HISTÓRIAS DE SUCESSO

SEBRAE

JUL-AGO | 2026 | ANO 5 | Nº 023

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA E INOVAÇÃO

ROTA PARA VENDER MAIS

Programa MOVE+ Agentes de Mercado conecta pequenas empresas a novos mercados, impulsionando o faturamento



Walter Soares, do Apiário Flores e Mel, em Coromandel

STARTUPS E NEGÓCIOS INOVADORES CONQUISTAM ESPAÇO NOS MERCADOS BRASILEIRO E INTERNACIONAL

VIÇOSATEC CONSOLIDA-SE COMO UM DOS PRINCIPAIS ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO DO BRASIL

O futuro do seu negócio começa no Reload BH 2027.

RELOAD

EVENTO DE MARKETING*DIGITAL

VENDAS ABERTAS:
Lote Promocional por tempo limitado.

Aponte a câmera para o QR Code e garanta seu ingresso.

SEBRAE

SOLUÇÕES SOB MEDIDA, O SEBRAE TEM!

Inovar e acessar mercados são dois desafios constantes no dia a dia dos pequenos negócios. Quando se fala em digitalização, por exemplo, a falta de recursos financeiros e a dificuldade de encontrar soluções adequadas aparecem como os principais gargalos enfrentados por empreendedores de Minas Gerais, segundo pesquisa do Sebrae Minas.

A digitalização é uma das frentes de inovação mais procuradas por empreendedores que acessam o Sebrae, não só por ser cada vez mais essencial à operação, como para a expansão comercial das marcas.

Contudo, para que as estratégias adotadas sejam efetivas, é fundamental conhecer a realidade de cada negócio. E é exatamente isso que o Sebrae Minas faz em suas diferentes frentes de apoio aos pequenos negócios que buscam inovar e aumentar as vendas.

Nesta edição da Revista Histórias de Sucesso, trazemos exemplos bem-sucedidos dessa atuação, como o programa MOVE+ Agente de Mercado. A iniciativa, lançada em 2024, já contabiliza quase 2 mil empresas atendidas, que ampliaram significativamente suas carteiras de clientes e o faturamento. Vale conferir.

Boa leitura!



Alessandro Carvalho

MARCELO DE SOUZA E SILVA
Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Minas

SUMÁRIO


Obelisco Filmes

6 Instituições de ensino são apoiadas pelo ALI Educação Empreendedora no estímulo à inovação no ambiente escolar e no desenvolvimento de habilidades empreendedoras entre os alunos

11 Alunos do Vale do Jequitinhonha têm oportunidade de desenvolver seu talento no Desafio Mãos à Moda Jovem


Leonardo Morais

24 Com mais de 130 empresas de base tecnológica ativas, o ViçosaTec desponta como um dos principais ecossistemas de inovação do país

30 *Startups* de Minas Gerais apoiadas pelo Sebrae Minas conquistam cada vez mais mercados no Brasil e no exterior

40 A Visiongen Biotecnologia encontrou no Sebrae Minas o suporte necessário para avançar no mercado internacional

42 Sebraetec mostra possibilidades para digitalizar negócios, com soluções que acompanham cada etapa do empreendimento no on-line

SEBRAETEC

EXPEDIENTE

Conselho Deliberativo do Sebrae Minas
Banco do Brasil, BDMG, Caixa, CDL-BH, Ciemg-Fiemg, Faemg-Senar, Fapemig, Fecomércio MG, Federaminas, Fiemg, Invest Minas, Sebrae, Sede, Seplag e Sistema Ocemg

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:
Bárbara Sarto, Bruno Ramos, Bruno Ventura, Danielle Fantini, Débora de Souza, Gustavo Moratori, Izabella Campos, Jamille Atizore, Jefferson Ferreira, Maria Teresa Freitas, Karine Martinez, Laurana Viana, Loidiana Perazzo, Paulo César Veríssimo, Rachel Dornelas, Rafael Tunes, Rosely Maria Vaz, Stella Maris de Paula

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



Obelisco Filmes

16

No programa MOVE+ Agente de Mercado, pequenos negócios têm o acompanhamento de um consultor especializado, que apoia na identificação de oportunidades de negócio, no aprimoramento das estratégias comerciais e no fortalecimento da gestão de vendas. Conheça histórias de sucesso de participantes

Assista à videorreportagem e ouça um áudio sobre o programa na Revista Histórias de Sucesso digital. Use o QR Code para acessar.



Obelisco Filmes

Acesse a revista digital e assista à videorreportagem.

36

A Inteligência Artificial (IA) vai substituir o ser humano? Saiba o que o especialista Henrique de Castro, consultor do Sebrae Minas, pensa sobre isso e quais dicas ele tem para os empreendedores



Magnific

44

Precisa obter recursos para a inovação? O Sebrae Minas mostra os caminhos possíveis



Magnific

A analista do Sebrae Minas Luisa Vidigal fala sobre o tema na revista digital.

ACESSE TAMBÉM A REVISTA HISTÓRIAS DE SUCESSO DIGITAL

revistahistoriasdesucesso.sebraemg.com.br

Prefácio Comunicação
Editoras: Ana Luiza Purri e Cristina Mota
Reportagens: Cristina Mota, Fernanda Santos, Josie Menezes, Lidiane Camargos e Lucas Alvarenga
Revisão: Luciara Oliveira
Projeto gráfico: Tércio Lemos
Design e diagramação: Camila Janaina
Podcasts
Produção: Cristina Mota e Fernanda Santos
Roteiro e apresentação: Bruno Assis
Edição: Domenica Mendes
Videorreportagens
Produção e roteiro: Cristina Mota e Lidiane Camargos
Apresentação: Lidiane Camargos
Edição: Obelisco Filmes

HISTÓRIAS DE SUCESSO

SEBRAE

DA ESCOLA PARA A VIDA

ALI Educação Empreendedora estimula o desenvolvimento de competências para mudar realidades por meio da inovação

ANA CLÁUDIA VIEIRA

Obelisco Filmes



A artesã Maria do Carmo Carneiro teve acesso aos conhecimentos sobre empreendedorismo quando era aluna do EJA

Inserir a cultura da inovação e do empreendedorismo nas escolas da Educação Básica são os objetivos que orientam o programa ALI Educação Empreendedora, do Sebrae. Por meio do acompanhamento permanente de agentes especializados, o programa apoia instituições de ensino na implementação de iniciativas que estimulam a inovação no ambiente escolar e o desenvolvimento de habilidades empreendedoras entre os alunos, como autonomia e capacidade de solucionar desafios reais e construir novas oportunidades.

Em 2025, 413 instituições de ensino foram atendidas por meio da iniciativa, alcançando mais de 240 mil estudantes. Neste ano, há ações em curso em 469 escolas, com mais de 170 mil estudantes impactados. Os resultados têm sido projetos com relevância para o contexto local, melhoria

dos indicadores educacionais e abertura de parcerias que conectaram escolas aos espaços públicos.

De aluno a monitor

Em 2026, menos de um ano após concluir o Ensino Médio na Escola Estadual Coronel Adelino Castelo Branco, em Sabará, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, Marco Antônio da Silva Filho voltou à sala de aula da instituição. Já cursando Ciência da Computação na Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), ele retornou à escola voluntariamente como monitor dos alunos do 1º ano do Ensino Médio em um projeto de tecnologia desenvolvido dentro do programa (ALI) Educação Empreendedora.

Há dois anos, Marco Antônio participou da iniciativa e, junto aos colegas de classe, desenvolveu um projeto para monitorar o Rio Sabará e emitir alertas para a população em caso de aumento do nível das águas. A proposta atendia a um dos grandes objetivos da implementação da metodologia ALI nas escolas: levar os alunos a pensar criticamente e a buscar soluções para questões locais. Na cidade, as enchentes são um problema centenário, que afeta a população de diferentes formas.

"Nós tratamos de uma questão que era mais do que geográfica, era identitária e cultural. Porque os moradores já estavam normalizando, naturalizando a situação das enchentes, com a ideia de que, se todo ano chove, o rio transborda e acaba com tudo, não precisa arrumar", relata a diretora pedagógica da Associação Centro de Educação Tecnológica do Estado da Bahia (CETEB), Lúcia Maria Araújo Machado. Em 2021, a entidade fez uma parceria com o

AGENTES ESPECIALIZADOS ACOMPANHAM AS ATIVIDADES NAS ESCOLAS

Governo de Minas, via edital, para promover ações que reduzissem os altos índices de violência e de evasão escolar identificados, além de melhorar o baixo desempenho dos alunos. Responsável por todo o projeto pedagógico, a Associação encontrou no ALI uma forma de sistematizar a educação empreendedora, com ações realizadas desde 2024 e apoiadas pelo Sebrae. "O ALI agregou um senso de autorresponsabilidade, de comprometimento e de engajamento muito maior. O resultado desse trabalho com a equipe docente é muitíssimo valioso. Eles compreenderam que não é só uma metodologia pedagógica de sala de aula. É uma forma de você transformar uma situação em problema, analisar e encontrar a solução", complementa Lúcia.

A análise da diretora é confirmada por Marco Antônio. "Uma das palestras destacou que muita gente entende empreendedorismo apenas como cuidar de empresas. Mas ser empreendedor é mais. Você empreende em um projeto da escola, como fizemos; na sua própria vida pessoal; na sua vida profissional. Eu acho que todo mundo que teve contato com o Sebrae na escola e com as competições leva isso adiante."

Olhar para o entorno

No ano de 2024, o ALI Educação Empreendedora foi implementado na escola de forma integrativa, envolvendo as diferentes disciplinas e permitindo que, a cada ano, os

Arquivo pessoal







A Feira do Pequeno Empreendedor e a participação em competições nacionais foram marcos do projeto na escola de Sabará

alunos possam ampliar os conhecimentos e capacidades. O primeiro passo foi estimular no aluno a habilidade de problematizar as situações ao seu redor, de forma crítica, mas estruturada. "Nós trabalhamos no modelo de ensino por competências, em que desenhamos a arquitetura pedagógica para atender ao contexto local, de idade, escolaridade e regionalidade", explica a diretora pedagógica do CETEB.

A diretora da escola, Ana Carla Chicarini, explica que, já com os projetos em desenvolvimento, foi realizado um seminário para a apresentação de todos os projetos integradores à comunidade. Participaram empresários, representantes de escolas, da prefeitura e de órgãos competentes que poderiam ajudar nas ações, além de agentes do Sebrae. Após a finalização do processo, os alunos apresentaram os projetos em sala, na chamada "Vitrine Pedagógica".

