

FATURAMENTO ELEVADO

Programa Banho de Loja, capacitação subsidiada pelo Sebrae Goiás, aumenta faturamento das empresas em até 30%.

■ **Página 11**



PEIXE NA MESA

Ações desenvolvidas pelo Sebrae Goiás e parceiros promovem a criação de projetos de piscicultura no Estado, capacitação e abertura de mercado.

■ **Páginas 12 e 13**

BELEZA PRESERVADA

O Parque Estadual de Terra Ronca, situado no Nordeste goiano, ganhou manual de normas e procedimentos para visitação sustentável.

■ **Páginas 18 e 19**

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás Edição 01 - Ano I Novembro 2012



INFORMAÇÃO AO EMPREENDEDOR

Lançado no final de outubro, durante a comemoração do Mês da MPE e dos 40 anos do Sebrae, o Observatório Sebrae é mais uma alavanca para auxiliar o desenvolvimento do empreendedorismo em Goiás. O

Observatório reúne informações estatísticas, indicadores econômicos, resultados de pesquisas e diversos outros dados que levam à maior compreensão dos negócios formais de micro e pequeno porte no Estado. “Sem

informação, não se consegue empreender. E para o pequeno empreendedor, a informação é ainda mais valiosa”, resume o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho.

■ **Páginas 14, 15 e 16**

40 ANOS DE SEBRAE

Atuação do Sebrae nos últimos 40 anos faz da governança pública instrumento para a promoção do progresso das micro e pequenas empresas.

■ **Página 7**

HERING EXIGE QUALIFICAÇÃO

Maior empresa do ramo de confecções em Goiás, a Cia. Hering anunciou que não trabalhará mais com empresas que não tiverem passado por qualificação do Sebrae Goiás.

■ **Página 10**

CRÉDITO A TAXAS REDUZIDAS

Programa Microcrédito Produtivo Orientado Crescer oferece empréstimo de até R\$ 15 mil, com prazo para pagamento de 24 meses, e juros a partir de 0,64%.

■ **Página 24**

10 Cia. Hering exige qualificação de terceirizados

11 Banho de Loja aumenta faturamento de empresas em até 30%

12 Sebrae e parceiros ajudam alavancar consumo de peixe

18 Manual promove visitação sustentável no Parque Terra Ronca

20 Goiânia ganha unidade da franquia paulista Siluets

21 Aplicativo auxilia descoberta de novos talentos no esporte

22



Empresa cria publicidade para divulgação em TVs corporativas

24



Empreendedor Individual tem acesso a crédito com juros baixos

14

Publicação reúne estatísticas, indicadores econômicos e resultados de pesquisas que ajudam no desenvolvimento das MPE



INDICADORES

UFIR
2,2752 (outubro)

TJLP
0,458 (outubro)

SELIC
0,601

SALÁRIO MÍNIMO
R\$ 622

SALÁRIO FAMÍLIA
Até R\$ 608,00 -> R\$ 31,22;
de R\$ 608 a 915,05 -> R\$ 22,00

INSS
Até R\$ 1.174,86 -> 8%;
De R\$ 1.174,86 até R\$ 1.958,10 -> 9%;
De R\$ 1.958,11 até R\$ 3.916,20 -> 10%;

TABELA IR
Pessoa física - Até R\$ 1.637,11 -> 0%; De R\$ 1.637,12 até R\$ 2.453,50 -> 7,5%; De R\$ 2.453,51 até R\$ 3.271,38 -> 15%; De R\$ 3.271,39 até R\$ 4.087,65 -> 22,5%; De R\$ 4.087,66 em diante -> 27,5%

PESSOA JURÍDICA
15% sobre o lucro real

REAJUSTE DE ALUGUEL
Indexador: IGPM -> 1,0807
IPCA -> 1,0528

INFLAÇÃO
3,3%



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
PROGRAMA SEBRAE PARA
EMPRESAS AVANÇADAS

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 e
Fernando Dantas**

Fotografia
**Edmar Wellington e
Sílvia Simões**

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

Tiragem: 30.000 exemplares
Distribuição gratuita e dirigida

PALAVRA DO PRESIDENTE

Um futuro ainda melhor nos espera

Os últimos 40 anos foram de mudanças profundas para o povo brasileiro. Saímos de um regime ditatorial para a democracia plena, com direito de eleger até mesmo diretores de escolas públicas. A hiperinflação ficou no passado e convivemos hoje com a estabilidade da moeda. Apesar das crises internacionais, a nossa economia não para de crescer.

É, de fato, um novo Brasil. País forte, do presente e que se desenvolve graças ao empenho de pequenos, médios e grandes empreendedores, que nunca deixaram de acreditar em seus sonhos. Por isso, somos o terceiro país mais empreendedor do mundo. São sonhos trans-

formados em realidade, empregos e distribuição de renda.

O Sebrae Goiás, ao longo das últimas quatro décadas, nunca deixou de acreditar que o Brasil poderia mudar por meio da força de seu povo. Ofertamos soluções e tecnologias ajustadas às diferentes necessidades do empreendedor, além de incentivarmos a formalização dos micro e pequenos negócios.

