

HISTÓRIAS DE SUCESSO



SET-OUT 2024 ANO 3 Nº 013

INOVAÇÃO E EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

FORMAÇÃO EMPREENDEDORA DE EXCELÊNCIA

Escola do Sebrae completa
30 anos de história



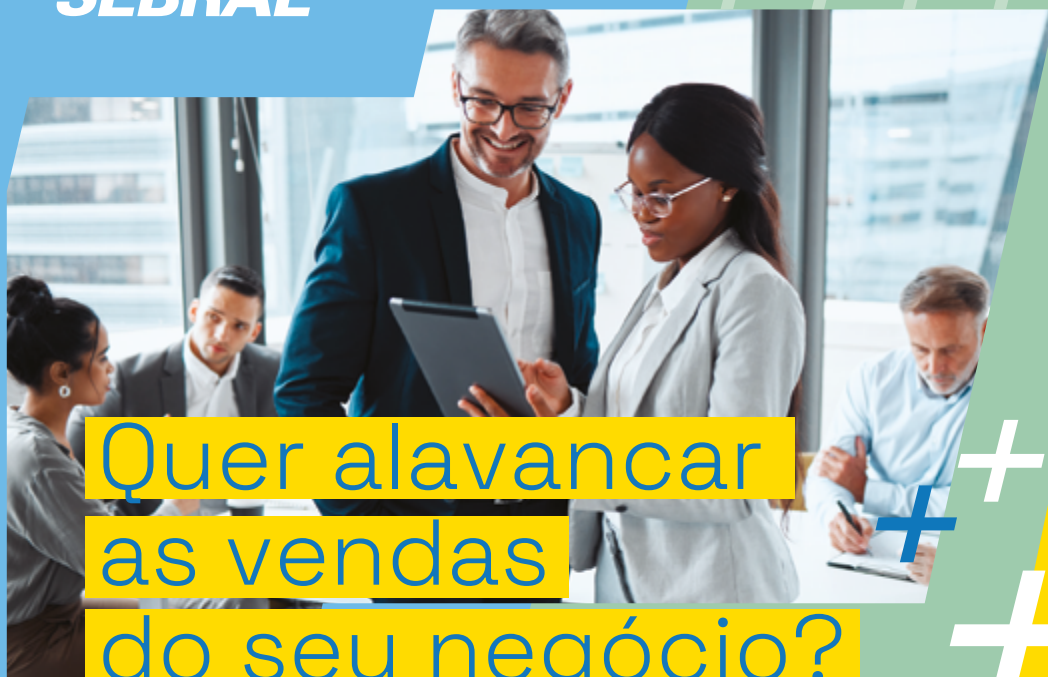
Pedro Vilela

SEBRAE APOIA EMPREENDEDORES NA DIGITALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS

PROGRAMA APROXIMA PEQUENAS EMPRESAS DE COMPRADORES INTERNACIONAIS

MOVE+ SEBRAE

programa
agentes
de mercado



Quer alavancar
as vendas
do seu negócio?



O Programa MOVE+ é **totalmente gratuito e destinado às micro e pequenas empresas que fazem negócios B2B (empresa vendendo para empresa).**

Se você quer aumentar o seu faturamento, não perca tempo, garanta já a sua vaga!

Para saber mais procure o Sebrae da sua cidade ou acesse: inovacaoosebreaeminas.com.br



ESCOLA DO SEBRAE É REFERÊNCIA PARA O BRASIL



Faz 30 anos que o Sebrae Minas protagonizou um movimento de vanguarda na preparação das novas gerações de empreendedores. Com a criação da Escola do Sebrae, em Belo Horizonte, a instituição lançou a semente que a tornaria, alguns anos depois, uma referência nacional em educação empreendedora.

A escola de Ensino Médio integrado à formação técnica em Administração ou Marketing já formou mais de 15 mil jovens em uma metodologia única, que estimula o desenvolvimento de uma mentalidade empreendedora, crítica e cidadã.

Por meio de seu projeto social, o Núcleo de Empreendedorismo Juvenil (NEJ), a Escola do Sebrae também alcança alunos e

ex-alunos do Ensino Médio da rede pública de ensino. Inaugurado em 2010, o NEJ já formou mais de 3 mil alunos no curso Técnico em Administração totalmente baseado na metodologia da Escola do Sebrae.

Esta edição da Histórias de Sucesso conta um pouco mais sobre esta trajetória bem-sucedida de educação empreendedora que já rompeu as fronteiras de Minas Gerais e se prepara para uma nova fase de expansão. A revista também apresenta várias iniciativas que estão ajudando os pequenos negócios de Minas Gerais a inovarem e se destacarem no mercado.

Boa leitura!



Alessandro Canvalho

MARCELO DE SOUZA E SILVA

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas

**HISTÓRIAS DE
SUCESSO**

SUMÁRIO



Sebrae Minas disponibiliza jornada de transformação digital para pequenos negócios

Use o QR Code para assistir à videoreportagem



NESTA EDIÇÃO, O SEBRAE MINAS APRESENTA ALGUMAS INICIATIVAS E SOLUÇÕES PARA APOIAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS EM SEUS DESAFIOS DE INOVAÇÃO, PARA MELHORAR A QUALIDADE DE PRODUTOS, PROCESSOS, SERVIÇOS, ATENDIMENTO, ENTRE OUTRAS POSSIBILIDADES.

12

A revista digital traz uma pílula em áudio sobre o MOVE+. Ouça acessando o QR Code.



Programa apoia empreendedores no acesso a clientes e oportunidades de negócios

MOVE+
SEBRAE



Programa ALI Educação Empreendedora estimula a inovação nas instituições de ensino

40

Conheça a história de Wagner Diniz, da Quimical, pequena empresa certificada como um excelente lugar para trabalhar



Pedro Viela

SET-OUT | 2024 | ANO 3 | N° 013

EXPEDIENTE

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

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

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

Conselho Editorial:

Andreza Capelo, Bárbara de Paula Sarto, Bruno Ramos, Bruno Ventura, Célia Fontes, Danielle Fantini, Gustavo Moratori, Jamille Atizore, Jefferson Ferreira, Maria Teresa Freitas, José Márcio Martins, Karine Martínez, Loidiana Perazzo, Paulo César Veríssimo, Rachel Dornelas, Rafael Tunes, Rosely Maria Vaz, William Rocha.

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



22

Em 30 anos, a Escola do Sebrae formou mais de 15 mil jovens e se tornou referência nacional em educação empreendedora, conjugando Ensino Médio de qualidade com formação técnica em Administração ou Marketing. Na matéria de capa, ex-alunos e aluna falam sobre o impacto do aprendizado em suas trajetórias.

Assista à videorreportagem na Revista Histórias de Sucesso digital. Use o QR Code para acessar.



Saiba mais sobre o Sebrae Exporta na revista digital, usando o QR Code.

30

Programa Sebrae Exporta promove a aproximação comercial de empreendedores da indústria de calçados de Nova Serrana com compradores internacionais

36

Fábio Neto, da StartSe, fala sobre a importância da curadoria de informações para os empreendedores



42

Já navegou no novo Portal Inovação Sebrae Minas? A plataforma foi atualizada



45

Eventos de inovação movimentaram o Sul de Minas

ACESSE TAMBÉM
A REVISTA HISTÓRIAS
DE SUCESSO DIGITAL



revistahistoriasdesucesso.sebraemg.com.br

Prefácio Comunicação

Editoras: Ana Luíza Purri e Cristina Mota

Reportagens: Cristina Mota, Josie Menezes, Laura Baraldi, Lucas Alvarenga e Raul Gomes

Revisão: Luciana Oliveira

Projeto gráfico: Tércio Lemos

Design e diagramação: Blenda Elisa

Podcasts

Produção: Cristina Mota

Roteiro e apresentação: Bruno Assis

Edição: Domenica Mendes

Videorreportagens

Produção e roteiro: Cristina Mota

Apresentação: Bruno Assis e Laura Baraldi

Edição: Lucas Bois

HISTÓRIAS DE
SUCESSO

SEBRAE

EVOLUÇÃO GUIADA

Empreendedores têm apoio do Sebrae Minas para percorrer jornada de transformação digital


LAURA BARALDI



Pedro Vieira

Os aprendizados com o Sebrae Minas deram ânimo para Dayana Gontijo empreender em um novo ramo, o da lingerie

QUASE 80% DOS PEQUENOS NEGÓCIOS JÁ ESTÃO ATUANDO NO DIGITAL, EM MAIOR OU MENOR MEDIDA

A transformação dos negócios por meio do uso de ferramentas digitais é uma necessidade premente de empreendedores de todos os setores e portes. A demanda acompanha a mudança no perfil do consumidor e nos formatos de consumo de produtos e serviços, e está cada vez mais presente nas pautas das micro e pequenas empresas.

A terceira edição da pesquisa Mapa da Digitalização das MPEs Brasileiras, feita pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) em 2023, mostrou uma melhora consistente na digitalização dos negócios, em comparação com os resultados do ano anterior. O estudo classifica as empresas em quatro níveis de maturidade digital, registrando a predominância das MPE nos estágios emergente (48%) e intermediário (30%). Ou seja, 78% dos pequenos negócios já estão atuando no digital, em maior ou menor medida. Ainda assim, quase 40% dos entrevistados apontaram como principal dificuldade a ausência de recursos para investir no digital e a falta de estratégia e de conhecimento sobre como construir um caminho apropriado para essa nova atuação.

