



COMEÇAR BEM

Programa Começar Bem tem ações inéditas para apoiar quem quer transformar uma ideia de negócio em empresa lucrativa. O projeto inclui também um aplicativo.

■ Página 7

ECOLOGIA URBANA

Com o objetivo de contribuir cultural e tecnicamente no desempenho das cidades, Goiânia sedia a 1ª Semana da Ecologia Urbana, de 25 a 30 de novembro.

■ Página 8

NOVIDADE PARA SALÕES

Seminário em Goianésia mostrará novidades nas áreas de maquiagem, geometria do corte, mechas rápidas, sustentabilidade, faturamento e gestão.

■ Página 10

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 19 - Ano III - Novembro/2014

www.sebraego.com.br

Distribuição Gratuita

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0



Cenário de encantos

Turismo em Goiás vem ganhando papel de destaque no cenário nacional. Por meio de programas de capacitação, os empreendimentos dos segmentos de hotelaria, agências de

receptivo, cultural, gastronomia e artesanato, vinculados aos projetos Circuitos Turísticos, estão sendo treinados para atender as novas demandas. As palestras, cursos e oficinas

focaram qualidade e segurança dos serviços, identidade visual competitiva, orientação para negócios e acesso a mercado, autonomia e gestão de resultados. ■ Páginas 14, 15 e 16

JOGOS CONCORREM A 600 MIL

Prêmio de Desenvolvimento de Jogos de Educação Financeira vai distribuir R\$ 600 mil aos dez melhores trabalhos.

■ Página 12

DECORAÇÃO É MARKETING

Design diferenciado nos imóveis decorados é a principal peça de marketing para a venda do produto, explica arquiteto.

■ Página 13

ESTÍMULO À COMPETITIVIDADE

Parceria entre Sebrae e CNI promove a cooperação e aprimora a capacidade competitiva de 7,4 mil micro e pequenas empresas no País.

■ Página 25

9 Secretaria da Fazenda oferece serviços aos contribuintes nos Vapt Vupt de Planaltina, Novo Gama e Bela Vista de Goiás

17 Criado há dois anos, Empório Armário Brechó-Outlet reúne diversidade cultural de roupas com alimentos frescos

19 Nascida no improviso, empresa de decoração se destaca e faz empresária cogitar possibilidade de franquear marca

20 Marca comercial posiciona imagem do Circuito Turístico Chapada dos Veadeiros nos mercados regional e nacional

23 Agroindústria estimula parceria para desenvolver cultivo de alimentos em associação de mulheres de assentamento

11

Empresário conta como passou de office boy a proprietário de cinco ópticas em Goiânia



18

Consultora abre negócio de sucesso e adverte sobre importância da imagem no mundo corporativo



INDICADORES

UFIR (novembro)
R\$ 1.0641

TJLP
5%

SELIC
11,25% (anual)

SALÁRIO MÍNIMO
R\$ 724,00

SALÁRIO FAMÍLIA
Até R\$ 646,55 - > R\$ 33,16
De 646,55 até R\$ 971,78 - > R\$ 23,36

TABELA IR

Pessoa física - Até R\$ 1.787,77 -> Isento
De R\$ 1.787,78 até R\$ 2.679,29 -> 7,5%
De 2.679,30 até 3.572,43 -> 15%
De 3.572,43 até R\$ 4.463,81 -> 22,5%
acima de R\$ 4.463,81 -> 27,5%

PESSOA JURÍDICA

15% sobre o lucro real

REAJUSTE DE ALUGUEL
Fator de reajuste -> 1,0354 (novembro)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 6,59%
IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 7,55%

POUPANÇA

12 meses -> 7,02%

7º PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO.
PRIMEIRO VOCÊ ESCRVE SOBRE EMPREENDEDORISMO E DEPOIS VIRA NOTÍCIA.

7º Prêmio Sebrae de Jornalismo.
Quando os pequenos negócios viram notícia, o jornalismo vira destaque.

Na TV, no rádio, nos jornais, nas revistas ou na internet, se você trabalha para algum veículo de comunicação, coloque a micro-e-pequena empresa na sua pauta.

A oportunidade de negócio para o país vai ser ainda mais motivo de orgulho na sua carreira. Saiba mais em www.premiosebraedejornalismo.com.br e inscreva-se.

7º PSJ

Prêmio
Sebrae
de Jornalismo



IMPRENSA
OS FATOS MUDAM OS PRINCÍPIOS NÃO.
Editorial

Especialistas em pequenos negócios / 0800 579 0800 / sebrae-go.com.br

SEBRAE

EXPEDIENTE



Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
(Sebrae Goiás)

Av. T-3, nº 1.000,
Setor Bueno, Goiânia (GO)
Telefone: (62) 3250-2000
CEP: 74210-240
www.sebraego.com.br

Presidente do Conselho
Deliberativo Estadual
Marcelo Baiocchi Carneiro

Diretor-Superintendente
Manoel Xavier Ferreira Filho

Diretor Técnico
Wanderson Portugal Lemos

Diretora de Administração e
Finanças
Luciana Jaime Albernaz

Gerência de Marketing e
Comunicação
Patrícia Cardoso Barcelos

JORNAL SEBRAE



Coordenação Editorial
Wilson Lopes de Menezes
wilson@sebraego.com.br

Edição
Warlem Sabino
warlem@oficinacomunica.com.br

Reportagem
José Antônio Cardoso, Kelly
Martins e Angélica Queiroz

Fotografia
Edmar Wellington, Renan Accioly,
Silvio Simões e Fernando Leite

Projeto gráfico, edição
e diagramação
Oficina de Comunicação
(62) 3225-4899

Tiragem: 30.000 exemplares
Impressão: Gráfica Moura Ltda
CNPJ: 06.302.743/0001-00
Distribuição gratuita e dirigida

PALAVRA DO PRESIDENTE

Natal, oportunidade para o comércio

Considerada a melhor data para o comércio, o Natal também é um divisor de águas para os micro e pequenos negócios. As vendas neste período permitem não só o incremento no faturamento, mas também a fidelização de clientes. O empresário tem uma oportunidade ímpar de aumentar os lucros, realizar caixa para os próximos meses e ainda fazer com que os consumidores retornem à sua loja ao longo do próximo ano.

No entanto, apenas as portas abertas e o ímpeto do consumidor, que deve injetar na economia goiana mais de R\$ 3 bilhões em função do pagamento do 13º - crescimento de 3% em relação a 2013, não será suficiente para garantir o sucesso. O grande desafio do

varejo é criar vínculo com o cliente, figura cada vez mais disputada no mercado.

As vendas, inclusive, mudaram. Não é mais questão de transação, de um simples toma lá, dá cá. É uma relação que pode ser duradoura e envolve outras variáveis, como um excelente atendimento, ambiente agradável e informações correta sobre o produto, por exemplo. Segundo pesquisa recente, sete em cada dez clientes estão até dispostos a pagar um pouco mais para ter algo melhor.

Dessa forma, preparo antecipado é fundamental para incrementar as vendas. E não estamos falando apenas decoração, com bolas natalinas e outros arranjos. É preciso criar expectativa nos consu-

midores. Com isso, as chances não só de aumentar as vendas no Natal, mas também de fidelizar o cliente, crescem exponencialmente. E o Sebrae Goiás desenvolve uma série de ações de capacitação para ajudar os empresários de micro e pequenos negócios a alavancarem as vendas em todos os períodos do ano.

A entidade disponibiliza soluções para Atendimento ao Cliente, Técnicas de Vendas, Técnicas de Negociação, Gestão Visual de Loja, Gestão de Estoques e Plano de Marketing. Conhecimento, dedicação e planejamento levam o empresário a criar um diferencial para o seu negócio, transformar uma loja simples em um lugar encantador.



Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás

EDITORIAL

O ouro da região de Mara Rosa

Utilizado desde a antiguidade como especiaria e até mesmo moeda de troca, o açafrão ainda tem a capacidade de transformar a vida das pessoas. Na região Norte de Goiás, o produto beneficia diretamente aproximadamente 400 agricultores, além de centenas de familiares, o comércio da região e as prefeituras de Mara Rosa, Amaralina, Alto Horizonte e Estrela do Norte.

Açafrão é ouro bruto nas mãos dos produtores. Porém, nos próximos meses, a especiaria deve ganhar ainda mais valor de mercado. Em parceria com o Sebrae Goiás e a Cooperativa dos Produtores de Açafrão de Mara Rosa (Cooperaçafrão), o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) desenvolve certificação do açafrão da região de Mara Rosa. O selo de qualidade será um diferencial competitivo que valorizará a venda do produto.

Além da valorização, o selo deve ampliar mercado para os agricultores. Cerca de 90% do açafrão consumido no Brasil, atualmente, vem da Índia. Também será o primeiro registro de Indicação Geográfica (IG) de produto em Goiás, que reconhece origem, reputação, qualidades e características da produção e serviços locais.

Regiões que conquistaram o registro de IG são reconhecidas pela fama adquirida por

determinado produto ou serviço específicos daquela área ou ainda pelas características únicas da produção proporcionadas pela cultura local e meio ambiente.

Em Goiás, além do açafrão, outras regiões têm potencial para conquistarem o IG. Em Quirinópolis (Sudoeste), por exemplo, a receita Chica Doída, à base de milho e pimenta, é dos símbolos da cultura local e tema de festa tradicional.

Esse é o papel do Sebrae Goiás, ajudar o empresário, do campo ou da cidade, a fazer seu negócio crescer e se desenvolver. Quando um empreendedor cresce, muda de vida, o País inteiro se transforma.



Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás

GUSTAVO BORGES



“Quem faz o melhor, tem grande chance de tornar-se campeão”

Medalhista olímpico e um dos maiores nomes da história da natação brasileira, Gustavo Borges, durante palestra em Goiânia, disse que um dos grandes segredos para tornar-se campeão é sempre procurar fazer o melhor. “A pessoa deve fazer sempre o melhor que pode na sua área. Quando você faz o melhor, tem uma grande chance de tornar-se um campeão”, afirmou. Formado em Economia pela Universidade de Michigan (EUA) e proprietário de uma rede de academias no Brasil, Borges lembrou que só talento não é suficiente para vencer profissionalmente. “O talento e o planejamento devem estar aliados à sua competência.”

GUSTAVO BORGES

Jornal Sebrae - Como você define ter uma atitude de campeão?

Gustavo Borges - É ter uma atitude positiva, ética, de trabalho intenso e objetivo. A pessoa deve fazer sempre o melhor que pode na sua área. Quando você faz o melhor, tem uma grande chance de tornar-se um campeão. Eu tenho várias situações em que já fui campeão com um 12º lugar, campeão com segundo lugar e já fui campeão evoluindo dentro do meu trabalho e fazendo meu melhor, buscando aquele objetivo que eu quero. Sempre busco dar o meu melhor em tudo que faço. Excelência é isso, fazer o melhor, sem desculpas.

Você fala em assumir o sonho pessoal...

Gustavo Borges - E, definindo seu sonho, é hora de assumir as responsabilidades para concretizar, o que exige preparo (capacitação), sacrifício, definição de prioridades, superação e coragem. É necessário ter-se bem claro o preço a ser pago para conquistar os objetivos e superar os limites.

Quem pode vencer mais: o talento ou planejamento?

Gustavo Borges - O talento e o planejamento devem estar aliados à sua competência. Não acredito muito no líder nato, mas a pessoa pode desenvolver as suas características com apoio de líderes, por exemplo. Revendo minha carreira, verifico o quanto o

comprometimento e apoio das pessoas que me cercaram foram importantes para minhas vitórias e conquistas.

Então, planejar e treinar tem tudo ver com o sucesso?

Gustavo Borges - 100%! Não tem como fazer qualquer coisa sem planejar. É por meio dessas práticas que se consegue um melhor resultado, qualquer que seja o rumo escolhido. O atleta e o empreendedor têm muitas atitudes semelhantes, desde o compromisso, a busca por excelência, o planejamento, o trabalho em equipe, a forma de lidar com a concorrência, a disciplina e o sacrifício.

Como vencer os desafios no mercado tão concorrente?

Gustavo Borges - Se você pensar muito na concorrência vai acabar se esquecendo de pensar em você. Não se pode pensar que o mercado e a concorrência vão direcionar o seu negócio. Os rumos precisam ser apontados tendo como foco os clientes. Com inspiração no seu cliente, você já vai ter meio caminho para alcançar sucesso.

Qual é o seu conselho para o jovem empreendedor?

Gustavo Borges - É preciso ter paixão pelo sonho. Se a pessoa abrir um negócio pensando somente no dinheiro, talvez sua intenção fique direcionada apenas a si mesmo e não no cliente. Se o único sentido do negócio para o empreendedor é ganhar dinheiro, talvez ele faça isso por pouco tempo.