No entanto, 40 anos de vitórias e conquistas é passado. Um futuro ainda melhor nos espera. E o Sebrae Goiás quer e pode mais. O Brasil e o mundo continuam mudando e precisamos estar atentos com o que acontece ao nosso redor. Para tanto, está em andamen-

to a elaboração do direcionamento estratégico do Sebrae Goiás para 2022. Os cenários econômicos internos e externos são exaustivamente analisados para identificar as tendências de mercado e definir as melhores estratégias de atuação.

Vamos apostar forte no campo de inovação. É por ele que as empresas se tornam produtivas e lucrativas. Até 2013, o Sebrae Nacional vai investir R\$ 780 milhões em projetos inovadores. Esse é o Sebrae do futuro. Continuaremos sendo o mesmo alicerce para que empreendedores continuem se apoiando para o desenvolvimento, mas com muito mais solidez, eficiência e responsabilidade.



**Marcelo Baiocchi
Carneiro, presidente do
Conselho Deliberativo do
Sebrae Goiás**

EDITORIAL

Nas mãos dos empreendedores

O Sebrae é a instituição do chamado 'Sistema S' que atua com a maior diversidade de público, promovendo ações, programas, projetos e serviços junto aos empreendedores da micro e pequena empresa, empreendedores individuais, candidatos a empresário e produtores rurais.

Para divulgar seus produtos e levar informações a esses públicos, o Sebrae Goiás utiliza-se de diversos meios de comunicação, principalmente os eletrônicos, como o Portal Sebrae, a Agência Sebrae de Notícias (ASN Goiás), Boletim Sebrae em Ação (via mailing), Facebook, Twitter, TV Corporativa e campanhas publicitárias pontuais.

Porém, não há na instituição meio de comunicação impresso, em formato de jornal ou revista, que possa alcançar o público que não tem acesso aos meios eletrônicos e redes sociais.

Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/2011) mostra que menos da metade dos brasileiros tem computador em casa (42,9%) e acesso à internet (46,5%). O mesmo estudo aponta que 64,8% dos goianos não acessaram a internet nos três meses anteriores à pesquisa. Em contrapartida, pesquisa da Associação Nacional de Jornais (ANJ) mostra que 47% da população brasileira têm acesso a jornais impressos.

Com a expansão da rede de

atendimento, a abertura de novos escritórios regionais e agências, o Sebrae Goiás ampliou ainda mais a sua atuação no Estado, necessitando de veículo de comunicação que 'fale' com esse público. A proposição da criação do Jornal Sebrae, que terá tiragem de 30 mil exemplares, vem ao encontro dessa necessidade.

A exemplo de publicações anteriores, como os jornais 'Panorama Empresarial' e 'Conexão Sebrae', editados pelo Sebrae Goiás, o Jornal Sebrae atuará como elo entre a instituição e seu público, aproveitando a capilaridade da rede de atendimento (30 pontos no Estado) para a sua distribuição.



**Manoel Xavier
Ferreira Filho, diretor-
superintendente do
Sebrae Goiás**

MARCONI PERILLO

Edmar Wellington



“Micro e pequenas empresas são de vital importância para Goiás”

Responsáveis por 77% da força produtiva em Goiás e geradoras de mais da metade dos empregos, as micro e pequenas empresas são vitais para a continuidade do crescimento econômico do Estado. A opinião é do governador Marconi Perillo, em entrevista ao Jornal Sebrae. “Elas (MPE) são de vital importância para o desenvolvimento econômico de Goiás, pois atuam em diversas atividades econômicas, como indústria, comércio, serviços e agropecuária. Auxiliam o motor da economia goiana a estar sempre funcionando”, afirmou o governador.

Jornal Sebrae - Qual a representatividade das micro e pequenas empresas na economia de Goiás?

Marconi Perillo - Elas têm uma representatividade muito grande, são de vital importância para o desenvolvimento econômico de Goiás, pois atuam em diversas atividades econômicas, como indústria, comércio, serviços e agropecuária. Auxiliam o motor da economia goiana a estar sempre funcionando. Hoje, 77% (272.660) do total de empresas instaladas no Estado são micro e pequenas. Juntas, geram aproximadamente 440 mil empregos, ou seja, 57,9% da mão de obra em Goiás. Sem o empreendedorismo, seria praticamente impossível que mantivéssemos o crescimento sustentado dos últimos 15 anos. No entanto, é bom frisar que as MPE geram benefícios que vão além do econômico. Além de alimentar sonhos e projetar mudanças de vida nas pessoas, elas ajudam a resolver aspectos fundamentais em qualquer sociedade, como o combate à pobreza pela geração de trabalho, emprego e melhor distribuição da renda. E isso ocorre não apenas na capital, mas principalmente no interior.

Jornal Sebrae - Quais são os principais programas de governo voltados ao segmento?

