

CAMILA LEIPELT DE FREITAS /ARQUIVO PESSOAL/JC

Mulheres como a confeitadora Vanessa Caemerer, que desde 2021 se dedica ao próprio negócio, consolidam a força feminina no mercado empresarial



REPORTAGEM ESPECIAL | PÁGINAS 5, 6, 7, 8 E 9

Do campo ao asfalto, empreendedoras impulsionam novas linhas de crédito

EM PAUTA

ESG Now cresce 220% e mira expansão com novos módulos tecnológicos

Crescimento da empresa reflete demanda por transparência corporativa

Sofia Kramp Leke
sofial@jcrs.com.br

No ano de 2021, em Porto Alegre, a ESG Now nasceu diante de um problema que ainda afeta diariamente muitas empresas: a desorganização. Na época, muitas companhias ainda dependiam de planilhas, trocas de e-mails e processos manuais para gerenciar seus indicadores de sustentabilidade, o que tornava o trabalho fragmentado e pouco eficiente.

Foi nesse contexto que a empresa emergiu, como uma spin off da Ecovalor Consultoria em Sustentabilidade, onde a proposta era unir conhecimento técnico com tecnologia para simplificar a gestão ESG (de práticas corporativas focadas em pilares ambientais, sociais e de governança).

Ao desenvolver uma plataforma capaz de centralizar, automatizar e organizar dados ESG, um processo complexo se transformou rapidamente em uma solução integrada e estratégica para companhias de médio e grande porte.

Desde sua fundação, a empresa tem apresentado crescimento acelerado. No ano de 2024, recebeu um aporte em torno de R\$ 1,7 milhão para fortalecer o desenvolvimento de tecnologia e a evolução de soluções baseadas em inteligência de dados. Em 2025, foi registrado um aumento de 220% no faturamento, impulsionado principalmente pela crescente demanda por digitalização de processos, exigências regulatórias e maior pressão por transparência corporativa.

Esse cenário favoreceu o surgimento de soluções tecnológicas capazes de atender às novas exigências do mercado, o que acabou posicionando a ESG Now como uma das principais ESG

Techs do País. Agora, em 2026, a expectativa é de expansão contínua, com foco especialmente em fortalecer a base de clientes corporativos e ampliar a atuação em diferentes setores da economia, incluindo indústrias com cadeias produtivas mais complexas e altamente reguladas.

Dentre os principais produtos desenvolvidos pela empresa, estão soluções voltadas à automação de indicadores ESG, ao cálculo de emissões de gases de efeito estufa e ao monitoramento de riscos na cadeia de fornecedores, ferramentas que permitem que empresas organizem dados de maneira mais eficiente. Já no campo da inovação, a companhia se prepara para o lançamento do Lumina, um módulo de Inteligência Artificial voltado ao benchmarking ESG, capaz de analisar relatórios públicos, fazer comparações entre setores e sugerir métricas e ações estratégicas.

A ESG Now se destaca por sua atuação em projetos e parcerias

relevantes no cenário nacional. Um dos principais exemplos é a colaboração com a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) e a Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), ambas parcerias voltadas ao fortalecimento do Selo Origem Sustentável, única certificação internacional ESG para a cadeia calçadista.

Outro projeto de destaque envolve a participação da empresa no South Summit Brazil, um dos principais eventos de inovação da América Latina, realizado no mês passado na Capital, monitorando e trabalhando com a redução das emissões de carbono do evento.

No contexto atual, em que práticas sustentáveis deixam de ser opcionais e passam a integrar essencialmente o núcleo da administração, a ESG Now se torna um suporte técnico qualificado para o uso estratégico de dados em organizações de diversos setores.



Dados ESG são insumos essenciais para o sucesso dos negócios. Quem sabe usá-los para identificar, se proteger de riscos e aproveitar oportunidades, obtém vantagem competitiva. Nosso papel é garantir que nossos clientes extraiam o que há de melhor nestes insumos, por meio da combinação entre tecnologia e conhecimento especializado

Elias Neto,
CEO

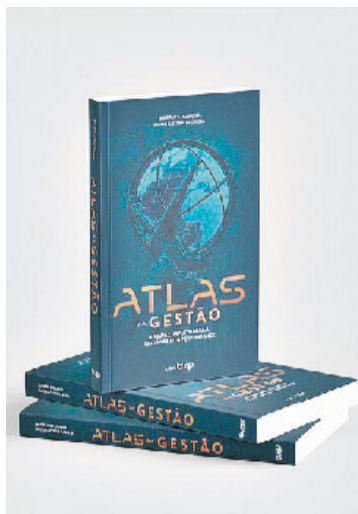
Raio-x

- **Empresa:** ESG Now
- **Ano de fundação:** 2021
- **Cidade de origem:** Porto Alegre
- **Área de atuação:** A ESG Now é uma ESG Tech brasileira que desenvolve tecnologia SaaS para gestão, monitoramento e reporte de indicadores ambientais, sociais e de governança (ESG). A empresa atua apoiando médias e grandes companhias na estruturação de dados, atendimento regulatório e consolidação de informações estratégicas para tomada de decisão.
- **Faturamento em 2025:** Em 2025, a ESG Now registrou crescimento de 220% em relação a 2024, impulsionado pela crescente demanda por digitalização de processos ESG, exigências regulatórias e maior pressão por transparência corporativa.
- **Projeção para 2026:** A empresa projeta expansão contínua em 2026, com foco no fortalecimento da base de clientes corporativos, lançamento de novos módulos tecnológicos e avanço em mercados internacionais.
- **Investimentos em inovação:** Em 2024, a empresa recebeu aporte de aproximadamente R\$ 1,7 milhão, direcionado ao fortalecimento do desenvolvimento tecnológico e à evolução de soluções baseadas em inteligência de dados.



No campo da inovação, a companhia se prepara para o lançamento do Lumina, um módulo de Inteligência Artificial voltado ao benchmarking ESG

FEED



Atlas da Gestão;
Bertran S. Filomena e
Biagio Caetano Filomena;
Editora Buqui; 503 páginas;
R\$ 79,90; Disponível em
versão física

Administração

O livro “Atlas da Gestão”, de Bertran S. Filomena e Biagio Caetano Filomena é um guia prático para líderes que buscam resultados consistentes em um cenário empresarial dinâmico e cheio de informações. A obra surgiu da percepção dos autores de que faltava no mercado um material com visão integrada da gestão, já que a maioria dos livros aborda apenas áreas isoladas, como estratégia, finanças ou liderança.

Assim, a obra oferece uma visão completa e aplicável no dia a dia, baseada no Modelo do Diamante da Gestão de Alta Performance, que organiza a gestão em quatro pilares: Estratégia, Finanças, Pessoas e Processos. Esses elementos são conectados

por fundamentos essenciais que ajudam a construir organizações mais sólidas e sustentáveis.

Com base em 15 anos de atuação em consultoria, mais de 200 projetos realizados e experiência acumulada junto a mais de 80 empresas e mil gestores, o livro apresenta uma abordagem prática e acessível, com linguagem clara e formato moderno. Reúne ferramentas, exemplos e reflexões capazes de atender a diferentes perfis de leitores, de iniciantes a gestores experientes, e defende que, independentemente do porte ou do segmento da empresa, os desafios da gestão estão ancorados nos mesmos fundamentos essenciais.

Inspira CIEE-RS: de aprendiz a protagonista da própria história

Uma decisão firme aos 15 anos fez Rute Barros Bandeira buscar sua primeira oportunidade como jovem aprendiz. Mesmo com os pais achando que ainda era cedo, ela estava decidida a conquistar a independência.

Entre a escola pela manhã e o trabalho à tarde, a rotina era puxada. Acordar cedo, enfrentar deslocamentos longos e dar conta dos estudos exigia disciplina. Mas havia um objetivo claro: ajudar em casa, dar o primeiro passo no mundo do trabalho e assumir o protagonismo da própria trajetória.



Rute Barros Bandeira - Arquivo Pessoal

Foi por meio da aprendizagem que essa porta se abriu. Mais do que renda, a experiência trouxe confiança. Antes tímida, Rute conta que hoje se comunica e se posiciona melhor no dia a dia.

Além do trabalho, a vivência inclui formação teórica no CIEE-RS, com conteúdos sobre comportamento, sociedade e relações humanas. “Aprendi muito nas aulas, principalmente sobre temas atuais e assuntos que vão além da escola. O contato com os instrutores e as orientações, até mesmo nos trabalhos em grupo, me tiraram da zona de conforto e me ajudaram a evoluir bastante”, explica.