“Talento e o planejamento devem estar aliados à sua competência”



Turismo: desenvolvimento e acessibilidade



Cyro Miranda é senador pelo PSDB de Goiás

O turismo no Brasil tem evoluído de forma substancial ao longo das últimas décadas e contribui para mais de 9% do PIB. São mais de R\$ 400 bilhões, o que coloca o País na sexta posição mundial. Ano após ano, a participação desse importante segmento na economia tem crescido: 3,4%, em 2013, e, provavelmente, 5%, em 2014. O Brasil segue tendência presente em todo mundo, já que o turismo contribui para 9,5% da economia global.

No contexto da globalização tecnológica e cultural, o turismo revela-se como a principal ferramenta para se conhecerem os diferentes povos do planeta. As possibilidades e os meios para realizar as viagens agigantaram-se nos últimos 50 anos, tornando-se acessíveis a diferentes segmentos da sociedade, em particular em economias emergentes, como a brasileira.

Hoje, ir ao exterior ou conhecer os diferentes Estados não é apenas sonho, mas possibilidade para milhões de brasileiros. Mas é necessário ampliar esse contingente. Não podemos abrir mão de sedimentar o Brasil no segmento do mercado global de turismo, de modo a ocuparmos posição condizente com a economia e as belezas de nosso País. Sempre é válido

ressaltar que o Brasil tem diversidade cultural que se projeta nos atrativos turísticos.

Não somos apenas um País com belas praias e carnaval inigualável. Despontamos como um dos maiores potenciais do turismo de aventura e oferecemos diversidade cultural, que vai do Boi de Parintins, no Norte, passa pelo São João, no Nordeste, pelas cavalhadas, no Centro-Oeste, e segue até os Centros de Tra-

Hoje, não se pode falar em cidadania e democracia sem que se pense nas condições ideais de acessibilidade como mecanismo de promoção da inclusão social. No ramo do turismo, essa questão é fundamental, porque, se as instalações não são acessíveis, coloca-se barreira, muitas vezes, intransponível para o cadeirante ou o portador de outras dificuldades de locomoção, por exemplo.

A indústria do turismo lan-

cia do mundo, e cerca de 80% dessas pessoas vivem em países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil.

Em síntese, a acessibilidade garante o sagrado direito de ir e vir a todos os lugares. Vista dessa perspectiva, a acessibilidade é requisito da inserção dos deficientes na sociedade. Do ponto de vista do arcabouço legal, o Brasil tem hoje um conjunto de leis de acessibilidade tanto no plano federal quanto no estadual e no municipal.

Desafio que se coloca diante da indústria do turismo é muito semelhante ao que se coloca ao conjunto da sociedade: fazer as garantias legais produzirem efeitos práticos nas instalações públicas e privadas como forma de promover a acessibilidade e a inclusão. Lamentavelmente, na história das sociedades, o modo de pensar e de agir é uma das estruturas mais lentas no processo de modificação. Mesmo num mundo interligado em tempo real, não é fácil mudar a mentalidade das pessoas.

O Brasil quer e precisa ter olhar aberto para as parcerias com os mais diversos povos do planeta. Quem conhece as diversas culturas tem a oportunidade de desenvolver o espírito crítico e de aproveitar melhor os potenciais do Brasil.

“Despontamos como um dos maiores potenciais do turismo de aventura e oferecemos diversidade cultural”

dições Gaúchas, no Sul.

É preciso desenvolver e enraizar a cultura do turismo em nossas populações. Fazer entender e reforçar a importância dessa indústria para a geração de emprego e renda. O setor de turismo no Brasil gera 2,9 milhões de postos de trabalho diretos, o que chegar a 8,4 milhões quando se consideram os postos indiretos e induzidos, conforme dados do IBGE.

ça olhar sobre um tema que tem sido discutido no cenário internacional e nacional. Quase 46 milhões de brasileiros têm algum tipo de deficiência: mental, motora, visual ou auditiva. Esse número corresponde a 24% da população total do País. Cerca de 10% da população mundial, aproximadamente 650 milhões de pessoas, vivem com algum tipo de deficiência. São a maior mino-

COMEÇAR BEM

Charles Damasceno



Luiz Barreto, presidente do Sebrae: "Temos que estar preparados para oferecer um serviço pontual para permitir que uma ideia se transforme em um bom negócio"

Programa tem ações inéditas para apoiar quem quer transformar uma ideia de negócio em empresa lucrativa

Existem hoje 20 milhões de potenciais empresários no Brasil – pessoas que estão se preparando para abrir um negócio ou que já têm alguma experiência em trabalhar por conta própria. Para atender a esse público específico, que tem como maiores deficiências a falta de planejamento e dificuldades de gestão, o Sebrae lançou o projeto nacional Começar Bem.

"Estaremos do lado do empresário para capacitá-lo e fazer com que ele incorpore a educação continuada. Temos que estar preparados para oferecer um serviço

Potencial empresário terá capacitação do Sebrae

pontual para permitir que uma ideia se transforme em um bom negócio", ressaltou o presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barreto.

O público do projeto, que já contava com a assistência do Sebrae, agora se tornou uma das prioridades institucionais e poderá se beneficiar de soluções, como palestras, cursos e oficinas, desenvolvidas para suas necessidades específicas.

Os temas foram selecionados em parceria com as unidades estaduais do Sebrae, a partir das informações mais recorrentes por ele demandadas, como

análise de mercado, elaboração de modelo de negócio, acesso a financiamento e franquias.

O projeto inclui também um aplicativo, gratuito e exclusivo para tablets, chamado Canvas Sebrae, que apresenta um esquema visual, em blocos, com o resumo dos principais componentes do modelo de negócio de uma empresa.

EXPERIÊNCIA

Para quem possui experiência em trabalhar por conta própria, mas precisa de melhor base de informações para um negócio, o Começar Bem ofe-

rece orientações sobre processo de formalização, sustentabilidade e acesso a financiamento, por exemplo.

Com o Começar Bem, o potencial empresário passa a ter um portfólio de capacitação planejado para as suas necessidades, como acontece com as empresas de pequeno porte, que motivaram o Programa Sebrae Mais; as microempresas, foco do projeto NaMedida; os Microempreendedores Individuais (MEI), no projeto SEI; os produtores rurais, com o projeto No Campo; e o potencial empreendedor

(jovens que são orientados a desenvolver habilidades empreendedoras, como planejamento e controle financeiro, independentemente de querer ser um empresário ou não), com o programa Educação Empreendedora.

SERVIÇO

Programa Começar Bem
Central de Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

ECOLOGIA URBANA

Melhoria no desempenho das cidades

Profissionais vão aprofundar conhecimentos sobre meio ambiente e urbanismo

Com o objetivo de contribuir cultural e tecnicamente na melhoria da resiliência urbana e no desempenho das cidades, Goiânia sedia, de 25 a 30 de novembro, a 1ª Semana da Ecologia Urbana, na área II da Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC-GO). O evento reunirá profissionais, pesquisadores e apaixonados pelo tema para compartilhar seus conhecimentos por meio de palestras, seminários, oficinas e workshops.

Durante seis dias, os participantes vão discutir os processos ecossistêmicos dos centros urbanos. A ideia é aprofundar os conhecimentos sobre como o meio ambiente e a cidade se relacionam, de forma a encontrar soluções ou prevenir situações ligadas às secas, ilhas de calor, enchentes, poluição do ar e da água e perda de biodiversidade.

Dentre as presenças já con-

firmadas na capital estão os ingleses Dusty Gedge e Gary Grant, especialistas em serviços ecossistêmicos, que virão pela primeira vez à América do Sul para ministrar o seminário “Infraestruturas Urbanas Verdes” e um workshop sobre Telhados Verdes, no qual os participantes sairão capacitados para construir seu próprio telhado verde, de pequena escala.

O goiano Guil Blanche, co-fundador do Movimento 90º, ministrará um minicurso sobre Jardins Verticais, mostrando os diferentes métodos de construção e a proposta do Movimento 90º: transformar as 140 paredes sem janelas dos edifícios localizados no complexo viário do Minhocão, em São Paulo (SP), em um corredor verde feito por jardins verticais.

A professora Liza Andrade (UnB) vai apresentar sua pesquisa sobre o desenho urbano adaptado aos fluxos da água.



Silvio Simões

Evento vai buscar soluções ou prevenir situações ligadas às secas, ilhas de calor, enchentes e poluição

PROGRAMAÇÃO

25/11

19h-21h – Cerimônia de abertura

26/11

9h-17h30 – Seminário Infraestrutura Urbana Verde e Serviços Ecossistêmicos – Dusty Gedge e Gary Grant (Reino Unido)

27/11

9h-10h – Palestra: Experiência do Movimento de Transição em Lisboa – Tiago Botelho Alberto, arquiteto (Portugal)
14h-15h – Palestra: Ecossistemas urbanos, fluxos de água e padrões espaciais – Liza Andrade, arquiteta e urbanista (UnB)

15h-16h – Palestra: Infraestrutura verde: uma conexão entre pessoas e lugares – Lana Jubé, arquiteta e urbanista (PUC-GO)

28/11

9h-17h30 – Workshop de telhados verdes de pequena escala – Dusty Gedge e Gary Grant (Reino Unido)

9h-13h – Oficina de Horta Urbana Sustentável – Adib Pereira, engenheiro agrônomo (Semic/Prefeitura de Goiânia)
14h-18h – Oficina Colaborativa para Mapeamento de Rotas Cicláveis – Ary Soares,

cicloativista; Gabriela Silveira e Laís Rincon, arquitetas e urbanistas (Goiânia)

29/11

9h-13h – Palestra: Jardins Verticais – Guil Blanche, paisagista (Movimento 90º, São Paulo)

14h30-15h30 – Palestra: O desenho de cidades resilientes e saudáveis com o conceito Cradle to Cradle – Taícia Marques, arquiteta e urbanista, Flock (SP)

15h30-17h30 – Debate promovido pelo murAU de ideias – Maria Ester de Souza, arquiteta e urbanista (PUC-GO)

SERVIÇO

1ª Semana da Ecologia Urbana de Goiânia

De 25 a 30 de novembro
 Área II da PUC-GO – Av. Universitária, 1.440,
 Setor Universitário, Goiânia (GO)
www.sobreurbana.com/ecologiaurbana/
 Contatos: info@sobreurbana.com (62) 8192-8672 e (62) 8240-9889

SERVIÇOS

Secretaria oferece serviços aos contribuintes em Planaltina, Novo Gama e Bela Vista de Goiás

A Secretaria da Fazenda (Sefaz) oferece serviços aos contribuintes em mais três unidades Vapt Vupt no interior: Planaltina, Novo Gama e Bela Vista de Goiás. Agora, a Sefaz atua em 44 Vapt Vupt. Neste número estão incluídos os cinco Condomínios e as três unidades Padrão na Delegacia Fiscal de Goiânia, Detran e Juceg.

Em Planaltina, a unidade é nova e está situada no Shopping Premier, no Setor Leste. Anteriormente, a Agenfa de Planaltina funcionava no antigo Fórum em instalações cedidas pela Prefeitura Municipal. A unidade de Novo Gama foi reaberta depois de ampla reforma e revitalização. Em Bela Vista, a Agenfa foi transferida para o Vapt Vupt da cidade, instalado na Praça Getúlio Vargas, esquina com a rua Dona Normanda Teixeira, 326, Centro.

Nas unidades, são oferecidos os serviços de emissão de notas fiscais avulsas, cadastro de microempreendedor individual (MEI), microempresas/empresas de pequeno porte e produtor rural, alteração cadastral, inclusão e exclusão de contador, autenticação de livros, baixa de documentos fiscais, concessão para impressão de documentos fiscais, emissão de boletos em geral (Protege, IPVA autuado, Parcelamento), emissão de certidão negativa, nota fiscal para mudança, emissão de espelho e extrato cadastral, formulário para isenções de IPVA, dentre outros.

De acordo com o delegado regional de fiscalização, Luiz

Sefaz atende em mais três Vapt Vupt



Divulgação

Unidades do Vapt Vupt agilizam o atendimento para o empreendedor de micro e pequena empresa

DECRETO REGULAMENTA NOTA ELETRÔNICA

Com a publicação do decreto governamental 8.231 no Diário Oficial do Estado, Goiás dá mais um passo para adequar sua legislação para a adoção da Nota Fiscal Eletrônica do Consumidor (NFC-e). A nova nota foi aprovada pelo Confaz (Conselho Nacional de Política Fazendária), e já vigora em alguns Estados. A previsão é que seja implantada em Goiás em dezembro.