Nesse sentido, o Sebrae Minas se destaca como uma importante fonte de informações, soluções e suporte para microempreendedores individuais e empreendedores de micro e pequenas empresas, apoiando-os estrategicamente nas demandas de transformação digital. A gerente da Unidade de Inovação e Competitividade do Sebrae Minas, Lina Volpini, explica que a instituição busca entender a necessidade do negócio e suas dores, avaliando o que pode ser feito para solucioná-las. “Apresentamos soluções subsidiadas, estimulamos o contato com uma rede de parceiros qualificados, promovemos

eventos diversos, disponibilizamos conteúdos e outras ações de apoio. O Sebrae possibilita aos empreendedores uma jornada completa de transformação digital, para que se conectem de forma efetiva à nova realidade do mercado, algo essencial para a sobrevivência da empresa”, ressalta.

NOVOS RUMOS

Em 2016, Dayana Gontijo perdeu o emprego formal. Técnica em engenharia elétrica, ela decidiu abrir uma distribuidora de bebidas em sociedade com o marido. “Não tínhamos experiência com empreendedorismo e buscamos o Sebrae Minas para aprender sobre gerenciamento de pessoas e dados, fluxo de caixa e tudo o que envolve a administração de uma empresa”, conta.

O negócio evoluiu e o casal passou a gerenciar três lojas em Betim, vendo-se frente ao desafio de um sistema de caixa que integrasse os estabelecimentos. “Os dados passavam por várias mãos e não eram confiáveis. Então, decidimos participar do ALI Transformação Digital”, explica Dayana. Lançado em 2022, o programa conta com uma rede de agentes locais de inovação, que funciona como uma extensão do atendimento do Sebrae Minas, produzindo e oferecendo conexões, conteúdos, soluções, produ-



Heliana teve orientações para aprimorar a presença da sua empresa nas redes sociais e na internet

Pedro Vieira

tos e serviços de alto impacto, capazes de gerar efeitos consistentes e sustentáveis para os empreendedores a longo prazo. “Estamos presentes em 270 municípios e já atendemos a mais de 5 mil empresas, das quais 86% contrataram soluções digitais, integrando-se ao mundo digital de forma efetiva”, afirma a analista do Sebrae Minas Eliane Alves.

Segundo Dayana, o atendimento do agente local de inovação foi essencial para o entendimento da necessidade do negócio e a identificação de que a solução estava no uso do Planejamento de Recursos Empre-

sariais (ERP), um sistema de gestão para acesso fácil, integrado e seguro aos dados de uma empresa. Além de contribuir para melhorar a gestão interna das filiais da distribuidora, ela afirma que o suporte do Sebrae Minas estimulou o casal a explorar novas oportunidades de negócios. “Há cerca de dois meses, abrimos uma loja de lingerie em Contagem, onde estamos utilizando todos os conhecimentos adquiridos no ALI Transformação Digital. A digitalização tem sido fundamental para me aproximar das clientes e trabalhar para sua fidelização”, destaca.

PRESENÇA NAS REDES

O Sebraetec é um programa do Sebrae Minas que oferece acesso a soluções tecnológicas com foco na presença digital. Uma delas é a Jornada + Digital, composta pelas iniciativas: Acelera Digital, Impulsiona Conteúdos e Impulsiona Vendas. Por meio das atividades, os empreendedores aprendem a usar corretamente as redes sociais, acessando as estratégias e ferramentas que se aplicam ao relacionamento com o cliente, de acordo com cada tipo de negócio. “Além dos caminhos de gestão e estratégias de marketing digital, o programa mostra as inúmeras possibilidades que o meio on-line pode oferecer para maximizar os lucros e tornar as empresas mais competitivas. E, ainda, desperta a consciência de que planejamento e métricas são tão fundamentais na internet quanto no mundo off-line, preparando o terreno para atuar com segurança no ambiente virtual”, diz a analista do Sebrae Minas Juliana Orsetti.

Heliana Lages está entre os empreendedores que já passaram pela jornada. Por meio das atividades, ela teve orientações para aprimorar a presença da sua empresa, especializada em acessórios artesanais de crochê,

nas redes sociais, conquistando mais destaque no mercado nacional e internacional. Ela relata que teve suporte na criação e gestão de perfis empresariais da marca em plataformas digitais, como Google Perfil de Empresa, Facebook e Instagram, além de apoio para criar uma loja virtual e definir estratégias de vendas.

A empreendedora quer ir além e conta com o suporte contínuo do Sebrae Minas na jornada. “Estamos com alguns projetos para executar e certamente vou buscar apoio para viabilizar as novas ideias.”

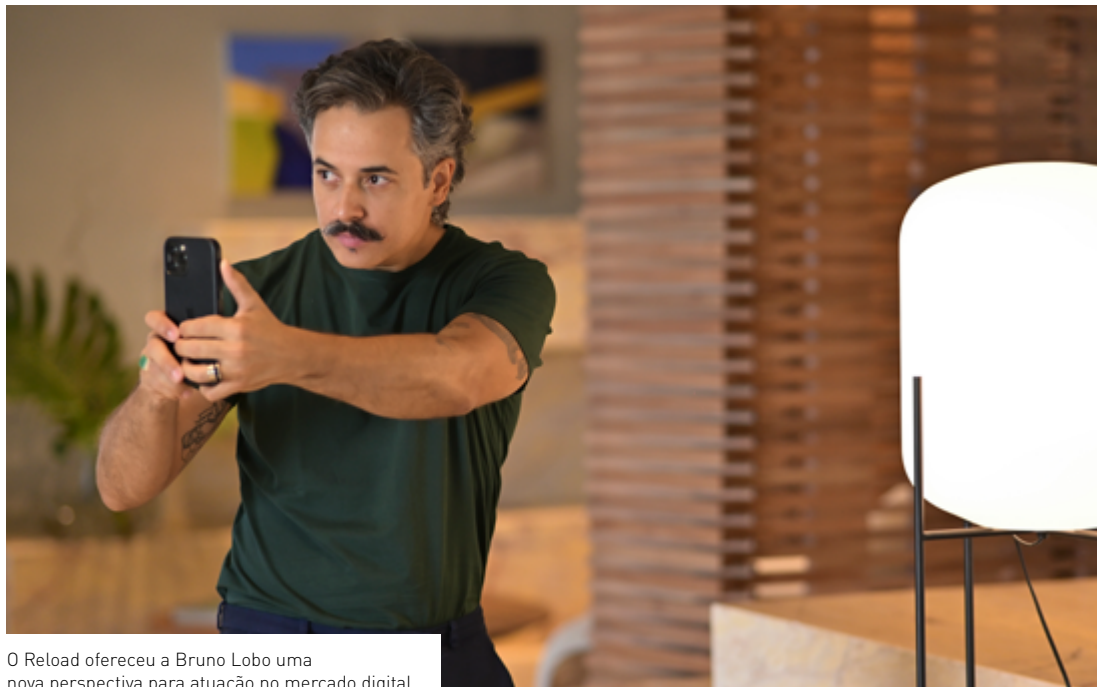
MARKETING DIGITAL

Consolidado como o maior evento de marketing digital do Sebrae Minas, o Reload leva conhecimento e inovação para pequenos negócios de Minas Gerais. Com um formato itinerante, o evento percorre todo o estado de Minas Gerais democratizando o acesso à informação e capacitando empreendedores em uma das áreas mais dinâmicas e importantes: o marketing digital. “Em sete anos, o evento já realizou 48 edições, impactando mais de 30 mil pequenos negócios em mais de 20 cidades”, afirma a analista do Sebrae Minas Carla Gobb.



Arquivo Sebrae Minas

Em sete anos, o Reload teve 48 edições



O Reload ofereceu a Bruno Lobo uma nova perspectiva para atuação no mercado digital

Pedro Viela

Bruno Lobo, designer e mentor em produção de vídeo mobile iniciou a carreira em 2001. Após anos trabalhando com equipamentos pesados, ele encontrou uma nova oportunidade no mercado de vídeos produzidos com celulares, uma tendência crescente com a popularização das redes sociais e dos *smartphones*. O ponto de virada de Bruno foi o Reload, em 2022. O evento ofereceu a ele uma nova perspectiva sobre o mercado digital e o ajudou a moldar sua abordagem para a produção de vídeo com celular.

Depois da capacitação, o designer registrou um crescimento de 35% em seus negócios on-line e 50% nos off-line, no período de um ano. Aproveitando o conhecimento adquirido, ele lançou o curso Criativos Mobile, que ensina técnicas de produção de vídeos com

smartphones. Além disso, Bruno foi convidado a participar do Digitalize, um evento de marketing digital do Sebrae Minas em formato *pocket* e personalizado, promovido em agosto, e do CriaCast, um *podcast* sobre oportunidades da revista CartaCapital. “Eu quero ensinar o que eu sei e ajudar outros criadores a produzir conteúdo de qualidade. Quero motivar os novos criadores com dicas sobre prospecção, atendimento, precificação e muito mais.”

FIQUE LIGADO

ACOMPANHE NOVIDADES SOBRE O
RELOAD PELO INSTAGRAM



JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO

O Sebrae Minas disponibiliza diversas soluções para apoiar os pequenos negócios no uso das ferramentas digitais. Confira algumas delas:



A modalidade Transformação Digital do programa ALI tem como objetivo realizar a implementação de uma ferramenta digital para aumentar a produtividade da empresa. Um Agente Local de Inovação (ALI) acompanha as atividades.



É um programa que oferece acesso a soluções tecnológicas com foco na presença digital. Uma delas é a Jornada + Digital, com três iniciativas:

- **Acelera digital:** auxilia o empreendedor a criar ou estruturar sua presença nos quatro principais canais de redes sociais.
- **Impulsiona conteúdos:** apoia no uso dos canais por meio da criação de conteúdos relevantes.
- **Impulsiona vendas:** orienta o empreendedor a explorar o potencial comercial das redes sociais, criando lojas no Facebook ou catálogos no WhatsApp Business, por exemplo.



É o maior evento de marketing digital do Sebrae Minas, levando conhecimento e inovação para pequenos negócios de Minas Gerais.



A plataforma de conhecimento do Sebrae Minas reúne centenas de materiais relacionados ao universo do empreendedorismo, inclusive sobre marketing digital.



