RESPOSTA ESPERADA FINAL DA PROVA DISCURSIVA

Processo Seletivo SEBRAE/GO nº 01/2026 para provimento de vagas existentes de Trainee

CARGO: TRAINEE

____Questão 01_____

Espera-se que o candidato discorra sobre **(Item 1)** a importância da gestão do fluxo de caixa e do controle do capital de giro nas pequenas empresas, argumentando **(Argumento 1)** que enquanto o faturamento indica o volume de vendas, é o caixa que determina a liquidez diária do negócio. O candidato pode discorrer sobre o conceito de Capital de Giro, que representa os recursos necessários para manter a operação em funcionamento contínuo (pagamento de fornecedores, salários, contas operacionais e manutenção de estoque) entre o momento do pagamento das compras e o recebimento das vendas e que o descompasso entre os prazos médios de pagamento e de recebimento é uma das principais causas de falência precoce de pequenos negócios. Ainda, pode esclarecer o que é o Fluxo de Caixa, que permite visualizar as entradas e saídas financeiras, antecipar períodos de escassez e tomadas de decisão preventivas, como a renegociação de prazos ou o planejamento de investimentos sem recorrer a empréstimos bancários com altas taxas de juros. Espera-se, ainda, que o(a) candidato(a) **(Item 2)** discuta como uma pequena empresa pode implementar a inovação (seja em produto, serviço ou processo) para criar diferencial competitivo em relação aos grandes concorrentes argumentando **(Argumento 2)** que para pequenas empresas, a inovação não requer necessariamente grandes investimentos em pesquisa e desenvolvimento; ela se consolida principalmente na capacidade de agilidade e de adaptação às necessidades do cliente: Inovação em Processos (gestão enxuta, reorganização do atendimento para eliminar desperdícios, reduzir prazos de entrega e melhorar a experiência do cliente), Inovação em Produtos ou Serviços (com a customização e personalização da oferta, identificação de demandas nichadas que grandes empresas costumam ignorar por exigirem alta flexibilidade) e Diferencial Competitivo (a proximidade com o consumidor que permite criar um relacionamento de alta confiança, suporte humanizado e pós-venda eficiente). Por fim, espera-se que o(a) candidato(a) **(Item 3)** apresente estratégias de baixo custo relacionadas ao uso de tecnologias e marketing digital que podem impulsionar as vendas e a retenção de clientes em um pequeno negócio argumentando que **(Argumento 3)** democratização das ferramentas digitais permite que pequenas empresas estruturem operações eficientes de vendas e relacionamento com baixo orçamento, como Uso do WhatsApp Business integrado a etiquetas, respostas rápidas e catálogos digitais (visando agilizar o atendimento, permitindo a criação de listas de transmissão segmentadas para recompra e redução do tempo

de resposta), uso de IAs, Produção de conteúdos em redes sociais (reduz o Custo de Aquisição de Clientes), aliados à programas de fidelidade simples (cupons digitais para segunda compra).

Observação sobre a pontuação:

A pontuação no critério **Conhecimento Técnico do Tema** será atribuída considerando os itens e argumentos mencionados pelo candidato que estejam condizentes com estes relacionados na resposta esperada.

Goiânia, 27 de outubro de 2026.