Segundo o coordenador de Documentário Fiscal da Secretaria da Fazenda, Antônio Godoi, a nova nota eletrônica trará vantagens para os contribuintes e para os consumidores. Entre as vantagens para o contribuinte está a redução de custos e de burocracia na implantação e manutenção do novo sistema. Para o contribuinte, as maiores vantagens referem-se à transparência na ope-

ração, já que o documento poderá ser consultado pela internet e até mesmo via smartphones, utilizando a chave de acesso da nota.

A adoção da NFC-e será feita de forma escalonada e provocará mudanças na infraestrutura de computadores da Sefaz. Quanto tiver plenamente implantada, a estimativa é que sejam emitidas cerca de 80 milhões de notas por mês.

Granjeiro, alguns desses serviços também estão disponíveis no site da Sefaz (www.sefaz.go.gov.br) e no Vapt Vupt. Além

do atendimento tradicional, os técnicos orientam o contribuinte a acessar os serviços online. “Objetivamos expandir o

atendimento ao contribuinte e sempre que possível, melhorar as instalações de trabalho”, comenta Granjeiro.

ACESSO AO CRÉDITO DA GOIÁSFOMENTO

A GoiásFomento e o Instituto Euvaldo Lodi (IEL Goiás), por meio da Federação das Indústrias do Estado de Goiás (Fieg), assinaram protocolo de intenções. O objetivo é proporcionar às micro, pequenas e médias empresas, certificadas ou em processo de certificação por meio do Programa de Desenvolvimento de Fornecedores - PDF Goiás, acesso ao crédito da GoiásFomento.

Essa nova linha de financiamento será oferecida para viabilizar o crescimento, desenvolvimento sustentável, e fortalecimento da cadeia de fornecedores das empresas âncoras, utilizando, para tanto, linha de crédito criada para esse fim.

E por falar em parceria, a GoiásFomento assinou protocolo de intenções com o setor farmacêutico, no qual serão oferecidas linhas de crédito para farmácias e drogarias com as melhores taxas de juro do mercado. “Precisamos fomentar esse importante segmento de nossa economia”, explica Humberto Tannús Júnior, presidente da GoiásFomento.

CAPACITAÇÃO

Beleza se põe à mesa

Seminário em Goianésia mostrará novidades nas áreas de maquiagem, geometria do corte, mechas rápidas, sustentabilidade, produção de noivas, faturamento e gestão

Considerado o maior nome em visagismo do País, o paulista Philip Hallawell será a grande atração do Seminário de Alto Impacto da Beleza, nos dias 23 e 24 de novembro, em Goianésia (a 198 km de Goiânia). Autor dos livros 'Visagismo: Harmonia e Estética' e 'Visagismo Integrado: identidade, estilo e beleza', ambos pela Editora Senac (SP), o especialista falará sobre a importância da técnica aos empresários de micro e pequenos negócios do ramo da beleza da região.

Hallawell ministrará palestra na tarde do dia 24 (15 horas). "O visagismo pode e deve ser utilizado como fator para agregar valor aos serviços nos salões de beleza. Por isso, estamos trazendo um grande especialista para dar dicas aos empreendedores", explica Ana Paula da Conceição, gestora do

Projeto Beleza Noroeste, do Sebrae Goiás.

Visagismo, segundo conceito do próprio Hallawell, é a arte de criar uma imagem pessoal que revela as qualidades interiores de uma pessoa, de acordo com suas características físicas e os princípios da linguagem visual (harmonia e estética), utilizando a maquiagem, o corte, a coloração e o penteado do cabelo, entre outros recursos estéticos.

Além da palestra, o Seminário no Centro Cultural da cidade, terá diversas capacitações durante os dois dias, com novidades nas áreas de maquiagem, geometria do corte, mechas rápidas, sustentabilidade do salão de beleza, produção de noivas, faturamento e gestão. "Vamos mostrar aos empresários como melhorar a rentabilidade de seu negócio", afirma Ana Paula.

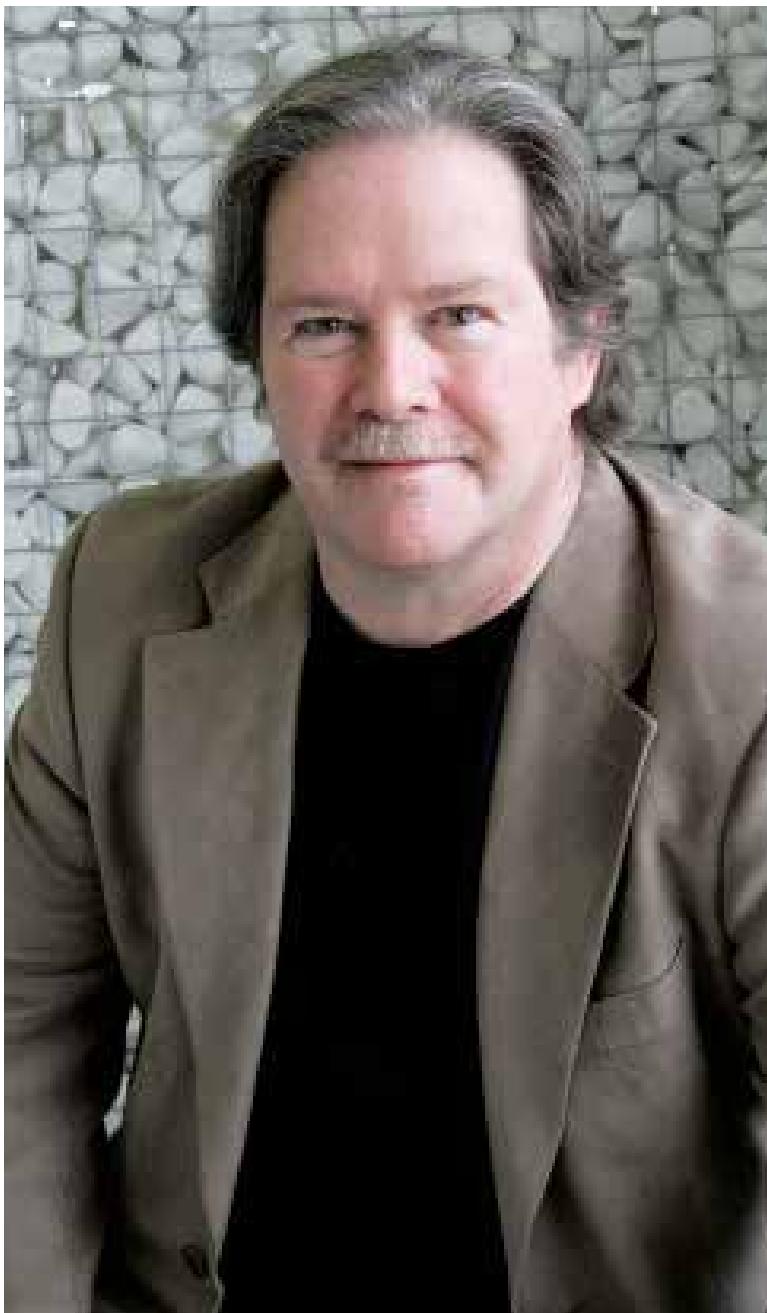
Inscrições pela internet

As inscrições para participação no seminário estão abertas e podem ser feitas pelo site <http://vendas.sebraego.com.br/InscricoesOnline/Catalogo/Evento.aspx?CodEvento=1723140>. São esperadas a participação de cerca de 300 pessoas, inclusive de uma caravana do município de Quirinópolis, no sudoeste goiano (a 293 km da capital).

São parceiros do Sebrae Goiás no evento a Prefeitu-

ra de Goianésia, Sindicato dos Proprietários de Barbearias, Institutos de Beleza e Afins de Goiás (Sindibeleza), Shopping dos Cosméticos, Instituto Make Up e Naturalle Cosméticos.

O Projeto Beleza Noroeste compreende empresários e profissionais das cidades de Crixás, Santa Terezinha de Goiás, Itapaci, Rubiataba, Ceres, Rialma, Carmo do Rio Verde, Uruana, Jaraguá, Goianésia e Barro Alto.



Philip Hallawell estará em Goianésia no dia 24 de novembro

SERVIÇO

Seminário de Alto Impacto da Beleza

Data: 23 e 24 de novembro, em Goianésia (GO)
 Inscrição: R\$ 170 pessoa física / R\$ 150 pessoa jurídica
<http://vendas.sebraego.com.br/InscricoesOnline/Catalogo/Evento.aspx?CodEvento=1723140>
 Informações: (62) 3353-1997 / 3353-0128

PROGRAMAÇÃO

23 DE NOVEMBRO (DOMINGO)
8h às 9h30 – Credenciamento
9h30 às 9h45 – Abertura oficial
9h45 às 10h45 – Sustentabilidade para Salões de Beleza (Sebrae)
10h45 às 12h30 – Geometria do Corte (Donizete de Deus / Equipe Shopping dos Cosméticos)
14h30 às 15h45 – Como aumentar o faturamento do meu salão? (Flávio Rêgo / Vetor Consultoria & Negócios)
16h15 às 18h – Produção de Noivas – Penteados e Maquiagem (Cleo Fernandes / Equipe Shopping dos Cosméticos com produtos Inoar)

24 DE NOVEMBRO (SEGUNDA-FEIRA)
9h30 às 10h30 – Tricologia – Estudo dos fios capilares (Katia Jaime / Equipe Shopping dos Cosméticos)
10h30 às 12h – Mechas Ultra-Rápida – Lançamento da Cadiveu (Katia Jaime / Equipe Shopping dos Cosméticos)
14h às 15h – Maquiagem Conceito Festa – Tendências 2015 (Lorena Brito / Instituto Make Up Catharine Hill)
15h às 18h – Palestramaster: Visagismo como impacto no empreendedorismo no segmento da beleza (Phillip Hallawell – Mestre em Visagismo)
18h – Sessão de fotos com Phillip Hallawell

TRAJETÓRIA

Empresário conta como passou de office boy a proprietário de cinco ópticas em Goiânia

19 de maio de 2002. O empresário José Geraldo Gouveia, proprietário das Óticas Fama, tem a data da inauguração de sua primeira loja na ponta da língua. Hoje, com cinco unidades na capital, ele se empolga ao contar como cresceu e sobre os planos de expandir ainda mais. O empresário destaca a importância de sua autoconfiança e da ajuda do Sebrae Goiás para organizar tudo, após crescimento maior que o esperado.

Sempre ligado em tudo da área, há cerca de dois anos, o empresário conheceu o Projeto de Desenvolvimento do Setor Óptico do Sebrae e, desde então, relata que a parceria com o órgão tem sido fundamental para organizar e otimizar o crescimento de sua rede de lojas. Participou do curso Estratégias Empresariais (Sebrae Mais) e do Empretec, nos quais destaca as soluções práticas para os problemas que enfrentava e o aprendizado sobre a importância do planejamento futuro.

"Depois de errar muito, o Sebrae apareceu para me fazer acertar. Uma falha nossa, comum a muitas microempresas, foi a de crescer desordenadamente. No Sebrae, aprendi a me organizar. A coisa engrenou", relata. José Geraldo afirma que, agora, tem maior segurança na tomada de decisões. "Acho que a gente sempre pode aprender mais e inovar para conseguir destaque no mercado."

CAÇULA

José Geraldo é o caçula de 10 irmãos. Lembra que cresceu envolvido com o comér-

“Nasci para ser dono”

Silvio Simões



José Geraldo: "Depois de errar muito, o Sebrae apareceu para me fazer acertar. Uma falha nossa foi a de crescer desordenadamente"

cio - desde pequeno ajudava os irmãos nas suas lojas. "Ficava no balcão desde os sete anos e as pessoas falavam que eu tinha jeito para vendedor. Sempre botei na cabeça que aprenderia e um dia teria o meu próprio negócio. Montaria alguma coisa de toda forma, só não sabia ainda em que ramo. Nasci para ser dono."

Antes de realizar o sonho, no entanto, José precisou de trabalho e capacitação. Começou a vida profissional como office boy em uma empresa do ramo de autopeças. De lá, passou para outra no ramo de confecções e, em 1987, final-

mente encontrou a área a qual dedicaria a sua vida, ao ingressar em uma conceituada rede de óptica goiana. Determinado a crescer, virou vendedor e depois gerente. "Fiz vários cursos, fui a todas as palestras que consegui e aprendi o que pude. Assim, consegui ferramentas para acreditar em mim."

Quando, enfim, se sentiu preparado para realizar o sonho, encarou o desafio e arriscou. "Não tinha dinheiro, peguei empréstimo, tinha vontade de trabalhar. Sempre achei que eu era o cara e que ia dar certo", afirma. A autoconfiança foi fundamental para supe-

rar as dificuldades no início do negócio e encarar o mercado. Talvez por isso, ainda no primeiro ano, José Geraldo abriu sua segunda loja. "Nem sei descrever a emoção que senti nesse dia, porque a segunda loja era uma certeza de que estava dando certo e uma projeção de crescimento. Essa foi uma das maiores alegrias que já senti até hoje", se emociona.