PARA VENDER MAIS

Programa MOVE+ prepara empresas para novas oportunidades de negócios


JOSIE MENEZES

Como acessar novos clientes e encontrar oportunidades para a expansão comercial do negócio? Os empresários Geovani Flauzino Dias Júnior e Mayra Teodoro Cardoso, de Uberaba, no Triângulo Mineiro, encontraram essa resposta no Programa MOVE+ Agente de Mercado, do Sebrae Minas. Após inscreverem a Perso-

nalizados ZFW na iniciativa, eles passaram a entender a importância da captação de *leads* qualificados para a empresa. Agora, o casal celebra a conquista de um grande cliente. “Tivemos a satisfação de fechar uma venda com grande volume de brindes personalizados para um grupo empresarial que atua nos setores de tecnologia da

Arquivo pessoal



Geovani Flausino e Mayra Cardoso celebram contrato com grande cliente

PASSO A PASSO DO MOVE+



informação, comunicação, entretenimento e agro. Isso é resultado direto da nossa participação no MOVE+, afirma Geovani.

A Personalizados ZWF começou atuando no setor de vestuário, depois explorou o mercado de produtos exclusivos em couro legítimo e, mais recentemente, entrou para o segmento de brindes corporativos. “O processo de produção em couro é demorado, e começamos a perceber que muitas em-

presas solicitavam coisas personalizadas. Mas, para crescer, precisávamos de apoio”, relata o empreendedor. Segundo ele, a participação no MOVE+ foi fruto de uma parceria contínua com o Sebrae Minas para ampliar o escopo de trabalho da empresa. “O programa nos ensinou a expandir a rede de contatos e captar uma grande quantidade de *leads* qualificados para aumentar, ainda mais, o volume de vendas”, ressalta.



Pedro Vilela

Danilo Akira, da Goianeiros Alimentos: mais de 300 possíveis clientes catalogados após o MOVE+

COMO FUNCIONA

O MOVE+ auxilia as pequenas empresas a se qualificarem comercialmente para novas oportunidades de negócios. As atividades duram seis meses, englobando a fase de diagnóstico, que inclui análise do perfil do empreendedor e a previsão do funil de vendas, até a aproximação comercial com potenciais compradores. Até o início de setembro, 1.690 empresas já haviam sido alcançadas pelo programa, em dois ciclos. No Ciclo 3, já em curso, a perspectiva é atender a mais 1.404 negócios em todo o estado *(veja mais informações no box na página 15)*.

A analista do Sebrae Minas Vanessa Visacro explica que o primeiro ciclo foi um

piloto, visando ao aprendizado quanto à execução da metodologia. “No Ciclo 2, as melhorias identificadas estavam implementadas, como, por exemplo, a incorporação de tecnologias que permitiram a digitalização do processo de gestão e monitoramento do programa”, relata.

Foi no segundo ciclo que os empreendedores passaram a contar com o app MOVE+, o que deu mais agilidade às aproximações comerciais. “O empresário passou a ter na palma da mão a relação de todos os potenciais compradores prospectados pelo agente de negócios. Assim, passou a ter a possibilidade de dar o aceite às solicitações de reuniões e contatos de forma rápida, com comodidade” conta.

Além do aplicativo, outras soluções foram disponibilizadas, como o Diagnóstico da Gestão Comercial do negócio atendido, cujas respostas guiam o empresário durante a Trilha de Qualificação. “Assim, há a possibilidade de escolha de soluções ofertadas pelo Sebrae Minas, como Sebraetec e Sebrae Connect. O intuito é preparar o empreendedor para ter relações comerciais de melhor qualidade e mais efetivas”, explica Vanessa.

ABERTURA DE MERCADOS

Danilo Akira é gerente da Goianeiros Alimentos, de Divinópolis. A empresa foi fundada pela sua mãe, em 2002, e inicialmente vendia linguças e espetos para pequenas mercearias. “Há alguns anos estamos trabalhando para crescer, e conseguimos, inclusive, o selo estadual para

vender nossos produtos para todo o estado de Minas Gerais. Também pretendemos ter selo artesanal para atuar em outros estados brasileiros. Não está sendo fácil, é um mercado muito competitivo e necessitávamos do apoio”, explica Danilo.

Nessa preparação, Danilo também buscou o MOVE+. Ele aprovou a atuação dos agentes, especialmente o trabalho inicial de abertura de mercados, com o primeiro contato e apresentação da Goianeiros para locais que seriam de difícil acesso. “A prospecção foi muito interessante e a chancela do Sebrae Minas nos ajuda a ser recebidos pelos compradores. Depois do programa, a Goianeiros catalogou mais de 300 possíveis clientes. Já estamos em contato com vários e já fechamos alguns negócios”, celebra.

INICIATIVA AVANÇA

Até o mês setembro, 36 agentes de mercado atuam nos seguintes municípios:

TRIÂNGULO

Frutal, Ituiutaba, Araxá, Araguari, Uberaba, Uberlândia

CENTRO

Belo Horizonte, Matozinhos, Vespasiano, Pedro Leopoldo, Conselheiro Lafaiete, Sete Lagoas, Contagem

JEQUITINHONHA E MUCURI

Teófilo Otoni

NOROESTE E ALTO PARANAÍBA

Unaí, Patrocínio, Patos de Minas, Paracatu

NORTE

Salinas, Montes Claros

CENTRO-OESTE E SUDOESTE

Divinópolis, Itaúna, Formiga, São Sebastião do Paraíso, Nova Serrana, Bom Despacho

**MO
VE+
SEBRAE**

ZONA DA MATA E VERTENTES

Juiz de Fora, Muriaé, Ubá, Cataguases

SUL

Pouso Alegre, Poços de Caldas

RIO DOCE E VALE DO AÇO

Ipatinga, Governador Valadares, Guanhães

INOVAÇÃO SE APRENDE E SE APLICA NA ESCOLA

Programa ALI Educação Empreendedora segue ampliando horizontes de oportunidades de estudantes e professores


JOSIE MENEZES



Divulgação Sebrae Minas

Alunos são estimulados para desenvolver autonomia, protagonismo, potencial criativo, de inovação e ação

A Escola Estadual Leônidas Alves Ribeiro fica em Rubelita, a 673 km de Belo Horizonte, no Norte de Minas, região historicamente marcada pela vulnerabilidade social. Atendendo a turmas dos anos finais do Ensino Fundamental, Ensino Médio e Educação de Jovens e Adultos (EJA), os 22 professores da instituição enfrentavam dificuldades para estimular os 366 alunos a buscarem um futuro melhor. Como fazer com que crianças e adolescentes vislumbassem oportunidades de uma vida diferente da que tiveram seus pais e avós? A resposta foi encontrada no programa ALI Educação Empreendedora, do Sebrae Minas.

A iniciativa estimula o processo de inovação nas escolas mineiras para fortalecer a educação empreendedora como instrumento de transformação. Por meio dela, agentes locais de inovação, especializados na área educacional, atuam junto

às instituições de ensino durante um ano, implementando, desenvolvendo e acompanhando ações de educação empreendedora. É papel do agente perceber e explorar oportunidades de alunos e professores trabalharem competências para desenvolver autonomia, protagonismo, potencial criativo, de inovação e ação.

Na escola de Rubelita, um plano de ação foi implementado para trabalhar um ponto crítico: informação. Segundo o diretor Weliton Pereira Loiola, havia desconhecimento sobre o sistema de cotas e programas sociais como Enem, Prouni e Fies, o que levava a uma baixa expectativa quanto às oportunidades. “Precisávamos mostrar aos estudantes que era possível ir muito além quando concluíssem a educação básica e, especialmente, indicar como fazer isso, apresentado opções acessíveis.”



Intercâmbio: alunos da Escola Estadual Leônidas Alves Ribeiro, em Rubelita, aprendem noções de informática e edição com estudantes do IFNMG

Divulgação Sebrae Minas

Houve a realização dos *workshops* Conectando com um Futuro Melhor e Sonhos, Propósitos e Responsabilidades, e do projeto Sorrindo para um Futuro Melhor, com a participação de empreendedores locais e de profissionais liberais. Além disso, em parceria com a empresa SIFsoft Júnior, alunos do curso de bacharelado em Sistemas de Informação do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais (IFNMG) propiciaram novos conhecimentos aos alunos, ministrando cursos de informática básica, edição de vídeos e imagens.

A agente ALI Rosanéia Gonçalves aponta o protagonismo do diretor Welinton como grande diferencial na implementação do trabalho. “Ele abraçou o programa e motivou todo o time no propósito de desenvolver a educação empreendedora. Aproveitou as oportunidades de parcerias e conseguiu o engajamento dos professores e alunos, usando a criatividade, com premiações de valorização. Houve verdadeira mudança de mentalidade na Leônidas”, avalia.

ATENÇÃO AO POTENCIAL

Os impactos do ALI Educação Empreendedora têm crescido ano a ano. Entre 2022 e 2024, 188.400 estudantes e 10 mil professores foram impactados pelo programa. Ao todo, 1.256 escolas de 144 municípios, em todas as regiões de Minas Gerais, foram atendidas.

Para Nádia Cristina Souza Silva, assistente do Sebrae Minas, o ALI tem permitido que a instituição estabeleça um relacionamento mais próximo com as escolas e leve seu conhecimento em educação empreendedora para ser aplicado em sala de aula. “Na implantação do ALI, sempre

**EM DOIS ANOS,
188.400 ESTUDANTES E
10 MIL PROFESSORES
FORAM IMPACTADOS**

são analisados os costumes locais e as vocações dos alunos, visando, inicialmente, potencializar as ações já promovidas”, explica Nádia. A aplicação da metodologia abrange, inicialmente, um Diagnóstico de Inovação para mapear ações de tecnologia e inovação que a escola já implementa; o Radar Educação Empreendedora, instrumento de medida que apura o grau de ambiência favorável para a implementação da educação empreendedora nas instituições de ensino; além do uso das ferramentas Análise SWOT e Matriz GUT, para levantar urgências e emergências na escola. “Assim, consegue-se ter um cenário bem claro sobre forças, fraquezas e oportunidades para a educação empreendedora naquele local”.