Ao longo de todo o ciclo, o Sebrae Minas ofereceu capacitações, ajudando a fortalecer a cultura empreendedora. "Nosso papel é atuar como facilitadores dos processos de inovação. Escutamos a escola, realizamos diagnósticos, ajudamos a identificar prioridades, promovemos formações, acompanhamos a execução do plano de ação e estimulamos que gestores, professores e estudantes construam juntos as soluções mais adequadas para sua realidade", conta a agente local de inovação Nilza Leal. Gestão de Projetos, Rotas de Liderança, Inteligência Emocional e Protagonismo e Educação Empreendedora foram temas trabalhados.

Os resultados foram considerados excelentes. Das 15 turmas da escola, 11 inscreveram projetos e participaram do Desafio Liga Jovem, a maior competição de empreendedorismo social nas escolas brasileiras para alunos do 8º e 9º ano do Ensino Fundamental e do Ensino Médio e Técnico, realizada pelo Sebrae. Além do trabalho da equipe de Marco Antônio, outros exemplos de projetos desenvolvidos foram a proposta

de uma solução de purificação que utiliza a casca da jabuticaba para filtrar água com maior eficiência, unindo ciência e recursos locais, e uma parceria com Emater e Secretaria Municipal de Meio Ambiente de Sabará para transformar resíduos orgânicos em adubo para revitalização dos espaços verdes da escola.

Para a analista do Sebrae Minas Pollyanna Gontijo, os resultados alcançados mostram que a receptividade da escola é a porta de entrada para o sucesso da educação empreendedora. "Quando a instituição de ensino abraça a proposta e acredita no potencial dos estudantes, a educação empreendedora ganha vida: o aprendizado se conecta ao território, problemas reais tornam-se oportunidades e o empreendedorismo deixa de ser conceito para se transformar em ação e impacto", ressalta.

Prática da vida real

Na Escola Estadual José Freire, em Juiz de Fora, a parceria com o Sebrae Minas começou em 2020, antes da pandemia, com foco em implementar as recomendações do Novo Ensino Médio. Em 2024, a estratégia foi ampliada e aperfeiçoada com o ALI Educação Empreendedora. O vice-diretor da escola, Leonardo Serrão, avalia que trabalhar os conteúdos de forma interdisciplinar foi fundamental. "A abordagem favoreceu o envolvimento de professores, estudantes e equipe pedagógica na construção de uma proposta coletiva, fortalecendo o compromisso de todos com a aprendizagem e o desenvolvimento dos alunos. Cada docente contribuiu de acordo com sua área de atuação", diz Micheli Aparecida da Silva Salles, agente local de inovação da escola.

Os professores de Matemática, por exemplo, se concentraram nos conteúdos de educação financeira, planejamento e organização de custos. Já os de Arte e Língua Portuguesa contribuíram com aspectos ligados ao marketing, à criatividade, à construção da identidade visual das empresas e à comunicação. "Cada equipe de professores assumiu um papel estratégico no desenvolvimento das competências necessárias para a realização da Feira do Pequeno Empreendedor", acrescenta Micheli.



Obelisco Filmes



Da esquerda para a direita: Maria do Carmo, Micheli Salles, agente ALI, Leonardo Serrão, vice-diretor, e Valéria Alves, professora e responsável pelo projeto na escola

O evento aberto é um espaço para que os alunos coloquem os conhecimentos em prática. Na edição de 2026, por exemplo, dos 450 alunos do turno da manhã, 240 participaram; já no turno da noite, dedicado à Educação de Jovens e Adultos (EJA), 92 dos 120 alunos participaram.

A artesã Maria do Carmo Carneiro foi uma das alunas a colocar em prática os conhecimentos sobre empreendedorismo. Ela concluiu o 3º ano do programa EJA em julho deste ano e, embora empreenda desde 2006, produzindo bonecas de pano e pesos de porta, conta que foi nas atividades do ALI que teve acesso a algumas habilidades que têm feito a diferença nas atividades administrativas do seu negócio. "Aprendi a pedir um adiantamento no pedido de uma peça, a como conversar com o cliente para saber exatamente o que ele deseja... Isso porque tudo que eu faço é personalizado. Então, eu tenho que ter certeza dos detalhes", conta.

Analista do Sebrae Minas, Maria Nilda Viana avalia que os resultados da Escola Estadual José Freire representam o que vem sendo trabalhado com a educação empreendedora na região. "Ver ações como a Feira do Pequeno Empreendedor se consolidando no calendário da escola, além de relatos de estudantes que levaram esses aprendizados para a vida, demonstra a força desse trabalho. A educação empreendedora vai além da escola. Ela contribui para o desenvolvimento territorial ao formar jovens mais preparados para atuar em suas comunidades, gerar valor, identificar oportunidades e se tornarem agentes de transformação nos locais onde vivem", ressalta.

NOVO OLHAR PARA A CULTURA LOCAL

Projeto Desafio Mãos à Moda Jovem desperta talentos, incentiva a criatividade e valoriza o Vale do Jequitinhonha

FERNANDA SANTOS

Leonardo Morais



Rhai Silva Freire com a criação feita para o segundo desafio, representando fé e esperança

"Eu sempre escutei que aqui era o Vale da miséria. Mas percebi que aqui é o Vale da riqueza." Quem diz essa frase com orgulho é Rhai Silva Freire, de 18 anos. Nascido e criado em Itaobim, no Vale do Jequitinhonha, ele conta que aprendeu a importância de valorizar o local onde vive, mas que nem sempre pensou assim. Seu ponto de vista mudou depois de participar do projeto Desafio Mãos à Moda Jovem, promovido pelo Sebrae Minas.

A iniciativa foi criada a partir da percepção do interesse de jovens estudantes por outra ação do Sebrae: o Mãos à Moda, um projeto inovador, desenvolvido em parceria com a Prefeitura de Almenara, que combinou ca-

AS DUAS EDIÇÕES DO PROJETO REUNIRAM QUASE 300 ESTUDANTES DE ESCOLAS PÚBLICAS DE SEIS MUNICÍPIOS

pacitação técnica em costura e modelagem com empreendedorismo, durante três meses. O objetivo foi resgatar e aplicar as tradições, saberes e ofícios regionais à produção de moda autoral na região. Os participantes lançaram suas criações para a comunidade local e, posteriormente, participaram do Minas Trend Preview, em Belo Horizonte.

"Quando divulgamos o Mãos à Moda, das 400 inscrições que recebemos, pelo menos 100 eram de estudantes menores de 18 anos, que não poderiam participar da capacitação por causa da idade", explica Vanessa Soares Campos, analista do Sebrae Minas. Foi aí que veio a ideia de desenvolver algo específico para esse público.

Moda, cultura e juventude

Iniciativas de educação empreendedora voltadas aos alunos do Ensino Médio já fazem parte das ações do Sebrae Minas. O diferencial do Desafio Mãos à Moda Jovem, segundo Vanessa, foi a temática, dedicada à moda e cultura regional.

As atividades ocorrem em quatro etapas. A primeira é o projeto de vida, quando os jovens fazem uma reflexão sobre propósito pessoal, objetivos para o futuro e metas a serem alcançadas. Depois, eles criam o conceito da coleção, em seguida, os desenhos e, por fim, produzem a peça que vão desfilar. Cada fase vai contabilizando nota até o dia do evento, quando os jurados avaliam a criação e o processo por inteiro, escolhendo a equipe vencedora.

Os times são formados por grupos de até quatro alunos e um professor responsável. Ao todo, as duas edições do projeto, em 2024 e 2025, reuniram quase 300 estudantes de escolas públicas nos municípios de Bandeira, Felisburgo, Itaobim, Joaíma, Almenara e Jequitinhonha.

Mais que uma pedra no caminho

Para aprender sobre empreendedorismo, design e moda e aprimorar o processo criativo, as equipes participaram de capacitações e mentorias presenciais na cidade de Jequitinhonha, a 67,7 km de distância de Itaobim, onde estava a equipe de Rhai, coordenada pela professora Juscélia Viana Dutra Cerqueira. Foi a educadora que soube da iniciativa do Sebrae Minas, em 2024, e convidou os alunos da Escola Estadual Chaves Ribeiro para participar. "Eu vi a divulgação do projeto no perfil do Sebrae Minas no Instagram e logo falei com a minha coordenadora, que autorizou a inscrição de equipes. Então, busquei alunos com interesse no mundo da moda, e consegui montar o grupo", lembra a professora. Além de Rhai, o time Rio do Vale teve a estudante Shófia Oliveira, ambos do 2º ano do Ensino Médio.

Juscélia se declara uma apaixonada pelo Vale do Jequitinhonha. Ela nasceu em Itaobim, mas deixou a cidade aos 22 anos e viveu por 14 anos em São Paulo, até decidir voltar para casa. "Voltei por paixão pelo Vale. Queria criar meus filhos aqui da mesma forma que eu fui criada", diz.

Arquivo Sebrae Minas



Participantes do desfile da segunda edição do Desafio Mãos à Moda Jovem

Porém, o olhar dos alunos para a região não era o mesmo da professora. Apesar de viverem inseridos na mesma cultura, os adolescentes ainda estavam mais interessados no que vinha de fora e passavam a maior parte do tempo na internet pelo celular. "Eu queria que eles pudessem ver o que eu via. Então, nas idas e vindas para Jequitinhonha, eu pedia que eles olhassem pela janela e prestassem atenção nas cores, na vegetação, e desenhassem tudo o que viam. Não deixava ninguém dormir no caminho, era chata pra caramba", lembra ela, rindo.

Rhai também dá risada quando se recorda dessa época. "No início, eu falava com desdém: 'Juscélia, é só uma pedra. É mato.' Mas depois fui enxergando a beleza que existe nesses elementos."

O Vale da riqueza

Além da observação pela janela do carro durante as viagens de ida e volta para Jequitinhonha, outro episódio contribuiu para a mudança na maneira com que o adolescente percebia tudo o que estava ao seu redor na região em que vivia.

Juscélia passou para a turma do 2º ano um trabalho de pesquisa sobre o Vale. Os alunos deveriam buscar informações sobre a região e expor nas paredes da escola o que encontrassem. Cada grupo ficou responsável por um tema, e o de Rhai foi Cultura. "Conheci a história de Dona Isabel, de Santana do Araçuaí, que me emocionou muito", conta.