Sempre interessado nas opiniões e necessidades dos clientes, o empresário inovou ao transformar óculos e armações também em acessórios de moda, customizados e personalizados, a preços aces-

síveis. Ele ainda presta serviço de consultoria e está sempre de olho nas tendências de mercado. Segundo José Geraldo, ele já conseguiu mais do que podia sonhar, mas quer crescer ainda mais. Para ele, agora, o céu é o limite.

SERVIÇO

Óticas Fama:

(62) 3945-1986
Matriz: Av. 24 de Outubro,
1.234, Setor Campinas,
Goiânia (GO)

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Concurso visa estimular a gestão dos pequenos negócios; inscrições abertas até 9 de janeiro

Incentivar a evolução e o aumento da oferta de jogos digitais que contribuam com o aprimoramento da gestão financeira dos pequenos negócios e da gestão financeira pessoal dos empreendedores. Este é o objetivo do Prêmio de Desenvolvimento de Jogos de Educação Financeira, promovido pelo Sebrae, em parceria com o Banco Central, para estimular desenvolvedores de pequeno porte. A iniciativa vai distribuir R\$ 600 mil aos dez melhores jogos, sendo cinco deles de educação financeira para o meio urbano e outros cinco que abordem o tema para o meio rural. Os interessados podem se inscrever de 17 de novembro a 9 de janeiro pelo site www.jogosfinanceiros.sebrae.com.br e os vencedores serão conhecidos em março do próximo ano.

De acordo com o presidente do Sebrae, Luiz Barreto, esses jogos são ferramentas estratégicas para estimular o empreendedorismo e aperfeiçoar as capacidades de gestão dos donos de pequenos negócios. "De forma lúdica e educativa, os games devem abordar assuntos essenciais ao cotidiano de uma empresa, como administração das finanças, serviços financeiros, recursos humanos e inovação, como também assuntos relacionados à gestão das finanças pessoais dos empreendedores, como orçamento pessoal e familiar, uso do crédito e o hábito de poupar. Essa é uma ótima oportunidade para manter um contato inicial com estes temas e adquirir conhecimentos prévios sobre a educa-

Jogos concorrem a R\$ 600 mil em prêmios



Site para inscrição no Jogos de Educação Financeira: os vencedores serão conhecidos em março de 2015

ção financeira", afirma.

Podem concorrer jogos nas categorias RPGs, Ação, Aventura, Estratégia, Emulação, Simulação e Quebra-cabeça. Estão aptos a participarem pessoas físicas, individualmente ou em equipes de até cinco pessoas, desde que tenham idade superior a 18 anos, residam no Brasil e tenham cidadania brasileira. Também podem se inscrever pessoas jurídicas, desde que registradas no Brasil, representadas por uma a cinco pessoas físicas, que sejam maiores de 18 anos, residam no país e tenham cidadania brasileira.

O prêmio vai pagar R\$ 80 mil ao primeiro lugar, R\$ 70 mil ao segundo, R\$ 60 mil ao terceiro, R\$ 50 mil ao quarto e R\$

40 mil ao quinto colocado, em ambas as categorias. Além dos prêmios em dinheiro, os autores desses jogos assinarão com o Sebrae um termo de cessão para que os games possam ser disponibilizados gratuitamente no Portal do Sebrae (www.sebrae.com.br) e na Plataforma do Desafio Universitário Empreendedor (www.desafio.sebrae.com.br).

Entre os quesitos avaliados serão considerados realismo e aplicabilidade; estágio de desenvolvimento do jogo; usabilidade (facilidade de uso); jogabilidade e qualidade das funcionalidades desenvolvidas; inovação; entretenimento; integração com redes sociais; originalidade; qualidade da

produção; viabilidade técnica; correlação com a temática da premiação; além de outras especificações contidas no regulamento da premiação.

SERVIÇO

Prêmio de Desenvolvimento de Jogos de Educação Financeira

Inscrições: www.jogosfinanceiros.sebrae.com.br

Período: 17 de novembro a 9 de janeiro

Premiação: R\$ 600 mil aos dez melhores jogos

ALI TEM NOVAS REGRAS DE ATUAÇÃO

Durante encontro em Fortaleza (CE), no início de novembro, o diretor-técnico do Sebrae, Carlos Alberto dos Santos, fez balanço do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) e anunciou as novas regras para o ciclo 2015-2019. Segundo ele, um total de 4.290 novos ALI foram capacitados e 2.860 estão em campo, acompanhando 115 mil empresas.

A renovação da parceria do Sebrae com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) vai permitir avanços importantes com reflexos positivos para os pequenos negócios nos próximos cinco anos. Os ALI vão passar a atender 40 empresas por agente, com aplicação de metodologias voltadas às micro e

pequenas empresas, além do Radar da Inovação para o diagnóstico das empresas em todos os ciclos.

"Antes eram 50 empresas acompanhadas por ALI. A redução vai imprimir mais qualidade no atendimento aos pequenos negócios", ressaltou Carlos Alberto. Outra mudança se refere ao tempo de permanência do bolsista do CNPq no Programa, que passará para 30 meses de bolsa-campo. "O prazo foi ampliado, pois constatamos a necessidade de dedicar seis meses à aproximação do agente ao cliente", explicou o diretor.

COMPETITIVIDADE

Decoração ajuda vender imóvel

Design diferenciado nas unidades decoradas é a principal peça de marketing para a venda do produto, explica arquiteto

Especialista em arquitetura de interiores, André Brandão mostrou aos empresários de micro e pequenos negócios do setor da construção civil as vantagens de se apostar na imagem para melhorar as vendas de imóveis decorados. “Quando você vende um imóvel, seja comercial ou residencial, você negocia um sonho. O cliente projeta sua vida naquele empreendimento. Por isso, a decoração é a principal peça de marketing para a venda do produto”, explicou o arquiteto ao participar do Projeto Imobiliárias Competitivas, do Sebrae Goiás.

Brandão lembra que o imóvel decorado, independente do tamanho ou perfil da construtora, precisa ser “maravilhoso, uma peça fantásti-

ca”, o que não quer dizer em gastos “exorbitantes”. “O consumidor não tem que comprar a realidade. Por mais que a decoração esteja distante da vida real da pessoa, é isso que vende apartamentos, casas e salas comerciais. Por isso, investir nos decorados é a melhor relação custo-benefício desse processo. Às vezes, você gasta menos com o decorado do que com panfletagem nas ruas e outros mecanismos de marketing.”

Sócio da André Brandão + Márcia Varizo Arquitetura, Urbanismo e Interiores, o arquiteto também falou sobre o fortalecimento da marca das empresas. Para tanto, a imagem do escritório (sede) é fundamental, pois representa a imagem que o empresário



Arquitetos Márcia Varizo e André Brandão: dicas sobre decoração

passará ao mercado. “Se não passar uma imagem boa, não ganha a confiança do cliente. Sem essa confiança, difi-

cilmente conseguirá realizar vendas. Isso é padrão para qualquer profissão.”

Por fim, Brandão ressaltou

“Se não passar uma imagem boa, não ganha a confiança do cliente. Sem essa confiança, dificilmente realizará vendas”

**André Brandão,
arquiteto**

SERVIÇO

Projeto Imobiliárias Competitivas
Regional Metropolitana do Sebrae Goiás:
(62) 3250-2217

que é possível realizar um trabalho sério junto às empresas, com ergonomia para quem está trabalhando e material de primeira qualidade, sem tantos gastos. “Não é um trabalho caro, até pela durabilidade do espaço. O empresário vai colher frutos a longo prazo.”

IMOBILIÁRIAS COMPETITIVAS

Realizado pelo Sebrae Goiás em conjunto com parceiros, o Projeto Imobiliárias Competitivas debate caminhos para o fortalecimento de micro e pequenas empresas do

segmento da construção civil. Caso as MPE necessitem de consultoria especializada, o Programa Sebraetec disponibiliza credenciados para o design de ambientes.

“O design de interiores favorece a comercialização de empreendimentos imobiliários, pois faz toda a diferença na velocidade de venda dos empreendimentos. Investir

em imóveis decorados promove crescimento de vendas sem aumento nos custos”, destaca Vera Lúcia Elias de Oliveira, gestora do projeto no Sebrae Goiás. “Fazer um site ou um filme

do empreendimento não é algo tão caro. É acessível aos pequenos negócios. O Sebraetec está aí para isso, para levar tecnologia e inovação aos pequenos com valores subsidiados.”

EXCELÊNCIA

Turismo marca gol de placa

Setor em Goiás avança com capacitações e já pode ser encontrado nas melhores prateleiras da oferta turística brasileira



Águas quentes em Caldas e Rio Quente são atrações disputadas



Rua dos bares na região central de Pirenópolis, cidade que integra dois circuitos turísticos do Sebrae

Warlem Sabino

O turismo em Goiás vem ganhando papel de destaque no cenário nacional. Por meio de diversos programas de capacitação, os empreendimentos dos segmentos de hotelearia, agências de receptivo, cultural, gastronomia e artesanato, vinculados aos projetos Circuitos Turísticos, estão sendo treinados para atender as novas demandas.

As palestras, cursos e oficinas focaram qualidade e segurança dos serviços, identidade visual competitiva, orientação para negócios e acesso a mercado, autonomia e gestão de resultados. Os empresários também participaram de feiras e rodadas de negócios, oportunidade em que se mediou o retorno dos recursos investidos.

Durante a Feira do Empreendedor, realizada de 31 de julho a 3 de agosto deste ano, em Goiânia (GO), a rodada de negócios envolvendo integrantes dos circuitos turísticos

movimentou R\$ 7,4 milhões. No 4º Encontro Sebrae 2014, em Brasília (DF), no mês de abril, a rodada movimentou R\$ 9,3 milhões.

Os resultados mostram que o turismo goiano alcançou um novo patamar de excelência, ao migrar da promoção para a oferta e negociação, como quem dá um salto para o reconhecimento no mercado nacional. Hoje, o turismo de Goiás está nas melhores prateleiras da oferta turística brasileira.

EMPÓRIO

Durante o Empório das Águas Quentes, de 26 a 28 de novembro, em Caldas Novas, os circuitos turísticos goianos serão novamente ofertados ao mercado, em conjunto com o artesanato e a produção associada ao turismo.

No encontro, iniciativas que apontam tendências atrativas de mercado também serão apresentadas e discutidas quanto ao seu desenvolvimento e eficiência, possibilitando

CIRCUITOS TURÍSTICOS

CIRCUITOS	SEGMENTOS	MUNICÍPIOS ATENDIDOS
Quintais de Goiás	Turismo Rural	Anápolis, Hidrolândia, Aparecida de Goiás, Goiânia, Pirenópolis, Cristianópolis, Terezópolis de Goiás, Alexânia, Corumbá de Goiás, Nova Fátima, Padre Bernardo e Nerópolis
Aguas Termais	Turismo Termal	Caldas Novas e Rio Quente
Chapada dos Veadeiros	Ecoturismo	Alto Paraíso, Distrito de São Jorge e Teresina de Goiás
Serra da Mesa	Pesca Esportiva e Ecoturismo	Niquelândia, Minaçu e Uruaçu
Fé no Coração do Brasil	Turismo Religioso	Goiânia e Trindade
Cidades Históricas	Turismo Cultural	Pirenópolis, Cidade de Goiás e Corumbá de Goiás
Pegadas no Cerrado	Ecoturismo e Turismo de Aventura	Jataí, Rio Verde, Caiapônia, Serranópolis, Mineiros, Chapadão do Céu, Piranhas e Paraúna
Vale do Araguaia	Pesca Esportiva	Porto Luiz Alves, Distrito de Bandeirantes e Aruanã

EXCELÊNCIA

ao participante captar modelos aplicáveis em seu ambiente turístico empresarial ou de gestão. O público irá acompanhar a programação composta por palestras, painéis, reuniões setoriais, workshops, apresentações culturais e mostra de artesanato, como forma de apresentar novas ideias lucrativas e que ampliam as possibilidades de inovação para os pequenos negócios do turismo.

NEGÓCIO NO “QUINTAL DE CASA”

A empreendedora Grazielle Martins Carneiro Flach, de 34 anos, nasceu e cresceu nas proximidades do Parque Nacional das Emas, no município de Mineiros (a 433 km de Goiânia). Desde criança, ela aproveita o “quintal” privilegiado – é a maior área preservada de Cerrado no planeta – como espaço de lazer e interação. Em 2002, utilizou o conhecimento sobre a região para trabalhar como monitora ambiental com estudantes que visitavam o parque. Em seguida, fez o curso de guia. Decidiu, naquela época, que seu caminho profissional passaria pela área de 131,8 mil hectares no Sudoeste de Goiás, a qual se declara apaixonada. Inclusive, formou-se em tecnóloga de Turismo (2007).