A assistente relata que o programa vem transformando a realidade em escolas e são inúmeros os casos que mostram o processo de inovação implementado. Como exemplo, ela elenca ações de incentivo e preparo para o acolhimento e acompanhamento de estudantes, de inclusão e reposicionamento da escola como um equipamento de formação cidadã e de pertencimento à comunidade. “Não podemos deixar de mencionar, também, as melhorias dos indicadores educacionais e a abertura de parcerias que conectaram escolas aos espaços

públicos. Vários parceiros estratégicos incentivaram os estudantes em relação à sua formação e à continuidade dos estudos após conclusão do ensino básico”, ressalta Nádia Cristina.

MITOS SUPERADOS

Em dois anos de atividades do programa ALI, foi possível identificar que a educação empreendedora ainda é pouco conhecida por grande parte das escolas. Não há clareza sobre o propósito real do empreendedorismo e sobre os benefícios que podem ser gerados para o ensino escolar. Na cidade de Januária, no norte de Minas, por exemplo, o ALI proporcionou uma nova visão sobre as possibilidades geradas pela inovação das práticas pedagógicas na Escola Municipal Dr. Roberto

Monteiro da Fonseca. A instituição atende a 120 alunos, do 1º ao 5º ano do Ensino Fundamental, com idades entre 6 e 11 anos. “Havia um preconceito de que a educação empreendedora seria ensinar o aluno a vender chup-chup, balas, sendo que não é nada disso. Agora, todos entenderam o que é gerar experiências, estimular a criatividade e a inovação e auxiliar na construção de projetos de vida”, relata a agente local de inovação Patrícia Correia.

A instituição de ensino passou por grandes mudanças a partir do trabalho, a maioria inspirada pelos alunos. Um dos projetos, o Turista por um dia, envolveu as crianças em uma análise de cada espaço da escola, atuando como uma espécie de guias de turismo. Assim, surgiram ideias para o aproveitamento de ambientes ante-



Na Escola Municipal Dr. Roberto Monteiro da Fonseca, em Januária, os alunos inspiraram o melhor aproveitamento de espaços

Divulgação Sebrae Minas



Adobe Stock

Estudantes de Itamarandiba criaram um negócio a partir do cultivo de cebola e alface

riormente inutilizados. Em seguida, foram firmadas parcerias com órgãos externos para a viabilização dos novos projetos: a Horta Geométrica (com canteiros em formato de figuras geométricas, para ensino das disciplinas de Ciências e Matemática); a Gibiteca (um local para leitura e estudos que contou, inclusive, com criação de uma mascote da turma, a tartaruga Cloe), além do Mercadinho de Comportamento, iniciativa que trabalhou planejamento financeiro e aprendizado dos alunos sobre compras e vendas. “Houve muita mudança e um novo olhar para o que já tínhamos. Houve a transformação completa de ambientes que já estavam lá e foram totalmente ressignificados”, diz Itamar Alves, diretor da escola.

PROTAGONISMO

Com 346 alunos e 43 professores dos ensinos Fundamental e Médio, a Escola Estadual Mestra Bezinha Gandra, em Itamarandiba, participou do Programa ALI no ano de 2023. A parceria entre Sebrae Minas e escola foi tão satisfatória que as atividades tiveram continuidade após as intervenções do ALI. “Desde o início, os gestores da escola compreenderam bem a importância da educação empreendedora para uma mudança de mentalidade dos seus estudantes e profissionais de educação. Assim, foi mais fácil conseguir o engajamento de todos, provocando uma mudança no pensar em como transformar realidades a partir do protagonismo de cada um”, explica a agente local de inovação Maria Sirlene da Cruz.

O plano de ação da escola foi conectado ao projeto integrador já existente, que buscava motivar os alunos e despertá-los para uma mudança de mentalidade em relação ao futuro. Várias iniciativas foram promovidas. Para alunos do Ensino Profissionalizante Técnico em Agropecuária, foram realizadas oficinas do Fator S Agita, uma capacitação imersiva de ideação de negócios e aceleração de ideias, além do curso de Gestão Rural. Para os estudantes do Ensino Médio, foram promovidos a oficina de Educação Financeira e o curso Crescendo e Empreendendo. Para os educadores, o Seminário de Educação Empreendedora trabalhou os temas Programação Neurolinguística na

Educação e Oportunidades de um Mundo Digital. Segundo o vice-diretor, Fernando Roberto do Carmo, após o ALI, alunos e professores ficaram mais motivados, a escola buscou novos parceiros e fortaleceu parcerias com as instituições locais. Além disso, a instituição conseguiu aprovar o segundo curso Técnico em Agropecuária. “Estamos colhendo os frutos do desenvolvimento do comportamento empreendedor nos alunos. O programa do Sebrae Minas abriu muitas portas, por exemplo, a nossa escola hoje é a única em Itamarandiba que está concorrendo a duas vagas para bolsa de intercâmbio de alunos no exterior, em um programa do governo de Minas”, comemora Fernando.



ALI EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

188.400
estudantes impactados

1.256
escolas atendidas

144
municípios contemplados

10 mil
professores envolvidos



RESUMO

Referência nacional em educação empreendedora, a Escola do Sebrae completa 30 anos estimulando jovens a desenvolverem atitudes empreendedoras, como autonomia, proatividade e pensamento crítico.

EMPREENDEDORES DO PRESENTE E DO FUTURO

Escola do Sebrae completa 30 anos dedicados
a formar jovens com metodologia inovadora


LUCAS ALVARENGA

a década de 1990, o então presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas, Stefan Bogdan Salej, implantou um projeto ousado com o objetivo de preparar os jovens para os desafios do mercado. Ele idealizou uma metodologia de ensino inovadora, com raízes austríacas, voltada à formação de estudantes com mentalidade empreendedora e com capacidade técnica em gestão de negócios, competências essenciais para o desenvolvimento empresarial do estado. Nascia a Escola do Sebrae, em 16 de agosto de 1994.

Após 30 anos, a instituição já formou mais de 15 mil jovens e se tornou referência nacional no ensino da educação empreendedora, conjugando Ensino Médio de qualidade com formação técnica em Administração ou Marketing. A diretora da Escola do Sebrae e mestre em Educação

Karinne Mendes se encantou com a instituição desde o estágio, há 26 anos. “Sempre sonhei com uma escola que respeitasse as individualidades e ajudasse o aluno a potencializar seus saberes e competências. Ao chegar aqui, me apaixonei por essa metodologia, que transforma vidas por meio do empreendedorismo, da inovação e da sustentabilidade”.

Professora e pedagoga, ela superou as dificuldades de aprendizagem na infância para realizar o sonho de ensinar. Movida por esse desejo, Karinne se tornou coordenadora pedagógica da Escola do Sebrae,

ASSISTA

USE O QR CODE PARA ACESSAR A
VERSÃO DIGITAL DA REVISTA E VER
A REPORTAGEM EM VÍDEO



depois gestora de projetos para, enfim, tornar-se diretora, em 2019. “Sinto-me honrada em fazer parte desta escola, cuja metodologia se baseia em projetos, experiência e resolução de problemas. Damos significado e experimentação aos conteúdos, estimulando o aluno a desenvolver competências, habilidades e saberes no processo de aprendizagem. Esse é o nosso DNA”, ressalta.

Referência nacional em educação empreendedora, a Escola do Sebrae baseia seu modelo em três projetos estruturantes: Tutoria, Empresa Simulada e Vitrine, aplicados na 1ª, 2ª e 3ª série do Ensino Médio, respectivamente. “Os jovens são estimulados a desenvolverem atitudes empreendedoras, como autonomia, proatividade e pensamento crítico, não importa a profissão que venham a seguir. Nosso objetivo é prepará-los para serem protagonistas dos seus projetos de vida”, frisa a gerente de Educação Empreendedora do Sebrae Minas, Fabiana Pinho.

Na 1ª série, com o projeto Tutoria, os estudantes conhecem o dia a dia de uma empresa por meio de visitas guiadas. No fim do ano letivo, eles produzem um relatório com os aprendizados da prática e sugestões de melhorias. Na 2ª série, os alunos fazem a gestão de um negócio em um ambiente virtual e simulado, passando por todos os setores da empresa. Na 3ª série, durante o projeto Vitrine, eles desenvolvem um plano de negócios de um produto ou negócio real, a ser apresentado para uma banca de investidores.

PREPARADOS PARA EMPREENDER

Ex-aluno da primeira turma da Escola

BRASIL AFORA

A metodologia da Escola do Sebrae está presente em:

4 ESCOLAS NO MODELO PRIVADO

- Belo Horizonte
- Cataguases
- Nova Lima
- Pedro Leopoldo

18 UNIDADES DO NÚCLEO DE EMPREENDEDORISMO JUVENIL (NEJ)

- Araxá
- Belo Horizonte
- Brasília (DF)
- Contagem
- Ibirité
- Itabira
- Mateus Leme
- Nova Lima
- Ouro Preto
- Patos de Minas
- Porto Alegre (RS)
- Ribeirão das Neves
- Santa Luzia
- São Gonçalo do Amarante (RN)
- Sarzedo
- Toledo (PR)
- Uberaba
- Vespasiano



do Sebrae, Mateus Rabelo recorda-se da antiga sede, situada na Rua Cláudio Manoel, na capital mineira. “Aquela atmosfera era diferente de qualquer outra instituição de ensino que já havia frequentado. Mais do que saudades, meus professores deixaram uma impressão duradoura em mim. As simulações e projetos me prepararam para enfrentar os desafios do mercado, enquanto o contato direto com o ambiente de negócios moldou minha forma de enxergar o mundo e empreender dentro das corporações”, explica.

