estudantes.

Além disso, no ano passado o município de Patos de Minas, sede na microrregião, recebeu o projeto-piloto de Agente de Educação, cujo objetivo é incorporar tecnologias e promover a temática da inovação nas práticas de gestão e ensino. “Como a sociedade está em constante mudança – sobretudo por causa da evolução tecnológica –, ela precisa de soluções inovadoras para problemas diversos. É justamente esse ponto que a educação empreendedora visa atingir”, justifica a analista do Sebrae Minas Jéssica Viana.

As ações do projeto-piloto possuem como base uma abordagem mais direcionada, de acordo com o contexto das escolas. Para isso, há o suporte de um agente local de inovação em educação empreendedora, que, a partir de um diagnóstico detalhado, de indicadores de desempenho e do levantamento de informações fornecidas por gestores e educadores, aponta as ferramentas e soluções mais adequadas. “O principal dife-

rencial dessa metodologia é a possibilidade de trabalharmos mais próximos do cotidiano das escolas e encontrar, em conjunto, os caminhos para promover as transformações de que os territórios precisam”, afirma o agente do projeto, Bruno Damaceno.

O contato frequente do agente com as escolas facilitou o acesso de gestores, professores e alunos aos cursos e capacitações oferecidas pelo Sebrae Minas. “Todos estão bastante satisfeitos com as formações indicadas a partir dos diagnósticos, especialmente os alunos do Ensino Médio, que saem com conhecimentos e certificados em temas muito aderentes ao mercado de trabalho, reforça o agente. Segundo Bruno, os recursos tecnológicos se adéquam ao contexto – se a escola tem laboratórios de informática e *tablets* disponíveis, por exemplo, o projeto indicará formações específicas para explorar esses recursos.

### VALORIZANDO CADA HISTÓRIA

Algumas das escolas atendidas estão localizadas em áreas rurais, onde a principal atividade econômica é a agricultura familiar. É o caso da Escola Municipal Major Augusto Porto, localizada na sede do distrito de Chumbo, que atende a alunos do 6º ao 9º ano do Ensino Fundamental, a

maioria proveniente de famílias de produtores rurais. Nesse contexto, a relevância da agricultura familiar para o desenvolvimento socioeconômico da região e das próprias famílias foi valorizada.

A supervisora educacional Rozelena Damasceno Soares destaca o protagonismo dos alunos e o envolvimento das famílias nos projetos. “No ano passado, trabalhamos o empreendedorismo envolvendo a agricultura familiar. A princípio, faríamos uma exposição com os produtos da região, mas os alunos tiveram a iniciativa de transformar esse evento em uma feira, para que pudessem comercializá-los, e o resultado foi surpreendente. Eles demonstraram várias habilidades empreendedoras e arrecadaram um valor considerável com as vendas”.

Segundo a educadora, neste ano a direção levantou a necessidade da realização de ações para valorizar a história da escola e a importância de cada professor e aluno que ajudaram a construí-la. “Está sendo muito produtivo desenvolver os projetos com base em uma metodologia aplicada. A educação

empreendedora é extremamente importante em nosso contexto, porque a maioria dos nossos alunos acaba levando para casa os conhecimentos que adquirem aqui, contribuindo para aperfeiçoar o negócio de suas famílias”, acrescenta Rozelena.

### CRESCENDO E EMPREENDENDO

As capacitações fazem parte do processo de preparação dos profissionais envolvidos na formação de adolescentes e jovens, permitindo que a cultura empreendedora seja implantada de maneira eficaz nas escolas. Em 2022, a parceria entre o Sebrae Minas e a SRE-MG viabilizou a realização do curso Crescendo e Empreendendo para potencializar habilidades e competências empreendedoras em sala de aula, bem como colaborar para o desenvolvimento integral dos alunos do Ensino Médio.