Hoje, aos 19 anos e com o ensino médio concluído, a jovem se prepara para o vestibular e já enxerga novos caminhos.

Histórias como a dela mostram os benefícios da aprendizagem. No CIEE-RS, essa jornada é estruturada para facilitar o acesso e dar suporte em todas as etapas. Pela plataforma Conjuntos, é possível buscar vagas de forma simples e intuitiva, filtrando por área, cidade e perfil.

“A metodologia conecta educação e emprego em uma experiência completa de desenvolvimento. No CIEE-RS, estruturamos essa jornada de forma integrada, unindo formação, experiência e acompanhamento para preparar o jovem para o futuro”, ressalta Lucas Baldisserotto, CEO do CIEE-RS.

Em alusão ao Dia da Aprendizagem, celebrado em 24 de abril, fica o lembrete: investir nos primeiros passos é o que torna possível todos os próximos.



O método do método: o original perdido;
Edgar Morin; EdiPucrs;
396 páginas; R\$85,90;
Disponível em versão física e digital

Sociologia

“O Método do método: o original perdido” é uma obra fundamental para compreender a base do pensamento do filósofo e sociólogo francês Edgar Morin, um dos mais influentes pensadores contemporâneos. Escrito entre 1983 e 1984 para ser o terceiro volume da monumental série O Método, composta por seis tomos, e redescoberto após décadas, o livro revela uma síntese surpreendente das ideias que mais tarde estruturaram sua teoria da complexidade, oferecendo ao leitor uma visão privilegiada de seu processo intelectual.

Na obra, Morin critica a tradição científica que busca excluir o sujeito da produção do conheci-

mento, defendendo que não há saber neutro ou totalmente objetivo. Para ele, todo conhecimento é atravessado por contexto, cultura e experiência, o que exige uma abordagem mais ampla, crítica e integrada.

Com mais de oitenta anos de carreira, o autor propõe uma perspectiva transdisciplinar, aproximando ciência, filosofia e arte como formas complementares de compreender a realidade. Essa visão rompe com modelos rígidos e valoriza a incerteza, a ambiguidade e a complexidade.

Embora seja um texto denso, a leitura é essencial para refletir sobre os desafios do conhecimento contemporâneo.

Finanças

A obra “Finanças Pessoais: o que fazer com o meu dinheiro”, da planejadora financeira pessoal e palestrante de educação financeira, Marcia Dessen, é um guia prático e direto para quem deseja aprender a lidar melhor com o dinheiro. Com base em mais de duas décadas de experiência no setor financeiro e em sua atuação como educadora e colunista da Folha de S.Paulo, a autora apresenta conceitos de forma acessível e aplicada ao cotidiano. A publicação também reforça a importância da educação financeira como ferramenta para a autonomia e a tomada de decisões mais conscientes.

O livro reúne aprendizados construídos ao longo de anos

de publicações semanais, abordando diferentes fases da vida financeira. Dessen mostra como organizar as finanças, planejar o uso do dinheiro, investir com consciência e enfrentar dificuldades sem comprometer o bem-estar. Sua abordagem busca desmistificar o tema e incentivar decisões mais equilibradas.

Segundo a autora, o ponto central é compreender o real valor dos recursos e fazer escolhas alinhadas aos objetivos de vida. Com linguagem clara e objetiva, a obra atende desde iniciantes até quem deseja aprimorar sua relação com o dinheiro, sempre com foco em segurança, tranquilidade e planejamento de longo prazo.



Finanças Pessoais: o que fazer com o meu dinheiro;
Marcia Dessen; Editora Trevisan; 280 páginas;
R\$ 62,00; Disponível em versão física e digital

www.cieers.org.br
(51) 3363-1000



Acompanhe as nossas novidades





VISÃO EMPRESARIAL

Elaine Deboni

Vice-presidente da Associação Comercial de Porto Alegre (ACPA) para Micro e Pequenas Empresas e CEO do Pop Center

Empreendedores, continuem acreditando no Brasil

Ao passo que me despeço de minhas atribuições como vice-presidente da Associação Comercial de Porto Alegre (ACPA) eu gostaria de agradecer a toda diretoria da instituição que diariamente trava o bom combate em prol dos invisíveis heróis brasileiros: os empreendedores. Agradeço à querida Suzana Vellinho Englert pela confiança em mim depositada e faço votos que a nova administração seja ainda mais exitosa.

Sou de uma geração de mulheres que ousaram empreender desde cedo quebrando paradigmas na economia, nos costumes e nas famílias. Olho para trás e sinto orgulho de inúmeras barreiras que transgredimos para que as empreendedoras e empreendedores deste País tivessem mais respeito, dinamismo e sintonia. No entanto, ainda não conseguimos vencer grandes desafios do nosso desenvolvimento tardio: o maior deles no tocante ao trabalho é a produtividade. Produtividade é condicionante à melhora consistente da renda e vale lembrar que o Brasil apenas aumentou sua produtividade em 0,2% desde 1981 (Abimaq). Não existe nenhum país que se desenvolveu na história recente que não tenha endereçado através de educação, emprego e seguridade social o problema da baixa produtividade. Aqui cito exemplos de minha admiração que são Coreia do Sul e Singapura.

Voltando ao presente, hoje vivemos a discussão a respeito da redução da jornada de trabalho ou a chamada escala 6x1. Acredito que em um país com tantos deveres de casa a cumprir, a jornada de trabalho deveria ser regulamentada pelo mercado e não por lei. Um recente estudo da FGV/IBRE aponta uma redu-

ção de até 6,2% do PIB caso a jornada semanal de trabalho seja reduzida de 44 para 36 horas semanais. É ingênuo e pernicioso pensar que a simples redução de jornada de trabalho aumentará o número de empregos e de massa salarial do País.

Ingênuo pois 99% dos CNPJs do Brasil são de micro e pequenas empresas (MPEs) e essas empresas pagam até 33% sobre a folha de pagamento na modalidade do Simples. Quando falamos de empresas no regime de lucro real ou presumido, estamos falando de até 68% sobre a folha de pagamento. Pensar que a redução de jornada seria benéfica é pernicioso pois esconde a realidade que estas mesmas MPEs são responsáveis por 52% de todos os empregos do País, 27% do PIB e 40% da massa salarial. Essas mes-

mas empresas estão à mercê não apenas de altos encargos para empregar, mas também de altos juros para capital de giro.

No Brasil, 30% das MPEs do Brasil fecha as portas antes dos cinco anos de existência,

em sua maioria por falta de acesso ao crédito, e essa taxa de juros abusiva nada mais é do que a consequência de um histórico descontrole fiscal gerador de inflação e retroalimentado por dívida interna. Uma vez mais, os empreendedores estão lançados à própria sorte no tocante à estabilidade econômica.

O que tenho a dizer às novas gerações que enfrentarão debates como este é: coragem, perseverança e fé no Brasil. Nosso País é feito de sonhadores invisíveis que não se contentam com o status quo e lutam diariamente contra a desfaçatez de quem supostamente vende ideias sem embasamento em ano de eleição.

Quando falamos de empresas no regime de lucro real ou presumido, estamos falando de até 68% sobre a folha de pagamento

OPINIÃO

A força da Mostra Elite Design na economia gaúcha

Flavia Sffair

Empresária e diretora da Mostra Elite Design

A economia criativa tem um papel cada vez mais estratégico no desenvolvimento regional, e a Mostra Elite Design é um reflexo claro desse movimento. Ao longo das nossas oito edições, construímos muito mais do que uma exposição de ambientes: consolidamos uma plataforma de conexões, oportunidades e crescimento para todo o ecossistema de arquitetura, design e decoração no Rio Grande do Sul.

Desde 2017, quando iniciamos essa jornada, já reunimos mais de 300 profissionais e impactamos um público de dezenas de milhares em todas as edições. Esses números não representam apenas alcance — eles traduzem a força de um setor que se movimenta a partir da colaboração, da inovação e da capacidade de transformar ideias em experiências concretas. A cada edição, cerca de 200 oportunidades de trabalho são geradas, envolvendo diferentes áreas e fortalecendo uma cadeia produtiva ampla e dinâmica.