Dona Isabel foi uma das artistas populares mais conhecidas do país, criadora das

tradicionais bonecas de barro do Vale do Jequitinhonha. Conhecer sua história instigou o adolescente a buscar saber mais sobre o artesanato e as riquezas da região, além de outras figuras famosas, como o ex-presidente Juscelino Kubitschek. A partir daí, sua percepção mudou e a linha criativa da coleção despontou. "Comecei a ter os olhos que Jucélia já tinha", conclui o jovem.

Rhai e a professora participaram das duas edições do Desafio Mãos à Moda Jovem com equipes diferentes, mas, nas duas ocasiões, exploraram ao máximo a história e as riquezas do Vale nas coleções. O foco na primeira edição foi o Rio Jequitinhonha e seus pescadores. A base da roupa foi algodão cru, que eles tingiram com argila colorida usando folhas de tomate. O trabalho encantou os jurados e, somado à dedicação da equipe ao longo de todo o projeto, fez com que recebessem a nota máxima e fossem os vencedores. Como prêmio, ganharam uma viagem para Belo Horizonte para participar do Minas Trend Preview.

> "EU PEDIA QUE ELES OLHASSEM PELA JANELA E PRESTASSEM ATENÇÃO NAS CORES, NA VEGETAÇÃO, E DESENHASSEM TUDO O QUE VIAM"
>
> JUCÉLIA CERQUEIRA, PROFESSORA

Na segunda edição, a preocupação era criar algo diferente e ainda mais ousado. "Para ter inspiração, comecei a pensar naquele mato de que Juscélia tanto falava e lembrei que aqui é uma zona muito seca. Mas não queria mostrar isso apenas como algo ruim", conta Rhai. Foi então que a nova equipe, a Raízes do Vale, formada agora por ele, Maria Clara Carmona e Júlia Amanda Kalb, decidiu criar um colete com espirais feitas em corda de sisal e uma calça em algodão cru pintada com barro. Para completar, uma bolsa de cabaça e um cordão de São Francisco, para representar fé e esperança.

O desfile foi arrebatador. Ao som da música "Carcará", de Chico Buarque, Rhai entrou na passarela sem a postura altiva da primeira vez. "Eu estava representando a seca, então fui andando com o meu cordão de São Francisco na mão, como se eu estivesse sofrendo. Minha inspiração foi o livro 'Vidas Secas'", explica.

E o bicampeonato de Rhai e Juscélia veio. Dessa vez, o prêmio foi uma viagem para Belém (PA), onde participaram da 3ª edição do Desafio Liga Jovem, maior competição nacional estudantil de empreendedorismo de impacto social e ambiental, promovida pelo Sebrae. Foi a primeira vez em que Rhai viajou de avião. O segundo lugar ficou com outra equipe da Escola Estadual Chaves Ribeiro, a Diamantes do Vale, também coordenada pela professora Juscélia.

Leonardo Morais



Jucélia Cerqueira, Maria Clara Carmona, a artesã Goreth Macedo e Rhai: equipe vencedora

Novos horizontes

Durante muito tempo, o plano de Rhai era seguir os passos dos irmãos: estudar, passar em alguma faculdade (não importava qual), ir embora de Itaobim, graduar-se e trabalhar o resto da vida na profissão escolhida. Mas, ao deitar a cabeça no travesseiro, o sonho era outro: desfilar nas passarelas de Paris e Milão. O amor pela moda começou na adolescência, mas era algo tão distante que não saía da sua cama depois que ele se levantava pela manhã.

Hoje, o projeto de vida de Rhai é outro. O Desafio Mãos à Moda Jovem ampliou sua visão sobre o setor e mostrou possibilidades que antes ele nem sabia que existiam. O plano da faculdade segue firme, mas agora o objetivo está bem-definido: quer cursar moda, para criar sua própria marca de roupas e aprender cada vez mais. "Quero tirar meus desenhos do papel e falar assim: 'Gente, aquela é uma roupa minha, fui eu que tive a ideia!' Eu quero viver, quero conhecer as coisas. Não quero viver para trabalhar, quero trabalhar para viver!"

ACOMPANHE

VEJA NOVIDADES NO INSTAGRAM DO SEBRAE MINAS.



Evelyn Rodrigues buscou o Sebrae Minas pouco tempo após a abertura da Radiant Makeup

Obelisco Filmes

RESUMO

O MOVE+ Agente de Mercado aproxima pequenas empresas e oportunidades comerciais por meio de estratégias para expansão de mercado e acesso a uma rede diversificada de potenciais compradores em todo o Brasil.

CAMINHO PARA AS MELHORES VENDAS

Programa MOVE+ conecta pequenas empresas a novos compradores e impulsiona o faturamento dos negócios

JOSIE MENEZES

Expandir as vendas e alcançar melhores resultados continua sendo um dos principais desafios das pequenas empresas do varejo. Em Minas Gerais, o programa MOVE+ Agente de Mercado, desenvolvido pelo Sebrae Minas, tem atuado justamente nesse ponto, conectando pequenos negócios a novas oportunidades comerciais e apoiando a estruturação de estratégias voltadas ao crescimento.

O MOVE+ Agente de Mercado tem duração de cinco meses e o acompanhamento de um consultor especializado, que apoia na identificação de oportunidades de negócio, no aprimoramento das estratégias comerciais e no fortalecimento da gestão de vendas. A iniciativa ajuda empreendedores a acessar novos mercados, fortalecer sua presença comercial e ampliar o faturamento. Em alguns casos, empresas registraram crescimento superior a 50% na receita após a participação no programa.

Segundo a analista do Sebrae Minas Eliane Alves dos Santos, há duas modalidades disponíveis para responder a demandas distintas. "Os negócios que atuam no mercado B2B, atendendo a outras empresas, geralmente precisam ampliar sua rede de contatos e acessar compradores estratégicos. Já no B2C, que são empresas que vendem direto ao consumidor final, o desafio costuma estar relacionado à atração e retenção dos clientes. Por isso, o programa oferece metodologias específicas para cada realidade", afirma.

CONFIRA

VEJA A VIDEORREPORTAGEM E OUÇA O ÁUDIO SOBRE O PROGRAMA NA REVISTA DIGITAL.



EM 2026, O PROGRAMA ATENDE A 207 EMPRESAS NA MODALIDADE B2C

O último ciclo do MOVE+ Agente de Mercado B2B ocorreu entre junho de 2025 e março deste ano, quando foram realizadas mais de 1.500 reuniões de negócios, envolvendo 491 empresas, de 83 municípios mineiros. Como resultado, foram gerados R$ 1,25 milhão em negócios concretizados e mais de R$ 40 milhões em expectativa de novos negócios.

Na modalidade B2C, a primeira turma ocorreu de outubro do ano passado a março de 2026 e reuniu 25 empresas, que implementaram 117 ações de vendas. As medidas resultaram em crescimento superior a 30% no faturamento coletivo das participantes, além da conquista de mais de 3 mil novos clientes e da realização de mais de 16 mil vendas. Em 2026, o programa foi ampliado e atende a 207 empresas, distribuídas em 20 municípios do estado.

Além do acompanhamento individual, os empreendedores contam com suporte na elaboração de planos de ação, análise de indicadores, desenvolvimento de estratégias comerciais e preparação para reuniões de negócios. O trabalho inclui prospecção de compradores e adequação da apresentação comercial para empresas que atuam no mercado B2B. Para Eliane Alves, o fortalecimento da área comercial é um fator decisivo para a sustentabilidade dos pequenos negócios. "É necessário desenvolver estratégias de mercado e criar oportunidades de negociação. O MOVE+ Agente de Mercado ajuda as empresas a profissionalizar suas vendas", afirma.

Mel ganha novos mercados

Em Coromandel, no Alto Paranaíba, o Apiário Flores e Mel é um exemplo de como o acesso a novos mercados pode impactar diretamente o desempenho de uma empresa. Com 26 anos de atuação, o negócio comandado por Walter Soares mantinha as vendas concentradas no município de origem, com faturamento médio mensal de aproximadamente R$ 3,5 mil.

Com participação no MOVE+ Agente de Mercado B2B, a situação da empresa mudou drasticamente. Durante a consultoria, foram implementadas ações para organizar a área comercial e aprimorar o discurso de vendas. De acordo com o empresário, praticamente todas as reuniões realizadas com clientes prospectados pelo agente de mercado resultaram em vendas. Ao final da jornada, 89% da expectativa de aumento do faturamento foi alcançada por meio do fechamento de cinco novos negócios.

Walter relata que as reuniões organizadas pelo programa contribuíram para a expansão da carteira de clientes e para a abertura de novos mercados regionais. "O Sebrae Minas veio na hora em que mais precisei. Sou um vendedor nato, mas só consegui fazer o apiário crescer devido à ajuda

Matheus Garcia



O Apiário Flores e Mel tem 26 anos de atuação em Coromandel

que tive por meio do programa MOVE+. Com os novos negócios, aumentei minhas vendas em 50%", conta.

A maior demanda também exigiu adaptações internas. Houve investimento em novos equipamentos, reorganização do fluxo de produção e ampliação da capacidade operacional. "Com o dinheiro entrando, conseguimos trocar as máquinas", comemora o empreendedor.

O apiário que só vendia em Coromandel agora comercializa seus produtos em municípios como Patos de Minas, Monte Carmelo e Abadia dos Dourados. O próximo passo é ampliar as vendas para as cidades de Uberlândia e Brasília.

Parceria fortalece agroindústrias

Walter é um dos empreendedores atendidos pelo programa MOVE+ Agente de Mercado na parceria entre o Sebrae Minas e o Consórcio Público Intermunicipal de Desenvolvimento Sustentável do Alto Paranaíba (Cispar). O programa complementa o trabalho do consórcio, responsável pelo Serviço de Inspeção Municipal (SIM) e pela certificação no Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal (Sisbi).

Com a certificação, pequenas agroindústrias do Alto Paranaíba passaram a comercializar produtos de origem animal em todo o país, ampliando oportunidades para segmentos como mel, carnes, embutidos e

derivados lácteos. Enquanto o Sisbi habilita a venda nacional dos produtos, o programa MOVE+ apoia a geração de negócios e a abertura de mercados.