Marconi Perillo - Olha, desde o início do meu primeiro governo, em 1999, demos prioridades aos micro e pequenos negócios, pois sabemos da importância do setor para o desenvolvimento de Goiás. A determinação é para que as MPE tenham tratamento diferenciado e favorável. Para citar programas mais recentes, vamos destacar o Plano de Ação Integrada de Desenvolvimento (PAI), que lançamos em agosto. O PAI dá suporte ao nascimento e desenvolvimento

das micro e pequenas empresas, ao destinar linhas de créditos subsidiadas a empreendedores individuais e empresários, além de fomentar negócios nas cadeias do agronegócio, cultura e turismo, dentre outras. Os investimentos previstos do PAI totalizam R\$ 46,9 bilhões, dos quais R\$ 16,5 bilhões do Governo Estadual, R\$ 2,5 bilhões do Governo Federal e R\$ 27,8 bilhões referentes à pretensão de investimentos no Estado por parte da iniciativa privada.

Jornal Sebrae - O que o governo tem feito para incentivar as compras públicas das MPE?

Marconi Perillo - Criamos o Sistema ComprasNet. GO (pregão eletrônico), que estipulou cotas para que as MPE participem das licitações e forneçam suprimentos à administração. Além das cotas, estamos treinando os empreendedores para que eles consigam fazer negócios com o Estado. Nossa meta é apoiar, financeiramente, o desenvolvimento e a qualificação de fornecedores, em parceria com as entidades empresariais das micro e pequenas empresas. Exemplo é a parceria Sebrae Goiás e Segplan (Secretaria de Gestão e Planejamento) para confecção de uma cartilha para auxiliar as MPE e empreendedores individuais a se tornarem fornecedores do Estado. A cartilha é um passo a passo com dicas de como fazer a inscrição no Cadastro Unificado de Fornecedores do Estado (CadFor), informações sobre as modalidades de licitação (pregão, concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão) e outros assuntos relevantes.

Jornal Sebrae - O Banco do Povo incentivou o microcrédito em Goiás. Há projetos para expandi-lo/aumentar a oferta?

Marconi Perillo - Sim. A GoiásFomento faz trabalho diferenciado de apoio aos pequenos. Dentro do próprio Plano de Ação Integrada de Desenvolvimento (PAI) existem linhas de microcrédito que vão beneficiar os micro e pequenos negócios em Goiás, além dos empreendedores individuais. O empreendedor hoje já tem linhas de crédito específicas e com taxas de juros subsidiadas no Banco do Povo. O valor dos empréstimos liberados varia de R\$ 300 a R\$ 4 mil, com juros de 0,6%

Jornal Sebrae - O Vapt Vupt Empresarial seguiu o modelo do Vapt Vupt implantado na sua gestão. Esse é um modelo a ser seguido por outros Estados?

Marconi Perillo - Exatamente. Quando lançamos o Vapt Vupt, lá em outubro de 1999, revolucionamos o atendimento. Gestores de outros Estados vieram a Goiás para aprender como fazer. Recebemos visitas até de gestores de outros países. É um modelo que funciona bem e continua sendo referência para a população. Recebo elogios praticamente todos os dias de pessoas que foram bem atendidas nos Vapt Vupt, que obtiveram um serviço bem prestado e rápido, com 99% de aprovação. Temos certeza de que o modelo do Vapt Vupt Empresarial também será copiado. A Segplan, inclusive, já foi consultada por

secretários de outros Estados sobre o funcionamento da unidade na sede da Acieg (Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Goiás). Já implantamos 32 unidades do Vapt Vupt em 23 municípios, sendo dez unidades especiais, como os do Detran, Empresarial, Ipasgo. Queremos chegar aos 50 nos maiores municípios e faremos também condomínios Vapt Vupt nas cidades menores, tudo isso, é claro, em parceria com os municípios.

Jornal Sebrae - A parceria com instituições, como o Sebrae Goiás, pode acelerar o processo de desenvolvimento das MPE em Goiás?

Marconi Perillo - Todo processo de desenvolvimento, quando bem feito e sustentado, em qualquer lugar do mundo, é realizado por meio de parcerias. Sozinha, a administração pública não tem força suficiente para garantir que um município, Estado ou país cresça. Por isso, somos parceiros do Sebrae Goiás, do Fórum de Entidades Empresariais e das entidades representantes do Conselho Temático da Micro e Pequena Empresa (Fieg, Acieg, Agos, CRC, FCDL, Facieg, Fecomércio e Sindilojas). Entendemos que o poder público é elemento indutor do desenvolvimento, mas em parceria com a iniciativa privada e entidades de classe.

“As MPE geram benefícios que vão além do econômico”

ao mês. O pagamento pode ser feito em até 18 meses. São condições de primeiro mundo. O Banco do Povo de Goiás está presente em 243 municípios goianos, com mais de 300 agentes de crédito. Desde 1999, quando foi criado, o Banco do Povo de Goiás realizou mais de 91 mil contratos e gerou perto de 135 mil empregos diretos, com investimento de aproximadamente R\$ 160 milhões.



ARTIGO

Associativismo e as micro e pequenas empresas



Edmar Wellington

Cícero Pereira de Sousa é consultor e sócio-proprietário da Gênese Educação e Desenvolvimento Humano genese.educacao@gmail.com e cicerosousa11@yahoo.com.br

No atual contexto de competitividade, são muitos os desafios que colocam o Brasil num momento histórico, de particular importância: ou o país fortalece suas cadeias produtivas e atinge novos mercados, ou correrá o risco de estagnação, diante das incertezas que, invariavelmente, aparecem no caminho, como foi na década de 80.