Em 2026, a Mostra Elite Design, que ocorre de 24 de abril a 27 de junho, na Rua Dom Pedro II, 1010, em Higienópolis, tem a expectativa de movimentar aproximadamente R\$ 2,5 milhões. Esse investimento con-

templa desde mão de obra até mobiliário, iluminação, tecnologia e decoração, evidenciando o quanto o setor é capaz de impulsionar a economia de forma direta e indireta. Mais do que isso, a Mostra cria um ambiente propício para o surgimento de novos negócios, já que as conexões entre profissionais, marcas e fornecedores começam muito antes da abertura ao público e se estendem após o evento.

Outro aspecto fundamental é o perfil do nosso público. Recebemos majoritariamente consumidores finais, pessoas que estão construindo, reformando ou buscando transformar seus espaços. Isso torna a mostra uma vitrine altamente qualificada, conectando quem deseja investir com quem oferece so-

luções criativas e inovadoras. É nesse encontro que surgem parcerias, contratos e projetos que seguem se desdobrando ao longo do tempo.

Além do impacto econômico, há também uma contribuição importante para a cidade. A realização da mostra movimentando o entorno, ativa o comércio local e valoriza a região onde estamos inseridos. É um efeito que começa na montagem e continua durante toda a visitação, ampliando a circulação e gerando oportunidades para diversos setores. Quando conectamos talento, propósito e mercado, criamos não apenas experiências, mas resultados concretos que fortalecem toda uma cadeia e deixam um legado duradouro.

Desde 2017, quando iniciamos essa jornada, já reunimos mais de 300 profissionais e impactamos um público de dezenas de milhares em todas as edições



Aluguéis e a reforma tributária: hora de se preparar

Giancarlo Turmina Bristot

Diretor Administrativo e Financeiro do Grupo Guarida

A reforma tributária começa a impactar, de forma concreta, o mercado de locação de imóveis a partir de 2026. Embora a implementação seja gradual, o momento já exige atenção de proprietários e investidores. Mais do que uma mudança de tributos, trata-se de uma nova lógica de funcionamento.

Hoje, pessoas físicas que recebem aluguel recolhem apenas o Imposto de Renda via carnê-leão. Com a criação do IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) e da CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços), parte desses contribuintes passará a ter novas obrigações, como a emissão de nota fiscal e pagamento desses novos tributos. No entanto, a regra não será

para todos: apenas quem tiver quatro ou mais imóveis alugados e rendimentos de locação anuais superiores a R\$ 240 mil será enquadrado. Ainda assim, trata-se de um grupo significativo, especialmente em cidades com forte mercado imobiliário e perfil de investimento em renda.

Para pessoas jurídicas, o impacto também é direto. Já a partir de 2026, será necessário emitir nota fiscal para cada operação de locação, ainda que os novos tributos sejam apenas destacados, sem o pagamento efetivo. Esse período de transição é estratégico: ele existe justamente para permitir adaptação, revisão de processos e maior previsibilidade antes do início efetivo da cobrança, em 2027.

Um ponto que merece atenção é que, apesar da criação de novos tributos, há previsão de redução

de até 70% nas alíquotas para atividades de locação. Isso indica uma tentativa de calibrar o impacto sobre o setor, ainda que o percentual final dependa da definição das alíquotas gerais do novo sistema. Ou seja, ainda há variáveis importantes em aberto.

No centro do debate está a mudança de lógica. A locação de imóveis, historicamente tratada de forma mais simples no sistema tributário, passa a exigir maior formalização. Nesse contexto, a atuação conjunta de contadores e assessores especializados deixa de ser recomendação e passa a ser necessidade.

A implementação será gradual, com transição prevista até 2033. Isso significa que há tempo para adaptação — mas não para inércia. Quem se antecipa tende a atravessar esse processo com mais segurança e menos custo.

REPORTAGEM ESPECIAL

Empreendedoras comandam 583 mil empresas no Rio Grande do Sul

Mulheres representam 34% dos pequenos negócios no Estado e mais de 60% delas são chefes de domicílio

Ana Esteves, especial para o JC

Quando a empresária Camila Leipelt de Freitas recebeu uma vaca leiteira como presente de casamento, não imaginava a revolução que a chegada do animal causaria na vida dela. Ao tomar a decisão de criar a vaca, ao invés de abatê-la para ter alimento para a família, como sugeriu o convidado que a presenteou, Camila não só salvou a vida do animal, que passou a produzir leite de altíssima qualidade, como também ajudou o próprio filho a superar uma disfunção alimentar.

“Salvamos a vida da Pretinha, que se aposentou em 2016, e ela salvou a do meu filho, que não podia tomar leite com conservantes. Daí, veio a ideia de criar meu próprio laticínio com leite puro, orgânico e sem aditivos químicos, para que mais pessoas pudessem desfrutar desse benefício”, conta a proprietária do Laticínio Benolle, de Glorinha.

Do campo à cidade, a trajetória da empresária Quelen Caldeira Silveira — que começou como colaboradora e se tornou proprietária do negócio — é marcada pela superação: primeiro, do preconceito, e depois do desafio de reconstruir a empresa, devastada pela enchente de 2024.

Camila e Quelen estão entre as mais de 583 mil mulheres donas de empresas no Rio Grande do Sul, conforme dados do empreendedorismo feminino no Estado compilados em uma pesquisa realizada pelo Sebrae RS, o que equivale a 34% dos pequenos negócios em território gaúcho, segundo dados da Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Além disso, os números mostram que 60% dessas empreendedoras são chefes de domicílio e apresentam nível de escolaridade superior à média nacional. “Em

comparação com o restante do Brasil, as empreendedoras do Rio Grande do Sul têm maior formação entre graduação e pós-graduação. Também se destacam pela maior maturidade, refletida em uma faixa etária mais elevada”, afirma a gestora do Sebrae Delas no Estado, Susana Ströher.

A economista-chefe da Fecomércio Patrícia Palermo atribui o número recorde ao incremento do número de mulheres chefes de domicílio no País. “Aumentou a quantidade de mães solo e de divórcios, ao mesmo tempo em que reduziu o número de casamentos, fatores que contribuem para essa realidade”, aponta a especialista.

Nos últimos 10 anos, o Brasil registrou um crescimento de 26,8% do empreendedorismo feminino, número que representa um recorde da série histórica. Esse número é 16 pontos percentuais maior do que o verificado entre homens empreendedores no mesmo período.

Entre os empreendedores, o crescimento em uma década foi de aproximadamente 11%, com o total de 19,9 milhões de homens à frente de negócios até dezembro do ano passado.

No quesito educação, o Brasil registrou um aumento substancial no nível de escolaridade das mulheres donas de negócios: entre 2012 e 2025, elas tiveram um salto de 18,6 pontos percentuais, na faixa de ensino superior incompleto ou mais e uma redução de 17,3 pontos percentuais na faixa fundamental incompleto.

O resultado dessa mudança de perfil é que existem hoje 13 pontos percentuais mais mulheres donas de negócios com ensino superior ou mais do que empreendedores do sexo masculino.

Leia mais nas próximas páginas >>

MAICON FERREIRA/DIVULGAÇÃO/JC

Quelen começou como colaboradora e se tornou dona da empresa





Angelita destaca que soluções financeiras ajudam a reduzir entraves

Instituições financeiras focam em linhas de crédito específicas para o público feminino

Ana Esteves, especial para o JC

A história da família da empresária rural Camila Leipelt de Freitas, proprietária do Laticínio Benolle, de Glorinha, é uma entre tantas que vêm sendo fomentadas pelo Sicredi, através de uma série de iniciativas, como linhas de financiamento específicas para empreendedoras, já que o acesso ao crédito ainda é considerado um gargalo quando o assunto são negócios liderados por mulheres. O Sicredi fechou 2025 com uma carteira de crédito de mais de R\$ 17,5 bilhões direcionada para empresas lideradas por mulheres, montante 12% superior ao disponibilizado em 2024, quando a carteira somava mais de R\$ 15,6 bilhões.

A presidente do Conselho de Administração do Sicredi Conexão, Angelita Marisa Cadoná, destaca que, ao facilitar o acesso das mulheres a linhas de financiamento, o Sicredi ajuda a reduzir um dos entraves que muitas encontram na hora de empreender. “Temos algumas linhas oficiais que estimulam a inserção da mulher, além de produtos financeiros próprios, como linhas de empréstimo, de financiamento e custeio”, destaca Angelita.

