

MAIOR E MELHOR

Nova lei inclui mais de 140 categorias no Supersimples, que permite que micro e pequenas empresas paguem oito impostos diferentes em um único boleto.

■ **Página 7**



SOLUÇÕES VERTICALIZADAS

Arquitetos, designers e paisagistas mostram, durante a Morar Mais, soluções criativas, baratas e sustentáveis para quem reside em apartamento.

■ **Página 8**

CURSOS ON-LINE

Senar Goiás vai realizar dois cursos gratuitos voltados ao empreendedorismo no modelo de Ensino a Distância (EAD).

■ **Página 12**

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 16 - Ano III - Agosto/2014

www.sebraego.com.br

Distribuição Gratuita

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0

No caminho certo



Caroline Almeida juntou sua sensibilidade natural para organização com o senso de oportunidade e abriu um negócio inovador. A empresa Organizer Lives, dedicada ao

arranjo de ambientes, em apenas oito meses de funcionamento, praticamente triplicou o faturamento previsto inicialmente. A atividade desponta como mercado promissor e consta

no estudo “*Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás*”, produzido pelo Sebrae e que visa ajudar o empreendedor a montar o próprio negócio. ■ **Páginas 14, 15 e 16**

ACESSO AO MERCADO

As cinco rodadas de negócios realizadas durante a Feira do Empreendedor, em Goiânia, movimentaram R\$ 19,9 milhões.

■ **Página 13**

PARCERIA COM FACEBOOK

A Totem Xis, empresa goiana de tecnologia, conseguiu fechar parceria com o Facebook para instalação de totens interativos.

■ **Página 18**

NEGÓCIO COM O GOVERNO

Associação Camponesa Regional de Agricultura Familiar qualificou produção para acessar mercado da merenda escolar em Ipameri.

■ **Página 23**

11 O Senac Goiás deve iniciar, a partir de outubro, dois novos cursos de qualificação: Barbeiro e Moda Pet

17 Com conceito simples e inovador, a Sophie & Juliete consegue avanço notório em dois anos, com vendas em todo o País

21 Empresa investe em projeto para transformar sobras de alimentos em matéria-prima para produtos de beleza

22 Com nova Agência em Caçu, Sebrae completa 38 pontos de atendimento em Goiás, somando sua sede e 11 regionais

25 Décima edição da Feira do Empreendedor leva mais de 24 mil pessoas ao Centro de Convenções de Goiânia

19

Inserções no Facebook e Instagram ampliam faturamento de empresária, que investe também em atendimento físico



20

Rede Goiana da Mulher Empreendedora, fundada por Ludymilla Damatta, já tem mais de 11 mil seguidores no Facebook



INDICADORES

UFIR (agosto)

R\$ 1,0641

TJLP

5%

SELIC

11% (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 - > 1,0784 (junho)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 6,50%

IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 7,08%

POUPANÇA

12 meses - > 6,89%



O concorrente está avançando em seu território?

Que tal rever a sua estratégia?

O Sebrae oferece para a sua empresa a solução Estratégias Empresariais

- Analise o cenário de seu setor, tamanho de mercado, taxas de crescimento e concorrência;
- Restabeleça planos de ação ousados, mais realistas e concretos, para transformar suas estratégias em realidade;
- Registre suas análises e planos para acompanhá-los, revisá-los e utilizá-los para definir novas estratégias no futuro;
- Compartilhe ideias com outros empresários participantes do programa;
- Receba orientação personalizada de um consultor com visão e experiência em estratégia e negócios.

www.sebraego.com.br

Informações: 0800 570 0800

SEBRAE
Mais
Vida para o seu negócio

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, Lídia
Borges e Wanessa Rodrigues

Fotografia
Edmar Wellington, André Saddi,
Renan Accioly e Silvio Simões

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

Sonho e realidade

Todo negócio, pequeno, médio ou grande, nasce a partir de um sonho. Ser patrão, no Brasil, é uma das poucas possibilidades de mudança de vida da noite para o dia. Talvez por isso, a palavra próprio negócio faça parte fixa do imaginário de boa parte dos trabalhadores, ao lado de ganhar sozinho na Mega Sena acumulada ou receber herança de um parente distante.

No entanto, acertar uma combinação de números ou herdar o que não existe, é quase impossível. Mas uma boa ideia, desde que colocada corretamente em prática, pode render dividendos pelo resto da vida. E não precisa ser nada mirabolante. Produtos e serviços simples são capazes

de atrair a atenção do público. Não é necessário inventar outra Coca-Cola.

E para dar uma mãozinha aos empreendedores goianos, o Sebrae Goiás confeccionou a cartilha Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás. O estudo aponta 18 macro-tendências de consumo que apresentam 78 atividades de negócios. São oportunidades para quem já tem seu empreendimento ou sonha em entrar para o rol dos empresários.

Além de apresentar as mais variadas tendências, que vão desde o desenvolvimento de aplicativos para celulares ao pet sitter (babá de animais de estimação), consultores do Sebrae Goiás estão prontos para ajudar o empreendedor a formular o

plano de negócio de sua atividade escolhida. Plano de negócio, é bom lembrar, é a base de qualquer nova empresa.

Quanto mais informações que gerem conhecimento, melhor preparado o empreendedor estará para enfrentar o desafio, independentemente do momento em que esteja vivendo, seja na escolha da oportunidade, no delineamento do negócio ou na busca de diferenciais competitivos de um negócio já existente.

A cartilha Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás aproxima o empreendedor de sua aspiração. Com capacitação, trabalho e disposição, o sonho de ter o próprio negócio fica cada vez mais próximo e real.



Marcelo Baiocchi
Carneiro, presidente do
Conselho Deliberativo do
Sebrae Goiás

EDITORIAL

Movimento pelos pequenos negócios

Toda micro e pequena empresa, além do microempreendedor individual, necessita de ambiente favorável para sobreviver, principalmente no quesito legislação. Por isso, o Sebrae Goiás se empenha na aprovação de normas favoráveis ao empreendedorismo. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, por exemplo, nasceu de um movimento encabeçado pelas unidades do Sebrae em todo o País e hoje beneficia milhões de brasileiros.

No início de agosto, a presidente Dilma sancionou a Lei Complementar 147/2014, que universaliza o Supersimples, regulamenta o uso da Substituição Tributária e cria um

cadastro único para micro e pequenas empresas. Com a medida, que atualiza a Lei Geral da MPE, o critério de adesão ao Supersimples passa a ser o teto anual de faturamento de R\$ 3,6 milhões por ano.

Com a sanção da lei (foi a quinta atualização), mais de 140 atividades, entre elas médicos, advogados, corretores, jornalistas, fisioterapeutas e engenheiros poderão aderir ao Supersimples e passarão a pagar uma carga tributária diferenciada a partir de janeiro do próximo ano.

Goiás é a oitava economia do País e o nono Estado no ranking de competitividade. No primeiro semestre deste

ano, 200 municípios goianos já haviam sancionados a Lei Geral da MPE, sendo que 96 já realizaram sua implementação.

Efetivar a Lei Geral é um grande alento não só para os empreendedores, mas bem como para a própria sociedade, que ganha com desenvolvimento regional, e as prefeituras, que conseguem aumentar a arrecadação. É uma política do ganha-ganha, na qual todos são beneficiados. Essa é a missão do Sebrae, disponibilizar soluções para promover o empreendedorismo, o desenvolvimento e a sustentabilidade dos Pequenos Negócios do Estado de Goiás.



Manoel Xavier
Ferreira Filho, diretor-
superintendente do
Sebrae Goiás

WALTER LONGO

Fotos: Renan Accioly



Avaliar tendências pode garantir sucesso

Walter Longo, mentor de estratégia e inovação do Grupo Newcomm e conselheiro de Roberto Justus (Programa O Aprendiz/Rede Record), afirmou que “o empreendedor brasileiro deve saber dividir o seu tempo entre pendência e tendência”, para aumentar as possibilidades de sucesso empresarial. Walter, durante palestra na Feira do Empreendedor, observou que o empresário nacional parece mais preocupado com o final do mês do que propriamente com o futuro. E isso, segundo ele, pode pegar o empreendedor de ‘calça curta’ perante as mudanças do mundo. “A pessoa só terá chance de sucesso no mercado se souber avaliar o futuro e construir seu próprio futuro”, considera. A visão global, propagada por Walter, para ele tem exemplo no empreendedorismo de países como a Coreia do Sul, onde os negócios são desenvolvidos para atender o mundo consumidor. “Diferentemente do brasileiro, que, em geral, ‘pensa’ sua empresa numa fronteira restrita, como o bairro, a cidade ou Estado.”

Jornal Sebrae – Como o senhor vê o futuro da gestão empresarial?

Walter Longo - Basicamente é a quebra de paradigmas e a revisão de tudo que aprendemos até hoje como premissa básica de negócio. Por exem-

plo: o cliente não tem sempre razão, o cliente não sabe mais o que quer porque não sabe mais o que pode querer. E por não saber mais o que pode querer, precisamos adquirir cada vez mais uma missão consultiva. O cliente quer que a gente o aju-

de no processo de decisão. A segunda questão, que define os rumos da gestão empresarial é a capacidade de ter uma gestão nexialista. O que é o nexialismo? É a capacidade de exercer a sua gestão de modo que as coisas façam nexo entre si.

Terceira coisa: capacidade que o empresário tem de pensar por meio do conceito de suficientemente bom “good enough”. Você deve parar de buscar o ótimo e aceitar o suficientemente bom em todas suas decisões. A velocidade das coisas

WALTER LONGO

muda tão rápido que na busca do ótimo você perde as oportunidades.

Qual é o segredo de uma boa gestão?

Walter Longo - Gestão nada mais é do que saber dividir o seu tempo entre pendência e tendência. Ou seja, nós temos que estar preocupados com o que nós deveríamos ter feito, e temos que estar muito mais preocupados ainda com o que o mundo vai mudar e vai nos pegar de 'calça curta'. O que tem acontecido com os empresários brasileiros, é que eles estão mais preocupados com o final do mês do que com o fim do mundo. Eles têm dedicado quase que a totalidade do seu tempo para pendências, e têm deixado num segundo plano a preocupação com a tendência. O empreendedor não vai ter sucesso daqui para frente, sem ter uma visão do que vem por aí, das novidades, da inovação, de se reinventar.

Mas inovar não é tarefa complicada, principalmente para o pequeno empresário?

Walter Longo - Apesar de ter a característica de se adaptar à realidade, o empreendedor brasileiro tem certa dificuldade em inovar. Somos um povo inovador no comportamento pessoal, mas extremamente conservador e tradicional em comportamento profissional. Num momento em que tudo muda em grande velocidade, não ter a capacidade em inovar significa decretar o fim do seu negócio. Só vai ter lugar reservado no futuro quem souber qual é esse futuro, e vai ter mais espaço ainda quem construir esse futuro.

Também falta visão de mundo ao empreendedor?

Walter Longo - Não vejo no micro e pequeno empresário



“Somos um povo inovador no comportamento pessoal, mas extremamente conservador e tradicional em comportamento profissional. Num momento em que tudo muda em grande velocidade, não ter a capacidade em inovar significa decretar o fim do seu negócio”

uma visão de mundo. Quando ele pensa em investir em um negócio, pensa no seu bairro, na sua cidade, no máximo, no seu Estado. Muito diferente do norte-americano ou coreano, por exemplo, que pensam seus negócios para o mundo. O apenamento do pensamento

ou das ideias geram empresas que têm dificuldade de crescer, pois elas ficam dependentes do mercado em que elas atuam.

Qual a importância da internet para as pequenas empresas?