Logo depois de se formar, em 1997, Mateus ingressou como *trainee* na MRS Logística, na qual permanece até hoje. Agora como gerente industrial de uma ferrovia de carga, ele reconhece o papel da Escola do Sebrae na sua carreira como intraempreendedor. “A formação técnica em Administração na Escola do Sebrae permitiu que eu

desenvolvesse uma mentalidade inovadora, habilidades de liderança, visão estratégica e foco em resultados, transformando atitudes empreendedoras em experiências valiosas para o meu dia a dia na empresa”.

Natural de Capelinha, no Vale do Jequitinhonha, José Bento Meirelles é CEO e cofundador da Moon Ventures. Ao se mudar para a capital mineira para estudar, o administrador iniciou uma jornada em que o saber deu lugar à inovação. “A Escola do Sebrae me preparou para a vida. A formação empreendedora adquirida há dez anos me permitiu não só criar uma marca de café com o meu pai, como fundar um clube de moda minimalista, o Minimal Club, que virou uma *holding* para a criação e aceleração de *e-commerces*, com 80 funcionários”.

A jornada durante o curso técnico de Administração da Escola do Sebrae abriu outras portas para José Bento. Durante o



Mateus Rabelo: de *trainee* a gerente industrial de uma ferrovia de carga

Pedro Vilela

José Bento Meirelles é CEO e cofundador da Moon Ventures



projeto Tutoria, ele foi convidado por uma empresa norte-americana – na qual estava – a trabalhar na sede da companhia, no exterior. “Quando concluí os estudos na Escola do Sebrae, fiz um intercâmbio de seis meses nos Estados Unidos para depois ingressar no curso superior de Administração. Eu sobressaí em várias disciplinas, porque aprendi, na prática, com os professores do Sebrae, o que é administrar um negócio”, destaca.

As missões nacionais e internacionais reforçam o caráter prático do modelo de ensino proposto pela Escola do Sebrae. Realizada desde 2008, a iniciativa estimula a participação dos estudantes da instituição nos principais eventos de empreendedorismo do mundo. As missões – sejam nos

Estados Unidos, na Europa ou no Brasil – reúnem feiras de empresas simuladas e desafios globais de negócios, proporcionando aos alunos a oportunidade de interagir com culturas e jovens de todo o mundo.

Prestes a finalizar o técnico em Administração, Maria Carvalho Cotta pôde representar a Escola do Sebrae em duas missões a Nova Iorque. “Em 2023, fui selecionada para participar do Global Innovation Challenge, um desafio global de inovação e sustentabilidade com casos reais. O meu grupo terminou em terceiro lugar. Já em julho deste ano, participei de outra missão, desta vez para fazer dois cursos de verão: Ideias para Empreender e Marketing Esportivo. São vivências simplesmente incríveis, repletas de aprendizado”, recorda-se a estudante, de 18 anos.

AS MISSÕES NACIONAIS E INTERNACIONAIS REFORÇAM O CARÁTER PRÁTICO DO MODELO DE ENSINO

A paixão pela música e os dons artesanais conduziram Maria para o empreendedorismo de forma natural, mas é a vivência na Escola do Sebrae que amadurece esse desejo nela. “Durante o primeiro ano, meus colegas e eu escolhemos a Luisa Barcelos – uma das maiores referências do ramo calçadista do Brasil – para ser nossa tutora de projeto. Dois anos mais tarde, tive a chance de apresentar um projeto de alimentação saudável nas escolas, o GreenBite, junto da minha sócia, Júlia Matosinhos. Hoje, estudo pela manhã e faço estágio à tarde, mas já sonho com minha própria empresa”.

CONSCIÊNCIA SOCIAL

A formação humana dos estudantes é uma preocupação da Escola do Sebrae. Por meio do projeto Empreendedores da Alegria, alunos e colaboradores da instituição

levam música, teatro e entretenimento a crianças e idosos em creches e hospitais. “Este projeto mostra quanto a capacidade de empreender pode mudar a sociedade por meio da empatia e da solidariedade. Por isso, a Escola do Sebrae é encantadora. Ela é uma instituição que, há 30 anos, evolui com o mundo. Afinal, como diz nosso slogan, se a vida te desafia, a Escola do Sebrae te prepara”, finaliza Karinne.

Maria Cotta está no último ano do curso técnico em Administração



Pedro Viêla

CIDADÃOS EMPREENDEDORES

Descobrir o mercado de trabalho e suas nuances foi o início da metamorfose de Maria Eduarda Xavier. Aos 18 anos, prestes a cursar a 3ª série do Ensino Médio, ela ingressou na unidade de Belo Horizonte do Núcleo de Empreendedorismo Juvenil (NEJ), do Sebrae Minas, por indicação de um conhecido. “No início, tive dificuldade de me adaptar àquela rotina de ensino regular pela manhã e técnico à tarde. Mas essa zona de desconforto foi o meu ponto de virada para entender quem eu era e o que desejava representar no mercado”.

Braço social da Escola do Sebrae, o NEJ já capacitou mais de 3 mil estudantes e egressos de escolas públicas desde a sua fundação, em 2010. O núcleo oferece gratuitamente aos jovens de baixa renda a mesma formação inovadora da Escola do Sebrae. Para Maria Eduarda, a experiência a levou a lançar, ainda no curso, em 2020, o projeto, alçando seus primeiros voos como empreendedora.

“A marca surgiu como uma loja de roupas e acessórios, mas logo se tornou um movimento social pela ascensão da juventude preta e periférica da capital mineira. No É de Preto

oferecemos *workshops*, palestras, mentorias e serviços voltados ao empreendedorismo. O NEJ foi essencial nessa construção, pois despertou em mim autonomia e consciência social junto aos negócios”, admite a estudante, atualmente no 8º período de Publicidade.

Para acelerar a capacitação de jovens, o NEJ celebrou uma parceria com o governo de Minas. Desde março deste ano, a unidade da capital mineira e mais 13 escolas da rede pública estadual do estado oferecem o curso técnico em Administração aos participantes do projeto Trilhas do Futuro. Todos os professores alcançados pela iniciativa foram capacitados para adotar o método inovador do NEJ em sala de aula, transformando a vida de mais de 490 alunos do Ensino Médio.

Maria Eduarda lançou o projeto É de preto inspirada pelas experiências do NEJ



Arquivo pessoal

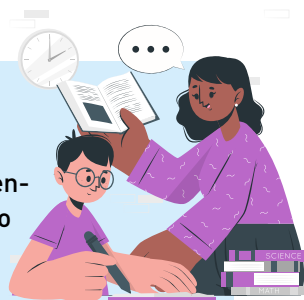
TENDÊNCIAS PARA A EDUCAÇÃO

Para diagnosticar as novas tendências para a comunidade escolar, o Centro Sebrae de Referência em Educação Empreendedora (CER) lançou, neste ano, o estudo Só tem no Brasil – Caminhos para uma educação transformadora.

O trabalho qualitativo, promovido pela loasys, analisou relatórios e conteúdos nacionais sobre a área da educação, esmiuçados em 25 entrevistas com especialistas. O estudo se concentrou no comportamento da geração Z (nascidos entre 1996 e 2010), a mais populosa em transição para o mercado de trabalho. Os dados evidenciaram como a pandemia de Covid-19 acentuou as perdas de aprendizagem, a evasão escolar e os problemas de saúde mental entre os jovens.

“Com a aceleração do uso da tecnologia, nossa missão está em mostrar como a inovação pode favorecer desde o processo de aprendizagem até a preparação para o mundo do trabalho. O futuro da educação se encontra na junção entre a promessa da tecnologia, como é o caso da inteligência artificial, e o desenvolvimento de habilidades socioemocionais que nos levem a uma formação integral”, defende a gerente de Educação Empreendedora do Sebrae Minas, Fabiana Pinho.

Conheça as principais tendências apontadas pelo estudo e adotadas pela Escola do Sebrae:



1) Busca pelo êxito

A valorização do empreendedorismo como caminho para o êxito fará crescer a demanda por uma educação personalizada, transformando o jovem em protagonista da própria história.

2) Educação flexível

Os papéis da escola e do professor ganharão outros contornos. A troca e o diálogo no ambiente externo tornarão a educação mais flexível, valorizando a coletividade.

3) Aprendizagem prática

A aprendizagem orientada por projetos fará com que as escolas deixem de ser as únicas detentoras do conhecimento.

4) Fluência emocional dos jovens

A necessidade de engajar os jovens durante a aprendizagem acelerará o surgimento de cursos em formatos mais curtos e de técnicas imersivas e gamificadas de ensino.

5) Transformação digital

A inteligência artificial e a Web 3.0 devem acentuar a digitalização do ensino, integrando novas ferramentas tecnológicas ao processo de aprendizagem e gestão educacional.

SAIBA MAIS

LEIA O QR CODE
PARA ACESSAR O
ESTUDO NA ÍNTEGRA



PRODUTOS MUNDO AFORA

Programa Sebrae Exporta movimentou
polo calçadista no Centro-Oeste de Minas


JOSIE MENEZES



Pedro Viela

Ronaldo Lacerda atua na
indústria de calçados há 26 anos

Quando ouvem falar sobre Nova Serrana, os mineiros logo pensam: fábrica de sapatos. De fato, a cidade se destaca pela atividade no estado e no Brasil, tanto que foi intitulado “polo que calça o país”. Apesar de toda a expressividade, os negócios locais passaram por um período complexo recentemente, em função do grande volume de calçados fabricados no exterior e que entravam no mercado nacional sem pagar impostos. Assim, as 1.200 empresas da região se viram ameaçadas pelo *e-commerce* e buscaram o apoio do Sebrae Minas para investir em novas ações comerciais.