Com o diploma em mãos, a jovem chegou a trabalhar para uma agência de turismo de Goiânia, mas só iniciou o próprio negócio depois que descobriu o Sebrae Goiás. Em 2009, técnicos da instituição começaram a formatar o Circuito Turístico Pegadas no Cerrado, que comprehende os municípios

“Os modelos inovadores de desenvolvimento do turismo a partir da criatividade, sustentabilidade e envolvimento social do entorno, vêm comprovando que os investimentos em capital social diminuem outras carências de recursos, acelerando a projeção do setor como vetor econômico para as cidades”, afirma Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor superintendente do Sebrae Goiás.

de Jataí, Rio Verde, Caiapônia, Serranópolis, Mineiros, Chapadão do Céu, Piranhas e Paraúna. Ela resolveu ajudar como voluntária.

E como diz o ditado popular, que uma mão lava a outra, os consultores estimularam Grazielle a abrir o próprio negócio, explorar o turismo profissionalmente. Um ano depois, nasceu a Trekking Turismo, agência que tem como principal produto o Parque Nacional das Emas, as belezas do Pinga Fogo e atividades como rafting, acampamento e rapel. “Participei de diversos cursos e ações de acesso ao mercado com o Sebrae. Aprendi bastante.”



Grazielle Carneiro



Alex Malheiros

Igreja Matriz Nossa Senhora do Rosário, em Pirenópolis: local é patrimônio histórico e artístico nacional

Capacitação respeita diversidades

Os circuitos turísticos trabalhados pelo Sebrae Goiás reúnem atrativos diversos, que vão desde a pesca esportiva ao turismo de aventura. Por isso, de modo a respeitar essa diversidade de destinos, a instituição trabalhou cada empresa ou empreendedor vinculado ao projeto de maneira específica.

A implantação de sustentabilidade ambiental foi utilizada como ferramenta de ganho de competitividade a determinados empreendimentos hoteleiros. O atendimento ao artesanato levou novos profissionais aos balcões de comercialização

em feiras e eventos do setor, juntando os produtos às ofertas turísticas.

A identidade visual dos circuitos turísticos foi trabalhada no cenário de comunicação publicitária cada vez mais incisiva e eficiente para atrair negócios. As consultorias resultaram em teaser publicitário contendo logomarca, frase de efeito, material fotográfico, site e impressos de qualidade.

ASSOCIAÇÕES

O benchmarking em destinos proporcionou a formação de associações empresariais em quatro circuitos turísticos, conduzindo os grupos ao último nível do método aplicado nos projetos. A partir de agora, os empresários podem continuar crescendo sem a dependência exclusiva da atuação do Sebrae.

Na parte de tarifário, as agências receptivas estão sendo treinadas para apresenta-

rem preços compatíveis com os destinos. Preço, inclusive, é a principal ferramenta de fechamento de negócios com as grandes agências de viagens.

As empresas também foram entrosadas entre si para fortalecerem o turismo no Estado e receberam, do Sebrae Goiás, um catálogo digital contendo todo o panorama de produtos e serviços turísticos, com linguagem e layout atraente, um vídeo promocional somado ao material impresso direcionado às operadoras e um kit rodado de negócios, composto de pasta organizadora, Moleskine, caneta e pen drive.

Turismo não é oferta isolada de uma cidade, empreendimento ou um atrativo. Só é negócio ou vetor econômico quando o destino é apresentado de maneira ampla, traduzida em portfólio variado de segmentos condensados em produtos e serviços qualificados.

EXCELÊNCIA

Adrenalina, segurança e profissionalismo

Unir adrenalina com segurança e profissionalismo é a missão da empresa Cerrado Aventuras, especializada em turismo de aventura, de Pirenópolis (a 121 km de Goiânia). Criada em 2007 pelos jovens Guilherme Prezbom, de 31 anos, e Fabiano Bielefeld Nardoto, 35, a agência é referência nacional no segmento. Dois de seus produtos, a Tirolesa Voo dos Pireneus e o Circuito Aventura Vaga-fogo, já possuem certificação da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT/Inmetro).

"Nosso diferencial é a qualidade dos produtos que ofertamos. Temos condutores altamente especializados, que foram treinados por nós. São pessoas experientes naquilo que fazem. A intenção é promover e desenvolver o turismo responsável na região dos Pireneus (Pirenópolis, Cocalzinho de Goiás e Corumbá de Goiás)", explica Guilherme.

GESTÃO

Após a consolidação, a Cerrado Aventuras dá um segundo passo para continuar com a curva ascendente de crescimento, dessa vez na parte interna. Integrante do Circuito Turístico Cidades Históricas, a empresa participa de capacitações na área de gestão junto ao Sebrae Goiás. Atualmente, acabou de formatar a parte de tarifário e se prepara para criação de roteiros segmentados.

"Depois que abrimos o espaço físico (escritório), percebemos que o negócio não envolve apenas aventura. Por isso, estamos investindo, jun-

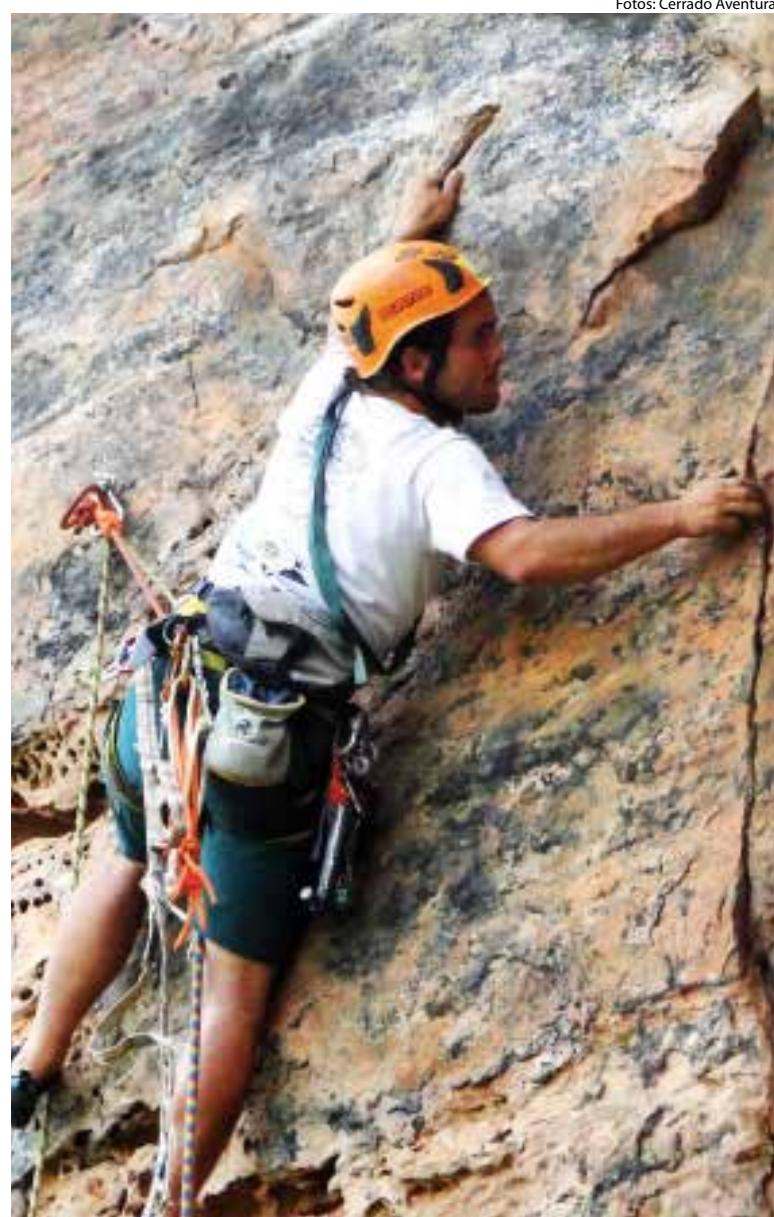
to com o Sebrae, em processos para atingirmos novos mercados pelo País, principalmente no período de sazonalidade (meio de semana)."

A principal demanda turística em Pirenópolis é espontânea, ou seja, de turistas de um raio de até 300 km que se deslocam aos finais de semana e feriados. De segunda a quinta-feira, o município fica praticamente vazio. Com a segmentação de roteiros, seria possível atrair visitantes do eixo Rio-São Paulo por meio da venda de pacotes pelas grandes operadoras nacionais.

ABETA

Filiada à Associação Brasileira de Empresas de Ecoturismo e Turismo de Aventura (Abeta), a Cerrado Aventuras oferece rafting no Rio das Brancas (Chapada dos Veadeiros) e no Rio Corumbá, tirolesa, arvorismo, boia cross, guaribismo e rapel. A empresa nasceu das brincadeiras dos dois sócios, que transformaram a diversão em negócio rentável.

"Começou a partir da nossa diversão, mas hoje levamos muito a sério. Nós abraçamos um conjunto de ações de fortalecimento institucional, geração e disseminação de conhecimento, qualificação de pessoas e empresas, subsídio à certificação para condutores e empresas e iniciativas de fortalecimento da responsabilidade socioambiental. Contribuímos para a disseminação do turismo como uma nova fonte de renda para a população local", explica Guilherme.



Jovem pratica rapel em fazenda no município de Pirenópolis



Rafting no Rio Corumbá é uma das atrações da Cerrado Aventuras

Fotos: Cerrado Aventuras

IRARA

Integrante dos circuitos turísticos Cidades Históricas e Quintais de Goiás, a Pousada Serra da Irara Turismo Ecológico, em Corumbá (a 111 km de Goiânia), também vê no Sebrae Goiás um parceiro de primeira hora na busca por melhorias na profissionalização do negócio e acesso a novos mercados. Desde 2011, quando iniciou a parceria dos circuitos, a empresa já recebeu consultorias e participou de reuniões, missões e rodadas de negócios.

"Conseguimos melhorar, consideravelmente, o fluxo de turistas na pousada nesse período. Estou bastante satisfeita com o trabalho", revela a empresária Ludmila Alves Cardoso, de 34 anos, sócia-proprietária. Os circuitos Quintais de Goiás e Cidades Históricas têm como objetivo fomentar a atividade turística em áreas rurais, por meio da formatação de produtos turísticos, qualificação para operação desses produtos, elaboração de regras, leis e diretrizes, além de promover o reposicionamento da imagem dos empreendimentos no mercado e melhor aproveitamento das vocações naturais de cada região.

Nesse contexto, são contempladas atividades gastronômicas, ecoturismo, aventura, eventos e pedagógicas.

OPORTUNIDADE

Criado há dois anos, espaço no Centro de Goiânia reúne diversidade cultural de roupas com alimentos frescos e oriundos do Cerrado

Thais Moreira, de 31 anos, é geógrafa, adora viajar e ama brechós. Em 2012, resolveu conciliar a profissão de formação com suas paixões. Viajando pelo mundo, percebeu que faltava, em Goiânia (GO), uma loja mais despojada, com diversidade multicultural. Vislumbrou a oportunidade de empreender e abriu o Empório Armário Brechó-Outlet, com peças exclusivas, tanto vintage quanto de grandes marcas, compradas em vários lugares ao redor do planeta. Preocupada com as questões ambientais e o uso irracional dos recursos naturais, a empresária propõe à cidade reutilizar e reinventar uma nova forma de vestir.

A empresária lembra que as oportunidades no segmento são muitas, uma vez que o público é variado. Além de vender as peças para fashionistas em busca de exclusividade e pessoas procurando pechinchas, os brechós podem alugar roupas e fantasias para festas e outros eventos. "Podem ajudar, por exemplo, cineastas, bailarinos e artistas a compor os figurinos." Thais destaca que já tem clientela fixa, que a acompanha desde o início, e que já conseguiu vender até para outras lojas do País, via internet. "Os resultados são lentos, mas acredito na persistência e na colaboração para a construção de novos hábitos", afirma.

Segundo levantamento do Sebrae, o número de pequenos negócios – com faturamento anual até R\$ 3,6 milhões – no comércio varejista de artigos

Empresária inova com brechó e suqueria



Thais Moreira: "Os resultados (do brechó) são lentos, mas acredito na persistência e na colaboração para a construção de novos hábitos"

usados cresceu 210% nos últimos cinco anos no Brasil. Com esse resultado, o número de micro e pequenas empresas passou de 3.691 para 11.469, entre 2007 e 2012. Hoje, essas empresas representam 95% de todo o segmento especializado na venda de artigos como roupas, acessórios, móveis, utensílios domésticos e eletrodomésticos. Conhecer bem o seu público, saber comprar, apresentar o produto da maneira correta, além de fazer a gestão básica do negócio são dicas do Sebrae para garantir o sucesso desse tipo de empreendimento.