Além dos já conhecidos desequilíbrios internos, econômicos e sociais, devemos enfrentar a instabilidade externa, não só dos nossos vizinhos com suas problemáticas próprias como Argentina, Colômbia e Venezuela, mas também as tendências dos principais mercados consumidores do mundo, Estados Unidos e a União Europeia, sem esquecer a ascensão e declínio dos tigres asiáticos, do Japão e as surpresas vindas da Rússia e da própria China. A vulnerabilidade do mercado mundial do petróleo, o terrorismo e o eterno conflito entre Israel e a Palestina.

No âmbito interno, o grande potencial de desenvolvimento da Amazônia, do Nordeste e Centro-Oeste, a necessidade da consolidação econômica e social das regiões Sul e Sudeste, a necessidade de se reduzirem seus desequilíbrios e desigualdades e, enfim, sua definitiva integração dentro de uma dimensão con-

tinental, representam o grande desafio dos próximos anos. A discussão estratégica envolve a educação, a saúde, a informação, a economia, a tecnologia e, principalmente, o mercado. Diante desse panorama, quais podem ser as expectativas para as micro e pequenas empresas, para acessarem os mercados de interesse, tanto para abasteci-

mostrado eficiente, inclusive para atingir o mercado externo. Um excelente instrumento de gestão e aquisição, venda e negociação em forma conjunta, incrementando seu poder de barganha e sua participação nos mercados, com benefícios não só para os seus integrantes, como também para seus clientes, fazendo chegar seus produ-

promovido, inclusive, a união das associações, criando, assim, amplas redes entre pequenos negócios, mesmo que haja disparidade do tamanho do faturamento entre os seus integrantes, atingindo em conjunto a economia de escala necessária para o retorno esperado dos pequenos negócios. O principal resultado disso será a geração de emprego e renda, objetivo fundamental do desenvolvimento econômico e social sustentáveis. É importante também o apoio a iniciativas tais como, central de compras, vendas e/ou serviços.

A construção de cidadania ativa, passa, também, pela organização dos jovens para participarem, em vários níveis, da concepção de ideias e projetos voltadas para o empreendedorismo. A escola é a instituição ideal para isso. As entidades empresariais de classe, por sua vez, têm um papel muito importante no contato direto e contínuo com os seus associados, seja por meio eletrônico, cartas ou informativos, mantendo-os sempre informados, atualizados e motivados.

É bastante antigo o desejo de se associarem interesses profissionais e econômicos, sociais e políticos, culturais e religiosos, assistenciais e desportivos. A comunicação é o caminho mais indicado para a satisfação desse desejo.

“Os arranjos produtivos, setoriais ou locais, precisam atuar em forma conjunta para atingirem seus alvos”

mento interno quanto externo?

O associativismo tem-se mostrado eficiente instrumento para o fortalecimento das micro e pequenas empresas e acesso a novos mercados. O estudo e a discussão sobre como atingir esse objetivo, é, realmente, complexo. Assim, a expectativa dos pequenos negócios é um enorme desafio a vencer.

Os arranjos produtivos, setoriais ou locais, precisam atuar em forma conjunta para atingirem seus alvos. Por outro lado, a integração das diferentes fases da cadeia produtiva nos arranjos setoriais e regionais, por meio do associativismo, tem se

tos com vantagens de qualidade, preços e prazos de entrega, o que fortalece, finalmente, a cadeia de produção-distribuição.

Para completar, a criação de uma marca única e própria dos participantes facilitará a identificação do empreendimento no mercado, fortalecendo sua imagem e estabelecendo maior relação com seus clientes.

A aliança entre MPE à semelhança dos grandes grupos empresariais, pode significar o desenvolvimento de produtos, treinamentos dos seus funcionários, contratação de serviços (como consultoria) e prestação de melhores serviços aos seus clientes. Essas experiências têm

www.sebrae.com.br/uf/goias
go.agenciasebrae.com.br

[/SebraeGoias](https://www.facebook.com/SebraeGoias)

[@sebraegoias](https://twitter.com/sebraegoias)

asn@sebraego.com.br

Parabéns ao Sebrae Goiás por abordar assuntos relacionados ao universo digital. Encurtar a distância entre micro e pequenas empresas e pensar na abertura de um mundo de oportunidades aos empreendedores é bem legal.

FALE COM O SEBRAE

Flávio Camargo - via Facebook

A palestra do executivo Walter Longo foi super produtiva e muito bem organizada. O Sebrae está de parabéns.

Edna Roberta - via Facebook

É realmente muito gratificante ver esse tipo de evento acontecendo em Goiânia, o CicloMPE.net. Foi muito legal! Parabéns Sebrae Goiás pela iniciativa.

Leonardo Diogo da Silva - via Facebook

Seminários, palestras e workshops do mês de outubro: sensacionais!

Marcos Oliveira Skowronski - via Facebook

SEBRAE 40 ANOS

Quatro décadas de incentivo ao empreendedorismo no Brasil

Modelo de trabalho da instituição faz da governança pública instrumento para a promoção do progresso das MPE

José Antônio Cardoso

Para falar sobre os 40 anos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) no Brasil, um capítulo à parte mostra os 'Impactos da Atuação do Sebrae Goiás no Campo do Desenvolvimento Político', que faz parte de publicação do escritor José Amorim de Oliveira Júnior, que também é analista do Sebrae Goiás.