Walter Longo - O mundo

digital veio para quebrar paradigmas ou leis de mercado que a gente tinha até pouco tempo atrás. Uma delas é que 'tamanho é documento', ou seja uma empresa quanto maior, mais segura e forte ela era. O mundo digital quebrou essa regra. Hoje, as coisas mudam tão rá-

pido que só os mais adaptáveis têm oportunidades no mercado. Uma empresa, quanto menor, mais adaptável e fácil de ela se mexer e quebrar paradigmas. Ser grande passou a ser ameaça e não força. Segunda coisa é que o mundo está propiciando a oportunidade, hoje, de transformar custos fixos em custos variáveis, por meio de sistemas colaborativos. Você tem enormes oportunidades graças a uma sociedade em rede de terceirizar e até quarteirizar muitas funções que antes você tinha dentro do seu espaço. As empresas menores têm a capacidade de competir com as grandes em pé de igualdade porque podem contar com estruturas em rede.

Cidadão: nosso cliente e parceiro



Alexandre Veiga Caixeta
é presidente da Junta
Comercial do Estado de
Goiás (Juceg)

Nos últimos anos assistimos a um levante de reivindicações pela melhoria da prestação dos serviços públicos em todo o País. E os pedidos abrangeram todas as áreas. Em Goiânia, só para citar um exemplo, a necessidade de transporte público de qualidade atingiu, inclusive, representantes de entidades empresariais.

A constatação foi a de que não só os usuários, mas também os empresários sentem na pele os prejuízos advindos da precária linha viária pela qual trafega a maioria dos trabalhadores. Superlotação e descumprimento de horários são as principais queixas de quem utiliza o sistema. Os funcionários chegam atrasados e de mau humor, rendem menos e o mercado perde parte dos negócios que poderiam ser fechados.

A gestão do transporte público em Goiânia é semelhante à que é feita em outras capitais. E esse é, como disse, somente um dos vários contextos sociais em que a prestação dos serviços públicos deixa a desejar.

No pano de fundo, a origem do problema da má prestação de serviços, quase sempre, é a mesma: não se tem o cidadão como foco da ação pública. Está aí o principal equívoco do gestor: não entender que, para

além das estratégias, planos e metas, o poder público deve visar resultados que respondam às demandas do cidadão.

Ter a percepção de que precisamos atender aos chamados dos usuários é fundamental para que façamos uma gestão empreendedora no setor público. Essa visão nos afasta da concepção burocrática do Estado e nos aproxima de uma noção mais dinâmica, em que o poder público se dispõe a esti-

ria com a direção de um shopping, que inclusive realizou a obra necessária para a instalação de guichê de atendimento da Juceg. Ganhamos mais um ponto de atendimento, o cliente ganhou comodidade, e o parceiro privado potencializou as chances de vender mais produtos, já que aumentará o acesso de pessoas ao estabelecimento.

Muitas de nossas práticas gerenciais adotadas atualmente na Juceg advêm do olhar atento

mos os servidores e planejamos ações futuras.

Há dois anos, quando assumimos a gestão da Juceg, o maior desejo era o de promover uma gestão empreendedora, com foco nos resultados e que trouxesse aos usuários de registro mercantil - nossos clientes e parceiros - os valores que gostaríamos de imprimir à nossa imagem, como agilidade, qualidade e transparência na prestação dos serviços.

Até agora, para citar algumas de nossas vitórias, alcançamos o conceito de melhor atendimento do Brasil, com a inauguração do Vapt Vupt Empresarial, e implantamos dois sistemas que eliminam procedimentos burocráticos e tornam virtual boa parte dos atos de registro de uma empresa. Falo da Redesim, que integra na internet todos os órgãos responsáveis pelo registro mercantil, e do Via Única, sistema por meio do qual o usuário se dirige à Juceg apenas para dar entrada no processo, não necessitando se deslocar novamente para fazer a retirada do documento, que agora está disponível para download na página da Juceg.

Nossa gestão só alcançou os objetivos porque se dispôs ao diálogo público, realizou o planejamento e fez acontecer.

“Ter a percepção de que precisamos atender aos chamados dos usuários é fundamental para que façamos uma gestão empreendedora no setor público”

mular a ação e a parceria com a sociedade.

Foi pensando assim que a Junta Comercial de Goiás desenvolveu o projeto de um *drive thru*, em que fosse possível abrir uma empresa sem que o cliente necessitasse sequer sair do carro. O serviço já disponível no Centro de Goiânia foi viabilizado por meio de parce-

-aos questionamentos feitos por usuários nos canais de comunicação que mantemos com nosso público. Utilizamos também o relacionamento direto com as entidades que representam os profissionais liberais que mais demandam nossos serviços. Por meio dessas ferramentas, normatizamos o trabalho, ampliamos o atendimento, capacita-

www sebrae.com.br/uf/goias
go.agenciasebrae.com.br
f /SebraeGoiás
@sebraegoias
✉ asn@sebraego.com.br

Parabenizo a iniciativa do Sebrae Goiás e do Sebrae Nacional pelo reconhecimento das melhores matérias relacionadas ao empreendedorismo publicadas em Goiás e em todo o País. Tive uma matéria (webjornalismo -

Site Goiás Agora) classificada para a etapa nacional, participei da solenidade em Brasília, mas infelizmente não pude conhecer a equipe de comunicação do Sebrae Goiás. Fica aqui o registro e a satisfação de ter participado

do evento. *Andre Luis Oliveira, via Facebook*

Parabéns Vinícios e toda a equipe do Sebrae-GO pela iniciativa e apoio a pessoas e empresas que queiram iniciar seu negócio.

Fernando Mendonça, via Facebook

Já tive o privilégio de participar da palestra do professor Marins. *Erísma Frazão, via Facebook*

FALE COM O SEBRAE

PEQUENOS NEGÓCIOS

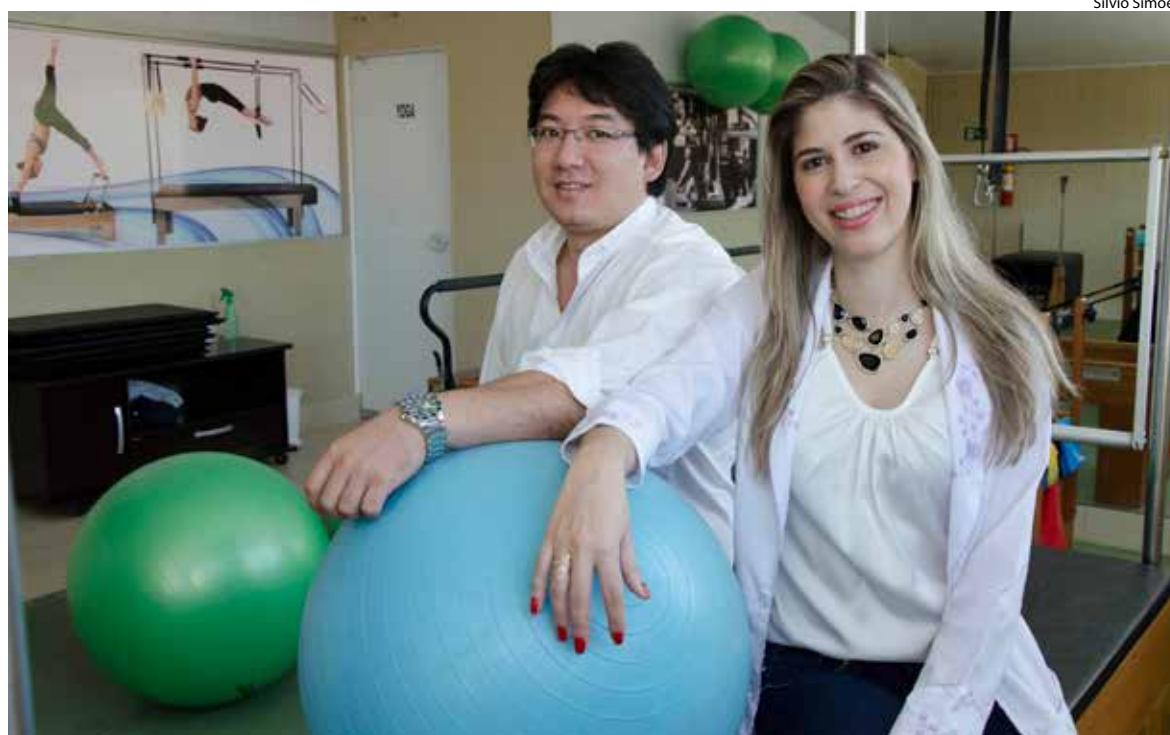
Nova lei inclui mais de 140 categorias no Supersimples. Sistema reduz, em até 40%, a carga de 8 impostos

Menos impostos, mais competitividade

Os três sócios do recém-inaugurado Instituto Neuro-Ortopédico de Goiânia (Inog) começaram as atividades em julho com o “pé quente”. Mal iniciaram o atendimento e já tiveram uma notícia importante para o desafio inicial. Com a nova Lei Complementar 147, sancionada em 7 de agosto, eles terão direito a aderir ao Supersimples, a partir de janeiro de 2015. O sistema de tributação permite que micro e pequenas empresas paguem oito impostos diferentes em um único boleto, o que reduz a burocracia e (o melhor) diminui a carga desses tributos em até 40%.

Agora, qualquer empresa ou atividade que fature até R\$ 3,6 milhões por ano poderá aderir ao regime tributário diferenciado. Mais de 140 atividades que atuam com lucro presumido foram incluídas no benefício, número que ultrapassa as 450 mil empresas no País, segundo dados do Sebrae Nacional. Entre as categorias atingidas estão a de vários profissionais de saúde (médicos, enfermeiros, fisioterapeutas, psicólogos), arquitetos e engenheiros, jornalistas, designs, corretores e economistas.

Segundo o administrador do Inog, George Koei Makishi, de 34 anos, o total que a micro-empresa despende hoje, com todos os impostos, chega a 32% do faturamento bruto. Com a mudança, a alíquota cairá para 6%. Para o instituto, cujo faturamento é em torno de R\$ 180 mil por ano, a diferença representa economia anual de quase R\$ 47 mil, valor significativo,



George Makishi e Fernanda Sabino, do Inog: empresa será beneficiada com ampliação do Supersimples

nós, com redução de despesas no início do empreendimento; e o consumidor final, com um menor preço dos nossos serviços, oferecidos com a mesma qualidade”, destaca George.

COMPETITIVIDADE

Com a possibilidade de integrar o sistema do Supersimples e reduzir o percentual de impostos, o advogado Tabajara Póvoa, 39, já vislumbra avançar na capacidade de investimento e, consequentemente, de crescimento de seu escritório. Até então, a alta carga tributária vinha sendo limitador para novas contratações, o que impossibilitava inclusive a ampliação da carteira de clientes.

A partir do próximo ano, o escritório Tabajara Póvoa Advogados Associados pagará a alíquota mínima da tabela de referência para as atividades de advocacia, de 4,5%. Hoje, a tributação do estabelecimento está entre 15% e 16%. “Agora, eu posso muito bem ampliar, contratar, melhorar a minha competitividade no mercado e crescer no meu escritório.”

Depois de passar quatro anos na informalidade, o escritório foi devidamente registrado há dois anos. O advogado afirma que a decisão já havia contribuído para a redução da tributação. “Foi mais vantajoso registrar a atividade. Dando recibo como autônomo, pagaria 27,5% de Imposto de Renda e o cliente, 20% do INSS patronal. Com a formalização, mesmo alta, já reduzi a carga tributária para 16%. Agora, com a nova lei, cairá para 4,5%.”

PRINCIPAIS ALTERAÇÕES

Veja as principais mudanças com a nova Lei Complementar 147/2014

- O critério de adesão ao Supersimples deixa de ser a atividade exercida e passa a ser o porte do faturamento da empresa – até R\$ 3,6 milhões
- Redução dos valores de oito impostos em até 40%
- A estimativa de abertura de empresas deve cair para menos de cinco dias com a criação do cadastro nacional único. Até então, era de mais de 100 dias
- A burocracia também vai diminuir e poderá ser feita mesmo com pendências ou débitos
- As empresas abertas a partir de agora já podem se cadastrar no Supersimples. As demais, que já estavam constituídas antes da lei entrar em vigor, só poderão aderir ao sistema a partir de 1º de janeiro de 2015
- Para entrar no Simples, basta fazer a migração na internet, pelo site da Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional), no link “Solicitação de opção”

principalmente, neste início de trabalho. Para George e seus dois sócios, Fernanda Sabino (fisioterapeuta), 33, e Lúcio No-

rio Watanabe (ortopedista), 33, a redução tributária significa mais chances de aumentar a lucratividade, fazer novos inves-

timentos e reduzir as despesas.