Segundo o diretor-executivo do Cispar, Pedro Rogério Pinheiro, muitas empresas conquistavam a certificação no Sisbi, mas tinham dificuldade para atrair novos clientes. "O programa MOVE+ complementou esse processo. Com a atuação em parceria com os agentes, foram criadas conexões comerciais e houve a abertura de mercados. A iniciativa contribuiu para o aumento das vendas, da renda e da geração de empregos em toda a região", pontua.

De seis para 60 caixas

Em Uberaba, no Triângulo Mineiro, a Ly Brasileiro Alimentos encontrou no mercado B2B uma estratégia para superar os desafios de expansão. Há três anos atuando no setor, a empresa se destaca pela produção de granola salgada, sem conservantes e sem aditivos químicos. Apesar da boa aceitação do produto, a entrada no segmento de supermercados representava um grande obstáculo. Com apoio do Sebrae Minas, a estratégia comercial da empresa foi reformulada.

As principais barreiras estavam relacionadas às objeções de preço e à dificuldade de comunicar o valor agregado da marca. "O

Matheus Garcia



Walter fechou cinco novos negócios ao final da jornada do programa

produto tem uma proposta saudável e diferenciada, da qual não abro mão. Só com o programa eu tive clareza do caminho para seguir com a minha marca", relata a proprietária, Lívia Brasileiro.

A nova estratégia trouxe resultados rápidos. Após a reestruturação do discurso comercial, destacando os benefícios do produto, a empresa iniciou negociação com supermercados. O primeiro pedido realizado por uma rede varejista foi de apenas seis caixas. Em seis meses, o volume alcançou 60 caixas mensais, com recompra frequente.

A Ly Brasileiro Alimentos agora conta com três sabores de granola e está em novos mercados. Atualmente, a marca possui pontos de venda em Belo Horizonte, Ribeirão Preto, Frutal e Sertãozinho, no interior paulista. Para acompanhar a demanda crescente, a empresária investiu na compra de novos fornos e contratou uma promotora para atuar nos supermercados.

Segundo Lívia, um dos principais indicadores do avanço foi a recompra dos produtos. "A primeira compra é importante, mas a recompra mostra que o produto conseguiu se manter no mercado", afirma. Ela também celebra o espaço que vem sendo conquistado. "Em um dos supermercados que atendo comecei com apenas três fileiras de

Matheus Garcia



Em seis meses, Lívia Brasileiro multiplicou por dez o volume de vendas de um dos principais clientes

exposição. Hoje, ocupamos uma gôndola inteira, o que demonstra a força da marca e a confiança conquistada junto aos consumidores", comemora.

Crescimento de 250% no varejo

A modalidade B2C do MOVE+ atua na construção e execução de estratégias de vendas diretamente aos clientes. Foi por esse caminho que a Radiant Makeup, criada por Evelyn, Jemima e Jeremias Rodrigues em Jacutinga, no Sul de Minas, buscou ampliar sua atuação no varejo. A empresa surgiu com a proposta de oferecer produtos de maquiagem em uma faixa de preço acessível. Pouco tempo após a abertura, os empreendedores ingressaram no programa e passaram a receber acompanhamento voltado para ações comerciais e marketing de relacionamento.

De acordo com registros do MOVE+, a Radiant Makeup registrou crescimento próximo de 250%. Evelyn atribui parte desse resultado ao suporte recebido por meio da

MOVE+ AGENTE DE MERCADO

B2B



- 1.500 reuniões de negócios
- 491 empresas
- 83 municípios mineiros
- R$ 1,25 milhão em negócios concretizados
- +DE R$ 40 milhões em expectativa de novos negócios

consultoria. Entre as iniciativas desenvolvidas junto ao Sebrae Minas estiveram ações de comunicação digital, fortalecimento da presença nas redes sociais, análise da localização comercial e estratégias de relacionamento com clientes.

Segundo a empresária, o trabalho permitiu estruturar processos e apoiar a tomada de decisões relacionadas à expansão do negócio. Menos de um ano após a inauguração da primeira unidade, uma nova loja foi aberta em Ouro Fino. "Inauguramos a unidade de Jacutinga no dia 8 de fevereiro. Em 8 de novembro abríamos a segunda loja, em outra cidade", recorda.

Para a expansão da empresa em Ouro Fino, o MOVE+ contribuiu com análises de localização. Segundo Evelyn, a definição do ponto comercial contou com um estudo específico. "Escolhemos um local estratégico, próximo aos quatro maiores bancos da cidade, na principal via comercial", afirma. Para ela, o ponto foi decisivo para o desempenho da loja no fim do ano. "Durante as festividades natalinas, ficamos no percurso da parada de Natal e simplesmente não parávamos de vender", relata.

Vale destacar, ainda, que a consultoria contribuiu para orientar sobre o relacionamento com consumidores. Uma ação de destaque foi a criação de um grupo VIP e a reformulação das estratégias de posicionamento digital.

Atualmente, a Radiant Makeup opera as duas lojas e ampliou a equipe para atender ao aumento das vendas. Como parte dos planos de crescimento, os sócios pretendem criar um projeto de mentoria para mulheres interessadas em empreender. A proposta é compartilhar experiências adquiridas ao longo da trajetória da empresa e contribuir para o desenvolvimento de novos negócios liderados por mulheres.



SAIBA MAIS

USE O QR CODE PARA ACESSAR O SITE DO MOVE+.

TERRITÓRIO DA TECNOLOGIA

Metodologia do Sebrae transforma o ViçosaTec, na Zona da Mata Mineira, em um dos principais ecossistemas de inovação do país

LUCAS ALVARENGA

HVL – Wikmedia



Na navegação, a opção por uma hélice de três ou quatro pás determina o desempenho do barco. Enquanto o modelo de três pás oferece menor resistência e consumo de combustível, o outro proporciona melhor arranque e estabilidade. Assim como uma embarcação de quatro hélices, em busca de mais equilíbrio, o Ecossistema de Inovação de Viçosa (ViçosaTec), na Zona da Mata Mineira, incorporou um novo pilar ao seu modelo de governança para unir a sociedade civil a universidade, governo e empresas, transformando a cidade em um polo de tecnologia.



Viçosa está localizada na Zona da Mata, a 226 km de Belo Horizonte

Fundado há 30 anos, o ViçosaTec mantém mais de 130 empresas de base tecnológica ativas, 1,5 mil empregos qualificados e R$ 300 milhões de faturamento mensal. Os números reforçam o potencial do território, impulsionado pelo programa Ecossistemas Locais de Inovação (ELI), do Sebrae. Iniciada em 2020, a metodologia promove um ambiente favorável ao surgimento e fortalecimento de empresas inovadoras nos ecossistemas do estado, por meio do mapeamento minucioso dos potenciais regionais.

A abordagem do programa analisa seis dimensões estratégicas para mensurar a maturidade local e implementar planos de intervenção customizados. "O ELI avalia a governança, os ambientes de inovação, o capital, as políticas públicas, os programas e as Instituições Científicas, Tecnológicas e de Inovação (ICTs) para que as ações sejam adequadas à realidade do município e valorizem as vocações, competências e ativos existentes", pontua a analista do Sebrae Minas Reginamaria Loures.

Ferramenta estratégica de diagnóstico e estruturação, o ELI impulsionou o ViçosaTec a um estágio avançado de maturidade. "A metodologia contribuiu para organizar agendas comuns, conectar iniciativas isoladas, evitar o sombreamento de ações e otimizar esforços. O que antes funcionava de forma fragmentada ganhou articulação em rede", explica Regina.

A governança estruturada no modelo de quatro hélices permitiu a Viçosa se destacar no cenário nacional. Em março deste ano, o ViçosaTec se tornou um dos 59 indicados

ao 9º Prêmio Nacional de Inovação (PNI), figurando entre os três finalistas na categoria "Ecossistemas de Médio Porte". A premiação destaca soluções que impulsionam a competitividade dos negócios e o desenvolvimento socioeconômico do Brasil. "A diversidade de atores locais e a capacidade de cooperação multissetorial foram os grandes trunfos dessa conquista", observa a analista.

Cultura da conexão

Desde que chegou a Viçosa, em 2017, a curitibana Fernanda Oliveira se encantou com a vocação empreendedora do município. Não por acaso, a comunicóloga construiu uma longa jornada de inovação na cidade: primeiro como diretora da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) e presidente da CDL Jovem, depois como agente do programa ELI. "O diferencial de Viçosa foi a criação de uma cultura de encontros periódicos, superando vaidades em favor da agenda comum", avalia ela, atualmente gestora-executiva do ViçosaTec e chefe do Departamento Municipal de Gestão Simplificada.

Também apaixonado por inovação, Eduardo Souza era programador autodidata antes de se tornar cientista da computação pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). CEO e sócio-diretor da Oriontec desde 2002, ele superou a queda de receitas e a saída de colaboradores de sua empresa com o apoio do Sebrae Minas. "Durante a pandemia, participei do Empretec para rever metas e comportamentos na Oriontec. Nos últimos dois anos, atingimos um resultado opera-

Obelisco Filmes



A Oriontec desenvolve sistemas de gestão empresarial desde 1993

Obelisco Filmes



Equipe da Microbiota, especializada no diagnóstico de doenças em plantas, bioinsumos, ensaios de eficácia e registro de produtos no Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa)

cional líquido cinco vezes maior do que a média dos três anos anteriores."

Especialista em automação comercial, a Oriontec desenvolve sistemas de gestão empresarial, desde 1993. A maturidade do negócio gerou resultados práticos, como a criação de uma plataforma para análise de dados estratégicos com BI, a Marketmine, e a *spin-off* Cont.IA, voltada a soluções contábeis com inteligência artificial. "Quando a academia forma talentos, o mercado transforma o conhecimento em soluções e empregos, o poder público cria condições favoráveis e a sociedade civil articula conexões, tudo funciona", salienta o CEO.

Pesquisas transformadas em soluções

Na fronteira da biotecnologia, a Microbiota Brasil atua no diagnóstico de doenças em plantas, bioinsumos, ensaios de eficácia e registro de produtos no Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa). Idealizada pela engenheira agrônoma e doutora em Fitopatologia pela UFV Thalita Suelen Monteiro, a empresa de base científica (*deep tech*) transformou pesquisas em soluções de mercado. "Empreender me exigiu novas competências em gestão, estratégia, liderança e negócios. E foi justamente o ViçosaTec que me proporcionou esse aprendizado", revela Thalita.