Sob tópicos, Amorim analisa, por exemplo, aspectos da governança política que envolve a entidade, como o reposicionamento do Sebrae como agência de desenvolvimento, bem como sua atuação no campo das políticas públicas, investigando a contribuição para a ampliação dos espaços públicos de poder, para o incremento do associacionismo e cooperação.

O Sebrae tem como missão "promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte e fomentar o empreendedorismo", atuando com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com setores

público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios.

Os principais eixos de atuação da instituição são os seguintes: orientação empresarial (atendimento individual e coletivo, nas diferentes áreas de gestão), promoção da competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte; educação e desenvolvimento da cultura empreendedora (fortalecimento do empreendedorismo e a aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado); capacitação; orientação no acesso a crédito e servi-

ços financeiros; estímulo ao associativismo e ao cooperativismo; acesso a mercado (principalmente por meio de feiras e rodadas de negócios e missões empresariais); inovação tecnológica: aproximação da micro e da pequena empresa dos centros geradores de tecnologia; desenvolvimento territorial: projetos que visem o desenvolvimento sustentável dos territórios, buscando a competitividade e o fomento ao empreendedorismo; articulação institucional de políticas públicas.

HISTÓRICO

O Sebrae é entidade privada, sem fins lucrativos, cuja história tem início no ano de 1964, quando o então Banco Nacional de Desenvolvi-

to Econômico (BNDE) cria o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme) e o Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico (Funtec), atual Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

O que viria a ser, posteriormente, o Cebrae. Nasce, então, a partir de iniciativas de concessão de crédito aos pequenos empresários e das relações entre mercado de crédito e o Estado, bem como das primeiras iniciativas de desenvolvimento de atividades de produção de pequeno porte, gestadas, nos anos 60, na Sude e no BNDE.

Nesse momento, o Sebrae institucionalizava, de fato, a pequena empresa brasileira, atuando na promoção de sua competitividade.

Edmar Wellington



Fachada da sede do Sebrae Goiás, em Goiânia: fomento ao empreendedorismo em todo o Estado



PÚBLICO-ALVO

Microempreendedor Individual - Empresário que fatura anualmente até R\$ 60 mil; é optante pelo Simples Nacional e não tem participação em outra empresa como sócio ou titular

Microempresa - Que fature anualmente valor menor ou igual a R\$ 360 mil

Empresa de Pequeno Porte - Que fature anualmente entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões

Produtor Rural - Pessoas físicas que explorem atividades agrícolas e/ou pecuárias, que faturem até R\$ 3,6 milhões por ano

Potencial Empresário - Adultos que possuam negócio próprio, mas sem registro no CNPJ ou inscrição estadual; e que ainda não possuam negócio próprio, mas que estão envolvidos na sua estruturação

Potencial Empreendedor - Sebrae promove atividades de fomento ao empreendedorismo, nas quais pode capacitar ou levar informações a quem não tem negócio

COMPRAS PÚBLICAS

Gestor público debate Lei Geral

Sebrae Goiás organiza missão para participar do quinto Fomenta Nacional, evento que dissemina benefícios da lei complementar

José Antônio Cardoso

A participação de Goiás no quinto Fomenta Nacional promete alavancar a implementação da Lei Geral Municipal (Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006) nas cidades do Estado. É o que estima Marcos Fernando Passos, gestor do Projeto de Atendimento da Regional Metropolitana do Sebrae Goiás. Ao todo, 40 pessoas compõem a missão que vai a Belo Horizonte (MG), de 19 a 21 de novembro próximos, em busca

de oportunidades acerca das 'Compras Governamentais' – o tema do evento. “Estamos integrando gestores de compras públicas e gestores municipais para fomentar a aplicação das leis gerais aprovadas em Goiás”, explica.

Inclusive, representantes de dez prefeituras goianas, nas quais existem escritório regional do Sebrae, fazem parte dos convidados ao evento. Segundo Marcos Fernando, isso possibilita que a entidade promova a implementação da lei em todas as regiões do Estado. “Uma das principais dificuldades para o acesso da micro e pequena empresa (MPE) às compras de governo é a falta de conhecimento de gestores locais sobre a Lei Geral, então o evento vai apresentar condições e critérios para que esse mercado aconteça”, observa.



Edmar Wellington

Ieso Gomes: mais 30 cidades devem implementar Lei Geral este ano

Ieso Gomes, gerente de Relações Institucionais e Políticas Públicas do Sebrae Goiás, lembra que 25 municípios goianos já praticam a Lei Geral Municipal, num montante

de 165 cidades que aprovaram suas leis. “Ultrapassamos a meta de 20 municípios, e devemos chegar com 30 cidades com leis implementadas até o final deste ano”, ressalta.