O Sicredi conta ainda com o programa Conexão Mulher, que

há 10 anos busca dar maior protagonismo e aproximar cada vez mais mulheres da tomada de decisão dentro da cooperativa. Havia muitas mulheres que atuavam na cooperativa, mas não eram associadas, e sim segundas titulares na conta do marido, e não tinham poder decisório nas assembleias. “Hoje, mais de 45% do nosso quadro de associados do Sicredi Conexão são mulheres”, relata.

O programa trabalha vários módulos ligados à gestão financeira, com três pilares: autoconhecimento, estímulo ao desenvolvimento continuado e o incentivo ao empreendedorismo. “Quanto mais a mulher se conhece, mais ela identifica o seu potencial”, diz Angelita.

Além do fomento entre as associadas, o Sicredi também desenvolve um trabalho interno com o Comitê Mulher, uma iniciativa que busca estimular o protagonismo feminino dentro da instituição financeira. “Dentro de um universo de 100 cooperativas, temos cinco mulheres presidentes, ainda é um ambiente bastante masculino, mas temos muitas mulheres na função de vice-presidente, mulheres que participam do conselho de administração, do conselho fiscal”, afirma Angelita.

O Sicredi, instituição financeira cooperativa com mais de 9,5 milhões de associados, conquistou o 1º lugar na categoria “Melhor Financiador para Mulheres Empreendedoras das Américas” no Global SME Finance Awards 2025, premiação internacional promovida pelo SME Finance Forum, uma rede com mais de 300 instituições financeiras criada pelo G20 e gerida pela International Finance Corporation (IFC), membro do Grupo Banco Mundial e a maior instituição global de desenvolvimento voltada para o setor privado nos mercados emergentes.

Já o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) anunciou, em março deste ano, a criação do BNDES Procapcred Mulher, nova modalidade de financiamento que oferecerá taxas mais baixas e prazos maiores para mulheres cooperadas, com o objetivo de ampliar o acesso feminino ao crédito.

A iniciativa integra o Programa BNDES Procapcred, linha voltada ao fortalecimento das cooperativas de crédito e bancos cooperativos por meio do financiamento. Hoje, cerca de um terço das operações do programa são contratadas por mulheres (27% das operações de Pessoa Física), proporção que o

banco pretende ampliar com as novas condições.

A nova modalidade prevê redução do spread do BNDES nas operações contratadas por mulheres. A remuneração básica do banco passará de 0,85% ao ano para 0,50% ao ano para cooperadas das regiões Norte e Nordeste e cairá de 1,25% ao ano para 0,85% ao ano para cooperadas das demais regiões. Além da redução de taxas, o programa também prevê ampliação do prazo de financiamento para até 15 anos para mulheres em todas as regiões do País, com carência de até dois anos, o que pode reduzir o valor das parcelas e ampliar a capacidade de acesso ao crédito.

Segundo a diretora de Crédito Digital para Micro, Pequenas e Médias Empresas do BNDES, Maria Fernanda Coelho, a mudança busca tornar o financiamento mais acessível e ampliar a presença feminina no cooperativismo financeiro. “O cooperativismo de crédito é uma ferramenta poderosa de inclusão financeira e desenvolvimento regional. Com condições mais favoráveis para mulheres, queremos estimular mais empreendedoras e trabalhadoras a acessar crédito, fortalecer suas cooperativas e ampliar suas oportunidades de geração de renda”, diz.

Empreendedorismo feminino no Brasil

Crescimento de 26,8% do empreendedorismo feminino, nos últimos 10 anos

16 pontos percentuais (p.p.) maior que o verificado entre homens empreendedores, no mesmo período.

Aumento na escolaridade das mulheres donas de negócios de 2012 a 2025

↑ Aumento de 18,6 p.p. ensino superior incompleto ou mais
↓ Redução de 17,3 p.p. na faixa fundamental incompleto.

13 p.p. mais mulheres donas de negócios com ensino superior ou mais do que empreendedores do sexo masculino.

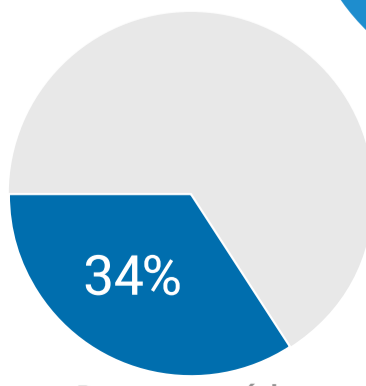
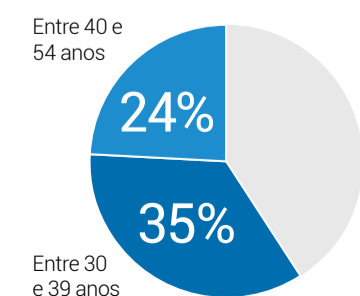
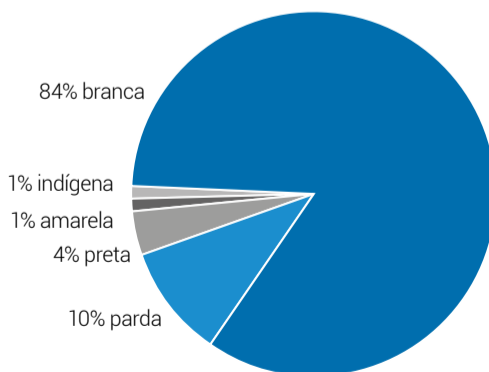
Remuneração

Empreendedoras recebem uma remuneração 24% inferior à dos homens, esse hiato caiu 9,5 p.p. entre 2012 e 2025.

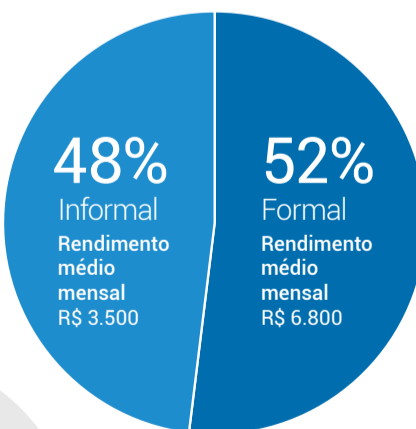
Empreendedorismo feminino no Rio Grande do Sul

Perfil das Empreendedoras

583 mil empreendedoras



Negócios Formais e Informais



37 horas médias trabalhadas por semana

Top 5 atividades

- Beleza e estética
- Comércio de vestuário e acessórios
- Serviços jurídicos, contábeis e auditoria
- Saúde (exceto médicos)
- Alimentação e restaurantes

SEBRAE RS/DIVULGAÇÃO/JC



Susana reforça papel das mulheres na dinamização da economia do RS

Busca por autossuficiência impulsiona negócios

O estudo sobre o comportamento das mulheres empreendedoras gaúchas mostra que o crescimento no número de donas de negócios está ligado a diferentes fatores. Segundo a gestora do Sebrae Delas no Rio Grande do Sul, Susana Ströher, muitas mulheres empreendem por necessidade, tendo o negócio como principal fonte de renda da família. Outras buscam uma nova carreira, exploram áreas diferentes ou procuram alcançar autonomia financeira — inclusive como forma de sair de relacionamentos abusivos.

“Na pandemia, a gente teve um salto, pois muitas ficaram desempregadas, não tinham onde deixar os filhos e foram obrigadas a empreender. Mas também percebemos mulheres que buscavam se realizar em algo que gostassem mais, focando em um empreendimento para atender uma demanda específica, reconhecendo uma oportunidade”, afirma Susana.

Para a especialista, o crescimento se justifica também pelo fato de que, nos últimos anos, muitas mulheres passaram a contar com uma rede de cuidado que as incentiva a serem mais protagonistas tanto no mercado de trabalho como em suas vidas privadas. “Muitas mulheres da periferia estão se reunindo e entendendo sobre suas po-

tencialidades e possibilidades. Mulheres apoiando mulheres a saírem, inclusive, de situações de violência”, diz Susana.

A rede de apoio começa a se estruturar também por parte do mercado, especialmente no quesito acesso ao crédito para as mulheres que querem empreender. “No Sebrae, o nosso fundo garantidor é de 80% para qualquer empreendedor e para mulheres ele é de 100%, assim como cooperativas e outras instituições que estão disponibilizando linhas para empreendedoras”, pontua. Além do apoio financeiro, o suporte organizacional também tem sido fundamental para que cada vez mais mulheres busquem ter um negócio próprio como faz o Sebrae ao oferecer orientação na área de gestão com consultorias e workshops de formação.