Negócios como o de Thais, inclusive, chamam a atenção

para uma mudança cultural dos consumidores, que começam a esquecer o preconceito de comprar roupas usadas. No entanto, segundo a empresária, essa crividade ainda é um dos principais desafios dos brechós.

SUQUERIA

Apesar dos desafios, a empresária é otimista. Tanto que, um ano e meio após abrir a loja e com público já cativo, resolveu inovar outra vez: criou uma suqueria como anexo do brechó, na qual, segundo Thais, é valorizada a comida bem feita, com tempo, com ingredientes frescos e locais.

A novidade também é re-

sultado das experiências da empresária em sua área de formação. "Como geógrafa, faço, basicamente, projetos para criação de unidades de conservação de uso sustentável. Gostaria de ajudar as comunidades com quem trabalha a valorizar e difundir sua identidade, bem como os produtos do Cerrado.

Daí criamos a suqueria", conta. No local, são servidos sucos orgânicos como cajazinho, buriti, castanha de pequi com água de coco e murici, dentre outros. Thais é mais um exemplo de como usar criatividade para fazer diferente e levar a empresa se destacar em seu ramo de atuação.

SERVIÇO

Empório Armário Brechó-Outlet – (62) 3241-9615
Rua 24, Qd. 49, Lt. 25, Centro, Goiânia (GO)
<https://pt-br.facebook.com/emporioarmario.brecho>
emporioarmario@gmail.com

CARREIRA

“Estar elegante abre portas”

Consultora abre negócio de sucesso e adverte sobre importância da imagem no mundo corporativo

Sua ideia pode ser o diferencial para alavancar a carreira profissional. Prova disso é a história da argentina María Julia Costa, que, em 2009, teve a ideia de criar um curso de formação de consultores de estilo e imagem em Goiânia (GO). O projeto não foi aceito pela instituição de ensino que trabalhava na época, mas ela não desistiu. Começou a fazer consultorias no horário de almoço e depois do expediente, e tornou-se, hoje, referência no mercado goiano.

María Julia iniciou a carreira profissional trabalhando com números, planilhas e pedidos de fatura, o que nunca lhe motivava. Sua preocupação maior era com a imagem que transmitia para as pessoas à sua volta. Saber o modelo da peça de roupa adequada para cada momento, cor de tecido que mais identifica com o tom de pele, adereços e a maquiagem ideal, sempre fizeram parte de sua lista de prioridades. E, assim, buscou conhecimentos nessa área, num primeiro momento, apenas para uso pessoal. “A imagem fala muito. Estar elegante abre portas e evita etapas desnecessárias.”

A consultoria se graduou em Turismo pela Universidade Paulista (UNIP), em 2006. Especializou-se em Gestão de Qualidade (MBA) pela Instituição de Ensino Superior (IPOG),



María Julia: “A consultoria de imagem está acessível para qualquer pessoa, basta ter disponibilidade”

em 2008. Formou-se em coach pela Sociedade Latino-americana; Cool Hunter pela Universidade de Palermo, na Argentina, e em Eneagrama pelo Instituto Eneagrama. E fez curso de maquiagem profissional em Buenos Aires.

Em 2009, aproveitou o conhecimento que tinha para ganhar experiência. Começou a trabalhar à noite como instrutora em uma instituição de ensino profissionalizante. Ministrava aulas sobre eventos, ceremonial e maquiagem. Por outro lado, fazia consultorias virtuais pela internet. Assim, percebeu que poderia disseminar seu conhecimento por meio de cursos, já que a procura por suas orientações eram contínuas.

Neste momento, tentou profissionalizar o novo projeto, mas viu a instituição fechar as portas para a ideia. Ela não desistiu, pelo contrário. Procu-

rou se especializar ainda mais, só que, dessa vez, na gestão do negócio. María Julia conheceu pela internet o Sebrae Goiás, onde fez inúmeros cursos de Educação à Distância (EAD).

Por meio do Empretec, programa oferecido pelo Sebrae aos empreendedores e para quem deseja ser um, a consultora estruturou seu plano de negócio, em 2011. E, desde então, se dedica totalmente ao seu novo empreendimento, ministra treinamentos e consultorias individuais e corporativas.

As consultorias de imagem prestadas são mensuradas por horas de trabalho, de forma flexiva de acordo com a agenda e disponibilidade financeira do cliente. Os cursos acontecem uma vez a cada mês, têm uma carga horária de 24 horas - divididos em três horas durante oito dias. Hoje, muitas de suas alunas já trabalham com ela.

O processo de consultoria é realizado por etapas, como diagnóstico, análise biotipo, análise de cores e tecidos ideais para o cliente, análise de estilo, organização do guarda roupa, personal shopping, montagem de looks, consultoria para a escolha do corte de cabelo ideal e para as mulheres acompanhamento de automaquiagem. “A consultoria de imagem está acessível para qualquer pessoa, basta ter disponibilidade e abertura para novos olhares.”



SERVIÇO

Consultorias de Imagem e Estilo

María Julia: (62) 9600-1600
e (62) 8125-0533
www.mariajuliacosta.com.br

DEZ DICAS PARA UMA IMAGEM DE SUCESSO

- Cuide do sorriso, deixando-o sempre saudável e bonito
- Esteja sempre pronto para ouvir: a receptividade abre portas
- Preste atenção nas pessoas à sua volta: elas podem ser seus futuros clientes
- Use roupas adequadas nos lugares que você freqüenta, principalmente em ambientes corporativos
- Tenha sempre em mãos seu cartão de visitas
- Procure sempre estar bem informado (leia jornais, revistas)
- Participe de eventos e reuniões da sua área, para estar sempre perto dos líderes do seu segmento
- Agende atendimento com clientes novos pelo menos uma vez por mês
- Não esqueça seus clientes mais antigos, faça ligações. As pessoas gostam de serem lembradas
- Lembre-se sempre: sua imagem pode melhorar a cada dia, seguindo os passos acima

Fonte: María Julia

FESTA INFANTIL

Nascida por meio do improviso, empresa de decoração se destaca no mercado e faz empresária cogitar possibilidade de franquear marca

O casal Ana Paula Filetti, de 28 anos, e Danes Miguel de Moraes, 34, tiraram do lixo o material necessário para começar o próprio negócio, a Filetti Decorações, em Goiânia (GO). Com seis anos de mercado, a empresa especializada em festa infantil já é referência para quem quer serviço criativo e de qualidade.

Ana Paula começou o empreendimento após se interessar em trabalhar com balões. Em 2008, fez curso básico na Radical Festas, que foi o pontapé para sua vida empresarial. O primeiro trabalho foi na sala de casa, ao montar uma mesa decorada com balões para festa infantil, o que chamou a atenção da primeira cliente. A princípio, diz que pretendia se especializar no ramo, mas a sua criatividade e a do marido proporcionaram novas oportunidades.

No lixo, Miguel viu peças de madeira que, segundo ele, eram ideais para montar uma maquete de um castelo para a decoração da festa. Ana Paula lembra que, como não tinha recursos para comprar o equipamento adequado, teve que encher os balões com compressor de tinta. A mesa foi montada com caixas de ferro e um tampão de madeira. "Mesmo com improvisos, saiu tudo como planejado. E o melhor: com a cliente satisfeita", conta ela.

Enquanto Miguel trabalhava como mestre de obras, Ana Paula atendia a clientela dentro de casa, dividindo o ambiente

Lixo é pontapé para novo negócio



Casal Ana Paula e Miguel utilizam a criatividade para ganhar novos clientes com a Filetti Decorações

familiar com o novo negócio. Com a intenção de estruturar a empresa, em 2011, alugaram espaço para montar uma loja. Para surpresa do casal, foram fechados 36 contratos na primeira semana.

No começo, como estratégia de divulgação, a loja ficava aberta até às 21 horas, com as luminárias ligadas na vitrine para destacar as decorações. "Assim, mais clientes se interessariam pelo trabalho ao passar em frente da loja". Depois de seis meses que a loja foi montada, o marido deixou o serviço para ajudar no novo empreendimento. Além de atender os clientes e decorar as festas, Miguel descobriu um novo talento: aprendeu a fabricar peças de escultura em 3D, no isopor.

CONSULTORIA

O crescimento da empresa

trouxe ganhos financeiros, mas também problemas administrativos. E por meio do programa 'Pequenas Empresas & Grandes Negócios', exibido na Rede Globo, Ana Paula soube das consultorias gratuitas, oficinas e cursos oferecidos pelo Sebrae Goiás. Era, segundo ela, a parceria ideal que precisavam para alavancar os negócios.

Um dos aprendizados foi na área de publicidade. As redes sociais da empresa foram modificadas para atender e divulgar melhor os serviços oferecidos. Ao acompanhar as consultorias e palestras no Sebrae, percebeu que poderia profissionalizar a rede social, ao criar uma Fanpage - interface específica para a divulgação de empreendimentos ou marcas. Em menos de dois meses, 17 mil curtidas.

De acordo com Ana Paula, outro diferencial é o atendi-

mento, o qual conseguiu aprimorar por meio das consultorias e cursos. "Tem cliente que não sabe por onde começar a organização de uma festa. Por isso, dedicamos o tempo necessário para explicar sobre a qualidade do trabalho e tudo o que podemos oferecer. No contrato tem tudo especificado, com riqueza de detalhes. O intuito é de montar a festa de forma que a mesma seja o nosso cartão de visita para novos clientes."

SERVIÇO

Filetti Decorações de Festas Infantis -

(62) 3293-9067
Av. Mangalô, Qd. 60, Lt. 50,
Vila Finsocial, Goiânia (GO)
Whatsapp: (62) 9170-4442

ORGANIZAÇÃO TOTAL DO EVENTO

Com o tempo, os clientes pediram que a empresa também cuidasse de toda a organização da festa. Assim, o casal Ana Paula e Miguel de Moraes começou a trabalhar com serviços terceirizados de buffet, ceremonial, fotógrafo, animação e lembrancinhas, dentre outros - são 12 colaboradores.

A empreendedora conta que, agora, tem preferência em fechar o pacote completo das festas. "Assim, podemos oferecer todo o serviço com qualidade e garantir, do início ao fim, a alegria da criançada e de quem contratou os serviços da empresa." A festa completa, com decoração, recepção, buffet e animação, para 100 pessoas, fica em torno de R\$ 6 mil. E apenas uma mesa simples montada (com mesa do bolo, mesa de doce, forração, arte presente e arco em balões) fica em R\$ 450.

Com a agenda sempre lotada - 20 eventos semanais -, Ana Paula já pensa em montar franquias. A maior preocupação é manter a boa imagem dos serviços prestados, mesmo com a expansão do negócio. "As consultorias foram decisivas para o nosso crescimento".

ALTO PARAÍSO DE GOIÁS

Marca traduz essência da região da Chapada

Novidade posiciona imagem comercial do Circuito Turístico nos mercados regional e nacional

A simplicidade do povo, as belezas naturais, a geografia, o folclore e o místico. Entre tantas outras, são características típicas das cidades que compõem a Chapada dos Veadeiros e que agora podem ser identificadas em uma única imagem. Toda a essência da região foi traduzida na marca comercial desenvolvida por meio da ação de design de destino do Circuito Turístico Chapada dos Veadeiros, promovido pelo Sebrae Goiás e parceiros. A atividade se deu no âmbito do Projeto de Turismo e Cultura na Regional Nordeste.

Foram quatro meses de trabalho e a entrega oficial e divulgação da ação de Design de Destino foi realizada no dia 16 de outubro, em Alto Paraíso de Goiás - a 421 km de Goiânia. Segundo explica Cleber Chagas, gestor do projeto, o objetivo das ações, desenvolvidas em quatro etapas, é posicionar a imagem comercial do destino Chapada dos Veadeiros nos mercados regional e nacional, criando-se estratégias de imagens e ferramentas de promoção comercial. "Esperando, consequentemente, o aumento do fluxo turístico, o tempo de permanência do turista e redução da sazonalidade de forma gradativa e sustentável."

Chagas ressalta que representantes das cidades da região



Placa indica destino turístico na Chapada dos Veadeiros: projeto deve aumentar visitação na região

se uniram em um único objetivo: ter uma marca forte, clara e objetiva. Além disso, fazer com que o turista conheça o destino e queira visitá-lo. Para isso, além da marca, foram desenvolvidas estratégias de comunicação, como material de apoio e ferramentas funcionais como o site oficial da Chapada (www.veadeirosficial.com.br).

Arnaldo Reis Jacaúna, gerente do Hotel e Restaurante Tapindaré, em Alto Paraíso, explica que o grupo já deu os primeiros passos para colocar em prática o aprendizado e ter autonomia para dar andamento ao projeto. "Nosso objetivo é ter uma marca forte e que todos falem a mesma língua, pois a proposta é trazer o turista."



