



AI/Projeto Negócio Raiz

IMPACTO

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA AJUDAM MICROEMPREENDEDORES A GANHAR TEMPO, AUMENTAR VENDAS E GERAR RENDA

Projeto voltado ao empreendedorismo já impactou mais de 1.800 jovens das regiões Norte e Nordeste e mostra como ferramentas digitais e novas tecnologias podem fortalecer pequenos negócios

Em um momento em que a transformação digital avança rapidamente, a tecnologia deixou de ser um diferencial para se tornar uma aliada dos microempreendedores. Do controle financeiro à divulgação de produtos, passando pelo atendimento ao cliente e pelo uso da inteligência artificial (IA), soluções simples e, muitas vezes gratuitas, podem aumentar a produtividade, profissionalizar a gestão e ampliar a geração de renda.

É justamente para aproximar esses recursos da realidade de jovens empreendedores que o Projeto Negócio Raiz, realizado pela Aliança Empreendedora, com apoio da Youth Business International (YBI) e financiamento da Standard Chartered Foundation, investe em capacitação, aceleração de negócios e apoio ao desenvolvimento de empreendimentos da sociobioeconomia nas regiões Norte e Nordeste. Atualmente em seu terceiro ciclo, a iniciativa já beneficiou mais de 1.800 pessoas entre 18 e 35 anos, utilizando, inclusive, o WhatsApp como plataforma de formação para alcançar participantes em diferentes territórios.

“A tecnologia amplia as oportunidades dos microempreendedores, seja para vender mais, organizar a gestão ou acessar conhecimento, além disso, a tecnologia é um canal de conexão com as pessoas mais jovens. No Negócio Raiz, também aproximamos esse conhecimento em tecnologias da realidade de quem empreende, nos permitindo mostrar como ferramentas digitais também podem ser aliadas de produtos e negócios que valorizam as tradições locais, a cultura e o cuidado com o meio ambiente, tornando o aprendizado mais acessível e prático”, afirma Sidnei Pereira, responsável pelo relacionamento com empreendedores da Aliança Empreendedora.

O tema ganha relevância em um país onde os pequenos negócios representam a maior parte do empreendedorismo. Além dos desafios de manter a empresa funcionando, a maioria dos microempreendedores acumula diferentes funções ao mesmo tempo: cuida das vendas, do atendimento, do marketing, da produção, das finanças e, muitas vezes, ainda precisa conciliar a rotina do negócio com os cuidados da casa e da família. Por causa disso, a tecnologia deixa de ser apenas uma ferramenta digital e passa a representar mais organização, produtividade e qualidade de vida.

Dados do Sebrae, com o apoio da Receita Federal, mostram que os pequenos negócios respondem por cerca de 97% das empresas brasileiras e são responsáveis por aproximadamente 30% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Ao mesmo tempo, a digitalização ainda avança de forma desigual entre os microempreendedores, especialmente entre aqueles que iniciaram seus negócios de maneira informal.

Segundo Juvenal Coelho da Fonseca, especialista em inovação e especialista do Projeto Negócio Raiz, um dos maiores ganhos propor-

cionados pela tecnologia é devolver tempo ao empreendedor. “Quando processos simples passam a ser organizados digitalmente, sobra mais energia para cuidar do cliente, pensar no produto e fazer o negócio crescer”, comenta.

Ele explica que esse benefício vai muito além da produtividade. “Quando falamos sobre tecnologia, não estamos falando apenas de ferramentas digitais, mas de qualidade de vida. O objetivo é mostrar que a inovação pode ser uma aliada para organizar o trabalho, reduzir tarefas repetitivas e permitir que sobre tempo para: estar com os filhos, cuidar da saúde física e mental, descansar e viver além do próprio negócio”.

Embora muitos empreendedores já utilizem aplicativos de mensagens para atender clientes, ainda é comum que controles de estoque, vendas e finanças sejam feitos em cadernos ou apenas por conversas no WhatsApp. Ainda de acordo com Coelho da Fonseca, esse modelo funciona apenas até determinado momento.

“O caderno e o WhatsApp fazem parte da realidade de muitos pequenos negócios e, no início, costumam atender às necessidades do empreendedor. O desafio aparece quando o negócio começa a crescer. As informações ficam espalhadas, alguns registros se perdem e fica mais difícil acompanhar pagamentos, controlar o estoque ou até entender se determinado produto realmente está gerando lucro”, complementa.

Projeto presente no Norte e Nordeste

Com o propósito de fortalecer o ecossistema da sociobioeconomia nas regiões Norte e Nordeste, o Projeto Negócio Raiz oferece, por meio de capacitação, aceleração de negócios e apoio financeiro a microempreendedores entre 18 e 35 anos. Apenas em 2025, foram realizadas nove turmas online via WhatsApp, alcançando 828 participantes, além de nove turmas presenciais no Pará e na Bahia, reunindo outros 250 microempreendedores. Ao final do segundo ciclo, oito jovens empreendedores foram selecionados para participar de uma imersão em Brasília (DF) e receberam capital semente de R\$ 3 mil para investir em seus negócios.