Uma das iniciativas bem-sucedidas nessa parceria foi a Rodada de Negócios do Programa Sebrae Exporta, que promoveu a aproximação comercial entre 45 empreendedores locais e dez compradores internacionais, em junho. O resultado foi surpreendente: em quatro dias, foi confirmado o montante total de mais de US\$ 1,1 milhão – o equivalente a R\$ 6,2 milhões – em vendas para Chile, Colômbia, Peru e Panamá.

Além da cifra, há a expectativa de continuidade do negócio pelo período de mais um ano. Para os próximos 12 meses, as vendas devem alcançar mais US\$ 4 milhões, ou seja, outros R\$ 22 milhões serão comercializados com esses países.

OFERTA E DEMANDA

A primeira rodada internacional de negócios foi realizada no Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Calçados de Nova Serrana (Sindinova). As empresas tiveram a oportunidade de expor os produtos fabricados em estandes individuais. Ao todo, foram realizadas 195 e cada fabricante teve 30 minutos para negociar com os estrangeiros.

Vale lembrar que mais de 90% das indústrias calçadistas de Nova Serrana são de pequeno porte, sendo a análise do perfil de cada uma – avaliando capacidade produtiva, por exemplo – uma etapa essencial para a efetividade da rodada de negócios. Os compradores internacionais passaram pelo mesmo estudo. “Não adianta trazermos um comprador que vai adquirir muito volume se a pequena empresa não tiver condições de entregar. E o contrário, idem”, explica Jefferson Dias Santos, analista do Sebrae Minas.

Poliana Souza, também analista do Sebrae Minas, atribui o sucesso do projeto-piloto ao alinhamento das necessidades de compradores e ofertantes. “A primeira edição nos surpreendeu positivamente. Não tínhamos expectativas que já nessa primeira rodada tivéssemos a geração de negócios efetivos. Era um momento para eles se conhecerem, iniciarem uma relação de fornecedor e cliente e, posteriormente, efetivassem negócios”, conta.

CONTATOS DE QUALIDADE

O empresário Ronaldo Lacerda se dedica à produção de calçados esportivos na Lynd há 26 anos. Ele sempre participa das rodadas nacionais do Sebrae Minas e, agora, também das internacionais. “São oportunidades de um relacionamento muito rico porque a gente faz um contato de qualidade, direto com o comprador. Quando o cliente do exterior vem, temos de estar preparados para negociar. Todos são empresários e se eles saem de seu país para vir aqui, não vão desperdiçar o tempo”, avalia.

Rodrigo Amaral Martins conta que fez questão de ele mesmo atender aos clientes estrangeiros e apresentar os diferenciais



METODOLOGIA SEBRAE EXPORTA EM CINCO ETAPAS

1

Analisar o perfil dos negócios e capacidade de produção de pequenas empresas mineiras com potencial de exportação.

2

Selecionar países-alvo e analisar potenciais compradores no mercado externo.

3

Avaliar se o perfil dos compradores estrangeiros é condizente com os produtos ofertados.

4

Estabelecer a preparação das micro e pequenas empresas para o encontro com os potenciais compradores.

5

Convidar os empresários internacionais e organizar a logística da vinda, sistemas de tradução linguística e agendas dos encontros de negociação entre eles.





Pedro Viela

Rodrigo Amaral, da Marina Mello, elogiou a estrutura disponibilizada para a rodada de negócios

dos calçados femininos de couro da empresa dele, a Marina Mello. Para o empresário, uma vantagem da iniciativa foi o sistema de tradução, que proporcionou muita segurança na negociação, tanto para os clientes quanto para as fábricas. “O evento foi um sucesso, desde a organização, ao *matchmaking*, à recepção impressionante dos clientes pelo Sebrae”, afirma.

Os resultados demonstram os impactos positivos que a internacionalização pode ter para os pequenos negócios. “O Sebrae Minas atua na facilitação de conexões comerciais, mas também no desenvolvimento contínuo das empresas, para que possam

se destacar no mercado internacional. A experiência e os novos conhecimentos adquiridos nessas ações transformam o modo como esses empreendedores operam e crescem, refletindo na expansão e diversificação de suas atividades”, destaca Jefferson Santos.

Segundo o analista, com a continuidade do trabalho e a implementação de novas estratégias, “o futuro é promissor para as empresas de Nova Serrana e para outras regiões mineiras, como Juruaia, que buscam expandir suas fronteiras comerciais e aproveitar as oportunidades oferecidas pelo mercado internacional”.

MISSÕES INTERNACIONAIS PARA NOVOS APRENDIZADOS

Além do Sebrae Exporta, há outras estratégias do Sebrae Minas para apoiar a internacionalização dos pequenos negócios. As missões internacionais estão entre elas. As iniciativas possibilitam aos empreendedores expandir os horizontes: podem conferir, *in loco*, as tecnologias e inovações exploradas no mercado em outros países, avaliando erros e acertos e como esse aprendizado pode ser aplicado a cada contexto.

Em 2024, foram realizadas várias missões com negócios mineiros de setores como moda e queijo Canastra, no Centro-Oeste; mel de aroeira e beleza, do Norte; leite, no Sul; educação, gastronomia e *startups*, de diversas regiões. Um destaque foi a visita técnica realizada em maio na Alemanha e na Suíça, envolvendo produtores ligados à Cooperativa dos Apicultores e Agricultores Familiares do Norte de Minas (Coopemapi), de Bocaiuva. Eles conheceram as boas práticas adotadas por produtores de mel na Europa e entenderam a importância da profissionalização do trabalho para garantir a qualidade, desde a colheita até o envasamento.

“Entendemos que o mercado para o nosso mel de aroeira existe, cabe a nós nos prepararmos para atender a todas as normas. Temos de treinar nossos produ-

tores a respeito de boas práticas, sobre a importância da certificação orgânica e rastreabilidade”, afirma o apicultor Júlio Cesar Pereira.

O analista do Sebrae Minas Walmath Magalhães explica que a escolha pela região de Bocaiuva para a missão deu-se pelo potencial do mel de aroeira. Antes, houve um trabalho de preparação, durante um ano, para entender quais mercados seriam interessantes para o ingresso do produto, envolvendo apicultores, diretoria da cooperativa e consultoria especializada. Para ele, a missão internacional evidenciou que os hábitos de consumo da comunidade europeia – que se preocupa com alimentos naturais e sustentáveis, produzidos sob condições verdes, sem utilização de agrotóxicos – estão vinculados ao propósito de trabalho da Coopemapi. “A Cooperativa tem um produto de alto valor agregado, com todas as licenças e certificações necessárias para atravessar o Atlântico e entrar no mercado europeu”, comemora.

Mel de aroeira tem grande potencial no mercado europeu



Pedro Vilela



Histórias que educam

Professores, o CER Polo
Sebrae de Educação
Empreendedora reconhece
o papel de vocês para
transformar vidas por meio
da educação!

**Compartilhe sua
experiência
transformadora na
plataforma:**

historias.cer.sebrae.com.br



OLHO NAS TENDÊNCIAS

CRISTINA MOTA

O sócio e Chief Sales Officer (CSO) da StartSe, **FÁBIO NETO**, compartilha sua trajetória e fala sobre a postura dos empreendedores frente à “nova economia”.

Em um mundo com múltiplas fontes de informações repassadas de forma cada vez mais ágil, muitas vezes os empreendedores podem se sentir confusos e não conseguir avaliar cenários e dados com clareza. Justamente para contribuir para a curadoria de informações, conectando e educando empreendedores, é que surgiu a StartSe. A revista Histórias de Sucesso conversou com o executivo Fábio Neto sobre o cenário e quais as condutas recomendadas aos pequenos empresários.



CONTE UM POUCO DE SUA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL E DO SEU TRABALHO ATUAL NA STARTSE.

Eu sou mineiro, de Uberlândia, já morei em outras cidades mineiras, conheço várias Minas Gerais. Desde muito novo, fui estimulado a ter um negócio, meu avô era empreendedor. Cursei Administração de Empresas e fiz minha carreira em grandes companhias. Foram 15 anos nessa jornada e aprendi muito, especialmente atuando no ramo de *shopping centers*, lidando com lojistas que são micro e pequenos empreendedores.

Durante a pandemia, programei uma transição de carreira, deixando a vida executiva para ter meus próprios negócios. Com um sócio, montei uma aceleradora de empresas que se chama Impulse, na qual temos alguns negócios, uns que deram errado, outros que deram certo e estão indo muito bem. E aí me tornei sócio da StartSe, empreendendo junto com o time dos fundadores. Atualmente, estou dedicado *full timing*, e nosso grande propósito é ajudar empresas e pessoas em processo de transformação. Como vivenciei isso, tenho um repertório legal para ajudar grandes e pequenas empresas.

QUAL É O CONTEXTO DA NOVA ECONOMIA PARA O QUAL A STARTSE TEM PREPARADO OS EMPREENDEDORES?

Vivemos um momento que chamamos de “revoluções simultâneas”. É muita coisa junta, mudando ao mesmo tempo. Nós nos acostumamos a mudanças incrementais, tínhamos uma transição político-econômica, uma transição de moeda, um problema com uma taxa de juro, altos e baixos de crise. De repente, você tem isso tudo, de uma vez. Há uma mudança do cliente, cada vez mais infiel e cada vez mais caro. Há uma mudança do colaborador, cada vez menos engajado, com expectativas completamen-

te novas sobre como liderar. Há mudança dos mercados, dos consumidores, dos clientes, dos competidores. Todo mundo resolveu competir com você. Toda essa mistura de coisas criou um grande descompasso com o modo como aprendemos a gerir empresas, e isso tem deixado todo mundo extremamente ansioso por uma transformação. E o que frustrou muitas empresas nos últimos anos foi a ideia de que esse processo tem um fim. Mas ele tem de ser contínuo, porque você faz muitas coisas para se mover do ponto A ao ponto B, mas quando você alcança o ponto B, ele já se moveu, está à frente e você tem que correr atrás.