Ieso Gomes destaca que a implementação da lei é acompanhada por consultoria do Sebrae Goiás, que mede critérios como o Uso do Poder de Compra, Desburocratização, Empreendedor Individual e presença do Agente de Desenvolvimento. Como exemplo, o município de Alto Horizonte, ao Norte do Estado, tem nota 9,58 (de 1 a 10) no Uso do Poder de Compra para as micro e pequenas empresas locais.



SERVIÇO

V Fomenta Nacional
Regional Metropolitana
(62) 3250-2000
Central de
Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

SUINOCULTURA

Manual de Boas Práticas garante alimento seguro

Um Manual de Boas Práticas de Fabricação (BPF) garantiu o bom funcionamento do Frigossuínos Sol Nascente, que fica na Chácara Boa Sorte, no município de Goiânia (GO). A ação que beneficia a indústria segue critérios do Programa de Alimentos Seguros (PAS), desenvolvido pelo Sebrae Goiás. Integrado ao Projeto de Suinocultura Metropolitana promovido pela entidade e parceiros, o Sol Nascente tem nos procedimentos implantados a sua condição de produzir em

conformidade às normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

“Desde o abate, até a entrega da carne suína ao mercado”, conta Larissa Ribeiro, gestora do projeto na Regional Metropolitana do Sebrae Goiás. O que só é possível depois da adequação de uma nova planta operacional que evita, inclusive, contaminações, segundo Antônio Talone, gestor do Projeto Setorial Rural do Sebrae Goiás. Marcelo Rodrigues, diretor comercial do

frigorífico, ressalta que o manual provocou mudanças não somente na estrutura física da indústria, mas, principalmente, na mão de obra. “Numa consciência coletiva dos nossos 68 colaboradores, o Sol Nascente está obedecendo todas as recomendações do programa.”

TIPOS DE CORTES

Marcelo observa que o empreendimento prepara investimentos para processamento da carne suína, o que já é feito pela Delta Alimentos (frigorí-

fico de suínos), em Piracanjuba (GO), também participante do Projeto de Suinocultura, juntamente com o Frigorífico Porcão, em Abadia de Goiás (GO). “Vamos agregar ainda mais valor à nossa produção, que tem abate médio de 7 mil cabeças por mês”, anuncia. Segundo Larissa, a venda de carne suína em supermercados, por exemplo, incentivou a Delta a criar 31 tipos de cortes e quatro tipos de linguiças.

“Sem falar que o Sebrae Goiás e o PNDS fazem tra-

balho consistente para o segmento em pontos essenciais.”



SERVIÇO

Projeto Suinocultura do Sebrae Goiás:
(62) 3250-2302
Projeto Setorial Rural:
(62) 3250-2298
Central de
Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

TURISMO

Cidades se inspiram em Barcelona

Seis municípios goianos são beneficiados por projeto de fundação catalã para melhorar o turismo na região Centro-Oeste

Warlem Sabino

Pirenópolis e os cinco municípios - Alto Paraíso, Cavalcante, Colinas do Sul, São João d'Aliança e Teresina - que compõem a Chapada dos Veadeiros, em Goiás, vão implementar um projeto de boas práticas do turismo para aumentar o número de visitantes e o tempo de permanência deles nas cidades. São cerca de 30 ações desenvolvidas pela renomada Fundação Barcelona Media, da Espanha, a pedido da Associação Brasileira dos Sebrae/UF (Abase).

Chamado de Plano de Desenvolvimento do Turismo da Região Brasil Central, a iniciativa visa incorporar os projetos bem sucedidos do setor, principalmente os realizados em Barcelona, nos municípios do Centro-Oeste. Com isso, as micro e pequenas empresas de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal serão as grandes beneficiadas pela identificação de mercados potenciais e definição de estratégias sólidas que valorizem os diferenciais competitivos da região.

Estão envolvidos no projeto as zonas turísticas do Pantanal Sul, Pantanal Norte, Chapada dos Guimarães, Brasília e Bonito. Foi definido que apenas duas regiões/cidades de cada Estado participam do plano - exceção do Distrito Federal, que ficou com uma. Em Goiás, além das escolhidas, partici-

param da fase de diagnóstico Caldas Novas, Rio Quente, cidade de Goiás e Goiânia.

“O pessoal do Barcelona Media chegou à conclusão de que Pirenópolis e a Chapada dos Veadeiros seriam os locais mais representativos de Goiás para o Centro-Oeste”, explicou Robson Rodrigues Gomes, consultor e instrutor credenciado ao Sebrae Goiás, que integra o plano.

INTERCÂMBIO

O projeto já passou pelas fases de diagnóstico e de intercâmbio. Comissão com 30 integrantes dos setores público e privado do turismo do Centro-Oeste fizeram visita a Barcelona. No próximo dia 21 de novembro, a versão final do plano será apresentada em Alto Paraíso (a 418 km de Goiânia). No dia seguinte, será a vez de Pirenópolis (a 121 km da capital).

“O Barcelona Media elencou 70 ações consideradas como boas práticas para o turismo, mas Pirenópolis e os municípios da Chapada selecionaram 30 mais viáveis para implantação. Alguns desses projetos, inclusive, já estão em andamento”, conta Robson.

A versão final do plano definirá quando acontecerão as ações, quem será o responsável pela execução e o valor a ser gasto. As metas são de melhoria na infraestrutura e divulgação dos potenciais turísticos de cada local.