Fruto do Laboratório de Ideação, do Parque Tecnológico de Viçosa (tecnoPARQ), a Microbiota sempre prezou pela excelência técnica, mas precisava de um salto comercial. "A consultoria de vendas do Sebrae ensinou nossa equipe acadêmica a estruturar processos comerciais, traduzir

o valor da ciência em negócios e fechar contratos de alto valor", garante Thalita. Não à toa, em cinco anos, a Microbiota já atende a clientes nacionais e internacionais, mantendo produtos biológicos próprios em fase avançada de registro e gerando empregos qualificados na região.

Segundo Fernanda Oliveira, nos próximos cinco a dez anos, o ViçosaTec planeja transformar a inovação no principal motor de desenvolvimento socioeconômico da região. A meta inclui a expansão física do tecnoPARQ, que abriga mais de 40 *startups* e atrai centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D), além da atração de empresas-âncora e da retenção de empregos de alta qualificação. "O sucesso de Viçosa comprova como a inovação descentralizada e o apoio de atores, como o Sebrae, podem gerar renda e legado para todo o território", arremata.

GEOGRAFIA DA INOVAÇÃO

Aos pés da Serra da Mantiqueira, no Sul de Minas, Itajubá sustenta um Produto Interno Bruto (PIB) de R$ 4,5 bilhões, impulsionado por mais de 150 *startups* e empresas de inovação, aviação e suporte industrial de alta complexidade. Denominado Itajubá HardTech, o ecossistema local de inovação concentra mais de 1,2 mil empregos diretos, 600 soluções desenvolvidas e 150 propriedades intelectuais registradas. Para valorizar esse trabalho, o polo de Itajubá lançou, em maio deste ano, o selo de Indicação Geográfica (IG) para Serviços de Tecnologia, durante o HardTech Innovation 2026.

A IG, na modalidade de Indicação de Procedência (IP), está em processo de protocolo no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) e é a segunda do país voltada ao segmento de tecnologia. A iniciativa fortalece a identidade do território, amplia a visibilidade das micro e pequenas empresas (MPE) locais, facilita a atração de investimentos e atua como fator de diferenciação e competitividade no mercado nacional.

Presente em Itajubá desde os anos 1980, com o projeto Rota Tecnológica 459, o Sebrae teve papel de destaque no lançamento da IG. Além de mapear os potenciais regionais, por meio da metodologia ELI, a instituição iniciou – no ano passado – uma consultoria especializada para organizar o processo de obtenção do registro. "A Indicação de Procedência será um marco para Itajubá, pois representa um ativo reputacional que ampliará a visibilidade do território", destaca a analista do Sebrae Minas Andresa Paes.

Há mais de duas décadas, o diretor da Associação Itajubense de Inovação e Empreendedorismo (Inovai), Mauricio de Pinho Bitencourt, acompanha a formação de *startups* que sustentam os territórios

INOVAÇÃO QUE CONECTA

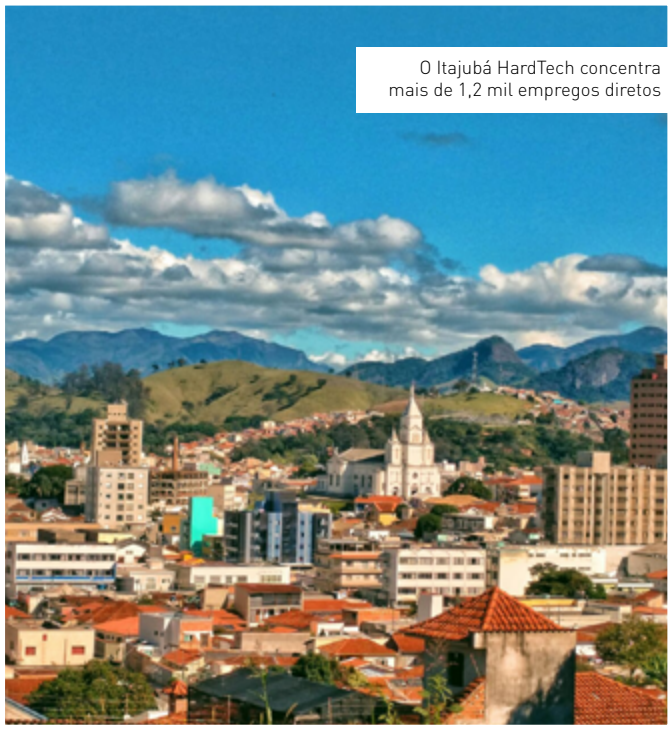
Referência em inovação tecnológica no Sul de Minas, o HardTech Innovation 2026 reuniu *startups*, empresas, universidades, investidores e especialistas em Itajubá para debater tendências e estimular novos negócios. A edição consolidou o ecossistema Itajubá HardTech ao receber mais de 10 mil visitantes, 100 expositores, 50 *startups* e 80 palestrantes. Em quatro dias, o evento promoveu uma ampla agenda de atividades, com rodadas de negócios, desafios de inovação e *networking*.

O Sistema Regional de Inovação (SRI), iniciativa articulada em parceria pelo Sebrae Minas e pelo Governo do Estado, foi um dos destaques da programação. "O SRI conecta as vocações e competências dos municípios de Lavras, Varginha, Pouso Alegre, Poços de Caldas, Santa Rita do Sapucaí e Itajubá, gerando uma sinergia que amplifica a formação de talentos, fortalece a atração de recursos e acelera o desenvolvimento econômico do Sul de Minas", finaliza Andresa Paes.

inovadores do Sul de Minas. Para o engenheiro, "o selo IG busca diferenciar o ecossistema ao atestar a qualidade dos produtos e serviços do território, além de valorizar a imagem e a autenticidade de quem desenvolve e produz na região".

Na liderança do setor industrial local,o presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Itajubá (SIMMMEI), Henrique Sérgio de Paula, acredita que a IG consolidará a reputação técnica da mão de obra local. "Com essa indicação, seremos identificados como polo do conhecimento, tecnologia e inovação. Nossos profissionais, quando chegarem a outros locais, serão ainda mais reconhecidos e requisitados", projeta, orgulhoso.

Evelimlamaiara - Wikimedia



O Itajubá HardTech concentra mais de 1,2 mil empregos diretos

Obelisco Filmes



Yula Merola, CEO da *startup* Reuso Recicla+, de Poços de Caldas

EMPRESAS COM NOVOS HORIZONTES

Negócios inovadores apoiados pelo Sebrae Minas avançam nos mercados brasileiro e internacional

LIDIANE CAMARGOS

Startups em diferentes estágios de desenvolvimento têm sido apoiadas pelo Sebrae Minas por meio de ações de orientação, capacitação, conexões e acesso a oportunidades que permitam seu crescimento nos mercados nacional e internacional. A instituição se conecta a esses empreendimentos, principalmente, por meio da Plataforma Sebrae Startups, que tem mais de 1.500 *startups* mineiras cadastradas. "A grande força desse ecossistema está na combinação da diversidade econômica, da produção de conhecimento, do capital humano qualificado com a colaboração entre universidades, empresas, investidores e poder público", destaca Carla Batista, analista do Sebrae Minas.

A jornada de atendimento do Sebrae Minas para o segmento foi estruturada para negócios em diferentes estágios. Há iniciativas de ideação, validação e aceleração, programas de inovação aberta, preparação para captação de investimentos e ações de internacionalização com mentorias e imersões nos mercados-alvo. "Há um caminho estruturado de desenvolvimento, e não ações isoladas", explica Carla.

Os resultados de 2025 e do primeiro semestre de 2026 dimensionam essa atuação. Foram 621 *startups* e negócios inovadores atendidos, em 101 programas estaduais. Outros 146 projetos desenvolvidos via Sebraetec apoiaram iniciativas de inovação e a elaboração de propostas para editais de fomento, em 767 atendimentos especializados. E cerca de 3 mil pessoas participaram de ações de sensibilização e formação em ideação.

Resíduo vira valor

A Reuso Recicla+ é uma das *startups* apoiadas pelo Sebrae Minas. A empresa faz a conexão entre os integrantes da cadeia do processo de destinação correta de resíduos reciclavéis, como gestão de papel, plástico, vidro e metal, que são empresas, condomínios, instituições, cooperativas e catadores.

O trabalho começa com um diagnóstico de cada cliente: análise dos resíduos gerados, adaptação de pontos de coleta, orientação de equipes envolvidas, promoção de atividades de educação ambiental e organização da logística das atividades Depois, os materiais coletados são pesados, registrados, triados e encaminhados gratuitamente às cooperativas e associações parceiras, com rastreabilidade e documentação adequada.

Obelisco Filmes



A Reuso Recicla+ já destinou mais de 400 toneladas de recicláveis a cooperativas

Hoje, a Reuso Recicla+ administra aproximadamente 120 pontos de coleta. Mais de 400 toneladas de recicláveis já foram destinadas às cooperativas, enquanto cerca de 1.800 pessoas participaram de ações de educação ambiental. Em quase quatro anos, a *startup* registrou crescimento médio aproximado de 25% e mantém uma taxa de retenção de clientes próxima de 95%. O acompanhamento do Sebrae Minas contribuiu para conciliar propósito e sustentabilidade financeira. Mentorias, programas de aceleração e conexões com o mercado apoiaram a revisão da precificação, a organização dos processos comerciais, a definição do perfil de clientes, a construção de indicadores e o planejamento da expansão.

Um exemplo de resultado é a participação no Programa de Aceleração para Negócios de Impacto, em parceria com a Beta-i Brasil. Nele, houve a estruturação da Recicla.ESG, plataforma criada para reunir dados das coletas e documentos de rastreabilidade e transformá-los em indicadores socioambientais e relatórios ESG. O projeto recebeu recursos da Fapemig para o desenvolvimento tecnológico, e a expectativa é que a solução alcance outras cidades e estados. "Queremos crescer, acessar novos mercados e desenvolver tecnologia, mas garantindo que isso também aumente a renda dos catadores e fortaleça as cooperativas", afirma Yula Merola, CEO da *startup*.

Inteligência de dados no marketing

A Datta Büsiness, também apoiada pelo Sebrae, desenvolve soluções de inteligência artificial (IA) aplicadas ao marketing e às vendas e consolida dados de diferentes plataformas de publicidade. "Hoje, o grande desafio das empresas não é obter dados, mas conseguir organizá-los e transformá-los em decisões", afirma a CEO, Cintia Gontijo.

A estratégia de alcançar o mercado internacional ganhou forma no ano de 2024, quando a empresa foi selecionada para um programa do Sebrae Minas com essa finalidade. Houve mentorias, capacitações e acompanhamento especializado para avaliar mercados, compreender os riscos e preparar a expansão.