“Todos ganham (com a mudança): o governo, com o recebimento em dia dos tributos;

DECORAÇÃO



Divulgação

Banheira integra ambiente do Salão de Beleza Conceito; estúdio do solteiro mostra solução para espaço reduzido; quarto do bebê apresenta requinte nos móveis e decoração

Morar Mais aposta na verticalização

Arquitetos, designers e paisagistas mostram soluções criativas, baratas e sustentáveis para quem reside em apartamento

Confirmando a tendência de se morar novamente em apartamentos, arquitetos, designers e paisagistas apresentam soluções criativas em dois mil metros quadrados verticais distribuídos nos seis pavimentos do Edifício Investt Imóveis, na Avenida 136, no Setor Marista, durante a sétima edição da mostra de decoração Morar Mais Goiânia 2014. O evento segue até 14 de setembro.

São pequenos e grandes apartamentos, estúdios, espaço corporativo, restaurante e cozinha gourmet espalhados pelos 34 ambientes. Em formato high and low, os 57 profissionais provam que soluções criativas, baratas e sustentáveis podem dividir espaço com itens mais caros e sofisticados.

Móveis multifuncionais, espaços integrados, jardins internos, e uma mistura charmosa de estilos são as propostas des-

sa edição para a vida contemporânea, que pede a praticidade, mas sem perder o conforto, o aconchego, o bem-estar e a tranquilidade necessários no cotidiano da metrópole.

Como mote, a Morar Mais Goiânia tem também a “inclusão social por meio da decoração solidária”, o que sugeriu aos profissionais a inserirem muita arte, artesanato, bricolagem e até mesmo grafite nos projetos, criando ambientes exclusivos e inéditos. Ainda estão previstos eventos como palestras, workshop e outras atrações.

SALÃO CONCEITO

O Sebrae Goiás levou para a Morar Mais o Salão de Beleza Conceito. A ideia é mostrar que é possível ter um espaço bonito, com higiene e qualidade no atendimento sem grandes investimentos por

parte do empreendedor. “O Programa Sebraetec financia a consultoria em até 80%. E temos uma excelente profissional para realizar o projeto”, explica Israel Witicovski, analista do Sebrae Goiás.

NEGÓCIOS

Durante toda a mostra, os produtos expostos estão identificados com um código, que permite ao visitante fazer reserva do produto, sinalizando ao fornecedor o interesse em adquiri-lo. Na entrada do evento, o visitante recebe uma ficha para reserva de produtos, que o permite identificar os objetos que mais lhe agradaram. No dia seguinte, os fornecedores recebem o nome e e-mail dos interessados, facilitando a comercialização do item e gerando uma maior proximidade entre fornecedores e compradores.

MOSTRA CURTAS TEM RECORDE DE INSCRIÇÕES

Em sua 14ª edição, a Goiânia Mostra Curtas bateu recordes de inscrições. Considerado um dos festivais de curta-metragem mais expressivos do País, foram inscritas 960 produções de todas as regiões do Brasil. O evento, de 7 a 12 de outubro, no Teatro Goiânia, em Goiânia (GO), tem o patrocínio da Petrobras e apoio do Sebrae Goiás, do Fundo Estadual de Cultura e Arte e Lei Municipal de Incentivo à Cultura de Goiânia.

O destaque das inscrições ficou a cargo da Curta Mostra Goiás, que recebeu 85 filmes, número também recorde no histórico do festival. No ano passado, por

exemplo, foram inscritos 46 curtas goianos. No total, foram 268 produções de São Paulo, 170 do Rio de Janeiro, 58 de Minas Gerais e Rio Grande do Sul e 50 de Pernambuco. Nessa ordem, o Estado ficou em terceiro lugar no ranking.

As inscrições ficaram abertas de 13 de maio a 31 de julho, via Correios e com a possibilidade de inscrições por meio do site oficial do festival (www.goianiamostracurtas.com.br). Dessa forma, foram inscritos 886 filmes virtualmente e 74 físicos, números que reiteram a importância da internet e dos meios virtuais para a atual produção audiovisual.



SERVIÇO

Morar Mais Goiânia 2014

De 7 de agosto a 14 de setembro

Horários de visitação:

Terça a Sexta: 15 às 22h

Final de semana: 14 às 22h

Local: Rua 136, esq. c/ 1.137,

Setor Marista, Goiânia (GO)

Ingressos:

Inteira R\$ 35 (deixando mailing)

Meia R\$ 20

www.morarmais.com.br

imprensa.morarmais@gmail.com

ENERGIA RENOVÁVEL

Crédito para projetos sustentáveis

Limite de financiamento é de até R\$ 25 mil, com taxa de 0,25% ao mês

Os micro e pequenos empreendedores em Goiás tem a oportunidade de tomar empréstimos para investir em energia renovável com a taxa mais competitiva do mercado. Para estimular as empresas a investirem em projetos de sustentabilidade, a Secretaria de Estado de Indústria e Comércio (SIC) lançou uma linha especial de crédito voltada para esse segmento empresarial.

O limite de financiamento é de até R\$ 25 mil, com taxa de 0,25% ao mês. O programa Crédito Produtivo da SIC – Energias Renováveis é uma ação da Superintendência de Micro e Pequenas Empresas da SIC e foi criado com base na demanda crescente de energia de fonte limpa, sustentável e inesgotável como, por exemplo, a energia solar, térmica e de biomassa.

O secretário de Estado de Indústria e Comércio, William O'Dwyer, diz que esse crédito visa beneficiar as MPE a gerarem a sua própria energia. "Essas empresas serão beneficiadas por uma redução significativa na conta de luz, além de contar com uma fonte limpa, renovável e ilimitada, garantindo menos dependência da concessionária elétrica."

BALANÇO

Foram realizados, nos três primeiros meses deste ano, 326 empréstimos pelo programa Crédito Produtivo, alcançando



Secretário William O'Dwyer diz que esse crédito visa beneficiar as MPE a gerarem a sua própria energia

o valor de R\$ 5,7 milhões, para demanda de 5.509 contratos formalizados.

São empréstimos concedidos a empresários e empreendedores devidamente legalizados, que se capacitaram por meio do curso Plano de Negócios / Crédito Produtivo da SIC e da palestra Benefícios Disponíveis a Micro e Pequenas e Empresários / Empreendedores em Geral, oferecidos na secretaria permanentemente como pré-requisito para as contratações.

Entre as consequências da aplicação eficiente dos recursos, no período de janeiro a março deste ano, foram geradas 757 novas vagas de em-

pregos com carteira assinada. Outros resultados práticos e já comprovados dessa atividade são formalização das empresas que atuavam na informalidade; aumento da geração de empregos; qualificação do empresário para tocar seus negócios e o reflexo de todos esses fatores na redução da mortalidade das empresas.

MUNICÍPIOS

Segundo o superintendente de Micro e Pequenas Empresas da SIC, Thiago Peixoto, praticamente todos os municípios goianos foram atendidos ao longo dos últimos anos, em todos os locais requisitados pelas prefeituras e entidades empre-

sariais e comerciais, segundo termos de parceria propostos pelo Governo do Estado.

Ao longo dos últimos dez anos de existência do Crédito Produtivo, a SIC consolidou o programa exclusivamente voltado para a oferta de recursos para setores de micro, pequenas e médias empresas. Com o decorrer do tempo, foi abrindo espaço para atender aos empreendedores em geral.

"Isso se fez graças ao trabalho de agregação de valores a um projeto amplo de cunho não apenas econômico, mas sobretudo de soerguimento social, onde frequentemente a família dá o pontapé inicial com as empresas de 'fundo de

COMO ACESSAR O CRÉDITO

Quem pode tomar os empréstimos: Todo micro e pequeno empresário e microempreendedores individuais com empresa formalizada

Pré-requisitos para o empréstimo: Curso Plano de Negócios/Crédito Produtivo da SIC

Prazo de carência: Até 6 meses (180 dias)

Prazo para quitação: Até 36 meses (3 anos)

Valores dos empréstimos: De R\$ 2 mil a R\$ 25 mil

Juros: 0,25% ao mês ou 3% ao ano

Telefone para informações da SIC: (62) 3201-5527 / 5531

quintal', até alcançar as empresas constituídas. Não sem antes passar pela faixa de empreendedores que atuam na informalidade para mudar sua cultura e firmá-los como empresas formais", analisa.

AMPLIAÇÃO

O Crédito Produtivo pratica empréstimos com recursos do programa Produzir, subsidiados a juros simbólicos de 0,25% ao mês e de 6% ao ano. Graças aos resultados alcançados até aqui, a SIC já estuda, segundo o superintendente responsável, a ampliação da sua ação nos próximos meses como resposta natural à aceitação conquistada.

Capacitação impulsiona negócio

Programa estimula casal de comerciantes a traçarem planos para aumentar vendas em loja de artigos femininos

O comerciante Fabrício Rocha Lopes, de 34 anos, descobriu que tinha o dom para vendas ainda na adolescência, no município de Lagoa da Prata (MG). Ele colhia as hortaliças produzidas no quintal do avô e as revendia para os vizinhos. Saía de sacola cheia e voltava de mãos vazias, mas com o bolso recheado. Desde então, sempre trabalhou por conta própria. Hoje, comanda uma equipe de vendas de artigos femininos de porta em porta e é sócio, em Goiânia (GO), de uma loja (atacado e varejo) especializada em bolsas, maquiagens e bijuterias com a mulher Juliana Cardoso Silva, 28.

No entanto, apesar da larga experiência na compra e venda de produtos, Fabrício mostra um entusiasmo juvenil com o novo empreendimento, principalmente após conhecer as capacitações do Sebrae Goiás. O casal participou, em abril e maio deste ano, do Programa Negócio a Negócio, que visa dar suporte para as empresas recém-formalizadas. A loja Making Of, no Setor Norte Ferroviário, começou as atividades em setembro de 2013.

“O Sebrae é um parceiro muito importante, pois nos ajuda a fortalecer o negócio e vislumbrar o futuro. Sem falar que os cursos da instituição nos incentivam a buscar mais, ter mais sonhos e objetivos”, explicou Fabrício.



Juliana Cardoso e Fabrício Lopes: “Sebrae é parceiro muito importante, pois nos ajuda a fortalecer o negócio e vislumbrar o futuro”, diz ele

O PROGRAMA

O Programa Negócio a Negócio funciona por meio da metodologia de diagnóstico empresarial, no qual o Sebrae realiza de três a seis visitas ao empreendedor. O atendimento é presencial, gratuito e contínuo. Tem como objetivo levar orientação básica para gestão dos empreendimentos configurados como microempreendedores individuais e microempresas.

Nos atendimentos, os prestadores de serviços do Sebrae realizam, *in loco*, um

diagnóstico do negócio, que indica como está a gestão do mesmo e aponta áreas de melhoria. A partir disso, são indicadas soluções específicas para cada porte de empresa. De 2011 até agora, o Programa Negócio a Negócio já atendeu 93.237 empreendimentos goianos.

“O Programa tem apresentado grande diferencial para os empreendimentos que recebem atendimento, além de mostrar aos empreendedores tudo o que o Sebrae pode oferecer para

alavancar a gestão das empresas. Com isso, o Sebrae se propõe a acompanhar os empresários desde o início do seu negócio, até uma fase mais madura do empreendimento, oferecendo atendimento especializado em gestão, conforme o nível organizacional que o empreendimento apresenta ao longo do seu desenvolvimento”, explica Luciana Sousa Marques Chaveiro, coordenadora da Área de Educação Empreendedora do Sebrae Goiás.

ria o ideal. Vamos trabalhar para isso.”