Vista geral do município de Pirenópolis, que será beneficiado com plano de turismo pedido pela Abase



Localizado dentro da Chapada dos Veadeiros, o Jardim de Maytree é um dos locais mais fotografados

BARCELONA MEDIA

A Fundação Barcelona Media, da Espanha, é um centro dedicado à pesquisa aplicada e transferência de conhecimento e tecnologia como meio para aumentar a competitividade nos setores público

e privado. A entidade não tem fins lucrativos, cujo conselho de administração é formado por representantes de universidades, administrações públicas e empresas do segmento de comunicações.

QUALIFICAÇÃO

Fornecedores da Hering deverão ser capacitados pelo Sebrae Goiás

Fotos: Edmar Wellington

Companhia diz que projeto deu certo e servirá de modelo para ser aplicado em outros Estados que atua

Warlem Sabino

Maior empresa do ramo de confecções instalada em Goiás, a Cia. Hering anunciou que não trabalhará mais com empresas no Estado que não tiverem passado por qualificação gerencial do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Goiás). “Só vai trabalhar conosco quem passar pelo Sebrae. É ação definitiva”, afirmou Cláudio Schwaderer, gerente de Confecção Terceirizada da empresa, em Goiás.

“Percebemos que, após a qualificação feita pelo Sebrae, os empresários estão acordando e se sentindo empresários de fato. Eles conseguem gerir melhor seus negócios, utilizando boas práticas de gestão e se adequando, inclusive, aos padrões de segurança no trabalho”, emendou Cláudio.

A Cia. Hering lida com 280 micro e pequenas empresas em Goiás, espalhadas em 30 municípios. São aproximadamente quatro mil trabalhadores envolvidos no processo de encadeamento produtivo. “É um programa que deu tão certo que pode ser desenvolvido em outras regiões, pois existe a necessidade de se profissionalizar todas as empresas que



Cláudio Laval, gerente de Indústria do Sebrae Goiás, em palestra a empresários da moda: parceria com a Hering beneficia empreendedores

prestam serviço para a Cia. Hering”, revelou Cláudio.

PARCERIAS

Além do programa de encadeamento produtivo da Cia. Hering, o Sebrae Goiás desenvolve trabalhos diversos de qualificação para MPE do setor de confecções. “Historicamente, o setor de confecções é muito importante para Goiás. Por isso, articulamos parcerias com entidades e empresas para organizarmos os empreendedores. Esse é o papel do Sebrae: fazer com que os diversos segmentos do setor produtivo cresçam e caminhem sozinhos”, explicou Cláudio Laval, gerente de Indústria do Sebrae Goiás.



Cláudio Schwaderer, gerente de Confecção Terceirizada da Hering

HISTÓRIA

Maior franquia de vestuário do Brasil, a Hering foi fundada pelo empreendedor Hermann Hering em 1880, numa casa de comércio no Centro de Blumenau, em Santa Catarina. De lá para cá, a pequena tecelagem, com a ajuda de seu irmão, Bruno, transformou-se em uma conceituada empresa de design de vestuário do Brasil. A palavra Hering significa “arenque” em Alemão.

BANHO DE LOJA

Programa subsidiado aumenta faturamento em até 30%

Capacitação dura em média 150 dias e tem como objetivo fortalecer as micro e pequenas empresas varejistas

Warlem Sabino

Programa itinerante que garante aumento de faturamento de 12% a 30% aos micro e pequenos negócios varejistas, o Banho de Loja está presente hoje em quatro municípios goianos - Catalão, Mineiros, Anápolis e Luziânia. A capacitação é subsidiada e ministrada pelo Sebrae Goiás, dura em média 150 dias e tem como objetivo fortalecer as empresas, principalmente nas áreas de qualidade, produtividade, gestão, marketing, faturamento e aumento de vendas.

“É um programa intenso, complexo e completo, com seminários, cursos e consultorias, que abraçam todos os conceitos da empresa, mas garantem 100% de resultado positivo. As empresas ganham em vantagens competitivas”, explica o gerente setorial de Comércio do Sebrae Goiás, João Bosco Gouthier, gestor do projeto.

Antes de ser iniciado em qualquer município, o Banho de Loja promove uma pesquisa no comércio local. A ideia é medir, junto aos consumidores, a importância e satisfação dos clientes com os produtos e serviços oferecidos pelos lojistas na localidade. Em se-



Profissionais durante Game Loja Monta/Desmonta, que integra o programa itinerante Banho de Loja, durante a Feira do Empreendedor

guida, os resultados são debatidos com os empreendedores. “Muitas vezes os empresários não estavam atentos a coisas simples que ocorriam na loja e que atrapalhavam o aumento de vendas”, conta Bosco.

Durante o debate, os proprietários são ouvidos pelos consultores do Sebrae Goiás e informam suas necessidades, como redução de custos, rapidez na implantação do programa e investimentos possíveis. O plano de ação da empresa só é definido com o consentimento de ambas as partes. “Não podemos criar um vínculo no qual só o consultor diz o que fazer. O dono tem voz, ele fala

o que quer realizar e o consultor passa a auxiliá-lo, e não o contrário. Essa dinâmica é mais eficaz”.