Uma missão empresarial por Portugal e Espanha, com participação no Web Summit, gerou conexões com representantes da Embaixada Britânica. A *startup,* então, aprofundou o estudo sobre o Reino Unido e identificou aderência entre a sua proposta e o ecossistema britânico de inovação e economia criativa. Em 2025, a Datta Büsiness participou da London Tech Week e, em maio de 2026, Cintia e o diretor de tecnologia da empresa passaram a residir na Inglaterra para liderar a nova etapa da operação.

Para Cintia, a jornada mostrou que internacionalizar não significa apenas traduzir um produto ou abrir uma operação fora do país. Exige rever posicionamento, governança, cultura, comunicação, modelo comercial e estratégia de crescimento. "O Sebrae Minas foi essencial para acelerar esse aprendizado, reduzir riscos e permitir que a Datta chegasse ao Reino Unido muito mais preparada", afirma.

Agora, além de ampliar a presença internacional, a empresa pretende compartilhar conhecimentos com negócios brasileiros interessados em acessar novos mercados. A ambição é demonstrar que uma tecnologia desenvolvida em Minas pode competir em alguns dos ecossistemas mais exigentes do mundo.

Arquivo pessoal



Sócios da Datta Büsiness: Marcos José de Freitas, Sthephanie Palma, Cintia Gontijo e Fernanda Pimentel

Tecnologia para ampliar o pertencimento

Com mais de 20 anos de vivência no varejo de moda, a designer, ***coolhunter*** e especialista em comportamento do consumidor Angélica Oliveira fundou a ESPRA.IA. A *startup* de IA voltada ao varejo de moda contribui para a construção de jornadas de compra que considerem as características, referências e necessidades específicas das mulheres pretas. A visão é que as tabelas genéricas de medidas e algoritmos baseados em padrões pouco diversos nem sempre conseguem recomendar cores, tamanhos e modelagens adequados a diferentes tons de pele, texturas de cabelo e contornos corporais. "A frase que guia a empresa é: 'Nada sobre nós, sem nós'. Fundei a *startup* para transformar essa dor em dignidade e em eficiência de vendas para o varejo", afirma Angélica.

A ESPRA.IA oferta uma tecnologia que pode ser integrada aos sites das marcas sem a necessidade de reconstruir todo o *e-commerce*. Para a consumidora, a proposta é funcionar como uma consultora de moda disponível durante a navegação. Por chat ou voz, a ferramenta conduz uma conversa sobre aspectos que normalmente não fazem parte das recomendações tradicionais, como tom e subtom de pele, curvatura do cabelo e biotipo corporal. A partir das informações, o sistema

PROFISSIONAL QUE INVESTIGA O COMPORTAMENTO HUMANO, A CULTURA URBANA E O CONSUMO PARA IDENTIFICAR MUDANÇAS E NOVOS HÁBITOS ANTES QUE ELES VIREM MODA EM MASSA.

ASSISTA

VEJA A VIDEORREPORTAGEM NA REVISTA DIGITAL.

Obelisco Filmes



Angélica Oliveira criou uma solução de IA para o varejo de moda que valoriza as características da mulher preta e orienta a jornada de compra on-line

cruza o perfil da cliente com o catálogo da loja e indica cores, tamanhos e modelagens que valorizem suas características. A solução é chamada de "inteligência fenotípica".

Desde 2025, a empresa participa do ecossistema formado pelo Sebrae Minas e pelo Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia (CRIIT), da Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF). O programa ofereceu treinamentos, infraestrutura, aproximação com profissionais de tecnologia e governança, participação em rodadas de apresentação e presença em eventos como o Adapta Summit e o JF Summit.

A incubação no Parque Científico e Tecnológico da UFJF também ajudou a estruturar a passagem da ideia para o desenvolvimento da solução. "A entrada nesse ecossistema foi uma semente que me deu a possibilidade de compreender que eu poderia criar uma *spin-off* dentro do meu negócio tradicional", conta.

A ESPRA.IA também é acompanhada pela Djassi África, uma organização global de *venture building*, por meio dos programas SHIFT e VBA LAB. A aceleração contribui para o refinamento da estratégia B2B2C, do modelo de negócios, da governança responsável de IA e da preparação para investimentos e expansão internacional.

O próximo passo da *startup* é colocar a tecnologia da "inteligência fenotípica". em operação dentro de *e-commerces* parceiros. Para além de validar um motor de recomendação, a ESPRA.IA pretende demonstrar que inclusão, experiência de compra e desempenho comercial podem fazer parte da mesma estratégia.

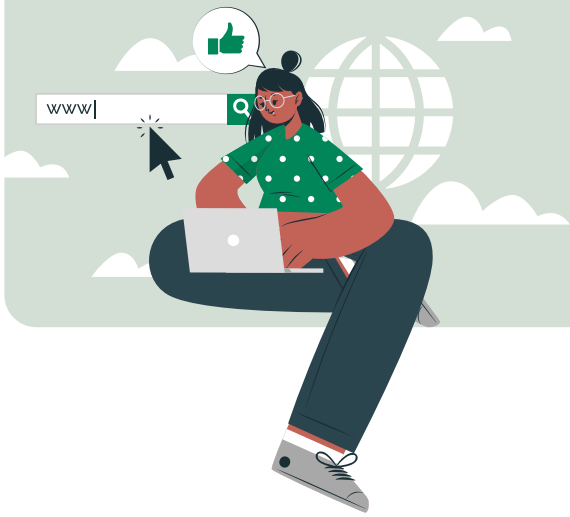
Potencial transformado em negócio

As trajetórias das *startups* mineiras Reuso Recicla+, da Datta Büsiness e da ESPRA.IA mostram que a inovação pode assumir formas diferentes, mas depende de fundamentos semelhantes: um problema real, capacidade de adaptação, gestão, conhecimento e conexões qualificadas.

E no desenvolvimento de um negócio de inovação, Carla Batista ressalta que não se deve tentar construir tudo sozinho. "Uma boa ideia cresce muito mais com orientação, validação e conexões qualificadas. O Sebrae Minas ajuda a transformar potencial em modelo de negócio, preparando o empreendedor para crescer de maneira consistente."

SEBRAE *STARTUPS*: OPORTUNIDADES EM UMA ÚNICA PLATAFORMA

A Plataforma Sebrae Startups é a porta de entrada para programas nacionais e estaduais voltados a negócios inovadores em diferentes estágios. Ao se cadastrar, as empresas podem encontrar acelerações, mentorias, eventos, conexões com investidores, oportunidades comerciais e iniciativas internacionais, além de ampliar sua visibilidade no ecossistema.



A plataforma também reúne o Clube de Benefícios Sebrae Startups, com portfólio de até R$ 500 mil em vantagens, como créditos para infraestrutura em nuvem e ferramentas de gestão, produtividade, vendas, atendimento e capacitação. O acesso é ampliado conforme a categoria da *startup:* Bronze, Prata ou Ouro.

Para negócios em fase inicial, esses benefícios ajudam a reduzir o *burn rate* — a velocidade com que a *startup* consome seus recursos financeiros —, liberando capital para o desenvolvimento do produto e a conquista de clientes. Além do cadastro na plataforma, o empreendedor pode procurar uma agência de atendimento do Sebrae e acompanhar as agendas dos ecossistemas locais de inovação (ELI).

FAÇA PARTE

ACESSE O QR CODE E CADASTRE-SE NA PLATAFORMA SEBRAE STARTUPS.



Arquivo pessoal

CRIATIVIDADE E CRÍTICA DO HUMANO PREVALECEM

Henrique de Castro fala sobre o uso da inteligência artificial (IA) nos pequenos negócios

CRISTINA MOTA

O uso da Inteligência Artificial (IA) nos negócios, independentemente do porte, deixou de ser uma promessa de futuro para se tornar uma questão de sobrevivência e diferenciação no mercado. Feita anualmente pelo Sebrae, a Pesquisa Transformação Digital dos Pequenos Negócios 2026 aponta que mais de 50% dos pequenos negócios no Brasil já usa de alguma maneira inteligência artificial (IA) diariamente. Para falar sobre caminhos práticos, os desafios e as estratégias mais eficientes para adotar a ferramenta, a Revista Histórias de Sucesso conversou com **Henrique de Castro**. Ele é consultor do Sebrae Minas e CEO da New Rizon, com uma trajetória sólida, ajudando grandes empresas a inovar por meio de estratégia, engenharia e produto — acumulando soluções digitais que já impactaram mais de 10 milhões de usuários em setores exigentes, como fintechs, direito, educação e BPO. Além disso, Henrique destaca-se na vanguarda tecnológica global: foi o segundo brasileiro a conquistar certificações oficiais pela Anthropic, consolidando sua autoridade no uso avançado de modelos de linguagem de grande escala.

PARA UM PEQUENO EMPREENDEDOR QUE AINDA NÃO UTILIZA FERRAMENTAS DE IA, QUAL É O "PRIMEIRO PASSO" MAIS SEGURO E DE BAIXO CUSTO PARA TESTAR A TECNOLOGIA NA OPERAÇÃO?

O primeiro passo para um empreendedor que nunca utilizou é testar, usando materiais abertos e em IAs gratuitas, como o ChatGPT ou o Claude, por exemplo. Informações abertas muito úteis para quem está começando com IA são pesquisa de concorrente e análise de comentários do Google Meu Negócio, por exemplo.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS VANTAGENS DO USO DA IA NO DIA A DIA? EM QUAIS PROCESSOS O USO É RECOMENDADO E POR QUÊ?

A inteligência artificial nos permite ter um analista ao nosso lado. Vou citar um exemplo que eu uso. Eu pego os grandes escritores ou grandes nomes que são referência para mim e peço que a IA me aconselhe quando preciso de ideias ou quero fazer algo. Então, digo: se a pergunta for sobre finanças, o *prompt* é "fale como Damodaran"; se for sobre liderança, "fale como Ram Charan" ; se for sobre tecnologia, Bill Gates; sobre marketing, Kotler. Outro exemplo,

se você quer que a IA faça uma análise de como está o seu fluxo de caixa. Aí, a gente tem que tomar cuidado e usar as versões pagas e pedir que a análise seja como se a IA fosse um analista financeiro. Então, você tem muita dica de como fazer, dica de posicionamento que torna a IA muito útil.