Ao todo, participaram da iniciativa 59 turmas de estudantes e nove de docentes, somando 1.629 alunos e 350 professores, de 18 escolas situadas nos municípios de Patos de Minas, Carmo do Paranaíba, São Gotardo,



Pedro Vieira

Bruno Damasceno é agente local de inovação em educação empreendedora

Lagoa Formosa, Presidente Olegário, Santa Rosa da Serra e Matutina. “A proposta desse curso é promover um debate sobre o mundo do trabalho e a importância das habilidades empreendedoras, de modo que os jovens se sintam preparados para lidar com os desafios profissionais e sejam protagonistas de suas vidas”, afirma Jéssica. Segundo a analista, a parceria com a SRE-MG também possibilitou ampliar a capilaridade do programa, alcançando quatro municípios da microrregião que aprovaram a lei municipal que garante a temática do empreendedorismo no currículo das escolas.

Walisson Bráulio de Souza é diretor da Escola Estadual Antero Magalhães Aguiar, de Santa Rosa da Serra. Ele ressalta que o curso colaborou para a melhoria da qualidade do ensino e promoveu uma reflexão sobre as demandas do mercado e a necessidade de explorar novas habilidades em sala de aula. “Foi muito positivo para os professores pensarem não só sobre o ensino, mas também em formas de empreender na vida pessoal e transformar sua realidade”, diz.

A escola iniciou o projeto de educação empreendedora em 2018 e, em dezembro daquele ano, realizou sua primeira Feira do Jovem Empreendedor. Durante a pandemia, as ações foram suspensas, sendo retomadas no ano passado. Depois do Crescendo e Empreendendo, os próprios alunos levantaram recursos e decidiram que negócio iriam apresentar na feira. Os valores arrecadados por eles com as vendas dos produtos foram aplicados em uma atividade de lazer. “A gente percebe que os alunos desenvolvem características empreendedoras com muito mais facilidade, conseguem ter uma perspectiva melhor dos seus sonhos, e muitos até investem no próprio negócio, sempre com o suporte e as ferramentas que o Sebrae oferece a eles”, completa o diretor.

## ASSISTA

ACESSE O QR CODE PARA CONFERIR A  
VIDEORREPORTAGEM NA REVISTA HISTÓRIAS DE  
SUCESSO ON-LINE.



Pedro Vilela



O diretor Walisson Souza ressaltou os impactos positivos das atividades para além das salas de aula

# EXPERIÊNCIA-PILOTO NO NÚCLEO DE EMPREENDEDORISMO JUVENIL

Bruna Brandão



Mais de 2,4 mil alunos já se formaram no NEJ

Patos de Minas será mais uma cidade mineira a contar com uma unidade do Núcleo de Empreendedorismo Juvenil (NEJ), que passará a oferecer gratuitamente o Curso Técnico em Administração. A iniciativa tem o diferencial de ser viabilizada por meio do Projeto Trilhas do Futuro, do Governo de Minas Gerais, em parceria com a Escola do Sebrae, o Centro Universitário Patos de Minas (Unipam) e a Prefeitura da cidade. A oportunidade vai beneficiar estudantes que já concluíram ou estejam em fase de conclusão do 3º ano do Ensino Médio na rede pública ou particular. Inicialmente, estão sendo oferecidas 80 vagas, mas há possibilidade de que o número chegue a 140.

De acordo com a gerente da Unidade de Educação e Empreendedorismo do Sebrae Minas, Fabiana Pinho, além da formação técnica, a metodologia ativa e inovadora do NEJ abrange conhecimento em gestão e promove o desenvolvimento

do comportamento empreendedor. “Os alunos têm a oportunidade de participar de projetos estruturantes: Tutoria, Empresa Simulada, Vitrine e outras atividades curriculares e extracurriculares que propiciam uma formação mais completa não só para o mercado de trabalho, mas para a vida”, afirma.