Outro projeto, só que dessa vez para sua equipe de vendas, é criar uma loja virtual (e-commerce). Assim, ele poderia reduzir as caminhadas em Goiânia. “Tenho muitos parceiros na comercialização dos produtos. Eu também repasso para outras pessoas venderem, e ganho comissão em cima. Inclusive, estipulo brindes aos vendedores. É um negócio organizado e bem estruturado. No entanto, pela internet, eu poderia agilizar e ampliar minhas vendas.”

CHINA

Sobre o futuro, o próximo passo do comerciante é se estabilizar no negócio,

que está em fase bem adiantada, segundo ele. Em seguida, os planos são mais ousados: comprar os produtos

diretamente da China. Hoje, a empresa adquire os artigos de atravessadores. “Comprar um container na China se-

SERVIÇO

Making Of

Avenida Contorno, nº 1.668, Loja 05, Galeria LN, Setor Norte Ferroviário, Goiânia (GO)

Senac abre duas novas qualificações

Até outubro, instituição deve iniciar turmas para os cursos de Barbeiro e Moda Pet

O Serviço Nacional do Comércio (Senac Goiás) deve iniciar, a partir de outubro, dois novos cursos de qualificação: Barbeiro e Moda Pet. Durante a Feira do Empreendedor 2014, organizada pelo Sebrae Goiás, em Goiânia, a instituição de educação profissional apresentou as duas capacitações ao público, com muito sucesso.

“Por mais que se façam pesquisas, nada melhor do que verificar diretamente com o público se existe demanda por determinada capacitação. Como os cursos do Senac Goiás têm como proposta preparar as pessoas para o mercado, estimulando-as também para o empreendedorismo, a Feira foi uma ocasião perfeita para apresentarmos esses cursos que desejamos lançar. A reação foi tão boa que devemos abrir as primeiras turmas até o mês de outubro”, explica a coordenadora de cursos de Moda e Beleza do Senac Goiás, Silvana Sarmento.

A secretária Maria da Luz Bernardes, de 59 anos, se entusiasmou após participar da oficina Pet Shop – Demonstração de Criação, Modelagem e Confeção de Roupas. Ela não quer parar de trabalhar com a chegada da aposentadoria e diz que já sabe o que fará: fabricar roupas para cães. Maria da

Luz está convicta de que pode buscar outra profissionalização para continuar tendo uma fonte de renda.

“Adoro cães e tenho todo o maquinário de costura em casa. Até me arrisquei a fazer camas para os bichos com materiais recicláveis e ficaram ótimas. Fiquei apaixonada pela oficina, porque me mostrou opções para diversificar a confecção voltada ao mercado pet. Quero aprender mais e atuar de forma autônoma”, disse.

Viviany Bonfim, 34, e Lilianny Bonfim, 31, são microempreendedoras e montaram, há quatro anos, a Lullaby Moda Pet, no Jardim Vila Boa, em Goiânia. Elas participaram da oficina para se informarem sobre as tendências e novidades do segmento. “Queremos tornar o nosso negócio cada vez melhor e a atualização é muito importante. Gostamos bastante da oficina e queremos fazer o curso assim que for lançado”, afirmou Viviany.

A instrutora de curso na área de moda do Senac Goiás, Mônica Rodrigues, disse que a oficina foi sucesso pelo fato de expor, na prática, como confeccionar roupas para animais de estimação. Os tecidos mais adequados, como tirar o molde do animal para fabricar a peça e tipos de

ENSINO



Renan Accioly

Instrutora ministra curso de Barbeiro durante a Feira do Empreendedor, no Centro de Convenções

acabamentos, foram alguns dos detalhes demonstrados.

“Nas três oficinas realizadas diariamente durante a Feira do Empreendedor, houve ocupação máxima das vagas. A grande procura reflete o interesse de quem já atua com moda a se

especializar nesse ramo, o que é muito positivo. O mercado pet é um dos que mais crescem no Brasil, mas há carência de pessoas capacitadas para atender aos consumidores de forma qualificada”, declarou.

Outra oficina do Senac que

também teve turmas lotadas em todos os dias de realização foi Barbearia – Demonstração, Atendimento e Orientações. Silvana conta que a escolha da realização dessas oficinas na Feira foi justamente para mensurar a aceitação do público.

Lilianny e Viviany Bonfim fizeram o curso teste de Moda Pet



Maria da Luz se prepara para montar negócio de moda pet

Empreendedorismo rural a distância

Com carga horária de 20 horas, Senar lança capacitações pela internet

O Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar Goiás) apresentou novidade na Feira do Empreendedor 2014. Pela primeira vez no Estado, a instituição vai realizar cursos gratuitos voltados ao empreendedorismo no modelo de Ensino a Distância (EAD). São eles “Aprendendo e empreendendo: na vida e no negócio rural”, e “O agronegócio e o crescimento brasileiro”.

Com carga horária de 20 horas cada, eles serão aplicados a partir de setembro. O período de inscrições já começou e os interessados podem se cadastrar e obter mais informações pelo site do EAD Senar Goiás (www.ead.senar.org.br). Coordenadora do Departamento de Projetos de Inovação do Senar no Estado, Wanessa Neves de Faria conta que, cada turma, terá 200 alunos e que outras serão abertas, de acordo com a demanda.

O Senar já desenvolve uma série de cursos com foco no empreendedorismo, mas com aulas presenciais. A longa distância surgiu como opção interessante em razão da grande quantidade de interessados no interior do Estado, o que torna mais prático e fácil a aplicabilidade do conteúdo. O foco inicial é atingir os jovens e quem está iniciando alguma atividade. Isso, no entanto, segundo Wanessa, não inviabiliza a participação dos demais públicos.



O foco inicial é atingir os jovens e quem está iniciando alguma atividade

“Qualquer pessoa pode participar, desde que tenha mais de 15 anos. Temos essa limitação de idade, porque pode ser que tenha alguma aula prática e fica complicado para pessoas muito jovens”, explica. A coordenadora frisa, ainda, que a condição básica é que a pessoa cumpra a carga horária de 20 horas de curso no prazo de 30 dias. Não é preciso seguir horários pré-estipulados, até porque o conteúdo estará na internet e o indivíduo poderá assistir a aula no horário que lhe for mais adequado.

De maneira geral, o conteúdo dos dois cursos vai abordar os elementos que envolvem o início de um empreendimento, com dicas de como começar e melhor planejá-lo. O objetivo é ensinar a pessoa a ser realmente um empreendedor. De acordo com Wanessa, ainda existem muitos interessados que desejam começar, investir de alguma forma e gerar renda no campo, mas que não têm informação e capacitação necessária. “Vamos tentar mostrar isso: como vender, para quem vender, o que vender.”



Wanessa Neves: “Os interessados precisam ter mais de 15 anos”

ACESSO AO MERCADO

Realizado na Feira do Empreendedor, projeto aproxima empreendedores de empresários de todo o País

Rodadas geram quase R\$ 20 milhões em negócios

As cinco rodadas de negócios realizadas durante a Feira do Empreendedor, em Goiânia, movimentaram R\$ 19,9 milhões para os setores de confecções, turismo, franquia, tecnologia da informação e agronegócio em Goiás. Foram gerados negócios imediatos e futuros. Estiveram presentes aproximadamente 60 compradores. Em cada segmento, o Sebrae Goiás levou 50 vendedores, todos integrantes de projetos coletivos de capacitação da instituição.

Gerente do Tapindaré Hotel e Restaurante, em Alto Paraíso de Goiás (a 418 km de Goiânia), Arnaldo Reis Jacuna, de 39 anos, mostrou-se entusiasmado após se reunir com representantes de agências e operadoras de turismo do Ceará, Espírito Santo, Paraná e Santa Catarina. "Sempre marco presença em eventos semelhantes, mas nesse percebi que as rodadas foram promovidas com empresários interessados de fato no mercado de Goiás. Estou confiante de que seremos visitados pelos compradores com os quais conversei para firmar parcerias de hospedagem", afirmou.

Renato Silveira Vilas Boas, 53, demonstrava confiança idêntica. Diretor comercial da Devillas Lingerie, de Taquaral (a 91 km de Goiânia), ele levou mostruário de 18 peças - entre conjuntos de calcinhas e sutiãs, além de camisolas - para demonstrar aos compradores. "Foi com o Sebrae que profissionalizei minha confecção, o que possibilitou abrir também um showroom, e expandir minha atuação para atender clien-



Empresário do setor de confecções apresenta roupas para comprador durante a Feira do Empreendedor

NÚMEROS

Turismo

24 participantes
(10 compradores e 14 fornecedores)
104 oportunidades de negócios
Estimativa de negócios gerados: **R\$ 7.440.000,00**

Franquias e fornecedores

23 participantes

506 oportunidades de negócios
Estimativa de negócios gerados: **R\$ 415.000,00**

Confecção

49 empresas participantes
(14 compradores e 35 fornecedores)
193 oportunidades de negócios (reuniões realizadas)

Estimativa de negócios gerados: **R\$ 9.390.000,00**

Agronegócios

20 participantes (5 compradores e 15 fornecedores)
45 oportunidades de negócios
Estimativa de negócios gerados: **R\$ 2.700.000,00**

tes de várias regiões brasileiras e até do exterior. Por isso, todo convite para participar de rodadas é uma grande oportunidade para conquistar ainda mais mercados."

Pelo agronegócio, Luiz Carlos Gomes Soledade, 50, acredita que poderá, nos próximos

dias, fechar parcerias com pequenos e médios empresários do setor de alimentação. Assessor de negócios da Central de Cooperativas de Produção da Agricultura Familiar de Goiás (Cecaf), ele disse que o evento representou o início de uma etapa marcante para 39 coo-

perativas associadas no Estado.

FRANQUIAS

No setor de Franquias, a Rodada contou com 23 empresários. A dinâmica proporcionou a empresas franqueadoras o contato com empresas fornecedoras de produtos e serviços.

CONSULTORIA SOBRE A NR 12

Por meio do projeto Desenvolvimento da Construção Civil, o Sebrae Goiás disponibiliza consultorias às empresas do setor para que possam melhorar seus processos e proporcionar ambiente mais saudável e seguro, especialmente sobre a Norma Regulamentadora 12 (NR-12). A consultoria consiste, basicamente, no diagnóstico, na elaboração do inventário e na capacitação dos colaboradores.

"Para sua realização, torna-se importante a colaboração das empresas, não apenas facilitando o acesso aos ambientes, mas disponibilizando todas as informações necessárias para o desenvolvimento do trabalho. O atendimento prevê reuniões técnicas, orientação prática e informações na elaboração e execução do plano, bem como definição das responsabilidades e outras atividades necessárias", explica a gestora do projeto, Vera Lúcia Oliveira.

Mais informações pelo telefone (62) 3250-2217 ou e-mail: vera.oliveira@sebraego.com.br. A NR-12 define referências técnicas, princípios fundamentais e medidas de proteção para garantir a saúde e a integridade física dos trabalhadores.

Estudo mostra caminhos para o próprio negócio

Cartilha aponta 78 atividades promissoras de negócios, em Goiás

Warlem Sabino

A administradora de empresas Caroline Almeida dos Santos, de 28 anos, juntou sua sensibilidade natural para organização com o senso de oportunidade e abriu um negócio inovador em Goiânia (GO). A empresa Organizer Lives, dedicada ao arranjo de ambientes, em apenas oito meses de fun-

cionamento, praticamente triplicou o faturamento previsto inicialmente.

A empresa organiza ambientes (residência ou escritório) de forma prática e funcional, visando facilitar o dia a dia das pessoas que o utilizam. Em espaços domésticos, o trabalho é realizado em armários, guarda-roupas e cozinha; no escritório, é a vez da papelada burocrática. “Também fazemos compras para os clientes, entregamos e guardamos no devido lugar.”

A Organizer Lives começou com uma única funcionária, a

própria empreendedora. Hoje, já tem mais três colaboradoras, que foram treinadas por ela mesma. “Esse é um grande desafio e dificuldade, impregnar nas meninas minha cultura e minha ideia. Tenho um grande desafio pela frente: o mercado é gigantesco e não para de crescer. Preciso, sempre, de funcionários à altura, e treinamento de pessoal não é fácil.”