Autoridades inauguram Centro de Atendimento ao Turista (CAT)

SERVIÇO

Círculo Turístico Chapada dos Veadeiros

www.veadeirosficial.com.br

Regional Nordeste do Sebrae Goiás: (62) 3481-9300

UNIÃO DOS EMPRESÁRIOS

Economista e idealizador do Consórcio Intermunicipal para o Desenvolvimento Turístico do Circuito das Águas Paulista, Carlos Alberto Tavares ministrou a palestra Desenvolvimento do Turismo e das MPE em Alto Paraíso de Goiás, em outubro. O evento seguiu a proposta do Programa Horizontes para Gestão – Ciclos de Seminários de Alto Impacto, realizado pelo Sebrae Goiás em todo o Estado.

Uma das principais dicas do especialista foi justamente sobre um dos significados de se criar uma única marca: a união dos empresários para alavancar o turismo. Segundo ele, não adianta ter criatividade e habilidade individual se não tiver disciplina, garra e, principalmente, espírito de equipe. "Tudo isso para atingir nossos objetivos, que, afinal, são os mesmos. Sozinho não é impossível, mas junto fica mais fácil e as pessoas mais fortes."

A gerente da Regional Nordeste do Sebrae Goiás, Tânia Aparecida Silva, conta que uma das vantagens do projetos é a unicidade - saber que, ao invés de divulgar apenas uma cidade, é possível divulgar todas em um propósito maior. "Essa unicidade da marca trará benefício econômico para todos os empreendedores locais."

SANTA HELENA

Crédito ajuda construir sucesso

Formalização de atividade ajuda cabeleireiro a acessar empréstimo, erguer seu próprio salão de beleza e aumentar renda

A formalização profissional fez a diferença para Raimundo Gonçalves, de 38 anos, ter sucesso nos negócios. O cabeleireiro registrou atividade como microempreendedor individual faz dois anos, conseguiu construir seu próprio salão de beleza e aumentou renda. Segundo Raimundo, um crédito financeiro de R\$ 25 mil pela Caixa Econômica Federal ajudou sua empresa evoluir. "E, claro, isso só possível depois de formalizar empreendimento", conta.

Com o dinheiro, Raimundo construiu espaço exclusivo para trabalhar, já que, antes, utilizava a sala da casa de sua família para cortar cabelos dos clientes. "Na verdade, eu iniciei profissão (há 12 anos) cortando cabelos sob a sombra de uma parede da casa, em construção."

Na época (2002), o cabeleireiro estava empregado numa usina (açúcar e álcool) de Santa Helena de Goiás (a 207 km de Goiânia), onde mora. Ele lembra que chegava em casa por volta de cinco horas da tarde e ainda cortava cabelos de amigos e clientes. "Geralmente, eu cortava cabelos sem cobrar pelo serviço, mas fui pegando gosto e recebendo elogios pelo talento (sorri)", observa.

Então, Raimundo fez um curso de cabeleireiro e, logo, resolveu deixar o emprego que tinha e investir na atividade. O salão ganhou não somente paredes e equipamentos básicos, mas inovações que estão garantindo um mercado cada vez mais aquecido ao empreendedor. "Dobrei meu atendimento."

Raimundo instalou ar con-

dicionado, câmera de segurança, TV e até senha para atender seus clientes, e também agregou valor ao salão de beleza, com a venda de produtos, como bonés. "Tive orientação de um agente de desenvolvimento do Sebrae (Programa Negócio a Negócio) para implantar novi-

dades", explica.

Com o diagnóstico do programa, Raimundo quer promover outras melhorias para sua empresa. "Conheci várias soluções do Sebrae para qualificar finanças e visual do salão, áreas que mais preciso", avalia.

O próprio Raimundo pode

'ensinar' alguns caminhos para conquistar sucesso na vida empresarial. Ele pratica a responsabilidade social na profissão cortando, gratuitamente, cabelos de crianças órfãs que vivem numa creche em Santa Helena. "Todo mês, tiro um dia para atender as crianças", revela.



Raimundo Gonçalves fez investimentos diversos em seu salão, desde o ar condicionado à venda de produtos: "Dobrei meu atendimento"

Edmar Wellington

SERVIÇO

**Programa
Negócio a Negócio**
Regional Sul-Sudoeste
do Sebrae Goiás:
(64) 3624-2755

NIQUELÂNDIA

Agroindústria estimula parceria para desenvolver cultivo de alimentos em associação de mulheres

A inauguração de uma agroindústria na Associação das Mulheres do Rio Vermelho (Amurv) deve consolidar trabalho e cooperação entre famílias assentadas rurais do Incra no município de Niquelândia (a 280 km de Goiânia), Norte de Goiás. Segundo Elza Gonçalves de Oliveira Santos, de 65 anos, presidente da entidade, a unidade processadora de alimentos vai estimular aumento da produção, agregar valor aos produtos e gerar mais renda. “Podemos triplicar plantios e rendimentos, inicialmente.”

Para isso, Elza e mais 22 mulheres associadas da Amurv arrendaram 2,5 hectares de terra bem próxima à sede da entidade, que fica a 45 km de Niquelândia, no Assentamento Rio Vermelho. Elas pagam 5% da produção total para utilizar a área, “boa de água e mais produtiva”, considera.

Por sinal, a associação já entrega aproximadamente 1,2 mil quilos de alimentos (in natura) por semana, em contrato com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), por meio do PAA (Programa de Aquisição de Alimentos), do governo federal, e para supermercado de Niquelândia. “Produzimos cerca de 20 variedades de hortaliças.”

Parceira da Amurv na comercialização dos produtos, a empreendedora Durcilene Ribeiro de Araújo Godoi, 44, acredita na capacidade das associadas e deve aumentar a compra da Amurv. “Atualmente, recebemos 230 quilos de alimentos da associação toda semana, e, creio, podemos chegar

Elas estão prontas para transformar a produção



Produtoras da associação entregam aproximadamente 1,2 mil quilos de alimentos (in natura) por semana, em contrato com a Conab

a mil quilos semanais.”

Segundo Durcilene, as portas do seu supermercado estão abertas para a produção da Amurv, que ainda tem um diferencial, com o sistema agroecológico, sem adição de defensivos químicos. “Estamos dispostos a comprar não somente as hortaliças, mas pimentas, mandioca, doces, geleias e polpas de frutas produzidos pelas mulheres da associação.”

Neste caso, Elza deve firmar

outra parceria, com o Sebrae Goiás. “Precisamos qualificar nossa produção, investir nas boas práticas, melhorar nossas embalagens, rótulo e promover acesso ao mercado.”

Gerente da Regional Norte do Sebrae no Estado (sede Porangatu), Augusto Netto ressalta que a Amurv pode receber as soluções empresariais de que necessita. “O Sebrae tem disponíveis cursos e consultorias para apoiar desenvolvimento da associação.”

Para Augusto, a Amurv deve investir no BPF (Boas Práticas de Fabricação), um curso realizado em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar Goiás), para garantir comercialização de produtos derivados do leite e carne, por exemplo. “A associação esteve impedida de vender doces, geleias e polpas de frutas por falta de adequação exigida pela Vigilância Sanitária e Serviço de

Inspeção Municipal (SIM), mas, agora, pode iniciar uma nova etapa no mercado.”

Inclusive Augusto aponta a confecção de um plano de negócios como uma das propostas do Sebrae para ajudar no sucesso da agroindústria. Para ele, a Amurv conquista status de empresa, então deve trabalhar com planejamento voltado para consumidores, “que são os empreendimentos compradores e seus clientes”.

NIQUELÂNDIA

Assessoria técnica para as assentadas

Elza Gonçalves de Oliveira Santos, de 65 anos, presidente da entidade, quer investir também na assessoria técnica para melhorar a produtividade na Amurv, o que já feito durante o convênio Incra/Sebrae em Goiás, beneficiando a agricultura familiar em assentamentos em todo o Estado. “Na época (2010/2012), a regional Noroeste do Sebrae goiano (sede Goianésia) é quem atendia o Assentamento Rio Vermelho”, lembra o gerente Renato Gonzaga Jayme, antigo gestor do projeto.

O reforço na produção deve aumentar a média de rendimento financeiro para as associadas, que recebem segundo suas horas trabalhadas. Homônima da presidente, a produtora Elza Araújo dos Santos, 59, trabalha na horta comunitária da associação de segunda a sexta-feira e ganha cerca de R\$ 600 por mês. “As capacitações e assessoria podem pelo menos dobrar nossa renda.”

Outra meta da Amurv é

atrair mais associados, pois sómente no Assentamento Rio Vermelho moram 59 famílias. “Isso já está acontecendo, visto alguns produtores plantam para comercializar seus produtos com a associação”, ressalta a presidente.

Segundo Wanderson Portugal, diretor técnico do Sebrae Goiás, embora o convênio Incra/Sebrae tenha terminado suas ações, os agricultores familiares goianos continuam recebendo apoio da entidade especialmente para melhorar produtividade. “O Programa Sebraetec, por exemplo, dispõe de várias soluções tecnológicas e de inovação que podem ajudar a própria Amurv.”

Para Wanderson, a associação deve investir também em capacitações como ‘Vender para o governo no campo’ e ‘Gestão da qualidade rural’. “Os cursos integram agenda do Programa No Campo, do Sebrae, que tem mais 11 soluções focadas na produção rural.”



Fotos: Edmar Wellington

Presidente Elza Gonçalves Santos afirma que uma das metas da Amurv é atrair novos associados

De olho nas oportunidades

MENOS DESPERDÍCIO

A agroindústria da Amurv tem 200 metros quadrados de área, com todos os equipamentos necessários para processar os alimentos. O Programa Redes, fruto de parceria entre Instituto Votorantim e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com apoio da Votorantim Metais, destinou quase meio milhão de reais em recursos para sua construção. O gerente Renato Jayme conta que uma agente de desenvolvimento rural do Sebrae Goiás (Lívia Pelá Corrêa) foi quem fez a inscrição da Amurv no programa e acompanhou o processo classificatório.

“Paralelamente, o convênio Incra/Sebrae iniciou processo para capacitação, conhecimento e acesso ao mercado para a Amurv, inclusive financeiro, acerca de financiamentos, como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e o Crédito Apoio Mulher”, recorda Renato.

O aproveitamento de tudo o que a terra dá é um dos pi-

rograma Sebraetec.

Com isso, “os produtores recebem três vezes mais pelo produto e diminuíram perdas”, explica Alberoni Leal, consultor contratado pelo Sebrae Goiás. O procedimento inclui a lavagem do produto, desinfecção, corte em cubos, embalagem a vácuo e armazenamento resfriado. O consultor destaca ganhos tanto para o produtor quanto para as escolas com a redução do desperdício de produtos.



Produtora carrega caixa de folhagem em assentamento rural

lares para a Amurv. Segundo o gerente Augusto Netto, a agroindústria vai incentivar a produção rural também nos assentamentos vizinhos - Salto para o Futuro, José Marti, Aranha e Julião Ribeiro. “Acreditamos que as 110 famílias agricultoras na região terão

referencial para que seus produtos tenham o processamento adequado, embalagem certificada e ganhem o mercado.”

Para a presidente Elza, o momento é de promover também cidadania e qualidade de vida às famílias, além da inserção ao trabalho e renda.

RIO VERDE

Edmar Wellington



Casal Maria e Antônio Silva Pires e sua filha Elisa Pires administram a empresa Onda Azul Uniformes, que recebeu consultoria do Sebraetec subsidiada em 80% do valor total

Mudança reduz prazo de entrega

Fabricante de uniformes investe na melhoria de processos na produção para garantir encomenda mais rápida

Consultoria na área da produtividade, por meio do Programa Sebraetec, do Sebrae, ajudou fabricante de uniformes diminuir em 30% o prazo de entrega do produto ao cliente. “O que a gente gastava aproximadamente três dias para fazer, atualmente conseguimos entregar com dois dias

de serviços”, explica Maria Waldivina Silva Pires, de 59 anos, sócia da empresa Onda Azul Uniformes, com sede em Rio Verde (a 220 quilômetros de Goiânia), na região Sudoeste de Goiás.

Segundo Maria Waldivina, o mapeamento da produção e a melhoria de processos deter-

minou o “tempo minuto” de cada costureira da indústria, que produz cerca de seis mil peças de uniformes por mês. “Temos planilha que mostra qual é o percentual produtivo dos trabalhadores, acabamos com os movimentos em falso, quando, aparentemente, o setor de produção parecia render, mas, no final do dia, não mostrava resultados”, conta.

A mudança interna refletiu diretamente na relação da fábrica com o cliente, avalia

a empreendedora: “Provamos que temos a solução para acelerar procedimento de entregas, e isso se traduz na satisfação dos nossos clientes”. Agora, para ela, será possível avançar ainda mais nos mercados de outros estados brasileiros, como Mato Grosso e Bahia, onde a Onda Azul já comercializa uniformes.