A primeira unidade do NEJ foi fundada em 2010, em Belo Horizonte, e já contabiliza mais de 2,4 mil alunos formados. O curso segue a metodologia da Escola do Sebrae, referência internacional no ensino de educação empreendedora para jovens. Há turmas em andamento na capital mineira e em Itabira, Uberaba, Nova Lima, Brasília, Ribeirão das Neves, Conceição do Mato Dentro, Ibitiré e Itabirito. Além da turma em Patos de Minas, outras estão confirmadas ainda para 2023 nos municípios de Araxá, Guaxupé e Teófilo Otoni (MG), Toledo (PR), Canoas e Novo Hamburgo (RS).

# AGENDA ESG SIMPLIFICADA

*E-book* lançado pelo Sebrae Minas elucida,  
desmistifica e orienta sobre o tema

Um dos assuntos mais frequentes da atualidade se refere à sigla ESG (em inglês, *environmental, social and governance* – ambiental, social e governança, em português). “O termo trata de questões muito importantes para todos nós, não só no que diz respeito ao impacto dos negócios no meio ambiente, mas, sobretudo, atuação ética, transparente, equânime e responsável das empresas, não importa se pequenas ou grandes. Ainda que um negócio seja considerado pequeno, há um impacto no entorno de onde se dá sua atuação”, explica a analista do Sebrae Minas Vanessa Visacro.

Ou seja, as práticas ESG são uma oportunidade para os empreendimentos atuarem de forma sustentável, por meio da adoção de ações ambientais, sociais e de governança. E tais condutas são acessíveis aos negócios de qualquer porte. “As ações podem ser vantajosas sob todos os aspectos. Por exemplo: uma empresa pode economizar ao utilizar energia de forma mais eficiente ou captar e reutilizar água. Além disso, novos produtos, serviços e até modelos de negócios podem surgir com a adoção das práticas ESG, tornando a pequena empresa mais competitiva no mercado”, orienta Vanessa.

Para auxiliar na adesão a uma agenda ESG, o Sebrae Minas elaborou o *e-book* ESG e os pequenos negócios, lançado em janeiro de 2023. “É fundamental que os pequenos negócios tenham consciência de



que também podem ser protagonistas nas mudanças climáticas, sociais e econômicas de seu bairro, sua cidade e seu país”, acrescenta a analista.

O *e-book* explica o que é ESG, a importância de alinhar o pequeno negócio às práticas e como implementá-las. Com linguagem simples e objetiva, o conteúdo elucida e desmitifica o tema e recomenda ações simples e sem custo.

**GRATUITO**

BASTA PREENCHER UM FORMULÁRIO DIGITAL  
PARA FAZER O DOWNLOAD. ACESSE O QR  
CODE AO LADO E APROVEITE.





# RELOAD

EVENTO DE MARKETING\*DIGITAL



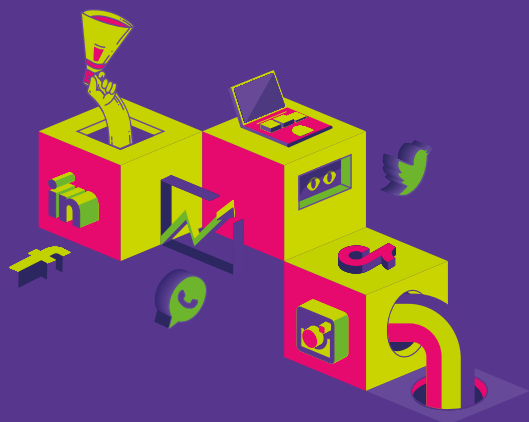
a próxima  
trend é **você**

O maior evento de Marketing Digital  
do Sebrae está de volta!