O ramo de Caroline despena como mercado promissor no Estado e consta no estudo “Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás”, apresentado pelo Sebrae durante a Feira do Empreendedor 2014. A macro-tendência chama-se Economia de tempo e praticidade, que envolve as atividades de organizador profissional, empresas de entrega rápida (Delivery), restaurantes e lanchonetes e loja de conveniência.

O estudo é resultado de demonstrações de consumo no Estado e leva em conta a nova realidade demográfica, a urbanização e interiorização do desenvolvimento, a universaliza-

ção da internet e massificação do acesso a computadores e as premissas de preservar o meio ambiente e as práticas sustentáveis tanto do consumidor quanto do empresário.

Foram apontadas 18 macro-tendências e 78 atividades de consumo, nos mais diversos setores da economia, que, em linhas gerais, não devem se reverter antes de 2020, pelo menos. A cartilha está à disposição no site do Sebrae Goiás (www.sebraego.com.br).

“As pessoas que pretendem entrar no mercado precisam buscar oportunidades, escolher negócios que tenham chances de sucesso, que sejam rentáveis. Para isso, necessitam de conhecimento e informações. O estudo dá essa ideia, traz informações e conhecimento acerca das principais tendências que ocorrem em Goiás. O empreendedor será direcionado para o caminho certo, como deve se comportar e caminhar com sua atividade”, explica Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás.

CONHECIMENTO E APTIDÃO SÃO FUNDAMENTAIS

Caroline Almeida não se aventurou com a Organizer Lives. Enquanto ainda trabalhava como diretora de uma revista em Goiânia (GO), ela preparou um plano de negócio para ser empreendedora. De outubro a dezembro do ano passado, fez o planejamento. Em janeiro deste ano, colocou em prática. Nos primeiros três meses, percebeu que a empresa estava decolando e pediu demissão da revista para se dedicar ao próprio negócio.

A jovem apostou num ramo em que tem afinidade. “Esse é um dos segredos do sucesso do empreendedor: identificação com o negócio. Não é porque uma atividade está dando dinheiro que qualquer pessoa vai abrir uma empresa. É preciso ter aptidão, gostar do que está fazendo”, destaca Wander-son Portugal Lemos, diretor técnico do Sebrae Goiás.

A Organizer Lives começou como organização de residências, mas precisou entrar no ramo de escritórios a pedido dos clientes. Os serviços são cobrados por hora (R\$ 56), meia diária (R\$ 270) e diária (R\$ 450).



Caroline Almeida encontrou um nicho de mercado e vem expandindo o negócio

SERVIÇO

Organizer Lives
(62) 9927-4002
organizerlives@gmail.com
www.facebook.com/organizerlives

TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES



INTERNET E CONECTIVIDADE

- Novas profissões ligadas à internet que podem ser exercidas por meio de prestação de serviços (consultor de redes sociais ou analista de redes sociais, blogger profissional, especialista em otimização de sites e arquiteto de informação)
- Desenvolvimento de aplicativos (apps)
- Desenvolvimento de jogos eletrônicos
- Soluções para implantação e manutenção do sistema de e-commerce (comércio eletrônico)
- Digitalização de documentos
- Startup (capital próprio, investidor-anjo, Venture Capital, estágio avançado, investimento coletivo e subvenções, editais e bolsas)



ECONOMIA DE TEMPO E PRATICIDADE

- Organizador profissional
- Empresas de entrega rápida - Delivery
- Restaurantes e lanchonetes
- Loja de Conveniência



ENVELHECIMENTO DA POPULAÇÃO

- Agências de viagens – pacotes para idosos
- Cuidadores de idosos
- Loja Retrô
- Condomínio residencial



ADAPTAÇÃO RESIDENCIAL PARA IDOSOS

- Academia de ginástica para melhor idade
- Loja de roupas para idosos – atendimento em domicílio



CONSUMO EM NICHOS DE MERCADO

- Mercado GLS
- Mercado Plus Size
- Portadores de necessidades especiais
- Tamanhos diferenciados
- Alimentação especial



CONSUMO PRECOCE

- Empresa de festas infantis
- Salão de beleza para crianças
- Fabricação e comercialização de móveis infantis
- Loja de brinquedos educativos



O PODER DA MULHER NO MERCADO

- Oficina mecânica para mulheres
- Cursos profissionalizantes voltados a profissões tipicamente masculinas
- Oficina de customizações
- Fabricação e comercialização de roupas



CASAIS SEM FILHOS

- Empresa especializada em pequenos projetos e reformas
- Cursos de culinária para casais
- Jantares harmonizados em domicílio
- Empresas de automatização residencial



MERCADO SINGLE

- Serviços de governança
- Empresa de refeições congeladas ou semiprontas
- Eventos de socialização e encontros



TRABALHO E QUALIFICAÇÃO

- Empresas de terceirização
- Cursos de ensino a distância
- Cursos e treinamentos para o universo corporativo
- Cursos técnicos e profissionalizantes



A BUSCA DA ESPIRITUALIDADE

- Retiros espirituais
- Bar Gospel
- Comercialização de CDs, DVDs, bíblias, livros de conteúdo espiritual
- Confeção cristã



CONSUMO DAS CLASSES EMERGENTES

- Agências de Turismo – Pacotes nacionais e internacionais
- Mercados de bairro



(IN) SEGURANÇA

- Geolocalização para dispositivos de segurança
- Comércio e instalação de equipamentos de segurança
- Comércio e instalação de portões eletrônicos e dispositivos de acesso
- Empresas de vigilância
- Sistemas para segurança digital
- Empresas de Seguro



MORAR BEM

- Empresas especialistas em construção verde
- Empresas prestadoras de serviços especializadas em reformas
- Design e objetos de decoração
- Fabricação e comercialização de móveis



FRANQUIAS

- Processo de interiorização
- Melhoria do suporte ao franqueado
- Microfranquias



AGRONEGÓCIO

- Produtos orgânicos
- Agricultura familiar na merenda escolar
- Associativismo e cooperativismo



CONSUMO CONSCIENTE E SUSTENTABILIDADE

- Logística Reversa (transportadoras, empresas de reciclagem e de destruição de produtos)
- Consultoria para empresas quanto a Certificados de Garantia, Selos e Sistemas de Qualidade
- Prestação de serviços de reciclagem de hábitos para empresas
- Produtos e serviços ligados à preservação do ambiente
- Fair Trade (Comércio Justo)
- Lojas de roupas com conceito Slow Fashion



SAÚDE E BELEZA

- Centros de beleza especializados no público masculino
- Personal trainer (familiar, pequenos grupos, cardiopatas, idosos)
- Restaurantes e lanchonetes com cardápios mais saudáveis
- Serviços em domicílio de massagem, manicure, cabeleireiro
- Consultoria de imagem e estilo



MERCADO PET

- Pet Sitter - Babá de animais
- Adestramento de cães
- Táxi-Pet
- Pet Hotel

EMPREENDEDORISMO

Edmar Wellington



Hugo Ribeiro aproveitou paixão por cães para tocar canil em Goiânia: empresa não para de crescer

APLICATIVOS PARA CELULAR

Outra macro tendência apontada pelo estudo é Internet e conectividade, com as atividades de prestação de serviços (consultor/analista de redes sociais, blogger profissional, especialista em otimização de sites e arquiteto de informação), desenvolvimento de aplicativos (apps) e jogos eletrônicos, soluções para implantação e manutenção de e-commerce (comércio eletrônico), digitalização de documentos e startup.

Os jovens João Bertolino de Sousa Neto, de 26 anos, Karolina França Eugênio, 26, Gustavo Camargo, 28, e Michelle Santos Costa, 24, estão apostando

no desenvolvimento de aplicativos para celulares. Eles acabaram de criar a Funbites Game Mechanics, com a qual venceram a 2ª edição do Concurso de Desenvolvimento de Jogos, promovido pelo Sebrae.

“Vejo possibilidade de a gente crescer juntos. Vamos investir recursos em publicidade, compras de licenças e formalização da empresa. O projeto é desenvolver jogos para celulares, que são mais simples e a nossa empresa conseguirá competir no mercado. Jogos para videogames exigem equipes grandes e muitos investimentos”, afirma João Bertolino.

Canil dobra de tamanho em dois anos

Apaixonado por cães e adestrador de mão cheia, o jovem Hugo Ribeiro Ramos, de 30 anos, uniu suas habilidades em um único empreendimento. Desde 2007, ele comanda a Canil HR, especialista em adestramento (em domicílio ou no internato), hospedagem e venda de cães de guarda para empresas de segurança e polícias. A empresa também presta serviços de assessoria em comportamentos de animais.

“Desde 2002, treinava cães em casa. Depois de cinco anos atuando nesse segmento, resolvi abrir um canil, pois queria oferecer outros serviços, como venda de animais para a polícia, hospedagem e treinamento”, relata Hugo.

Nos últimos dois anos, o

Canil HR dobrou de tamanho, praticamente na mesma proporção do mercado pet em Goiás. Hoje, são 45 boxes para animais, quatro funcionários e veículos específicos para transporte dos cães. “Temos até um trailer para viajar com os cães”, destaca Hugo. Existem 110 cães no canil, sendo 70 em regime de hospedagem e 40 para venda e locação.

Segundo o estudo “Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás”, realizado pelo Sebrae, o Mercado pet é uma das 18 macro tendências de negócios no Estado para os próximos anos. As atividades em destaque são pet sitter (babá de animais), adestramento de cães, táxi-pet e pet hotel.

Hugo lembra que o início do negócio foi bem difícil. “Não tinha capital de giro e quase não possuía clientes. Encarei isso como complicações enfrentadas pela maioria dos empresários quando começam um negócio, por isso, não esmoreci. Sabia que poderia vencer”, destaca. Com sete anos de atuação no mercado, Hugo já melhorou bastante a situação. Hoje, já expõe os animais em diversas partes do País e realizou parceria com entidades que abrigam bichos para hospedá-los no canil.

MOMENTO

Diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho lembra que o momento é excelente para

surgimento de novas empresas no Estado. “Goiás cresce acima da média nacional. Somos a oitava economia do Brasil e nono no ranking de competitividade. Nosso ambiente é amplamente favorável ao surgimento de novos negócios, com acesso ao crédito facilitado e legislação menos burocrática. Vale a pena investir, vale a pena ser empresário.”

Além de mandar confeccionar o estudo e distribuí-lo gratuitamente, o Sebrae Goiás disponibiliza consultores para ajudar os empreendedores a elaborar o plano de negócio, que é o primeiro passo para ser patrão. A instituição também acompanha os interessados em todas as etapas de gestão da empresa por meio de diversos cursos de capacitação.

SERVIÇO

Canil HR - (62) 8416-6734 / 3567-0124

Rua Todica, Chácara 140, Setor Recreio dos Ipês, Goiânia (GO)
Site: www.canilhr.com.br

E-mail: canilhr@gmail.com

Funbites - (62) 8406-8557

ngoiania.com.br/convidado/funbites-3

E-COMMERCE

Produtos da Sophie & Juliete podem ser adquiridos pela venda direta ou internet

Formato simples e inovador para vender semijoias

Com conceito simples e inovador, a Sophie & Juliete conseguiu avanço notório em dois anos, com vendas em todo o País. E motivos para isso não faltam. A marca dá nome à primeira loja de semijoias do Brasil, que aliou a facilidade do e-commerce (comércio eletrônico) a um formato multi-nível. As pessoas interessadas em ganhar dinheiro revendendo as peças exclusivas podem fazê-lo tanto por meio de venda direta quanto pela internet, a partir das próprias lojas virtuais, que são personalizadas e oferecidas pela empresa.