“É o papel do Sebrae Delas, nossa frente exclusiva para empreendedorismo feminino, mostrar os benefícios da formalização, principalmente quando a gente fala de acesso a crédito, pois se o negócio é bem estruturado, tem mais chances de aporte financeiro”, diz. O projeto surgiu em 2023 no Estado e trabalha muito com o pilar das competências socioemocionais para que as mulheres se sintam efetivamente empreendedoras.

Proprietária da Purific supera preconceito para se consolidar como liderança

O começo não foi nada fácil para a empresária e proprietária da Purific, Quelen Caldeira Silveira, desde a entrevista de emprego, quando foi admitida como colaboradora, até tornar-se dona da empresa, pouco antes da tragédia climática de 2024, que destruiu Lajeado, cidade sede do estabelecimento.

“Eu consegui a vaga porque disse para o meu ex-patrão que as empresas da região não queriam me contratar por eu ser negra, mas davam a desculpa de que a candidata deveria falar alemão. Ele me disse que não procederia dessa forma e me deu a vaga”, relembra Quelen, que contou com o apoio do Sebrae para desenvolver seu negócio.

Determinada e resiliente, ela exerceu a função de secretária por muitos anos, adquirindo conhecimento sobre o mercado e relacionamento com clientes. Em 2023, antes das enchentes que atingiram o Vale do Taquari, a empresária deu um passo decisivo ao lado de um colega, tornando-se sócia na aquisição da franquia de seu antigo empregador.

No entanto, logo após essa conquista, a empresa que atua na comercialização, locação e manutenção de purificadores de água, foi severamente impactada pela enchente de maio de 2024, um dos momentos mais desafiadores da gestão dela. Com o sócio residindo em Encantado, Quelen assumiu sozinha a responsabilidade de reerguer o negócio: mudou a empresa de endereço, reestruturou suas operações e reconquistou gradualmente sua base de clientes.

“Na enchente, tudo parecia um pesadelo, nada daquilo era real. Eu ia pra casa e achava que no dia seguinte estaria tudo no lugar. Demorou para cair a ficha. Tive que me virar com o que tinha para organizar a nova loja, sendo que só havia parte do estoque, o computador, três cadeiras e uma escrivaninha que ganhei após fazer um apelo pedindo doação nas redes sociais”, relembra.

A capacidade de transformar adversidades em oportunidades

MAICON FERREIRA/DIVULGAÇÃO/JC



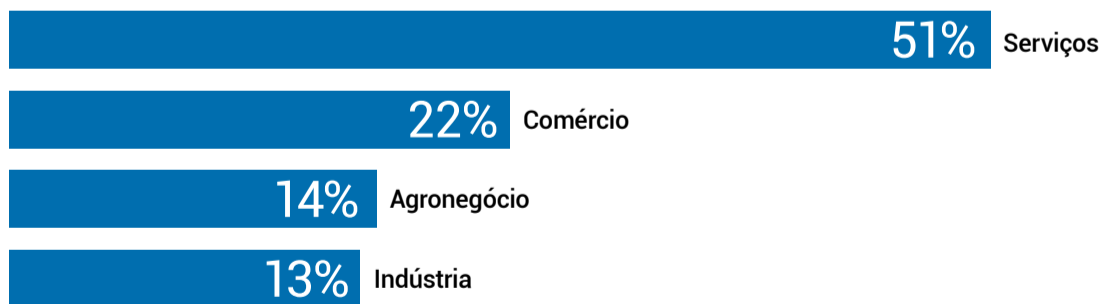
Quelen se tornou sócia na franquia de seu antigo empregador

consolidou sua atuação como uma empreendedora forte no Vale do Taquari e, hoje, a Purific tem mais de 150 lojas franquizadas no Rio Grande do Sul e no Brasil. “Mesmo durante a enchente, não deixei de fazer os atendimentos personalizados, a divulgação do novo endereço nas redes sociais e o meu marketing e, nesse ponto, o Sebrae foi um suporte importante”, conta.

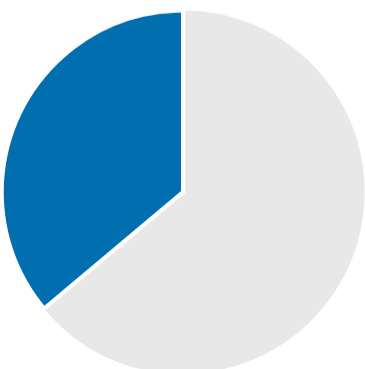
Em 2025, Quelen decidiu seguir de forma independente, assumindo integralmente a gestão da Purific. “Toda a adversidade carrega uma lição que me torna mais forte, mais sábia e mais preparada para o próximo nível. Sabemos que empreender sendo mulher é um ato de coragem diária. Quando as adversidades aparecem, o plano pode mudar, o objetivo não”, defende. Para o futuro, a empresária almeja aumentar a equipe e ter mais franquizados, com foco em mulheres “fortes e determinadas que buscam independência financeira”.

Perfil dos Negócios

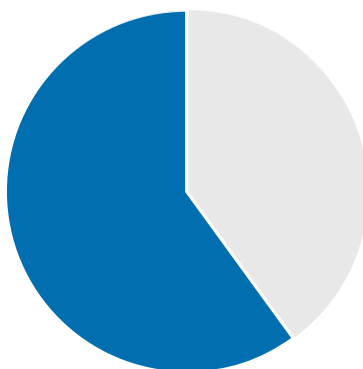
Setor de atividade



36%
Têm Ensino Superior ou pós-graduação



60%
São chefes de domicílio



REPORTAGEM ESPECIAL

Empreendedorismo feminino reflete mudanças estruturais na sociedade, diz economista

Ana Esteves, especial para o JC

O crescimento do empreendedorismo feminino no Brasil tem chamado a atenção de especialistas e instituições ligadas ao desenvolvimento econômico, pois o fenômeno revela transformações sociais profundas, especialmente no papel da mulher dentro das famílias e no mercado de trabalho.

Nesta entrevista, concedida com exclusividade ao Empresas & Negócios, a economista-chefe da Fecomércio-RS, Patrícia Palermo, analisa os fatores que impulsionam esse movimento, os desafios enfrentados, as perspectivas para os próximos anos e afirma que o empreendedorismo feminino é uma “tendência que veio para ficar”.

Empresas & Negócios – Como a senhora avalia o crescimento da participação das mulheres como donas de negócios no Brasil?

Patrícia Palermo - O empreendedorismo, de maneira geral, vem crescendo no País. Entre os muitos motivos, está o fato de que as pessoas buscam no empreendedorismo uma forma de complementar a renda. Além disso, houve uma mudança de percepção social. Enquanto, no passado, o empreendedor tinha que ser necessariamente um empregador, hoje todos que trabalham por conta própria são percebidos como empreendedores. Tempos atrás, alguém que fizesse doces para fora não era chamado de empreendedor. Hoje se chama. Atualmente, mais gente empreende também porque há maior aceitação social. O empreendedorismo tem sido glamourizado pela sociedade, ou no mínimo, aceito. No passado, as pessoas torciam o nariz para quem empreendia, principalmente no começo. Hoje, nós aplaudimos. Quanto ao empreendedorismo feminino, há o reflexo de várias mudanças sociodemográficas que justificam porque ele se expande mais rapidamente do que entre os homens. Além do percentual de empreendedoras ser menor, o que gera o efeito da base deprimida, o principal fator parece ser o aumento significativo do número de mulheres na condição de chefes de domicílio. Muitas pessoas buscam no empreendedorismo a flexibilidade,



TÂNIA MEINERZ/JC

Senac oferece cursos de formação para que as pessoas possam trabalhar e gerar renda, resalta Patrícia

e isso tende a ser especialmente atraente para as mulheres, que, em muitos casos, precisam compatibilizar a geração de renda com horários mais flexíveis.

E&N - Quais fatores têm feito com que aumente o número de mulheres chefes de domicílio?

Patrícia Palermo - A taxa de casamento caiu, a taxa de divórcios aumentou, o número de filhos por mulher diminuiu e o número de mães solo cresceu. Então, todos esses elementos aumentam a responsabilidade financeira, mas alguns aumentam também a liberdade de escolha para a mulher. Além disso, as mulheres elevaram muito o seu nível de escolaridade, o que amplia o conjunto de possibilidades de trabalho.

E&N - Os setores de serviço e varejo têm sido as áreas de maior busca dessas mulheres para empreender?