AO UTILIZAR FERRAMENTAS DE IA, QUAIS SÃO OS CUIDADOS BÁSICOS QUE O EMPREENDEDOR DEVE TER COM A PROTEÇÃO DOS DADOS DOS SEUS CLIENTES E AS INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS DO PRÓPRIO NEGÓCIO?

Um exemplo simples: vai subir uma planilha, retire a coluna de CNPJ. Para IA, essa informação não faz sentido e ainda é algo que tem certo risco. Sempre que possível, vale usar as versões pagas, porque nelas há a garantia de que o dado não vai ser usado de forma geral, por contrato. Na versão gratuita, ele pode ser utilizado para treinar outras versões da IA. Outro exemplo, eu uso IA para ter opinião sobre exame de saúde, mas eu tiro a minha identificação do formulário.

EXISTE O RISCO DE A IA TORNAR O PROCESSO DE TRABALHO "GENÉRICO"? COMO O EMPREENDEDOR PODE GARANTIR QUE A MARCA CONTINUE COM UMA VOZ ÚNICA MESMO UTILIZANDO AUTOMAÇÃO?

Esses dias, eu escrevi um pouco sobre isso. O mundo ficaria muito chato se tudo fosse igual, repetitivo e padronizado. Então, eu acredito que a nossa humanidade nunca foi tão importante, porque a IA se torna cada vez mais replicável. O trabalho de desenvolver um software é um trabalho que requer inteligência e é replicável hoje em dia. O trabalho de fazer um design requer inteligência e é replicável pela IA. Mas o julgamento não é replicável. Saber qual software desenvolver, qual peça utilizar, nesse ponto entra a parte humana. Então, a criatividade, o nosso jeito diferente de fazer as coisas, nunca foi tão importante. Por isso, inclusive, eu acho que o Brasil tem muito potencial na era da IA, porque o brasileiro sempre foi criativo por uma questão de sobrevivência. Agora, quando a criatividade se torna um diferencial, vai ser muito legal ver como os empreendedores brasileiros, que precisam lidar com tantos desafios diariamente, vão se sair. Quem for mais humano, tiver mais contato, gente com gente, vai ter vantagem.

Recentemente, uma pesquisa de Harvard sobre profissões que aumentaram e que diminuíram na era da IA coloca vendedor de varejo como uma das que cresceram. Veja que interessante, com tanto *e-commerce* por aí. Mas por quê? Porque às vezes as pessoas querem a experiência de conversar com alguém, pedir uma opinião, experimentar algo e ouvir sugestões. Então, o lado mais humano, na minha opinião, cada vez mais é o que vai ser o diferencial.

QUAIS COMPETÊNCIAS OS EMPREENDEDORES PRECISAM DESENVOLVER PARA SEREM BONS "MAESTROS" DA IA? O QUE A MÁQUINA JAMAIS CONSEGUIRÁ SUBSTITUIR EM UM PEQUENO NEGÓCIO?

Quanto às competências dos empreendedores, além do que mencionei anteriormente, acho que é muito importante "sair da bolha". Para o empreendedorismo em geral, sempre foi importante experimentar coisas novas, viver experiências diferentes, porque com isso a gente tem sempre ideias diferentes. As melhores ideias que eu tive para o meu negócio foram quando eu estava ou de férias ou fazendo algum esporte. Participar de eventos de áreas diferentes da do negócio costuma gerar muitos *insights*.

OLHANDO PARA O FUTURO PRÓXIMO, QUAL DEVE SER A PRÓXIMA GRANDE REVOLUÇÃO DA IA PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS? O QUE DEVEMOS COMEÇAR A ESTUDAR AGORA PARA NÃO FICAR PARA TRÁS?

Eu acredito que todas as pessoas precisam ter em mente que têm de aprender a aprender. Você quer achar um charlatão em IA? Basta ver se a pessoa se diz especialista. Porque tudo muda, o tempo todo. Hoje uma IA é melhor. Provavelmente, já será outra em poucos meses, pois novas versões são lançadas e promovem mudanças. E se preocupar com isso, com qual é melhor, é desnecessário. Aprender a aprender é muito importante, porque quando muda a IA, mudam regras, e a gente tem que lidar novamente com isso. Então, ter essa visão de estar sempre estudando é essencial, ter pensamento crítico.

Eu gosto muito de falar do pensamento computacional, que é basicamente você olhar para um problema e pensar nele passo a passo. Por que ressalto isso? Se você aprende a decompor o problema, em etapas, aprende a usar a IA.

Vamos pegar um exemplo: imagina uma empresa em um processo seletivo, em que recebe muitos currículos. Nesse caso, a IA não vai substituir o RH inteiro, nunca. Mas a ferramenta pode fazer a primeira triagem de currículo e já ordenar pelos mais interessantes para o RH. É um passo a passo, é olhar para uma questão grande e ver como ela pode ajudar, filtrar.

E a IA não vai substituir vendedor, mesmo se ele atua em um *e-commerce*, onde há um *chatbot* para fazer venda. Há uma questão a se pensar aí: posso utilizar a IA para fazer uma pesquisa e o vendedor pode usar as informações. Posso usar os áudios de um grupo no WhatsApp e pedir para a IA transcrever. Então, o ponto é saber decompor o problema, para saber onde usar a IA e onde não usar.

Na minha visão, então, não acredito que IA vai substituir o ser humano, mas sim que seres humanos que usam IA vão substituir aqueles que não usam essas tecnologias.

> **NÃO ACREDITO QUE IA VAI SUBSTITUIR O SER HUMANO, MAS SIM QUE SERES HUMANOS QUE USAM IA VÃO SUBSTITUIR AQUELES QUE NÃO USAM ESSAS TECNOLOGIAS**



BOA IDEIA QUE VIROU BOM NEGÓCIO

Roberto Mauro Gil usou o conhecimento em genética para construir um empreendimento que está ganhando espaço fora do Brasil

Arquivo pessoal



Roberto Mauro Gil esteve na Europa com a comitiva do Sebrae Minas

"Quando eu decidi abrir a Visiongen Biotecnologia, em 2009, conhecia o potencial da genética e enxergava um futuro promissor para as soluções que pretendíamos desenvolver. Eu não esperava era que o caminho até o sucesso seria tão demorado. Na minha cabeça, as coisas aconteceriam de forma mais simples e os resultados viriam muito mais rápido.

Na época, meus sócios e eu ainda trabalhávamos em outras empresas e não podíamos nos dedicar totalmente ao nosso próprio negócio. Entre períodos em operação e outros em *stand by*, passamos um tempo realizando testes de nutrigenética, até que empresas multinacionais também começaram a oferecer esse serviço. E aí era briga de cachorro grande, não conseguimos concorrer e paramos por completo as atividades.

A virada de chave veio em 2024, quando recebemos o desafio de desenvolver um teste genético de comprovação de raça de

animais Duroc. Como a carne desses suínos é mais valorizada no mercado, por causa do sabor, foi criada uma certificação para comprovar se os cortes vendidos eram realmente de animais provenientes da raça. Levamos cerca de um ano entre pesquisas e testes até chegar a um método próprio, que hoje integra o processo de certificação da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil.

Este serviço se tornou o carro-chefe da Visiongen Biotecnologia. No primeiro ano, realizamos cerca de 7 mil análises. No ano seguinte, foram 11 mil. Em 2026, já chegamos a 8 mil análises até o mês de junho.

Ao longo desse caminho, o Sebrae Minas esteve em nossa história em vários momentos, com programas como o Sebraetec, o Inova Cerrado e, mais recentemente, o Programa de Internacionalização das Startups de Minas Gerais. Fomos para a Holanda, para a Espanha e para o Web Summit Lisboa, em Portugal. O projeto foi muito bem elaborado e executado e, durante os encontros, conseguimos firmar uma parceria com uma empresa espanhola. Também fizemos um contato em Lisboa que continuamos construindo e que pode abrir novos caminhos para a Visiongen.

Com os desafios de atuar no mercado internacional, percebi que precisava atualizar o plano de negócio. Então, entrei em contato novamente com o Sebrae Minas, que está me ajudando a conduzir esse processo.

Para uma pequena empresa, faz diferença ter esse apoio de quem compreende a nossa realidade. O Sebrae Minas entende o nosso tamanho, fala a nossa língua e oferece um suporte sob medida para a nossa realidade. Seja por meio de suas próprias soluções ou conectando outros atores do ecossistema, eles sempre apresentam novos caminhos para os nossos desafios. Essa proximidade faz a diferença.

> **O SEBRAE MINAS ESTEVE EM NOSSA HISTÓRIA EM VÁRIOS MOMENTOS**

Tenho muito orgulho de tudo que estamos desenvolvendo e do crescimento que tivemos. Olhando para trás, vejo que sou uma pessoa bem-sucedida, mas ainda quero mais. Acho que o que a gente fez está feito, o importante é o que ainda vamos fazer. Se você não tem planos, você não tem projetos e a vida fica meio boba".

CONTE A SUA HISTÓRIA!

VOCÊ TEM UM PEQUENO NEGÓCIO DE SUCESSO E GOSTARIA DE COMPARTILHAR SUA HISTÓRIA INSPIRADORA COM OUTROS EMPREENDEDORES? ENTÃO, MANDA PRA GENTE!

Adobe Stock



ESTRATÉGIA ANTES DO CLIQUE

Sebraetec contribui para transformar presença digital em relacionamento, eficiência e vendas

LIDIANE CAMARGOS

Criar perfis nas redes sociais, anunciar produtos ou abrir uma loja virtual nunca foi tão acessível. Transformar essas ferramentas em crescimento, porém, exige conhecimento do público, definição de objetivos, escolha de canais adequados e acompanhamento.

O Sebraetec é uma solução que auxilia nessa demanda, reunindo mais de 100 soluções, sendo mais de 20 voltadas à digitalização. O programa conecta microempreendedores individuais (MEI), micro e pequenas empresas (MPE) e produtores rurais a consultores especializados, que desenvolvem e implementam soluções de acordo com a realidade de cada cliente. O Sebrae subsidia 70% do valor da consultoria.

Do post à venda

As soluções do Sebraetec acompanham diferentes etapas da presença digital do negócio. O Acelera Digital auxilia a estruturar de perfis no Instagram, TikTok, WhatsApp Business. O Impulsiona Conteúdos apoia a definição da voz da marca e o planejamento de publicações. Há ainda consultorias para catálogos e vitrines digitais, sites, lojas virtuais, vendas em *marketplaces*, tráfego pago e inteligência artificial (IA) aplicada a ações de comunicação.