A marca foi fundada em julho de 2012 e surgiu da percepção de uma das fundadoras, a paulistana Camila Souza. Ela já havia trabalhado por muitos anos na Bain & Company, empresa de consultoria multinacional. Após isso, ela foi estudar na Harvard Business School (EUA) e a ideia era buscar alternativas de negócios que pudessem impactar a vida de muitas pessoas. No retorno ao Brasil, percebeu que a grande dificuldade da mulher moderna era conciliar a vida profissional bem-sucedida com o lado pessoal. E daí foi surgindo a concepção da Sophie & Juliete.

Hoje, dois anos depois, segundo a representante das “estilistas” da região Centro-Oeste, Elisabete Duarte de Abreu, mais de 100 pessoas, entre homens e mulheres, já revendem as semijoias exclusivas em todo o Brasil. Sim, estilistas. É assim que a marca denomina aqueles que revendem seus produtos. “É porque, além de nós vendermos, nós também



Elisabete de Abreu e Gabriela Guerra, da Sophie & Juliete. Elas mostraram os produtos durante a Feira do Empreendedor, em Goiânia

podemos compor o look das pessoas”, explica Elisabete, que é de Campo Grande (MS).

A responsável pelo designer das peças é Gabriela Read, que já trabalhou para joalherias famosas e caras do Brasil. Isso não quer dizer, no entanto, que os preços das semijoias da Sophie & Juliete são elevados, pelo contrário. Os valores variam de R\$ 29 a R\$ 400 e as formas de pagamento são bem atraentes, podendo dividir em até seis parcelas. “Cada estilista ganha uma maquineta (de cartão) também, se quiser, e não precisa ser pessoa jurídica. O cadastro pode ser de pessoa física”, explica Elisabete.

MODELO

A ideia é facilitar. A pessoa interessada pode entrar no site (www.sophiejuliete.com.br) e preencher o cadastro para se tornar “estilista”. Em seguida, pelo valor de R\$ 199, ela recebe o mostruário das peças ou um kit com R\$ 500 em semijoias para realizar as vendas diretas por pronta-entrega ou encomenda. Além disso, a pessoa ganha uma loja virtual e se encarrega pela divulgação dela por meio das redes sociais ou, até mesmo, pelo boca a boca. Dessa forma, para cada venda feita em sua loja, ela ganha um porcentual de comissão.

Existem estilistas que reali-

zam todas as vendas pela loja virtual, sem precisar ficar com estoque de produtos ou bater de porta em porta. Isso é opcional e reduz a zero o risco do investimento. Elisabete, que foi a primeira estilista da Sophie & Juliete na região Centro-Oeste, é advogada e, segundo ela, é perfeitamente possível aliar as obrigações de uma atividade e outra. “É prático. Estou lá advogando e, ao mesmo tempo, ganhando dinheiro com as vendas, porque as pessoas compram pela internet, na minha loja virtual e a marca se encarrega de enviar”. Ela diz que chega a ganhar mais dinheiro como vendedora de semijoias

do que como advogada.

Compras acima de R\$ 149 tem frete gratuito. E, em caso de presente, a encomenda chega em casa com embrulho especial. A coleção das peças é renovada duas vezes por ano, em março e setembro.

SERVIÇO

Sophie & Juliete
www.sophiejuliete.com.br

Telefone: (11) 3297-9448
E-mail: contato@sophiejuliete.com.br

TECNOLOGIA

Totem interativo registrará imagens durante eventos promovidos pela rede de relacionamento

Imagine um totem interativo, que faz fotos, publica instantaneamente nas redes sociais com moldura personalizada e, ainda, imprime a imagem na hora. A Totem Xis, empresa goiana, colocou, há quatro anos, essa ideia em prática e tem conquistado público e chamado a atenção de empresas em eventos que participa.

Durante a Feira do Empreendedor 2014, realizada no Centro de Convenções de Goiânia, por exemplo, os responsáveis pelo negócio conseguiram fechar parceria com o Facebook, maior site de relacionamento do planeta.

Segundo um dos sócios da Totem Xis, Emiliano Amaral, de 33 anos, a parceria consiste em registrar imagens, por meio do equipamento de fotografia instantânea, durante eventos promovidos pelo Facebook – com a divulgação, em tempo real, das imagens na rede social e com moldura personalizada. Assim, as fotolembraças com a marca podem ser compartilhadas ou guardadas.

“É uma inovação e um entretenimento para o público presente em eventos. O mais importante é que transforma essa espontaneidade em marketing. É uma cobertura virtual”, explica Emiliano, especialista em Marketing e Inteligência Competitiva. A tecnologia foi desenvolvida pelo engenheiro de Tecnologia da Informação (TI), Denilson Canolli, que também é sócio da empresa.

Emiliano diz que a parce-

Empresa goiana fecha parceria com Facebook



Marine Lopes, consultora do Facebook, e Emiliano Amaral, um dos sócios da Totem Xis. Parceria é reconhecimento ao trabalho de goianos

A Totem Xis possui câmera full HD e monitor touch screen de 23 polegadas

ria com o Facebook, além de ser o reconhecimento do trabalho da equipe, significa que eles atingiram algo realmente grande. “É tornar um sonho em realidade”, completa. Durante a Feira do Empreendedor, o equipamento ficou exposto no estande da XporY.com, plataforma de compras e vendas on-line, entre empre-

sas e prestadores de serviço, usando moeda virtual.

EQUIPAMENTO

A Totem Xis conta com design contemporâneo, possui Led RGB nas laterais com cor programável, câmera full HD e monitor touch screen de 23 polegadas. Como ocupa pouco espaço, o equipamento pode ser

SERVIÇO

Totem Xis - (62) 3624-2468

Rua Cel. Ernesto Garcia, Qd. 08, Lt. 05, Vila Maria José, Goiânia (GO)

www.totemxis.com.br

Denilson Canolli (CEO):

(62) 8119-3572

Emiliano Amaral (Diretor Comercial): (62) 8240-1900

remanejado durante o evento sem ser desligado, graças ao sistema de nobreak e rodas.



Equipamento da Totem Xis

MARKETING

Fotos: Edmar Wellington



Com parte da equipe ao fundo, Fabíola Ribeiro mostra torta que faz sucesso em Goiânia. Empresa na Cidade Jardim começou com três funcionárias, mas conta, hoje, com 17

Redes sociais ajudam confeitaria

Inserções no Facebook e Instagram ampliam faturamento de empresária, que investe também em atendimento físico

Quem nunca viu em sua timeline no Facebook ou Instagram uma propaganda de roupa, aparelhos eletrônicos e até mesmo de restaurantes? O anúncio, em sua grande maioria, vem de pequenas e médias empresas que usam a ferramenta de baixo custo para divulgar produtos e aproximar-se do público. A pequena empresária Fabíola Ribeiro, de 40 anos, proprietária de uma confeitaria na Cidade Jardim, em Goiânia (GO), conseguiu aumentar o fa-



Fabíola atende cliente no balcão. Demanda não para de crescer

turamento da empresa e passar de 3 para 17 funcionários em apenas um ano, graças ao trabalho nas redes sociais.

Com a repercussão, Fabíola, que no início vendia tortas, bolos e doces apenas na feira livre, teve que criar a própria feira, na sede da empresa, para

atender a nova demanda. Ela garante que as redes sociais, em especial o Facebook, contribuíram para o crescimento. “No Facebook, fiz muitas clientes e estou sempre postando as novidades. Mas tem que saber usar, dar retorno para as pessoas”, explica.

O próximo passo, segundo a empresária, é inaugurar uma torteria no local. Mas garante que não abandona a ferramenta, que é onde também consegue sugestões que ajudam a definir o trabalho da equipe. “Com a torteria, meus clientes podem vir com a família. Vamos ter um cardápio variado e funcionários capacitados para atender. Mas não deixo o Facebook e o Instagram de lado. O pessoal sempre sugere, faz pedido e me ajuda a divulgar os produtos”, garante Fabíola.

Para o especialista em mídias digitais do Ipog (Instituto de Pós-Graduação de Goiás), Leonardo Eloí, as redes sociais possibilitam alcançar o grande público com investimento reduzido. Segundo ele, trata-se de uma ferramenta e um novo método de pensar o negócio,

que tem refletido no conceito de pequena empresa. “O que torna uma empresa micro? Sua estrutura? Alcance? Renda? Ainda que haja métodos econômicos que ajudem a distinguir as companhias, é evidente que é necessário repensar a posição das empresas nesse novo contexto”, afirma o professor.

SERVIÇO

Fabíola Ribeiro
Tortas - (62) 8443-9041 / 8127-8559 / 8196-5451

Rua Américo Pontes, Qd. 60-A, Lt. 20, Conjunto Morada Nova (fica dentro da Cidade Jardim), Goiânia (GO)

CRESCIMENTO PROFISSIONAL

União e incentivo ao empreendedorismo feminino

Rede Goiana da Mulher Empreendedora já tem mais de 11 mil seguidores no Facebook

O estigma da mulher goiana de ser reconhecida apenas pela beleza sempre foi algo que incomodou a empreendedora Ludymilla Damatta, de 35 anos. Não porque lhe faltassem atributos (pelo contrário), mas porque sempre se dedicou aos estudos, à preparação profissional e intelectual. Não se conformava em ver a valorização feminina ser resumida em questões puramente estéticas. Sentia falta de espaço para debater ideias, fazer *networking*, que pudesse reunir mais mulheres inteligentes com a mesma preocupação e até motivar outras a buscarem crescimento profissional e pessoal.

Dessa vontade nasceu a Rede Goiana da Mulher Empreendedora (RGME), para dar visibilidade, unir, promover e apoiar o empreendedorismo feminino no Estado. O trabalho foi iniciado em fevereiro de 2013, com a criação de contas no Facebook, Twitter e Instagram e o começo dos convites para internautas. Em outubro, após o direcionamento do projeto por meio de um processo de coaching, o time da rede foi montado para dar início às atividades.

Desde então, a RGME tem promovido eventos variados – oficinas, workshops, palestras e encontros –, gratuitos e pagos,



Empresária Ludymilla Damatta teve a primeira experiência profissional aos 9 anos, ajudando os pais

que sustentam o trabalho. Eles abrangem todas as questões que dizem respeito ao universo feminino: além de empreendedorismo, maternidade, autoestima, saúde, segurança, coaching, educação, dentre outros.

Além de Ludymilla, que é fundadora e presidente, a rede conta com oito voluntárias e experts em suas respectivas áreas, que contribuem com cursos e consultorias com preços mais acessíveis às seguidoras da rede. Fazem consultorias tributária, jurídica, empresarial e profissional, de imagem, de marketing, além de recrutamento e seleção, comunicação e oratória e coaching de negócios.

A RGME já realizou 17

eventos – dos quais dois foram edições do grande Encontro da Rede Goiana da Mulher Empreendedora. Em menos de um ano, já são mais de 11 mil seguidores no Facebook. “Isso indica que o número de mulheres inteligentes que têm se dedicado ao aperfeiçoamento profissional e pessoal cresceu e, por isso, a rede teve repercussão. Cada seguidora é uma fã. Se curtiu a página, significa que tem interesse no nosso conteúdo e que está antenada, buscando *networking* e tentando crescer.”

Para ela, o retorno do trabalho é perceptível em cada novo evento, com o crescimento de participações e a percepção de que as mulheres goianas estão

tratando mais de assuntos relacionados a negócios e empreendedorismo, expandindo relacionamentos e crescendo dentro dos seus objetivos. “Você vê exemplos de mulheres que só iam de casa para o trabalho e vice-versa, que começaram a participar de eventos, fazer *networking* e a transformar suas ideias e ambições em realidade.”

CURRÍCULO DE PESO

Para entender mais da história da Rede Goiana da Mulher Empreendedora é preciso conhecer um pouco da trajetória de Ludymilla. A vivência no mundo do empreendedorismo começou bem cedo na vida dela – aos 9 anos, já ajudava os pais na empresa familiar, a Damatta Moda Masculina. Aos 16, iniciou faculdade de Psicologia, mas deixou o curso para fazer Administração de Empresas. Formada, passou por organizações de call center e telefonia, nas áreas corporativa e comercial, até voltar a trabalhar nos negócios de família, do qual não saiu mais e é sócia atualmente.