É no acordo tácito, que se estabelece entre mulheres e homens dentro de casa, que a verdadeira mudança precisa acontecer

Patrícia Palermo - Essas áreas sempre foram atividades em que as mulheres estiveram presentes. No entanto, elas têm muita dificuldade de penetrar em outros setores. Existe uma grande barreira para ingressar em áreas majoritariamente masculinas. Na construção civil, a presença feminina ainda é muito pequena. Na agropecuária, também. E como podemos superar essa dificuldade? Primeiro, é preciso querer. Eu sou economista e chefiar uma assessoria econômica há 15 anos. As Ciências Econômicas são uma área com presença feminina reduzida. Certa vez, perguntaram-me, em uma entrevista: quantas mulheres trabalham na tua área? Naquela época, havia apenas eu. Em seguida, questionaram: por que não contrata mulheres? A minha resposta foi direta: não posso contratar quem não se inscreve nos processos seletivos. Pesquisas mostram que as mulheres tendem a ter menos autoconfiança do que os homens. Os homens acreditam mais em si mesmos e em sua competência, e a falta de confiança cobra um preço alto das mulheres. É indiscutível que há barreiras fortes culturalmente impostas. Precisamos superá-las, e a legislação pode ajudar, mas nem tudo se resolve por meio de lei.

E&N - Quais os principais desafios para as mulheres que querem empreender?

Patrícia Palermo - As mulheres enfrentam mais dificuldades de acesso ao crédito. Apesar do maior nível de formalização, muitas vezes faltam garantias e estrutura gerencial que ofereçam elementos sólidos para que o agente financiador conceda crédito. Além disso, frequentemente, as mulheres empreendem em atividades que consideram interessantes, mas ignoram se há, de fato, mercado para determinado negócio. No entanto, na minha opinião, o elemento central está no fato de que as mulheres empreendedoras no Brasil dedicam menos tempo aos seus negócios do que os homens, em função do envolvimento com a vida doméstica. Ainda que o tempo de licença-paternidade aumente e que existam políticas compensatórias para as mulheres, como a possibilidade de se aposentarem mais cedo, o que, na minha opinião, deveria ser um benefício restrito às mulheres que são mães (mas essa é uma discussão para outra entrevista) —, não haverá mudanças significativas na distribuição das responsabilidades domésticas se não forem estabelecidas novas dinâmicas dentro dos lares. Como disse anteriormente, leis ajudam, mas têm alcance limitado. É no acordo tácito, que se estabelece entre mulheres e homens dentro de casa, que a verdadeira mudança precisa acontecer. O tempo de dedica-

ção ao negócio é uma condição fundamental para o seu sucesso. Mesmo sendo proprietárias, as mulheres acabam ganhando menos nos seus negócios. E por quê? Talvez o principal motivo seja porque a remuneração está fortemente relacionada às horas trabalhadas.

E&N - Qual o papel da Fecomércio-RS nesse cenário crescente de empreendedorismo feminino?

Patrícia Palermo - A Fecomércio-RS trabalha diariamente para melhorar o ambiente de negócios aqui no Estado. Seja junto ao poder federal, seja junto ao poder estadual, o nosso esforço é reduzir as barreiras ao ato de empreender, tanto para homens quanto para mulheres. Melhorar o ambiente de negócios significa mais facilidade, menos burocracia, mais segurança e maior eficiência. No nosso braço educacional, o Senac, oferecemos cursos de formação que possibilitam a independência das pessoas, e sabemos que isso é especialmente relevante para as mulheres, que cada vez mais assumem a condição de chefes de domicílio. Capacitamos pessoas para que possam trabalhar, gerar renda e, com isso, construir um futuro melhor para si, para os seus e para a sociedade.

E&N - A senhora acredita que essa tendência de crescimento deva se manter nos próximos anos?

Patrícia Palermo - Essas taxas são muito elevadas. É difícil manter níveis dessa magnitude, como os que experimentamos nos últimos anos. O que acredito, sem sombra de dúvida, é que o percentual de pessoas que empreendem no País tende a crescer cada vez mais. E o empreendedorismo feminino veio para ficar!



Melhorar o ambiente de negócios significa mais facilidade, menos burocracia, mais segurança e maior eficiência

REPORTAGEM ESPECIAL

Confeiteira conquista fama e sucesso em plena pandemia

A veia empreendedora muitas vezes se mostra em função das voltas que a vida dá. No caso da confeiteira Vanessa Caemerer, proprietária da Gulous Gourmet, não foi diferente: a contadora promoveu uma grande reviravolta na carreira a partir do momento em que, em plena pandemia de Covid-19, decidiu largar o trabalho para se dedicar aos cuidados com o filho, então com sete meses de idade.

“Sou formada em Ciências Contábeis e, na época, atuava na área. Mas, com um bebê em casa, abri mão da minha profissão para ficar com ele. Então resolvi fazer e vender doces temporariamente e nunca mais parei”, revela. Mesmo com os impactos da pandemia na vida das pessoas e no comércio como um todo, a marca foi crescendo, se espalhando pelo boca a boca e pelas indicações. A procura foi aumentando e Vanessa se deu conta de que o “negócio estava ficando mais sério”.

Em 2021, com toda a cora-

gem que o momento exigia, ela se tornou oficialmente empresária, com a criação de um CNPJ. Apesar da carga de trabalho e da responsabilidade de ser dona do próprio negócio, a atividade deu a ela maior flexibilidade de horários e a possibilidade de ter mais tempo disponível para aproveitar a infância do filho.

“Em 2022, quando meu filho ingressou na escolinha, começamos a perceber algumas características mais fortes do autismo. Nesse momento, tive a certeza de que meu caminho na confeitaria seria permanente, pois ela me proporcionava a flexibilidade necessária para dar toda a atenção que ele precisava”, conta.

Além do desafio de vender em plena pandemia, Vanessa conta que precisou se profissionalizar. Ela fez toda a formação na área de confeitaria no UniSenac e teve o trabalho de conclusão de curso eleito como o melhor da graduação naquele ano. “O Senac foi muito importante para

o meu crescimento profissional. Eu já atuava na área há dois anos, mas ainda não me sentia, de fato, uma confeiteira. Ao fazer o curso, percebi que sabia muito mais do que imaginava e foi o momento em que eu bati o martelo e entendi que nasci para ser confeiteira”.

Em 2023, Vanessa registrou a marca do Gulous Gourmet e, no final do mesmo ano, foi reconhecida como Melhor Confeiteira de Porto Alegre, pela @MelhoresdoAnoPortoAlegreRS.

“A Gulous já existia muito antes de eu ser confeiteira de fato. O nome e a logo foram criações minhas. Sempre digo que penso em cada detalhe da Gulous, e isso vai além do doce e está presente em tudo. O registro da marca foi mais um passo para consolidar sua importância para mim e também para transmitir isso aos clientes. Assim, nos tornamos uma marca registrada”, relata.

Sobre os projetos para o futuro, Vanessa inclui a aquisição de um ateliê próprio, voltado para



VANESSA CAEMERER/ARQUIVO PESSOAL/JC

Vanessa se tornou dona do próprio negócio, a Gulous Gourmet, em 2021

produção como chef e também para a realização dos cursos que costuma ministrar na área de gastronomia. “Já ministrei alguns cursos particulares em

domicílio e, no futuro, pretendo ter um espaço adequado para ensinar e compartilhar tudo o que aprendi nesses seis anos de confeitaria.”

Empresária cria laticínio inspirado em vaca leiteira que salvou vida do filho

Empreender e criar uma agroindústria familiar com foco na produção leiteira nunca esteve nos planos de Camila Leipelt de Freitas, até que um presente inusitado de casamento fez a vida

dela e da família mudar radicalmente: a vaca Pretinha chegou como regalo de um vizinho, com a sugestão de virar alimento para os recém-casados.

“Era uma vaca com tantas

anomalias, só com três úberes, corcunda, considerada animal de descarte. Mas nos recusamos a abatê-la”, conta Camila. Pretinha não só virou uma grande produtora de leite, após ser cuidada pela

família, como também foi inspiração para que Camila e o esposo criassem o Laticínio Benolle. “Montamos a indústria com foco em fornecer alimento orgânico, natural e saudável para as pessoas, especialmente para as que, como nosso filho, tivessem alguma intolerância a alimentos industrializados”, conta Camila.

Foi o leite da Pretinha que ajudou a alimentar o menino Germano quando bebê - hoje com 18 anos -, já que ele era intolerante a todo o tipo de leite industrializado, desde as fórmulas até o leite de caixinha.