Nós tentamos entender, junto com os clientes, como trabalhar esse tripé da transformação: estratégica, digital e cultural. O empresário muitas vezes entra em negação, acha que a transformação não é para ele, vê apenas a loja do outro lado da rua como concorrente, quando há uma competição global. É uma visão míope. Organizar essa complexidade é o grande desafio hoje do que a gente está chamando de “nova economia”, desse novo momento do mundo, que é saber muito bem capturar o desejo do cliente e, ao mesmo tempo, estar atento aos sinais de transformação. Como criar empresas profissionais, que tenham um repertório mais amplo e não conheçam só do seu negócio, mas que conheçam de negócio saibam como dinamizar isso tudo e, ao mesmo tempo, tenham capacidade de execução e de trazer o time certo para fazer isso acontecer?

QUAIS SÃO OS PAÍSES QUE ESTÃO MOLDANDO O FUTURO DESSA “NOVA ECONOMIA”?

Na StartSe, decidimos olhar para três grandes *hubs* que, para nós, estão liderando a transformação nas últimas décadas. O primeiro é o que tem transformado o nosso jeito de vi-

ver no Ocidente, o Vale do Silício, na Califórnia. É onde nasceram as empresas que mais usamos no dia a dia. Estar ali é, de fato, se antecipar às transformações. Levamos turmas para lá, para tentar “capturar” as ideias. Outro *hub* é a China, país que saiu da pobreza e se tornou a maior potência do mundo em 40 anos. Eles tiveram um avanço tecnológico e vários saltos que nunca vimos no Ocidente. O terceiro *hub* é Israel, considerada uma nação empreendedora. Eu estive lá antes do conflito, para entender como um país daquele tamanho, no meio do Oriente Médio e de uma extrema escassez, tornou-se uma superpotência tecnológica e inovadora.

É muito importante estar atento a esses três locais e entender que tipos de negócios estão surgindo ali e como. Porque as grandes transformações não obedecem mais a uma lógica de tempo, mas sim a uma lógica de espaço. Quando eu vou ao Vale do Silício nos dias de hoje, eu visito algo que já existe lá, mas é futuro para o Brasil. Você pede um carro lá e não há motorista. Para eles, isso é realidade; para nós, é futuro. Da mesma forma, quando eu vou para a China e acesso o sistema bancário completamente diferente, consigo observar o que pode ser o nosso futuro de forma antecipada.

A QUE OS EMPREENDEDORES PRECISAM ESTAR ATENTOS PARA AVALIAR SUAS NECESSIDADES DE APRENDIZADO?

Em qualquer setor, geralmente as tendências chegam no formato de notícias sobre um novo concorrente, uma nova tecnologia, um produto diferente. O desafio é como olhar para essa tendência: ela é uma disrupção ou uma distração? Se o empreendedor acha que é uma disrupção e foca demais isso, pode estar se distraindo do foco do seu negócio. Se ele acha que é uma distração, vai ignorar e continuar fazendo “um arroz com feijão” e pode ficar vulnerável a

essa tendência. É um grande dilema.

Eu me lembro de varejistas em Manaus, por exemplo, dizendo-se tranquilos porque o Mercado Livre não iria entrar lá, pois precisaria de barco, de avião. Pois bem, o Mercado Livre comprou barco, avião e entrou. Ou seja, é preciso olhar uma tendência macro, que está lá no Vale do Silício, e analisar quando é que ela vai chegar a uma cidade do interior de Minas. É preciso avaliar a que distância essa tendência está de mim, e qual o impacto no meu negócio caso ela chegue até mim e qual clareza eu tenho sobre isso. É a hora de pensar: se isso ocorrer, o que vou fazer? Tomo uma decisão agora ou aguardo? Eu me antecipo ou aguardo? Há um provérbio chinês que diz “cave o poço muito antes de sentir sede”. E vemos que, em muitas empresas, quando a sede vem, já é tarde demais, não tem mais poço.

Então, quando falamos de empresas infinitas, estamos falando daqueles empresários que são capazes, o tempo todo, de matar o seu próprio negócio para renascer. E aí tem um conceito: nós somos apaixonados por produto, serviço. E isso gera uma vulnerabilidade. Temos de nos apaixonar pelo problema que o produto resolve e não pelo produto que resolve o problema. Vou dar um exemplo. Desde que o mundo é mundo, há o problema de como ouvir música. Vários produtos resolveram esse problema. Tivemos o vinil, a fita cassete, o CD, o iPod. Agora, é o Spotify. Amanhã, sei lá qual vai ser, mas todos aqueles outros produtos morreram, porque eles resolveram o problema em determinado momento e, depois, perderam o sentido. O ponto é saber como eu mato meu próprio negócio para continuar resolvendo aquele problema. Nada acontece de repente, da noite

para o dia. Gradualmente, a música digital ficou boa, ninguém mais comprou CD.

Então, o empresário, às vezes, olha uma ameaça e a julga como pior do que o produto/serviço que ele oferece. Ignora que aquele produto vai melhorar e vai tomar o espaço. Mas nada é de repente, é gradual.

COMO OS PEQUENOS NEGÓCIOS PODEM ACOMPANHAR AS TENDÊNCIAS PARA TOMAR AS MELHORES DECISÕES?

O primeiro ponto é o que não fazer: como eliminar as distrações? Porque somos muito bem-informados atualmente, mas isso não constrói conhecimento. Estamos na era da hiperinformação, somos bombardeados, e há uma falsa sensação de que sabemos de tudo, mas tudo é raso, não conseguimos conectar os pontos importantes para nossos negócios. Saber das coisas não significa saber de tudo exatamente, então a palavra-chave é “curadoria”. Como crio curadores das informações de que eu preciso? Dessa forma, devo entender quais informações são relevantes para que o meu negócio se mantenha relevante e criar os “veículos” que vão me trazer esse conteúdo, construindo essa curadoria. Há muitas fontes, espalhadas. Ser capaz de conectar esses pontos é um grande desafio, por isso que essa não é uma resposta simples.

O BRASIL ESTÁ EVOLUINDO NA CRIAÇÃO DESSES ESPAÇOS DE CURADORIA A PONTO DE SAIR DA POSIÇÃO DE OBSERVADOR PARA CRIADOR DE TENDÊNCIAS?

Em geral, o empresário brasileiro gosta muito de observar. Nos maiores eventos de inovação do mundo, as maiores delegações são brasileiras. Já há um entendimento da relevância dessas ações, de ver as novidades. E o Brasil já tem bons ecossistemas espalhados pelo país, onde existem esses curadores.

Há *hubs* de inovação, onde alguém já está pensando, de alguma forma, sobre a curadoria do que você precisaria saber, e faz a conexão com a *startup*, que tem uma cabeça mais pra frente. Então, os empresários brasileiros vêm amadurecendo bastante. Não sei se por consciência ou se por dor, mas, atualmente, estamos muito mais maduros do que há dez anos.

COMO O PEQUENO EMPREENDEDOR PODE DESENVOLVER ESSA CULTURA DE INOVAÇÃO?

O pequeno é multitarefas. Ele é o dono, é o financeiro, é o marketing. O grande ponto aqui é entender se o empresário é um bom operador, é o que mais entende das finanças, cuida do caixa, faz a curadoria de produto, é o guardião daquele *business*, ele deve buscar alguém, um sócio ou um funcionário, que vai olhar para o novo e para a inovação, ou repensar aquele modelo de negócio. E há o contrário, o empresário que odeia planilha, o dia a dia. É a pessoa das ideias. Então, o que ele tem que fazer? Trazer alguém do dia a dia, para ser o guardião que vai liberá-lo para as ideias.

Eu vejo o empresário brasileiro como muito solitário, por decisão. Ele quer voar, mas voo solo. É nessa hora do voo que é preciso escolher sócios, bons parceiros, buscar o Sebrae e outras instituições que podem ajudá-lo a fazer esse processo de olhar para o novo. O desafio de qualquer empresa, de qualquer tamanho, é a ambidestria. Tem que continuar fazendo muito bem o que sempre fez, porque isso paga a conta do futuro. Mas precisa criar uma exploração, investigação, para que, caso o meu negócio fique vulnerável, eu tenha alternativas, opções ou para melhorá-lo ou mesmo criar algo novo.

VOOS CADA VEZ MAIS ALTOS

Wagner Diniz é gestor da Quimical, pequena empresa
que foi certificada como um excelente lugar para trabalhar

Arquivo pessoal



Wagner: espírito empreendedor
desde cedo

“Eu considero que o espírito empreendedor me acompanhou desde cedo. Nasci em Pedra do Indaiá, uma pequena cidade de 4 mil habitantes, localizada a 200 km de Belo Horizonte. Passei a infância e adolescência morando na roça, onde fiquei até os 19 anos, fazendo todo tipo de serviço braçal. Mas sempre sonhei em ter o meu próprio negócio.

Aos 18 anos, fundei a Quimical, que, inicialmente, trabalhava com o plantio de mudas de eucalipto, sediada no sítio da minha família, em Arcos. Ao longo de oito anos, houve vários ajustes e, desde 2016, o foco é representação, venda e transporte de cal virgem, cal hidratada e calcário para setores como siderurgia, agricultura, engenharia civil e curtume. O modelo de negócio é semelhante a um *marketplace*, porém, *off-line*.

A Quimical cresceu e passou a atuar em todo o Brasil, especialmente no Sudeste e no Sul. Nos últimos cinco anos, tivemos uma evolução: em 2024, passamos a faturar em um dia de operação o equivalente ao total de um trimestre em 2019. Agora, temos uma sede administrativa própria e contamos com cerca de 20 colaboradores. Uma grande realização!