Também não deixou de se especializar: fez pós-graduações em Marketing, Gestão de Varejo, Consultoria de Imagens, Gestão de marcas, dentre outras. Entretanto, foram os trabalhos realizados em Organizações Não Governamentais (ONG) e por meio de partidos políticos que abriram o caminho para formação da RGME. Ludymilla tem vasto trabalho com voluntariado social. Participou da ONG Planeta Mulher Astro 2000, que tinha o grupo Mada (Mulheres que Amam Demais Anônimas).

SERVIÇO

Rede Goiana da Mulher Empreendedora

Facebook: www.facebook.com/redegoianame/info

Twitter e Instagram: @redegoianame

E-mail: redegoianame@gmail.com

PROGRAMA ALI

Empresa transforma sobras em cosméticos

Com fábrica em Aparecida de Goiânia, Facinatus inova ao aproveitar resíduos da indústria de alimentos

A Facinatus Cosméticos, com fábrica em Aparecida de Goiânia (GO), utiliza o Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), do Sebrae, para desenvolver novos produtos. E, dessa vez, a empresa deve aproveitar resíduos da indústria de alimentos, como sementes e óleos, para incrementar a produção. “Devemos usar material que, aparentemente, é descartável, para transformar em matéria-prima de nossos produtos”, explica Henner Santos Menezes, de 31 anos, sócio-proprietário.

O projeto de viabilidade produtiva está em desenvolvimento por meio da Faculdade de Farmácia da Universidade Federal de Goiás (UFG). “Nisso, o Sebrae Goiás foi fundamental, pois intermediou a parceria com a universidade”, destaca.

Para investir na fabricação sustentável, a Facinatus participa do Edital Senai de Inovação, que pode liberar recursos para ajudar a empresa produzir. “Uma agente local do Sebrae

nos orientou sobre o edital, sua formatação e participação.”

Segundo Henner, o atendimento do Programa ALI também apresentou um completo portfólio de soluções do Sebrae Goiás, que podem ser aplicadas na melhoria da gestão empresarial. “Logo, vamos aproveitar ainda mais os produtos e serviços que o Sebrae oferece para beneficiar empreendimentos”, ressalta.

As ações de acesso ao mercado, por exemplo, já foram utilizadas pela Facinatus Cosméticos, fruto da parceria com o Sebrae. “Participamos pela primeira vez como expositores da Feira do Empreendedor, em processo facilitado pela nossa proximidade com o Sebrae Goiás”, observa.



SERVIÇO

Facinatus Cosméticos
(62) 3594-5003
www.facinatus.com.br



Renan Accioly

Empresário Henner Santos: “Vamos aproveitar ainda mais os produtos e serviços que o Sebrae oferece”

CAÇU

Nova agência beneficia empreendedores de sete municípios do Sudoeste goiano

Sebrae inaugura 38º ponto de atendimento

O Sebrae Goiás inaugurou, no início de agosto, sua 25ª unidade de atendimento no interior. Desta vez, a cidade de Caçu, na região Sudoeste, abriu as portas da Agência Sebrae para beneficiar empreendedores. A cerimônia contou com a presença da diretoria do Sebrae goiano, prefeito do município, Gilmar Guimarães, Associação Comercial e Industrial de Caçu (Acic), Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) e comunidade.

Para Manoel Xavier, diretor-superintendente do Sebrae Goiás, a agência disponibiliza soluções que promovem o empreendedorismo e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios para Caçu e região, “mas é a própria sociedade empresarial quem deve apontar os caminhos de atuação da entidade”.

O superintendente considera que as demandas locais vão reforçar a parceria com o poder público, associações e empreendedores. “O trabalho será ainda mais produtivo somando os esforços para atender as necessidades da micro e pequena empresa (MPE).”

O prefeito Gilmar, que, segundo Manoel, criou um ambiente favorável para a instalação da Agência Sebrae no município, destacou que a unidade vai ajudar muita gente melhorar de vida. “Temos riquezas naturais, investimentos de grandes empresas (hidrelétricas e usinas de álcool e açúcar), então precisamos estimular os empreendedores na transformação de suas capacidades”, observa.



Autoridades e diretores do Sebrae inauguram agência de Caçu: apoio ao desenvolvimento regional

Nisso, o Sebrae Goiás já atua em Caçu, lembra a gestora da Regional Sul/Sudoeste da entidade (sede Rio Verde), Tassiany Oliveira. Trinta empreendimentos locais integram projeto de encadeamento produtivo. “Estamos iniciando processo de capacitação das MPE locais para elas desenvolvam sua capacidade de fornecer produtos e serviços para as grandes empresas, como a Gerdau”, explica.

VIZINHO ATENDIDO

A Agência Sebrae de Caçu também vai atender empreendedores de municípios vizinhos, entre eles Aparecida do Rio Doce, Cachoeira Alta, Itajá, Itarumã, Lagoa Santa,



Empreendedores acompanham inauguração da agência em Caçu

Paranaiguara e São Simão.

Os serviços e produtos disponíveis fazem parte do portfólio de soluções do Sebrae para todo o Estado. Segundo Tassiany, programas como os Agentes Locais de Inovação

(ALI) e o Negócio a Negócio deverão ser bastante utilizados. “Esse atendimento faz muita diferença para as empresas, pois produzem diagnósticos, consultorias e acompanhamento presencial.”

Fotos: Edmar Wellington

INTERIOR FAZ A FEIRA

Com a agência de Caçu, no sudoeste goiano, o Sebrae completa 38 pontos de atendimento em Goiás, somando sua sede (Goiânia) e 11 regionais. O presidente do Conselho Deliberativo da entidade, Marcelo Baiocchi, anuncia, para até o final deste ano, a inauguração de mais duas agências, em Minaçu (Regional Norte) e Alexânia (Regional Entorno do DF). “Assim, vamos cumprir nossa meta de chegar a 40 unidades de atendimento nessa gestão”, lembra.

Segundo Baiocchi, o Projeto Expansão da Rede Sebrae já produziu outro benefício para as micro e pequenas empresas do interior do Estado. “Vamos realizar a Feira do Empreendedor, anualmente: um ano em Goiânia e outro num município polo de desenvolvimento regional”, destaca. Em 2015, Anápolis sediará o evento.

SERVIÇO

Projeto Expansão da Rede Sebrae

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

IPAMERI

Boas práticas abrem mercado

Associação de agricultores familiares qualifica produção para garantir comercialização para merenda escolar

A Associação Camponesa Regional de Agricultura Familiar (Ascraf) qualificou produção para acessar mercado da merenda escolar no município de Ipameri (a 202 km da capital). As produtoras rurais associadas desenvolveram Boas Práticas de Fabricação (BPF), em curso promovido pelo Sebrae Goiás. Segundo Gesoni da Silva Côrtes Salgado, de 47 anos, presidente da Ascraf, a capacitação adequou fabricação de pães e quitandas às normas da Vigilância Sanitária. “O que nos ajudou firmar contratos”, explica.

Atualmente, a associação fornece 12 mil unidades de pães, bolos, biscoitos, bolachas e cookies de baru, por semana, para 11 escolas municipais de Ipameri. Os convênios foram firmados por meio do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e Programa Nacional de Alimentação Escolar (Pnae), do governo federal. As boas práticas também ajudaram produção receber aval do Serviço de Inspeção Municipal (SIM). “Isso aumenta a confiança dos consumidores na qualidade dos nossos produtos”, considera Gesoni.

Com isso, segundo a presidente, é possível acelerar processo para duplicar produção da panificadora da Ascraf. “Podemos fabricar 24 mil unidades de pães e quitandas, por semana”, conta. Assim, a geração de renda para os 40 associados



Darsônia de Fátima e José Roberto cultivam horta agroecológica: acesso ao mercado governamental



Gesoni diz que curso melhorou a fabricação de pães e quitandas

deve crescer, além dos R\$ 183 mil contratados pelo PAA, somente no primeiro semestre deste ano (meses de abril a agosto).

O contrato da Ascraf por meio do Pnae, por exemplo, deve ganhar fôlego numa

parceria com a Prefeitura de Ipameri. “O município deve adquirir, no mínimo, 30% da merenda escolar em produtos da agricultura familiar.”

A estrutura para atender as escolas fica bem pertinho da cidade de Ipameri, a 8 km,

na Estância Dona Maria Côrtes (Assentamento Olga Benário), onde a ‘Ascraf Panificadora’ está instalada. E foi Gesoni quem investiu R\$ 70 mil na construção do prédio. Depois, a associação recebeu doações de equipamentos e de um veículo furgão, pelo Convênio Conab/BNDES (Companhia Nacional de Abastecimento/Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

INTEGRAÇÃO PRODUTIVA

O Sítio Modelo mantém produção da “Ascraf frangos”. O produtor Róbson Antônio Souza Gonçalves, de 35 anos, cria 600 aves por mês para atender merenda escolar em Ipameri. “Entrego 434 frangos (vivos) para a associação, mensalmente”, conta. Ele recebe R\$ 14 por frango fornecido (Ascraf) e vende o restante (cerca de 150 unidades) na cidade, por R\$ 15 cada.

A integração de produtores aos programas PAA e Pnae, aliás, é um dos objetivos de Gesoni, que incentiva o casal José Roberto da Silva, 42, e Darsônia de Fátima Caixeta Silva, 38, no cultivo de sua horta agroecológica. “A parceria com a Prefeitura de Ipameri, pelo Pnae, pode ajudar José e Darsônia acessar mercado governamental de alimentos.”

Para isso, a presidente da Ascraf conta com articulação do Sebrae Goiás, por meio Projeto Desenvolvimento Sustentável Setor Agrícola. “É preciso mostrar para o poder público a necessidade de apoiar produção local, claro, com o preparo do agricultor para produzir.”

Gestora de projetos do Sebrae Goiás, Fernanda Lobato explica que o projeto já desenvolve ações para facilitar abertura de mercado para agricultores familiares nos municípios.

SERVIÇO

Projeto Desenvolvimento Sustentável Setor Agrícola

Regional Sudeste/
Catalão: (64) 3442-9100

Empresários mostram que é possível ganhar dinheiro com melhorias sociais

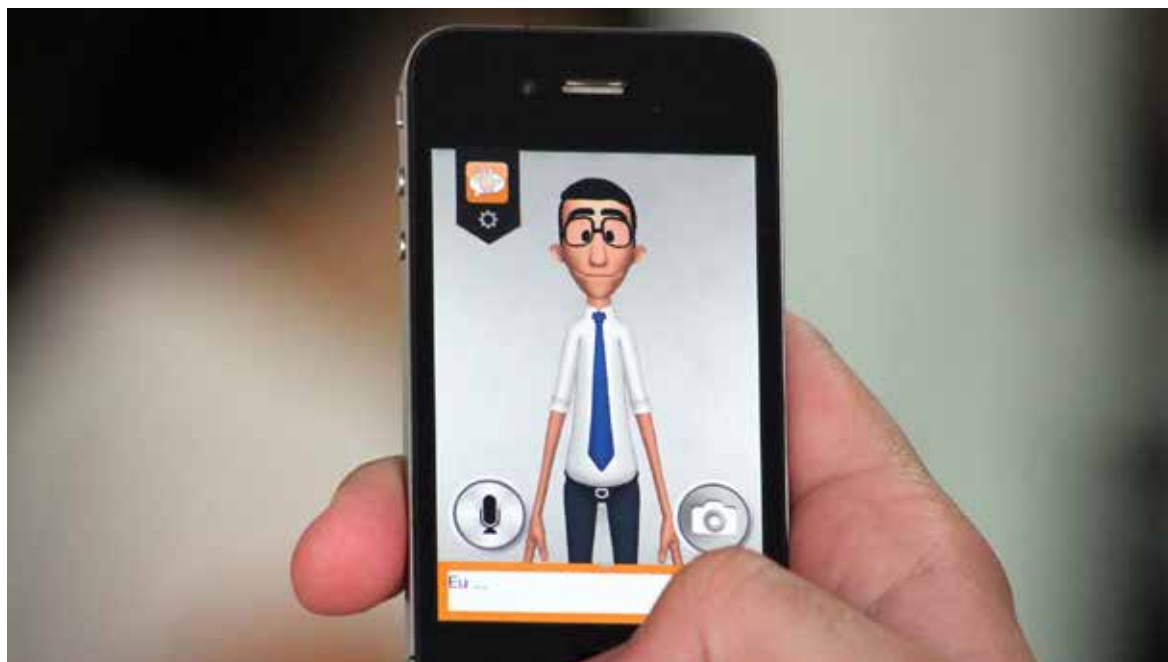
O alagoano Ronaldo Tenório, de 28 anos, veio a convite do Sebrae Goiás pela primeira vez a Goiânia para participar da Feira do Empreendedor 2014. Ele foi um dos palestrantes da palestra “Negócios Sociais – Empreendedorismo para Mudar o Mundo”. A conferência reuniu empresários de várias regiões do País que abriam negócios cujas atividades que não visam o lucro imediato, e sim, gerar melhorias sociais e/ou ambientais.