“O leite do peito não era o suficiente, ele estava crescendo. E aí eu comecei a tentar colocar aquelas fórmulas e ele passava muito mal. Foi então que uma vizinha disse: tenta o leite da Pretinha. Observei realmente que, dando leite de vaca, ele não passava mal. E aí, depois, ele foi submetido a vários exames e descobrimos que era alergia aos

conservantes do leite”, relembra.

Em 2025, a agroindústria contabilizou aumento de 300% nas vendas após o lançamento da linha de iogurtes com geleias orgânicas na Expointer. A maior parte do rebanho é composta por vacas A2A2, geneticamente selecionadas para produzir leite só com a proteína beta-caseína do tipo A2, mais fácil de digerir por consumidores sensíveis à proteína A1 do leite convencional.

A criação do laticínio que hoje produz, além do leite in natura, derivados como queijos e iogurtes, exigiu da família a mudança de Viamão para Glorinha, onde foram feitos investimentos para a construção da agroindústria, com auxílio do Sicredi. “Como associados, eles nos deram todo o apoio na hora da montagem da fábrica”. Entre as vantagens de empreender, Camila destaca a possibilidade de trabalhar com a família e de ter mais tempo para acompanhar o crescimento dos filhos.



CAMILA LEIPELT /ARQUIVO PESSOAL/JC

Camila transformou o distúrbio alimentar de Germano em um negócio voltado à produção orgânica de leite

Foco da inovação: 'gerar nota fiscal'

Lab Fecomércio-RS está levando soluções e mudando a fisionomia de comércios e serviços

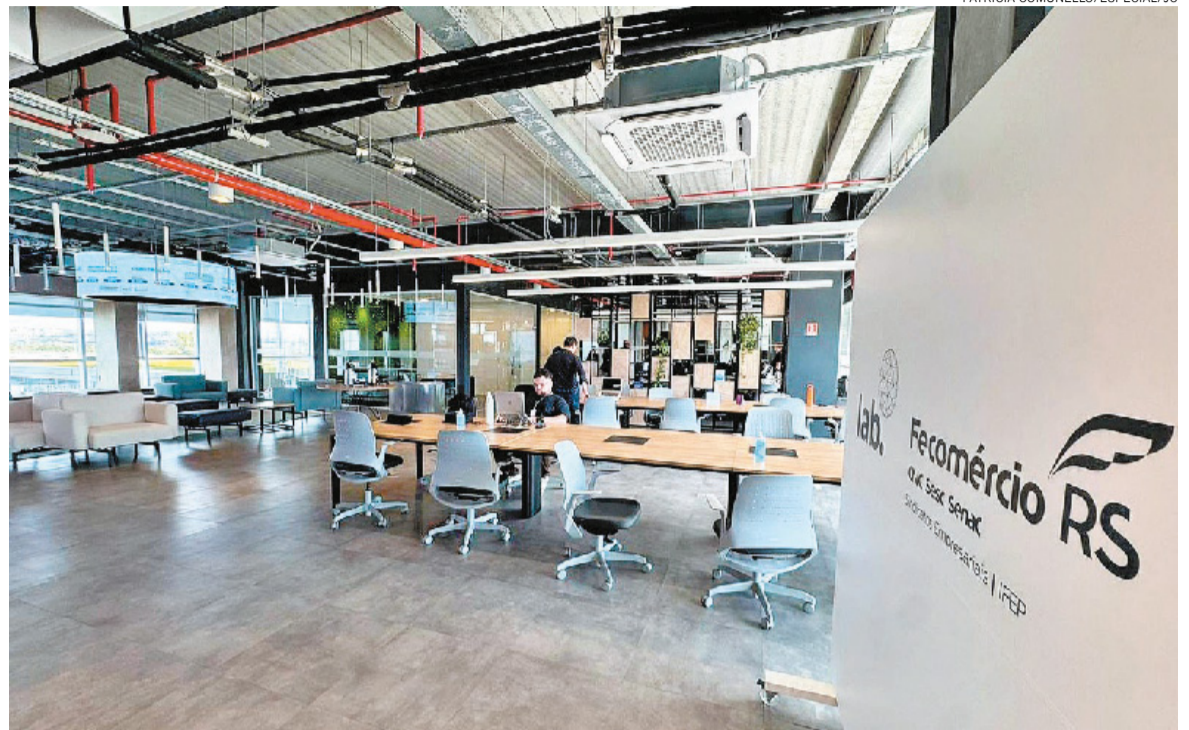
Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

“Tem de gerar nota fiscal.” A frase está na ponta da língua de integrantes do hub que a Fecomércio-RS, federação que reúne a maior base de comércio e serviços do Rio Grande do Sul, lidera para tornar a inovação acessível aos pequenos empreendedores e de todos os cantos do Estado. Ao usar o canal da “nota fiscal”, o recado é claro, pragmático e certo. As empresas precisam ver sentido e conseguir se abrir para a transformação digital, maior desafio, que foi escalado pelo advento da Inteligência Artificial (IA). A coluna Minuto Varejo foi ao Lab Fecomércio-RS para entender a linguagem da “nota fiscal” e encontrou uma rede que une equipe da federação focada em gestão e como inserir melhorias nos negócios, startups que têm soluções e uma rede de entidades e CNPJs (outra linguagem própria do mundo empresarial) que estão embarcando no desafio de avançar em tecnologias e no dia a dia das entregas. “O Lab surgiu para acolher startups e impulsioná-las. Mas hoje

ele mudou e esses empreendedores inovadores trabalham diretamente para achar soluções para os integrantes do sistema”, contrasta o presidente da Fecomércio-RS, Luiz Carlos Bohn. “É um trabalho de formiguinha, pois lidamos com micro e pequenos negócios”, define uma das mentoras do Lab, Juliana Marcon. “O consumidor está mudando rápido, e o varejo precisa mudar e estamos aqui para dar apoio. Fazemos um trabalho de educação para inovação”, resume Juliana. Para levar o hub para mais perto dos empreendedores, foi criado em 2025 o Conecta in Lab, que já atinge mais de 300 negócios e mais de 60 startups.

“Preparamos essa conexão. É um trabalho de vanguarda. Estamos muitas vezes plantando o que não é novidade, mas com fazer o básico bem feito. A frente reduz a distância entre os grandes e os menores e melhorarmos o mercado”, aposta Juliana. São mais de 140 empresas já atingidas que estão interagindo com startups e podem ter acesso a ferramentas para melhorar os negócios. Colega de Juliana, Jessica Matos assinala que fazer o diagnóstico sobre a jornada do empresário de forma personalizada é essencial para entender o que ele precisa. “Tecnologia é meio para resolver problemas. Muitos têm clareza que a empre-



Estrutura na sede da federação tem diversos ambientes à disposição de startups e empreendedores



Time de mentores, gestores e integrantes de negócios inovadores

sa tem de se preparar para usar os recursos. Tudo é caso a caso”, observa Jessica. O grupo do hub também precisa romper resistên-

cias culturais e de mentalidade. Mesmo que a percepção de que é preciso inovar está clara, fazer o primeiro movimento não é tão

simples e imediato. “Existe um vácuo entre varejos que precisam (tecnologia) e as startups. O trabalho feito no Lab tem um papel importantíssimo”, acredita Fabio de Oliveira, sócio-diretor da Geração F5, que atua com gamificação para desenvolver equipes e elevar o desempenho, leia-se, “gerar nota fiscal”. A dupla Fabricio Quaresma e Glória Lengler, da Fabchat, que implanta assistentes de IA, onda que veio para ficar, diz que as empresas precisam dar respostas à demanda que vem do uso de redes e de recursos como conversas online. “Conseguimos oferecer uma solução mais acessível. Estar no Lab tem a ver também com democratizar o acesso à tecnologia”, mobiliza-se Quaresma.

Hub muda jeito de pensar de empreendedores

Chegar a varejos e serviços em médias e pequenas cidades e por todo o Estado se transformou em mantra do Lab Fecomércio-RS. Um exemplo é Santana do Livramento. Em abril, um grupo da

cidade desembarcou na sede da federação, em Porto Alegre, para conhecer o hub. O presidente do Sindilojas Santana do Livramento, Sérgio Medeiros, aposta que o Lab “é uma ferramenta para for-

talear a base do comércio”: “O hub conecta tecnologia, soluções práticas e empresários”. Para ele, a estrutura pode auxiliar a venda por canais digitais e melhorar a presença online sem custo alto. “Muitos negócios ainda são analógicos.” Projeto-piloto com o Lab in Conecta aporta consultoria e ferramentas para otimizar processos. “Isso alivia as dores dos empreendedores e eleva o nível médio do comércio. Os pequenos ganham margem e organização”, cita Medeiros. “As ações do hub estimulam inovações e conectam com tendências, mudando o jeito de pensar do empresário”, valoriza o dirigente da Fronteira.