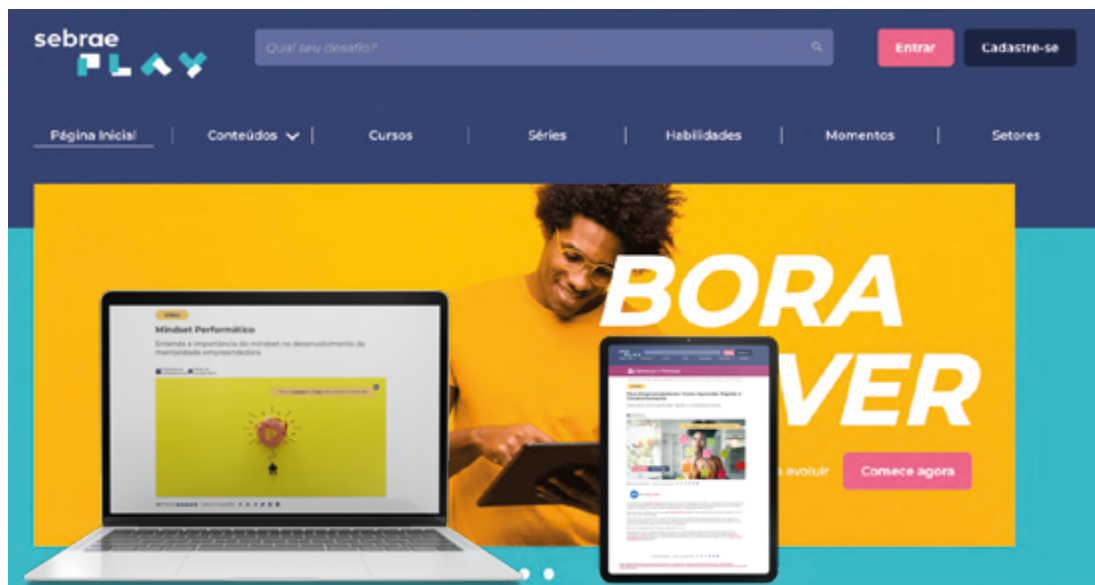
Estratégias, redes sociais, empreendedorismo  
e tendências. Insights pra tirar você da  
caixinha e mudar seu negócio ou sua carreira.

SAIBA MAIS E PARTICIPE!

**RELOAD.SEBRAE.COM.BR**



**SEBRAE**



## SEBRAE PLAY DISPONIBILIZA CONTEÚDOS GRATUITOS ON-LINE

A jornada do empreendedorismo não tem dia, hora nem lugar. Para facilitá-la, o Sebrae criou o Sebrae Play, uma plataforma de conteúdos, séries e cursos digitais para os apaixonados por empreendedorismo, quem quer empreender ou quem já empreende e deseja aperfeiçoar seus negócios. Os conteúdos são organizados para atender as diferentes necessidades e estágios da formação empreendedora, com flexibilidade de acesso. Ou seja, é o Sebrae disponível a qualquer hora e em qualquer lugar.

A plataforma reúne 16 cursos gravados, todos com acessibilidade em Libras, sobre assuntos transversais ao empreendedorismo, como Liderança e Pessoas, Estratégia e Gestão, Franquias, Vendas e outros. Também estão disponíveis séries de aprendizagem em diversos formatos, tais como *e-books*, infográficos, *podcast*, ferramentas de gestão e cursos, culminando com um material mais aprofundado. A ideia é que o cliente do Sebrae possa passar o

maior tempo possível dentro da plataforma e aproveitar todas as funcionalidades.

O Sebrae Play conta com uma comunidade de criadores de conteúdo formada por especialistas de mercado, que disponibilizam temas e assuntos atuais, sob a curadoria do Sebrae. A previsão é que até o final de 2023 sejam disponibilizados outros 15 novos cursos e séries e centenas de conteúdos em diversos formatos e temas.

Atualmente, todos os conteúdos do Sebrae Play são gratuitos e estão disponíveis 24 horas por dia, sete dias por semana. Em breve, a plataforma lançará os cursos pagos, ao vivo, com data e horário marcados, que contarão com especialistas de mercado, facilitadores e instrutores para conduzir atividades práticas e tirar dúvidas on-line. Também estão previstos os lançamentos de *lives* e webinários.