Com previsão de mobilizar mais de 800 jovens microempreendedores, o terceiro ciclo disponibilizou 650 vagas para formações online via WhatsApp, utilizando metodologia exclusiva desenvolvida pela Aliança Empreendedora. Agora, um novo grupo com cerca de 200 pessoas, no ciclo 3, está na etapa de aceleração online, dando continuidade ao processo de fortalecimento de seus empreendimentos. Para conhecer mais sobre o Projeto Negócio Raiz, acesse www.negocioraiz.org.br.

Segundo o facilitador, organizar essas informações é um passo importante para que o empreendedor deixe de tomar decisões apenas pela intuição. Com dados sobre vendas, estoque, custos e clientes concentrados em um único lugar, torna-se mais fácil identificar oportunidades de crescimento, antecipar problemas e planejar os próximos passos do negócio com mais segurança.

Esse processo também abre espaço para o uso da IA como ferramenta de gestão. “A IA pode ajudar a entender se o preço de um produto cobre todos os custos, identificar quais itens geram mais lucro, apontar gargalos nas vendas ou sugerir oportunidades de melhoria. Isso seria muito difícil quando as informações estão espalhadas em páginas de um caderno ou distribuídas em diferentes conversas de WhatsApp. A tecnologia não substitui a experiência do empreendedor, mas amplia sua capacidade de enxergar o próprio negócio e tomar decisões com mais segurança”, complementa Coelho da Fonseca.

Inovar é fazer diferente, não necessariamente criar uma nova tecnologia. Para Ariel Pascke, consultor e também facilitador do Projeto Negócio Raiz, a tecnologia faz parte da própria metodologia da iniciativa da Aliança Empreendedora. “Ao longo das capacitações, mostramos ferramentas simples e gratuitas que podem ser incorporadas imediatamente à rotina dos empreendedores. O próprio WhatsApp, que muitos já utilizam para vender, também se transforma em ambiente de aprendizagem dentro do projeto, permitindo que pessoas de diferentes territórios tenham acesso ao conteúdo e troquem experiências. O objetivo é mostrar que inovação não depende de grandes investimentos, mas de encontrar maneiras mais inteligentes de organizar e fortalecer o negócio”, afirma.

A partir da experiência com centenas de participantes do Negócio Raiz, Pascke observa que pequenas mudanças costumam gerar resultados rápidos na organização do negócio. “Lembro de uma empreendedora que, logo após uma capacitação, instalou o WhatsApp Business. Uma ferramenta gratuita passou a ajudá-la a separar os contatos pessoais dos profissionais, organizar o catálogo de produtos, informar horários de atendimento e compartilhar, com apenas um link, todas as informações do negócio. São mudanças simples, mas que tornam o atendimento mais profissional e economizam tempo no dia a dia”, relata.

Segundo ele, outras ferramentas também vêm transformando a rotina dos participantes do projeto. “Muitas empreendedoras contam que tinham dificuldade para manter uma frequência de postagens nas redes sociais porque não sabiam o que escrever. O ChatGPT passou a funcionar como um parceiro para pensar ideias, estruturar legendas e organizar a comunicação. Outra participante nos contou que utiliza o Gemini para editar fotos e criar novas possibilidades de apresentação dos produtos. Ela mesma disse que não copia exatamente o que a inteligência artificial produz, mas usa essas sugestões como inspiração para criar algo com a identidade do próprio negócio”, comenta.

Pascke destaca que diferentes soluções podem contribuir conforme a necessidade de cada negócio. “Pensando nas vendas, ferramentas como o WhatsApp Business fazem muita diferença. Na comunicação, o Canva permite criar materiais e até cardápios digitais diretamente pelo celular. Já o Google Meu Negócio aumenta a visibilidade da empresa e fortalece sua credibilidade com as avaliações dos clientes. Para a organização da rotina, o Google Agenda ajuda a controlar compromissos e prazos, enquanto as Planilhas Google, hoje integradas com inteligência artificial, facilitam o controle financeiro e apoiam a tomada de decisões”.

Ele explica que a IA deve ser encarada como um apoio ao empreendedor, e não como substituta de sua experiência. “O ChatGPT pode ser um companheiro de troca muito importante no dia a dia para ajudar a pensar no negócio. Mas é fundamental fazer as perguntas certas para obter respostas que realmente façam sentido para a realidade de cada empreendimento”, explica.

Para Coelho da Fonseca, o principal desafio dos microempreendedores nos próximos anos não será dominar uma ferramenta específica, mas desenvolver competências que permitam acompanhar a transformação digital. Entre elas, destacam-se a capacidade de utilizar dados para orientar decisões, explorar a IA de forma prática no dia a dia e fortalecer a presença digital do negócio.

“Muitas vezes, inovar é encontrar uma forma diferente e mais eficiente de fazer o que já é feito. Para um pequeno empreendedor, isso pode significar começar a vender pelas redes sociais, organizar pedidos por uma ferramenta digital, melhorar o atendimento ao cliente ou criar novas formas de apresentar seus produtos. Pequenas mudanças, feitas de forma consistente, costumam gerar resultados muito maiores do que grandes investimentos que não fazem sentido para a realidade daquele negócio”, afirma.



AI/Projeto Negócio Raiz