Maria Waldivina destaca que investiu apenas R\$ 900 na consultoria de 40 horas, desenvolvida por profissional

do Senai (contratado pelo Sebraetec). “O Sebrae nos ajudou bastante qualificar produção, pois subsidiou 80% do valor dos trabalhos do consultor.”

SERVIÇO

Programa Sebraetec
Regional Sul-Sudoeste
do Sebrae Goiás:
(64) 3624-2755

PROCOMPI

Programa estimula a competitividade

Parceria entre Sebrae e CNI promove a cooperação e aprimora a capacidade competitiva de 7,4 mil MPE

É cada vez maior o número de indústrias de pequeno porte que investem em ações coletivas para agregar valor à produção, aumentar a sua produtividade e conquistar novos mercados. Mais de 7,4 mil empresas dos mais diversos segmentos industriais já participaram do Programa de Apoio à Competitividade das Micro e Pequenas Indústrias (Procompi), parceria entre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI) para torná-las mais competitivas no mercado.

O programa está em seu quarto convênio desde sua criação, em 2000. A atual edição do programa, em vigor desde 2010 e com encerramento previsto para maio de 2015, responde por 116 projetos estaduais que atendem cerca de 2,6 mil empresas.

Os projetos são avaliados e selecionados por um comitê nacional de acordo com as especificidades do negócio e conforme as necessidades de cada região. Com foco na competitividade, os projetos apresentados no Procompi têm como foco principal a inovação, o meio ambiente e o associativismo.

“Unir forças para garantir ganhos de competitividade à indústria nacional é um desafio estratégico para o Brasil

na atualidade e o Procompi contribui para mudar a realidade das empresas participantes desse programa”, disse o diretor-técnico do Sebrae, Carlos Alberto dos Santos.

CONSULTORIA

O diretor de Desenvolvimento Industrial da CNI, Carlos Eduardo Abijaodi, destacou que o Sistema Indústria e o Sebrae, com sua capilaridade em todo o território nacional, numa aliança de complementaridade, possibilitam o melhor atendimento às indústrias de pequeno porte.

“A competitividade é imprescindível e estratégica para a indústria nacional no mundo globalizado e a internacionalização das empresas é uma das prioridades da CNI ao lado da melhoria na gestão e da promoção do associativismo”, afirmou.



Carlos Alberto: “Unir forças para garantir ganhos de competitividade à indústria nacional é um desafio”

CONHEÇA O PROCOMPI

O Procompi é um programa de apoio à competitividade das micro e pequenas indústrias, resultante de uma parceria entre a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Nacional), e está operando desde 1998. Foi encerrada a 3ª edição em 2009, e iniciou-se em 2010 uma nova edição, com duração até 2015.

O Programa objetiva elevar a competitividade das empresas industriais de menor porte, por meio do estímulo à cooperação entre as empresas, à organização do setor e ao desenvolvimento empresarial e territorial.

PRESSUPOSTOS ESTRATÉGICOS

Fortalecimento das micro e pequenas indústrias no contexto de seu território e do setor produtivo; atuação em ações coletivas; maior integração com outras instituições, induzindo ao desenvolvimento sustentável

TIPOS DE PROJETOS

O Procompi financia projetos setoriais e em Arranjos Produtivos Locais (APLs), com público alvo de no mínimo 25 empresas industriais de micro e pequeno portes (critério de faturamento da Lei Geral das MPE)

OS PROJETOS VISAM:

- Formar núcleos setoriais que

estimulem a cooperação entre as empresas, para discussão e enfrentamento dos problemas comuns

- Atender a ações estruturantes no APL
- Atender a ações específicas priorizadas pelos empresários

MECANISMO DE GESTÃO

O Programa é gerenciado pelo Comitê Nacional, composto por representantes da Confederação Nacional da Indústria CNI e da Unidade de Atendimento Coletivo Indústria (Uacin) do Sebrae nacional

Os projetos são executados pelas Federações Estaduais de Indústria, em parceria com o Sebrae local



É tempo bom para
o produtor rural.

É tempo de no campo

PALESTRAS, OFICINAS, CURSOS, KITS EDUCATIVOS
E CONSULTORIAS. CHEGOU O NO CAMPOL
E EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE PARA
O PRODUTOR RURAL CRESCER CADA VÉZ MAIS.

PROCURE O SEBRAE MAIS PRÓXIMO DE VOCÊ.

SEBRAE

REGIONAL OESTE

- ESCRITÓRIO:** S. LUIS DE M. BELOS (64) 3671-9600
- Adelândia
 - Americano do Brasil
 - Amorinópolis
 - Anicuns
 - Araçu
 - Aragarças
 - Araguapaz
 - Arenópolis
 - Aruanã
 - Auriálandia
 - Avelinópolis
 - Baliza
 - Bom Jardim de Goiás
 - Britânia
 - Buriti de Goiás
 - Cachoeira de Goiás
 - Campestre de Goiás
 - Corrêgo do Ouro
 - Diorama
 - Faina
 - Fazenda Nova
 - Firmínópolis
 - Goiás
 - Guaratá
 - Heitoraí
 - Iporá
 - Israelândia
 - Itaberáí
 - Itaguarí
 - Itaguaru
 - Itapirapuã
 - Itapuranga
 - Itaú
 - Ivolândia
 - Jandaia
 - Jaupaci
 - Jussara
 - Matrinchá
 - Moiporá
 - Montes Claros de Goiás
 - Mossamedes
 - Nazário
 - Novo Brasil
 - Palmeiras de Goiás
 - Palminópolis
 - Paraúna
 - Piranhas
 - Sancerlândia
 - Santa Bárbara de Goiás
 - Santa Fé de Goiás
 - São João de Paraína
 - Turvânia

REGIONAL NORTE

- ESCRITÓRIO:** PORANGATU (62) 3362-0100
- Alto Horizonte
 - Amaralina
 - Bonópolis
 - Campinaçu
 - Campinorte
 - Estrela do Norte
 - Formoso
 - Mara Rosa
 - Minas
 - Montividiu do Norte
 - Mozarlândia
 - Mundo Novo
 - Mutunópolis
 - Niquelândia
 - Nova Crísias
 - Nova Iguaçu de Goiás
 - Novo Planalto
 - Santa Terça de Goiás
 - São Miguel do Araguaia
 - Trombas
 - Uruaçu

REGIONAL NOROESTE

- ESCRITÓRIO:** GOIANÉSIA (62) 3353-1997
- Barro Alto
 - Campos Verdes
 - Carmo do Rio Verde
 - Ceres
 - Crisás
 - Guarinos
 - Hidrolina
 - Ipiranga de Goiás
 - Itapaci
 - Jaraguá
 - Morro Agudo de Goiás
 - Nova América
 - Nova Glória
 - Pilar de Goiás
 - Rialma
 - Rianápolis
 - Rubiatuba
 - Santa Isabel
 - Santa Rita do Novo Destino
 - Santa Terezinha de Goiás
 - São Luiz do Norte
 - São Patrício
 - Uirapuru
 - Uruana
 - Vila Propício

Central de Relacionamento Sebrae
0800 570 0800
www.sebraego.com.br

REGIONAL NORDESTE

- ESCRITÓRIO:** POSSE (62) 3481-9300
- Alto Paraiso de Goiás
 - Alvorada do Norte
 - Buritinópolis
 - Campos Belos
 - Cavalcante
 - Colinas do Sul
 - Damianópolis
 - Divinópolis de Goiás
 - Flores de Goiás
 - Guarani de Goiás
 - Iaciara
 - Mambai
 - Monte Alegre de Goiás
 - Nova Roma
 - São Domingos
 - São João d'Aliança
 - Simolândia
 - Sítio d'Abadia
 - Teresina de Goiás

REGIONAL ENTORNO DO DF

- ESCRITÓRIO:** LUZIÂNIA (61) 3601-5300
- Abadiânia
 - Água Fria de Goiás
 - Águas Lindas de Goiás
 - Alexânia
 - Caçueiras
 - Cidade Ocidental
 - Cocalzinho de Goiás
 - Corumbá de Goiás
 - Cristalina
 - Formosa
 - Mimoso de Goiás
 - Novo Gama
 - Padre Bernardo
 - Pirenópolis
 - Planaltina
 - Santo Antônio do Descoberto
 - Valparaíso de Goiás
 - Vila Boa

REGIONAL CENTRO

- ESCRITÓRIO:** ANÁPOLIS (62) 3329-2300
- Campo Limpo de Goiás
 - Damolândia
 - Gameleira de Goiás
 - Jesópolis
 - Leopoldo de Bulhões
 - Ouro Verde de Goiás
 - Petrófona de Goiás
 - Santa Rosa de Goiás
 - São Francisco de Goiás
 - Silvânia
 - Taquaral de Goiás
 - Vianópolis

REGIONAL METROPOLITANA

- ESCRITÓRIO:** GOIÂNIA (62) 3250-2294
- Abadia de Goiás
 - Aparecida de Goiânia
 - Aragoiânia
 - Bela Vista de Goiás
 - Bonfinópolis
 - Brazabrantes
 - Caldazinha
 - Caturai
 - Goianápolis
 - Guapó
 - Hidrolândia
 - Inhumas
 - Neriópolis
 - Nova Veneza
 - Santo Antônio de Goiás
 - Senador Canedo
 - Terezópolis de Goiás
 - Trindade

AGÊNCIAS SEBRAE

- Aparecida de Goiânia: (62) 3545-6582
- Águas Lindas: (61) 3618-1374
- Caçu: (64) 3656-6035
- Central do Empresário: (62) 3201-9523
- Central Fácil (Junta Comercial de Goiás): (62) 3261-4833 e 3261-4833
- Ceres e Rialma: (62) 3307-3862
- Cristalina: (61) 3612-5049
- Formosa: (61) 3981-1066
- Goiatubas: (64) 3495-0103
- Inhumas: (62) 3511-1616
- Itaberáí: (62) 3375-3519
- Jaraguá: (62) 3326-5948
- Morrinhos: (64) 3417-2123
- Niquelândia: (62) 3354-1924
- Palmeiras de Goiás: (64) 3571-3140
- Paraúna: (64) 3556-2349
- Pirenópolis: (62) 3331-3500
- Pires do Rio: (64) 3461-4048
- Planaltina: (61) 3637-8841
- Quirinópolis: (64) 3651-8830
- Rubiataba: (62) 3325-1096
- Santa Helena de Goiás: (64) 3624-2755
- São Miguel do Araguaia: (64) 3977-7094
- Senador Canedo: (62) 3532-2403
- Silvânia: (62) 3332-2106
- Uruaçu: (62) 3357-1007
- Valparaiso de Goiás: (61) 3625-0721

REGIONAL SUL-SUDOESTE

- ESCRITÓRIO:** RIO VERDE (64) 3624-2755
- Acreúna
 - Aparecida do Rio Doce
 - Cachoeira Alta
 - Caçú
 - Castelândia
 - Gouvelândia
 - Itajá
 - Itarumã
 - Lagoa Santa
 - Maurilândia
 - Montividiu
 - Paranaiguara
 - Quirinópolis
 - Santa Helena de Goiás
 - Santo Antônio da Barra
 - São Simão
 - Turvelândia
 - Águia Limpa
 - Aloândia
 - Bom Jesus de Goiás
 - Buriti Alegre
 - Cachoeira Dourada
 - Cezarina
 - Crominia
 - Edéia
 - Goiatuba
 - Inaciolândia
 - Indiara
 - Itumbiara
 - Joviânia
 - Maracatá
 - Maringá
 - Morrinhos
 - Panamá
 - Piracanjuba
 - Pontalina
 - Porteirão
 - Professor Jamil
 - Rio Quente
 - Vajão
 - Turvelândia

REGIONAL SUL

- ESCRITÓRIO:** CALDAS NOVAS (64) 3441-2512
- Anhangüera
 - Campo Alegre de Goiás
 - Corumbába
 - Cristianópolis
 - Cumari
 - Davinópolis
 - Goiandira
 - Ipameri
 - Nova Aurora
 - Orizona
 - Ouvidor
 - Palmeiro
 - Pires do Rio
 - Santa Cruz de Goiás
 - São Miguel do Passa Quatro
 - Três Ranchos
 - Uruatai

NOVO PORTAL SEBRAE. DIRETO AO PONTO.

WWW.SEBRAEGO.COM.BR

O novo portal do Sebrae facilita a vida de quem já tem ou pretende ter um pequeno negócio. Busca inteligente, cursos online, soluções personalizadas para cada tipo de negócio.

Acesse o novo portal do Sebrae, cadastre-se e vá direto ao ponto.

Digite aqui o que você procura | 



SEBRAE