Além de oferecer ferramentas, o Sebraetec direciona a empresa para a solução que responda ao seu desafio específico. A proposta é transformar planejamento em execução.

Antes da contratação, um profissional do Sebrae conversa com o empreendedor para compreender o momento da empresa, os desafios e os objetivos. O diagnóstico evita investimentos que não trariam o retorno esperado. Às vezes, o empresário acredita que precisa criar uma loja virtual, mas seu principal desafio está no atendimento ou no uso dos canais que já possui.

Entre as consultorias mais procuradas estão as relacionadas ao desenvolvimento de mídias digitais e ao tráfego pago, que utiliza anúncios para alcançar públicos específicos. O diferencial está na aplicação: um curso transmite conhecimentos gerais e a consultoria coloca uma solução sob medida em prática. O empreendedor conta com um especialista para desenvolver e implementar o projeto, considerando público, segmento, estrutura e recursos disponíveis.

Planejar para gerar resultados

"Um dos erros mais comuns é criar perfis em várias redes, entrar em um *marketplace* ou investir em anúncios antes de saber qual resultado se deseja alcançar. O marketing digital não é sobre estar em todos os lugares. É sobre estar nos lugares certos, com a mensagem certa, para as pessoas certas", diz Carla Gobb, analista do Sebrae Minas. Os resultados da consultoria dependem da maturidade digital e do desafio de cada empresa. Para quem está começando, o trabalho pode trazer organização e direcionamento; para negócios mais estruturados, pode ampliar a visibilidade, melhorar a conversão e fortalecer o relacionamento com os clientes.

Carla cita casos em que mudanças simples produziram impactos expressivos. Após atualizar informações, fotos e configurações do Perfil da Empresa no Google, um negócio passou de menos de 20 ligações mensais para quase 400 contatos. Em outro, a migração para o WhatsApp Business, com mensagens automáticas, etiquetas e catálogo, organizou o atendimento e contribuiu para aumentar o faturamento em 30%.

Inteligência com identidade

Outro ponto ressaltado por Carla é sobre o uso da IA. Para o pequeno empresário, que muitas vezes trabalha sozinho, a ferramenta pode gerar ideias, planejar conteúdos, apoiar roteiros de atendimento e vendas, editar imagens e vídeos e analisar dados. Quanto mais contexto a ferramenta recebe sobre público, objetivo e voz da marca, mais coerentes tendem a ser as respostas.

Todo conteúdo precisa ser conferido e adaptado. "O grande diferencial dos pequenos negócios ainda é a autenticidade, o jeito de falar, o atendimento próximo e o relacionamento construído com os clientes", afirma Carla Gobb. "A tecnologia acelera o trabalho, mas o fator humano é o que gera confiança e conexão."

Com planejamento, acompanhamento especializado e soluções adequadas a cada realidade, o Sebraetec ajuda empreendedores a transformarem possibilidades digitais em resultados concretos.

AVANCE NO DIGITAL

ACESSE O SEBRAETEC E ENCONTRE AS SOLUÇÕES MAIS ADEQUADAS PARA SUA EMPRESA.

INOVAÇÃO ACESSÍVEL

Pequenos negócios têm apoio para desenvolver projetos de inovação, conectar-se a oportunidades de fomento e fortalecer sua competitividade

FERNANDA SANTOS

Adobe Stock



É comum o pensamento que associa inovação a investimentos em tecnologia de ponta ou a mudanças disruptivas em produtos ou processos. Mas nem sempre é assim. Qualquer novidade ou aperfeiçoamento que nunca havia sido aplicado, seja para criar um diferencial competitivo, aumentar a produtividade ou gerar mais valor para o cliente, é uma inovação. Ela pode envolver grandes transformações, mas também pode nascer de um pequeno ajuste capaz de produzir resultados significativos. E o mais importante: pode fazer parte da cultura de qualquer negócio, independentemente do seu porte.

O desafio, muitas vezes, não é ter uma boa ideia, mas conseguir tirá-la do papel. Para apoiar os pequenos negócios nesse processo, o Sebrae Minas orienta, facilita e apoia quem precisa acessar capacitações e consultorias, gerando oportunidades para obtenção de recursos para a inovação, disponíveis nas agências de fomento e de financiamento.

O caminho para a inovação

De acordo com a analista do Sebrae Minas Luisa Silva Vidigal, atualmente a instituição atua em diversas iniciativas voltadas à captação de recursos de inovação para o desenvolvimento de negócios inovadores. Entre elas estão as parcerias com a Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (Embrapii), com a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (Fapemig) e com a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), além dos programas Catalisa ICT e Sebraetec, que apoia o pequeno negócio na elaboração

de projetos de inovação para submissão às agências de fomento e financiamento.

Embora tenham o objetivo em comum de estimular a inovação, cada iniciativa possui seus critérios de participação. Em alguns casos, como o Catalisa ICT e a parcerias da Fapemig e Finep, o acesso ocorre por meio de editais. Na edição 2026 do Compete Minas, por exemplo, Sebrae Minas e Fapemig celebram, de forma inédita, um acordo de parceria para concessão de até 50 bolsas sócio-empreendedor para projetos de pequenos negócios aprovados no edital.

A Embrapii apoia empresas no desenvolvimento de soluções inovadoras, sem necessidade de participação em editais, conectando-as a Unidades Embrapii credenciadas. O acesso ocorre de forma contínua: a empresa apresenta sua demanda ou projeto à unidade, que avalia a proposta e estrutura a parceria e o aporte de recursos.

Já o Sebraetec reúne mais de 80 soluções voltadas à inovação organizacional, de marketing, digitalização e melhoria de processos. Para contratar, o empreendedor pode solicitar atendimento pelo site (*acesse usando o QR Code*) ou procurar a agência de atendimento do Sebrae Minas mais próxima.

A melhor forma de ficar por dentro da abertura de novos editais e das oportunidades oferecidas em cada programa é acompanhar os canais oficiais de comunicação do Sebrae Minas e dos parceiros. "Há oportunidades para ecossistemas de inovação e empresas de diferentes perfis: desde *startups* de base tecnológica, que já nascem inovadoras, até empresas mais tradicionais, que entenderam que a inovação é essencial para a sobrevivência e a perenidade do negócio", afirma Luisa.

"Tenho uma ideia para inovar, e agora?"

Ter uma boa ideia é apenas o primeiro passo. Para participar dos programas de fomento à inovação, é preciso transformá-la em um projeto consistente, uma das maiores dificuldades dos empreendedores. "O projeto precisa mostrar qual problema vai resolver, como vai aumentar a competitividade do negócio e, principalmente, que a empresa tem capacidade de executar o que está propondo", ressalta a analista do Sebrae Minas. Para superar esse obstáculo, a instituição oferece consultoria subsidiada, guiada por especialistas, que irá acompanhar toda a elaboração do projeto e sua formatação para a captação de recursos reembolsáveis e não reembolsáveis em fontes de fomento.

Para Luisa, ao apoiar a inovação nos pequenos negócios, o Sebrae Minas cria condições que beneficiam não só os empreendedores. "Os negócios inovadores têm potencial para gerar maior valor econômico, ampliar mercados e desenvolver soluções capazes de responder a desafios locais e globais. Quando falamos em inovação, falamos também sobre melhorar a competitividade de setores e regiões, fortalecer os ecossistemas e promover o desenvolvimento econômico", avalia.

SEBRAETEC

ACESSE O SEBRAETEC

ENCONTRE AS SOLUÇÕES MAIS ADEQUADAS
PARA SUA EMPRESA.

PARACATU TEM CENTRO DE EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

Espaço reúne parceiros estratégicos para oferecer capacitações a *startups*

Desde março, Paracatu conta com um espaço idealizado para estimular novos negócios, fomentar a pesquisa e criar soluções inovadoras: o Centro de Empreendedorismo e Inovação (CEI). O local funciona por meio de uma parceria entre Prefeitura, Sebrae Minas, Agência de Desenvolvimento Sustentável de Paracatu (Adesp), Instituto Federal do Triângulo Mineiro (IFTM), Senai e o Movimento Inovatu, visando estimular o ecossistema local de inovação da cidade.

O CEI centralizou o apoio ao empreendedor, abrigando também o Banco de Talentos e a Sala Mineira. Lá ocorrem programas de aceleração, suporte ao desenvolvimento de negócios inovadores, entre outras atividades. Em breve, o espaço vai abrigar uma incubadora de *startup*s.

Segundo a analista do Sebrae Minas Rhayssa Neto, atualmente, o CEI tem seis *startups* em fase de validação e uma já formalizada (impulsionada pelo programa Inova Cerrado). "O impacto transcende os números: percebe-se o fortalecimento da cultura empreendedora, a retenção de talentos que antes migravam para grandes capitais e o aumento da competitividade local", destaca.

Arquivo Sebrae Minas



ONDE FICA

O CEI FICA NA RUA RUBENS BITTENCOURT, 320, CENTRO.

SEBRAE, PRESENTE NA VIDA DE QUEM EMPREENDE.



Atrair clientes, organizar as finanças, expandir o negócio e ainda equilibrar tudo isso com a rotina da família. Essa é a realidade da **Paloma** e de muitos empreendedores.

Para cada desafio dessa jornada, existe um parceiro que caminha ao seu lado: **o Sebrae.**

Seja pela internet, nas nossas unidades ou dentro da sua empresa, oferecemos cursos, oficinas, eventos, consultorias e ferramentas que fortalecem negócios em todas as etapas do desenvolvimento.

Não importa o tamanho do sonho ou o momento da sua trajetória. O Sebrae está presente para apoiar decisões, ampliar oportunidades e impulsionar resultados.

Descubra em **sebraemg.com.br**

Escaneie o código e assista o vídeo.

SEBRAE

sebrae PLAY

JORNADA DA DIGITALIZAÇÃO

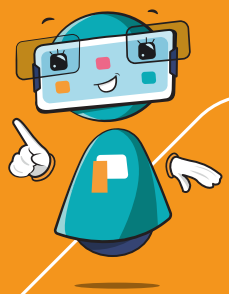
Transforme a presença digital da sua empresa.

Acesse gratuitamente a Jornada da Digitalização e acelere o crescimento da sua empresa com trilhas exclusivas.

sebraeplay.com.br

Escaneie o **QR Code** e inscreva-se **gratuitamente.**





SEBRAE