Esses bons resultados foram motivados por muito aprendizado, especialmente depois que participei do programa

Empretec, o meu primeiro contato com o Sebrae Minas. Foi quando mudou totalmente a minha perspectiva sobre o crescimento e as possibilidades de atuação da Quimical. As consultorias foram extremamente valiosas e ajudaram a aprimorar o custo de aquisição de clientes e a melhorar as conversões de *leads*. Inclusive, naquele ano iniciamos um projeto de expansão para atendimento ao Norte e Nordeste, que estamos aprimorando.

No ano passado, decidi participar de uma nova iniciativa do Sebrae Minas, o curso Líder Coach. Foi aí que estabeleci a meta de investir fortemente na equipe. Sempre tive a preocupação de criar um ambiente de trabalho sadio, próspero, inovador e criativo. O curso me incentivou ainda mais nesse objetivo e, durante as atividades, construí um plano de ações.

Criamos um departamento dedicado a cuidar das pessoas, buscando desenvolvê-las, capacitá-las. Assumimos o compromisso com a liderança inclusiva, valorizando a diversidade, respeitando cada indivíduo e buscando sempre desenvolver ao máximo o potencial de todos. Atualmente, temos uma gestão majoritariamente feminina, reconhecendo a atuação das mulheres.

E foi com imenso orgulho que recebemos, em 2024, algo muito importante: a certificação Great Place To Work (GPTW), reconhecida internacionalmente. A chancela não apenas evidencia nossos esforços, mas também nos impulsiona a continuar cultivando uma cultura organizacional forte e inclusiva.

Devo destacar a parceria com o Sebrae Minas como fundamental para alcançar



**SEI QUE POSSO
CONTAR COM O
SEBRAE MINAS PARA
MANTER A EVOLUÇÃO
DA EMPRESA E
O AMBIENTE DE
TRABALHO EM QUE AS
PESSOAS SE SINTAM
VALORIZADAS E
MOTIVADAS**



voos tão altos. A instituição ajudou a guiar o crescimento da Quimical e todas as conquistas recentes. E sei que posso contar com o Sebrae Minas para manter a evolução da empresa e o ambiente de trabalho em que as pessoas se sintam valorizadas e motivadas. Isso, para mim, é a verdadeira força motriz para o sucesso. Com uma equipe engajada e comprometida, somos capazes de alcançar resultados extraordinários.”

CONTE SUA HISTÓRIA!

VOCÊ É MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL
OU TEM UM PEQUENO NEGÓCIO DE SUCESSO
E GOSTARIA DE COMPARTILHAR SUA HISTÓRIA
INSPIRADORA COM OUTROS EMPREENDEDORES?
ENTÃO, MANDA PRA GENTE! ACESSE O QR CODE
E PREENCHA O FORMULÁRIO!



NOVIDADES NO PORTAL INOVAÇÃO SEBRAE MINAS

Plataforma foi atualizada, proporcionando experiência de navegação mais moderna e intuitiva aos usuários


RAUL GOMES

Desde agosto, uma nova versão do Portal Inovação Sebrae Minas está no ar. A plataforma foi atualizada, passando a exibir uma interface mais moderna e que proporciona a navegação mais intuitiva, além de uma nova identidade visual.

O Portal Inovação Sebrae Minas objetiva guiar empreendedores e gestores públicos em busca de soluções inovadoras, especialmente desmistificando a ideia de que inovação é algo grandioso e tecnológico. Há exemplos práticos de como empresas enfrentam o desafio de inovar, disponibilizando relatos inspiradores sobre como fazer isso em atitudes, processos e produtos.

Segundo a analista do Sebrae Minas Alessandra Simões, a estrutura do portal foi pensada com base na forma como os usuários consomem os materiais, com temáticas bem-definidas: Fronteira Tech, Gestão Criativa, Caminhos para Inovação, Vendas em Ação, Negó-

cios do Futuro e Planeta Inteligente. Entre os principais temas abordados estão ferramentas ágeis, novas tecnologias, tendências de mercado e sustentabilidade, todos pensados para tornar a inovação mais acessível ao



público. “Essa curadoria temática é fundamental para garantir que o usuário encontre rapidamente os materiais de maior interesse e relevância, contribuindo para o aumento da interação com a plataforma”, pontua.

Além da nova organização dos conteúdos, o portal passou a priorizar a agilidade, permitindo que a postagem e a gestão dos temas indexados sejam feitas de maneira mais intuitiva, o que amplia a capacidade de manter o conteúdo atualizado e relevante para os visitantes.

VISUAL

O *layout* do site foi completamente repaginado para refletir a nova identidade visual, que acompanha as diretrizes de inovação do Sebrae Minas, exibindo uma logomarca exclusiva. “As cores e a disposição das páginas foram pensadas para tornar mais simples o acesso aos materiais e conferir uma estética que reflete modernidade e dinamismo”, diz Alessan-

dra. A presença do botão de personalização de tema de página, variando entre claro e escuro, demonstra preocupação com o conforto dos usuários.

A mensuração dos acessos aponta que as mudanças têm agradado. Desde a virada, o portal registrou um crescimento significativo, com aumento de 25% na navegação mensal. “O conteúdo multimídia, com vídeos e w, é destaque, trazendo temas atuais de forma prática. Há discussões sobre o que podemos aprender com a China e o Vale do Silício, por exemplo, e como esses ecossistemas podem inspirar novos *insights* e *benchmarks* para o desenvolvimento de negócios”, relata Alessandra.

CONFIRA

ACESSE OS MÚLTIPLOS CONTEÚDOS
DO PORTAL DA INOVAÇÃO
E SE MANTENHA ATUALIZADO



DESDE A VIRADA, O
PORTAL REGISTROU
UM CRESCIMENTO
SIGNIFICATIVO, COM
AUMENTO DE 25% NA
NAVEGAÇÃO MENSAL

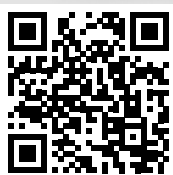


FORÇA DEDICAÇÃO EXEMPLO INSPIRAÇÃO

O empreendedorismo tem muitos desafios. Por isso, compartilhar relatos sobre como eles foram enfrentados e superados pode esclarecer e motivar muitas pessoas que desejam seguir esse caminho.

A seção “Pequenas Histórias de Sucesso” é um espaço para que empreendedores compartilhem suas experiências. A Bárbara já participou, e você também pode. Conte sua história, seja um exemplo e uma inspiração.

PARTICIPE!



Use o celular
para ler o
QR Code e
acessar a ficha
de inscrição.



Bárbara Brier, criadora do Selo Oficina Amiga da Mulher



ENCONTRO DE ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO NO HARDTECH INNOVATION

Primeira edição do evento ocorreu em Itajubá

O HardTech Innovation reuniu empresas, *startups*, universidades e centros de pesquisa, órgãos públicos, investidores, associações e entidades diversas em Itajubá, no Sul de Minas, de 17 a 20 de junho. O objetivo do evento foi fortalecer o Ecossistema de Inovação da cidade e contribuir para a troca de conhecimentos sobre inovação e tecnologia aplicados no dia a dia empresarial. Mais de dez mil pessoas participaram dessa edição.

O Sebrae Minas foi um dos parceiros da iniciativa e promoveu atividades durante o evento. O Fator S Agita reuniu 62 alunos do Ensino Médio de quatro escolas públicas

de Itajubá. A 6ª Rodada de Negócios Itajubá HardTech gerou 500 encontros e uma expectativa de R\$ 116 milhões em negócios. Com o Pitch Day, 11 *startups* apresentaram seus projetos a investidores, gerando negociações de cerca de R\$1 milhão.

O evento também recebeu a edição 2024 do ELI Summit Minas Gerais, com a participação de centenas de especialistas, representantes e atores dos 11 Ecossistemas de Inovação de Minas Gerais. Com o propósito de estimular a competitividade dos negócios e estimular conexões, a iniciativa contou com 80 *startups*, além de 40 expositores e palestrantes.



Cleber Gonçalves

HACK TOWN 2024 REÚNE TRADIÇÃO E TECNOLOGIA EM SANTA RITA DO SAPUCAÍ

Sebrae Minas ofertou atendimento a pequenas empresas durante o evento

Entre os dias 1º e 4 de agosto, Santa Rita do Sapucaí foi palco de mais uma edição do Hack Town, um dos maiores encontros de inovação, cultura e tecnologia do Brasil. O Sebrae Minas foi um dos parceiros e, nos quatro dias de atividades, ofertou atendimento sobre abertura de empresas, gestão, inovação e empreendedorismo aos pequenos negócios da região.

A edição de 2024 impressionou com uma superestrutura composta por 800 palestras, 40 estandes, dez palcos, cem shows e cem

painéis. O evento reuniu mais de 300 *startups*, proporcionando um espaço fértil para *networking* e troca de ideias.

Inspirado no SXSW de Austin, Texas, o Hack Town nasceu em 2016 e, desde então, tem atraído grandes nomes como Unilever, Accenture, AB InBev, Google e Meta, reunindo pessoas interessadas em explorar novas perspectivas e criatividade. O evento se define como o local “onde o convencional encontra o novo”, destacando-se por promover a fusão entre tradição e inovação.



Studio Panon

**A VIDA
TE DESAFIA.
A ESCOLA
DO SEBRAE
TE PREPARA.**



**DESAFIO
ACEITO**

CONHEÇA OS NOSSOS CURSOS escoladosebrae.com.br

**ENSINO MÉDIO +
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO
OU MARKETING OU
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO
OU MARKETING NOTURNO**



Na hora de cuidar do seu negócio, é melhor consultar quem entende. O Sebrae oferece consultorias sob medida para pequenos negócios em todas as fases, da ideia ao mercado.

Descubra todas as possibilidades das consultorias do Sebrae para melhorar sua empresa.

Acesse sebraemg.com.br.



0800 570 0800