### ACESSE

CONHEÇA O SEBRAE  
PLAY E FIQUE ATENTO ÀS  
NOVIDADES.





A ContaJá é uma das maiores empresas de contabilidade on-line da América Latina

## PRIMEIRO PEDIDO DE DIFERIMENTO FISCAL PARA EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA DE VIÇOSA É APROVADO

Em março, o Conselho Municipal de Inovação Tecnológica (CMIT) de Viçosa aprovou o primeiro pedido de diferimento fiscal para uma *startup*: a ContaJá Contabilidade Online, que atua com soluções contábeis. A decisão foi anunciada 12 anos depois da assinatura da Lei Municipal de Inovação (2.204/2011).

O diferimento fiscal é um incentivo para *startups* que enfrentam dificuldades financeiras, às quais são concedidas facilidades tributárias. “Por meio do benefício, a empresa pode utilizar recursos financeiros em pesquisa e inovação, por exemplo”, destaca a analista do Sebrae Minas Vanessa Visacro.

A ContaJá é uma das maiores empresas de contabilidade on-line da América Latina e integra o Parque Tecnológico da Universidade Federal de Viçosa (UFV) (Tecnoparque). “O incentivo nos ajudará a desenvolver e fornecer soluções para mais empreendedores”, ressalta a chefe do Departamento Jurídico da *startup*, Sophia Curcio.

### ECOSSISTEMA LOCAL

O diferimento fiscal é fruto de esforço conjunto dos atores do ecossistema local de inovação de Viçosa e consequência direta de um trabalho realizado pelo Sebrae Minas em Viçosa desde 2020, que uniu e organizou os diversos mecanismos de inovação por meio da metodologia de desenvolvimento de Ecossistemas Locais de Inovação (ELIs).

As empresas que se enquadram nos requisitos legais podem utilizar os diferimentos previstos participando do Programa Municipal de Apoio à Inovação Tecnológica (PMAIT).

### **Um formulário digital deve ser preenchido.**

A documentação adicional exigida deve ser encaminhada para o e-mail [cmnit.vicosamg@gmail.com](mailto:cmnit.vicosamg@gmail.com).

### PARTICIPE

O FORMULÁRIO ESTÁ DISPONÍVEL NO SITE DA PREFEITURA DE VIÇOSA. USE O QR CODE PARA ACESSAR.



# Precisando modernizar a Gestão da sua empresa para **vender mais?**



*Conheça o conjunto de soluções inovadoras para você enfrentar os desafios do seu negócio de forma ágil e segura.*



*Para vencer os desafios de um mundo cada vez mais competitivo é preciso estar conectado com a evolução.*

Para melhorar a eficiência e competitividade dos pequenos negócios, o Sebrae criou o **Sebrae Connect**, uma plataforma que conecta a sua empresa a uma rede de startups que pensam e criam soluções para você vencer os desafios do mercado e aumentar as vendas.

No Sebrae Connect, a sua empresa encontra parceiros divididos em **quatro** importantes áreas, mas que oferecem ferramentas para todos os tipos de negócios.



**Operações  
e Processos**



**Finanças  
e pagamentos**



**Marketing  
Digital**



**Indústria**

## **Connect-se** com a gente!

*Soluções eficientes e inovadoras para o seu negócio.*

Saiba mais: **[sebraeconnect.com](http://sebraeconnect.com)**



# BORA VER!



O **Sebrae Play** é a plataforma de conteúdos, cursos e séries de aprendizagem sobre empreendedorismo do Sebrae.

- Tem e-books, vídeos, cursos, ferramentas de gestão e muito mais.
- De tudo um pouco e nos mais diversos formatos.
- Se o negócio é apreender e empreender tem no Sebrae Play.

Conhecimento na ponta do dedo, quando e onde quiser.  
Vai ficar de fora?

**Bora ver** você aprender.

**Bora ver** você conquistar cada um dos seus objetivos.

[sebraeplay.com.br](https://sebraeplay.com.br)

sebrae