➤ **Leia mais sobre impactos da inovação no Minuto Varejo, na página 6 do Jornal do Comércio**

O Minuto Varejo mostra, em rolê pelo mega espaço do Lab Fecomércio-RS, na sede da federação, na Zona Norte de Porto Alegre, como é a estrutura. O local, que ocupa mil metros quadrados de um andar inteiro, tem área para trabalho de startups, reuniões, encontros, lounge com painel de dados da economia e ainda estúdio para gravar vídeos e podcasts.

Iniciativas em 2026:

- Encontros:**
- Interações: Lab Talk, Labcast (podcast com programas) e Café com Startup.
- Conexão com mercado:**
- Pitch Reverso (cinco edições no ano): empresas podem apresentar suas demandas.
 - Comunidade: ampliar para mais 50 startups no Lab e meta de mais contratos e geração e de negócios.
 - ConectaLab: foco em vendas e captação de clientes.
 - Carreta Tri Juntos: levará capacitação, atendimento, saúde, tecnologia, inovação ou serviços para empreendedores.



Grupo de Santana do Livramento fez imersão para conhecer espaço



PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

RESPONSABILIDADE SOCIAL



MARINA MUGNOL/ESPECIAL/JC

Fábrica de chocolates ensina estudantes a produzir bombons, trufas, alfajores e pães de mel

Apae de Porto Alegre aposta na autonomia dos estudantes

Venda de doces ajuda a adquirir recursos para manutenção da unidade Nazareth

Marina Mugnol
marinam@jcrs.com.br

Fazer com que os alunos desenvolvam autonomia e aprendam a realizar tarefas cotidianas é um dos principais desafios da educação inclusiva. Na sede da Unidade Nazareth, da Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apae de Porto Alegre), esse objetivo ganha forma e sabor por meio do chocolate. Semanalmente, os estudantes participam de uma oficina de produção de doces em que aprendem, na prática, habilidades que contribuem para a independência no dia a dia.

Localizada no bairro Glória, a unidade é referência no atendimento a crianças, jovens e adultos com deficiência intelectual, múltipla e Transtorno do Espectro Autista (TEA) e atende atualmente 401 pessoas, desde a estimulação precoce até a terceira idade, oferecendo suporte nas áreas de saúde, educação e assistência social.

Liderada pela pedagoga e técnica em nutrição Tatiana Veleza, a oficina de chocolate integra o pilar da assistência so-

cial e os produtos são comercializados, com a renda revertida em melhorias e manutenção da unidade.

Após oito anos desativada, a fábrica, que leva o nome da patrona da Apae de Porto Alegre, Elcira Bernardi, foi reaberta em julho do ano passado. No espaço equipado para a produção dos doces, os alunos aprendem não só as diferentes etapas de preparo de bombons, trufas, alfajores e pães de mel, mas atividades cotidianas simples como a importância da higiene.

“Nosso objetivo é potencializar a autonomia nas tarefas diárias. Aqui, eles aprendem todo o processo de produção, desde derreter o chocolate até embalar o produto. Alguns conseguem fazer certas atividades e outros não, e nós respeitamos as habilidades de cada um”, salienta Tatiana.

Segundo a professora, os resultados são visíveis. “Há alunos que não sabiam usar o micro-ondas e passaram a aprender. As mães relatam que muitos começaram a ajudar em casa após participarem da oficina. É um processo, e vemos muita evolução. Ao desenvolverem essas habilidades, muitos podem se habilitar para, futuramente, ingressar no mercado de trabalho.”

Os produtos podem ser adquiridos na própria sede da ins-

tituição e também em eventos externos e pontuais. A unidade também aceita encomendas personalizadas. “Produzimos conforme a necessidade do cliente, seja para aniversários ou outros eventos, com embalagens específicas e personalizadas”, explica Tatiana.

Além da oficina de chocolate, a unidade também oferece diversas outras atividades voltadas ao desenvolvimento de habilidades e autonomia. Entre elas estão oficinas de marcenaria, produção de biscoitos, esportes, banda e teatro. “Na marcenaria, eles produzem itens como porta-chaves e casinhas de madeira. Já na oficina de culinária, fazem biscoitos amanteigados que também são vendidos. Temos ainda atividades esportivas, que possibilitam que os alunos participem de competições externas e apresentações culturais com a banda e o teatro”, conta.

As oficinas são realizadas no contraturno escolar. Alunos que estudam ou trabalham em outras instituições participam em horários alternativos. “A escolha das atividades pode ser orientada por profissionais da Assistência Social ou Psicologia, de acordo com o perfil de cada participante, ou feita por interesse próprio”, complementa a pedagoga.

Captação de doações é um desafio constante

Mesmo após 60 anos de atuação comprometida com a inclusão e o desenvolvimento humano, a captação de recursos segue como um dos principais desafios da Apae de Porto Alegre, explica a diretora da unidade, Silvana Severo. A associação conta com uma central de doações formada por uma equipe de seis pessoas responsáveis por entrar em contato com a comunidade da Capital e divulgar o trabalho realizado na escola. “Essas doações são fundamentais porque, mesmo tendo convênios, os custos dos atendimentos são maiores do que os valores repassados”, explica Daniela Borges, supervisora da central de doações.

Apesar de a instituição contar com um número expressivo de doadores fidelizados, Daniela aponta um desafio geracional. “A maioria dos nossos doadores tem mais de 40 anos. Percebemos que os jovens doam menos e, quando doam, geralmente é por impulso. Por isso, estamos buscando estratégias para aproximar esse público da causa”, afirma.

Daniela destaca ainda a importância de diversificar as fontes de recursos. “Embora o trabalho com pessoas físicas seja essencial para manter uma base de doadores, as contribuições de empresas são muito importantes, pois costumam envolver valores maiores, que muitas vezes viabilizam demandas específicas da instituição”, conclui.

ACESSO AMPLIADO

O Pilar da Saúde passou a

contar, desde o dia 1º de abril, com um novo serviço voltado ao atendimento de pessoas com Transtorno do Espectro Autista (TEA). A unidade agora abriga um Centro de Atendimento em Saúde (CAS) vinculado ao programa TEAcolhe, ampliando o acesso a cuidados especializados em Porto Alegre.

Vinculado e pactuado com o Sistema Único de Saúde (SUS), o programa oferece atendimento a pessoas com autismo em todas as fases da vida — do mais jovem atendido, com 11 dias, ao mais velho, de 80 anos. Segundo Bárbara de Souza, terapeuta de intervenção precoce e coordenadora do CAS TEAcolhe na unidade Nazareth, o serviço é multiprofissional e busca promover qualidade de vida e desenvolvimento aos usuários. Entre os atendimentos oferecidos estão fisioterapia, fonoaudiologia, psicoterapia, terapia ocupacional e intervenção precoce.

Além do programa TEAcolhe, a unidade também oferece um serviço específico de estimulação voltado para bebês desde os primeiros dias de vida. De acordo com Bárbara, essa estimulação atua em diversas áreas do desenvolvimento, como cognição, motricidade, linguagem e interação social. “Também trabalhamos com as rotinas da família, orientando sobre posicionamento e estímulos adequados. Isso faz toda a diferença para o desenvolvimento do bebê”, explica.



MARINA MUGNOL/ESPECIAL/JC

Embalagens de cores diferentes auxiliam na memorização de padrões

BanriWay.
A vida financeira
do seu filho
começa aqui.

**banri
way**



A nova conta para crianças e adolescentes do Banrisul.

- Pix e Banricompras
- Mesada agendada
- Acompanhamento pelo app

Para eles terem mais autonomia e segurança.



Acesse seu
app Banrisul e abra
a conta do seu filho.

Banrifone

Porto Alegre (51) 3210 0122
Interior e Outros Estados 0800 541 8855

SAC 0800 646 1515
Ouvidoria 0800 644 2200

Siga nossas
redes sociais: [f](#) [@](#) [in](#) [v](#)

banrisul