Ronaldo é CEO de um aplicativo que é sucesso por conta da inclusão social de pessoas portadoras de deficiência auditiva. Com apenas um ano em operação, o Hand Talk já foi eleito pelas Organizações das Nações Unidas o melhor aplicativo social do mundo. O significado em português do nome do aplicativo (mãos que falam) já demonstra o objetivo: traduzir conteúdos da internet para a Língua Brasileira de Sinais.

“O aplicativo pode ser baixado gratuitamente tanto para celular quanto para computador. Já registramos mais de 170 mil downloads e traduzimos mais de 18 milhões de conteúdos. É gratificante um negócio social como esse. De alguma forma quero servir de inspiração para quem possui um negócio em mente que pode mudar a vida das pessoas”, disse.

A empreendedora Juracy Madalena Pereira Dias, de 30 anos, pretende investir em negócios sociais em Luziânia (Entorno do Distrito Federal). “O mercado de embalagens biodegradáveis ainda é pequeno na cidade e acho que posso ser bem sucedida.”

Lucro com benefício à sociedade e meio ambiente



Apresentado em Goiânia, aplicativo Hand Talk já foi eleito pela ONU o melhor aplicativo social do mundo



Renan Accioly

Alagoano Ronaldo Tenório

INSTITUTO TRANSFORMA VIDA DE MORADORES

O Instituto Muda tem transformado a vida de moradores da cidade de São Paulo (SP) por meio da disseminação de práticas sustentáveis em condomínios residenciais. Em seis anos, o instituto, que trabalha a gestão de resíduos e a educação ambiental, já implementou e organizou a coleta seletiva em quase 85 condomínios, com a sensibilização e conscientização de mais de 40 mil pessoas. Além disso, destina mais de 3,5 mil toneladas de materiais recicláveis a cooperativas – o equivalente a R\$ 750 mil.

Os resultados desse trabalho, iniciado pelo gestor ambiental Alexandre Braz, de 26 anos, foram apresentados durante a Feira do Empreendedor

2014. Segundo explica, a ideia é levar a gestão ambiental aos condomínios, que são responsáveis, em São Paulo, por 80% das 18 mil toneladas de lixo geradas diariamente na cidade. Ele lembra que, apesar disso, os residenciais não são projetados para reciclagem.

A equipe do Instituto Muda trabalha com projetos personalizados para cada condomínio. O planejamento inclui conscientização dos moradores, comunicação visual e implantação de estrutura para a reciclagem. Entre os equipamentos instalados estão os contêineres e as lixeiras ecológicas, produzidos a partir de placas de tubo de pasta de dente.



André Saddi

Gestor ambiental Alexandre Braz: projetos são personalizados

BALANÇO



Empreendedores participam de capacitação no Salão de Beleza Conceito, dentro da Feira do Empreendedor, que registrou mais de 24 mil visitantes nos quatro dias de evento

Recorde histórico de visitas

Décima edição leva mais de 24 mil pessoas ao Centro de Convenções de Goiânia

A 10ª edição da Feira do Empreendedor, realizada pelo Sebrae Goiás, bateu recorde histórico de visitas. Durante os quatro dias do evento (31 de julho a 3 de agosto), 24.315 pessoas estiveram no Centro de Convenções de Goiânia. Mais da metade desse público (13.260) participou de capacitações – foram oferecidas 413 atividades, com 547 horas de treinamento gratuito.

Capacitação, inclusive, foi o principal objetivo de 36,6% dos frequentadores da Feira, segundo pesquisa realizada pelo Sebrae Goiás, seguida de oportunidades de negócios (17%), curiosidade (12,1%) e consultoria empresarial (8,2%).

“Todas as nossas expectati-



Público lota Auditório Lago Azul para palestra de Caco Barcellos

vas foram superadas em mais de 100%. Isso demonstra que os empreendedores goianos têm interesse muito grande por novas informações, em aumentar o conhecimento. A Feira foi um sucesso e atingiu os objetivos”, avaliou Wanderson Portugal Lemos, diretor técnico do Sebrae Goiás.

Entre os pesquisados,

51,3% disseram que identificaram chances para abrir o próprio negócio e 72,1% observaram oportunidades inovadoras. Sobre as oportunidades, o setor de comércio demonstrou mais interesse, com 58,4%. Em segundo, novidades no setor de serviços (29,2%), seguido dos setores industriário (12%) e



Presidente da Fecomércio, José Evaristo discursa na abertura

agronegócio (2,8%).

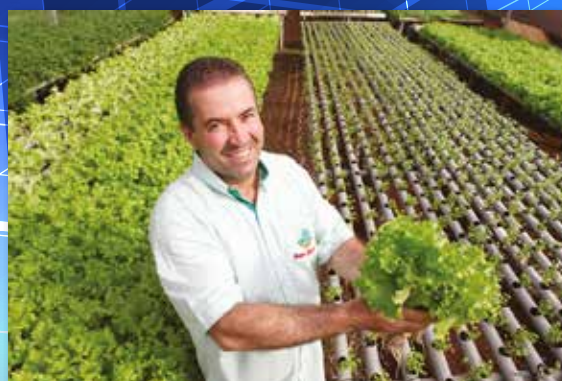
A pesquisa mostrou ainda que a quantidade esteve lado a lado com a qualidade. A nota média do nível geral dos serviços prestados pela instituição foi de 9,33 – em escala de 0 a 10. A nota média de recomendação da Feira para pessoas do relacionamento pessoal foi semelhante – 9,37.

“Não tivemos salas vazias no Centro de Convenções. Pelo contrário, praticamente todas as capacitações registraram filas nas portas. O empreendedorismo está pujante em Goiás e nós precisamos nos adequar à essa demanda, para que possamos atender cada vez melhor àqueles que nos procuraram”, afirmou Wanderson.

SEBRAETEC

INOVAÇÃO • TECNOLOGIA

Quer melhorar os resultados da sua empresa?
Conheça o Sebraetec!
Consultoria e projetos em inovação e tecnologia.
E o melhor: o Sebrae paga até 80% do valor*



* limitado a R\$: 8.000,00

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

REGIONAL OESTE

ESCRITÓRIO: S. LUÍS DE M. BELOS
(64) 3671-9600

- Adelândia
- Americano do Brasil
- Amorinópolis
- Anicuns
- Araçu
- Aragarças
- Araguaçaz
- Arenópolis
- Aruanã
- Aurilândia
- Avelinópolis
- Baliza
- Bom Jardim de Goiás
- Britânia
- Buriti de Goiás
- Cachoeira de Goiás
- Campestre de Goiás
- Córrego do Ouro
- Diorama
- Faixa
- Fazenda Nova
- Firminópolis
- Goiás
- Guaraitá
- Heitorai
- Iporã
- Israelândia
- Itaberaí
- Itaguari
- Itaguaru
- Itapirapuã
- Itapuranga
- Itauçu
- Ivolândia
- Jandaia
- Jaupaci
- Jussara
- Matrinchã
- Moiporã
- Montes Claros de Goiás
- Mossâmedes
- Nazário
- Novo Brasil
- Palmeiras de Goiás
- Palminópolis
- Paraúna
- Piranhas
- Sancerlândia
- Santa Bárbara de Goiás
- Santa Fé de Goiás
- São João de Paraúna
- Turvânia

REGIONAL NORTE

ESCRITÓRIO: PORANGATU
(62) 3362-0100

- Alto Horizonte
- Amaralina
- Bonópolis
- Campinaçu
- Campinorte
- Estrela do Norte
- Formoso
- Mara Rosa
- Minaçu
- Montividiu do Norte
- Mozarlândia
- Mundo Novo
- Mutunópolis
- Niquelândia
- Nova Crixás
- Nova Iguaçu de Goiás
- Novo Planalto
- Santa Tereza de Goiás
- São Miguel do Araguaia
- Trombas
- Uruaçu

REGIONAL NOROESTE

ESCRITÓRIO: GOIANÉSIA
(62) 3353-1997

- Barro Alto
- Campos Verdes
- Carmo do Rio Verde
- Ceres
- Crixás
- Guarinos
- Hidrolina
- Ipiranga de Goiás
- Itapaci
- Jaraguá
- Morro Agudo de Goiás
- Nova América
- Nova Glória
- Pilar de Goiás
- Rialma
- Rianópolis
- Rubiataba
- 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.sebrae.com.br

REGIONAL NORDESTE

ESCRITÓRIO: POSSE
(62) 3481-9300

- Alto Paraíso 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
- Cabeceiras
- 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
- Camolândia
- Camoleira de Goiás
- Cesópolis
- Leopoldo de Bulhões
- Ouro Verde de Goiás
- Petrolina 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
- Goianira
- Guapó
- Hidrolândia
- Inhumas
- Nerópolis
- Nova Veneza
- Santo Antônio de Goiás
- Senador Canedo
- Terezópolis de Goiás
- Trindade

REGIONAL SUDESTE

ESCRITÓRIO: CATALÃO
(64) 3441-2512

- Anhangüera
- Campo Alegre de Goiás
- Corumbáiba
- Cristianópolis
- Cumari
- Davinópolis
- Goiandira
- Ipameri
- Nova Aurora
- Orizônia
- Ouvidor
- Palmeiro
- Pires do Rio
- Santa Cruz de Goiás
- São Miguel do Passa Quatro
- Três Ranchos
- Urutai

REGIONAL SUL

ESCRITÓRIO: CALDAS NOVAS
(64) 3454-0150

- Água Limpa
- Aloândia
- Bom Jesus de Goiás
- Buriti Alegre
- Cachoeira Dourada
- Cezarina
- Crominia
- Edialina
- Edéia
- Goiatuba
- Inaciolândia
- Indaiara
- Itumbiara
- Joviânia
- Mairipotaba
- Marzagão
- Morrinhos
- Panamá
- Piracanjuba
- Pontalina
- Porteirão
- Professor Jamil
- Rio Quente
- Varjão
- Vicentinópolis

REGIONAL SUL-SUDESTE

ESCRITÓRIO: RIO VERDE
(64) 3624-2755

- Acreúna
- Aparecida do Rio Doce
- Cachoeira Alta
- Caçu
- Castelândia
- Gouvelândia
- Itajá
- Itarumã
- Lagoa Santa
- Maurilândia
- Montividiu
- Paranaiguara
- Quirinópolis
- Santa Helena de Goiás
- Santo Antônio da Barra
- São Simão
- Turvelândia

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
- Goiatuba: (64) 3495-0103
- Inhumas: (62) 3511-1616
- Itaberaí: (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
- Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

Quem tem o seu próprio negócio, tem muitas ideias na cabeça. Mas também muitas dúvidas.

O Sebrae está de portas abertas para orientar e dar total apoio para você melhorar seu negócio. Procure o SEBRAE e conheça as oficinas SEI.

sei | **SEBRAE**
MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL

Vai empreender? Vai ampliar? Vai inovar?
Como vai? Somos o Sebrae.
Especialista em pequenos negócios.

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / www.sebraego.com.br