Nos 150 dias de capacitação, além do empresário e de um gerente (ou diretor), os funcionários também são capacitados. A consultoria é realizada dentro e fora das empresas.

OFICINA MECÂNICA

O programa Banho de Loja é voltado a qualquer tipo de comércio ou serviço, de confecção a oficina mecânica. João Bosco se lembra de uma consultoria prestada em uma oficina mecânica do interior do Estado. O local tinha aspec-

to bastante antigo, com sujeira pelo chão, cartazes de mulher pelada afixado nas paredes e mecânicos com graxa espalhada pelo corpo todo. “Era um espaço bastante assustador”, resume o gestor.

Com a consultoria, o proprietário foi orientado a pintar e limpar a oficina, retirar os cartazes inúteis das paredes, os mecânicos ganharam uniformes e luvas e o atendimento foi humanizado. “As pessoas passaram a ser bem tratadas. As mulheres ganharam confiança em levar o veículo para consertar no local sem passarem por constrangimento. Ele ganhou novos clientes.”

MONTA/DESMONTA

Apresentado pelo Sebrae Goiás na Feira do Empreendedor deste ano (de 28 de junho a 1º de julho), o Game Loja Monta/Desmonta integra o programa itinerante Banho de Loja.

O projeto apresenta, de maneira lúdica, conceitos de vitrinismo, de como apresentar e expor produtos, realizando demonstrações de tendências, cores, moda, promoções e tudo mais que venha contribuir para que o desejo visual do consumidor se transforme, efetivamente, em venda para o comerciante.

PISCICULTURA

Peixe na mesa do consumidor

Sebrae Goiás e parceiros investem em projetos para aumentar consumo de pescado

José Antônio Cardoso

O Sebrae Goiás e parceiros atuam em projetos de piscicultura que têm saído do papel e estão ganhando doces águas no Estado. Um panorama que pode ajudar a tirar o pescado do último lugar em consumo, entre as carnes preferidas pelo consumidor brasileiro. Segundo números divulgados pela Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS), referentes a 2010, o brasileiro consome cerca de nove quilos de carne de peixe por ano, perdendo espaço na mesa para suínos (14,5 kg por pessoa/ano), bovino (38 kg) e o líder, frango (40 kg).

A realidade aponta para a necessidade de reposicionamento no mercado para a piscicultura no país. E é nisso que pescadores e produtores de peixes, do Estado, podem contar com o Sebrae Goiás. A entidade promove consultoria, capacitação e abertura de mercado. “A gestão de negócios, conhecimento técnico e mercado consumidor norteiam as nossas ações, que têm foco no empreendimento”, explica Joel Rodrigues Rocha, gerente setorial do Programa de Desenvolvimento Rural da instituição.

Nas águas da Represa de Furnas (Rio Paranaíba), próxima à Ponte Quinca Mariano, divisa dos Estados de Goiás e Minas Gerais, uma colônia de



Fotos: Edmar Wellington

Orides Pereira, vice-presidente da Associação dos Piscicultores Ponte Quinca Mariano: “Vamos implantar mais 40 tanques redes este ano”

pescadores experimenta os benefícios das ações promovidas pelo Sebrae Goiás. Segundo Adriano Teixeira, gestor da entidade, a comunidade local deixou de praticar a pesca predatória para se transformar em produtora de peixes em tanques redes e educadora das questões ambientais. “Os pescadores estão integrados em associação, inseridos no comércio piscicultor, principalmente em Goiás, Distrito Federal e Minas Gerais”, observa.

O pescador Orides Pedro Pereira, 65 anos, foi o primeiro presidente da Associação

dos Piscicultores Ponte Quinca Mariano, fundada em 2008, no Povoado Quinca Mariano, no município de Corumbá (GO) – distante 215 km de Goiânia. Orides, que atualmente é o vice-presidente da associação, lembra que o Sebrae Goiás foi fundamental para o sucesso do projeto.

Orides explica ainda que Adriano incentivou os pescadores a realizar o sonho de profissionalizar a atividade, “inclusive trazendo profissionais aqui para desvendar burocracias, como é a questão da outorga da água, e nos ensinar

técnica de filetagem (retirada do filé de peixe), armazenamento e mercado consumidor”.

Depois disso, Orides conta que a associação não parou mais de crescer na quantidade de tanques redes instalados. Começou com 30, e já são 61, que têm capacidade para a criação de 80 mil peixes (700g a 1,5 kg). A previsão é de chegar a 200 tanques até 2014, o que deve quase quadruplicar a produção. “Este ano, vamos implantar mais 40 tanques.”

Segundo Orides, nove associados trabalham para produzir de 8 a 10 toneladas de pei-

xe da espécie tilápia, por mês. Parte da produção é vendida para frigoríficos, outra parte vai para a filetagem e consumidor final, que pode comprar o produto no próprio povoado.

DIREITO DE PRODUZIR

Outra barreira que produtores de peixes em Goiás estão vencendo com a ajuda do Sebrae Goiás concerne aos critérios e procedimentos para a exploração da piscicultura, incluindo a outorga de direito de uso de água. Em Itumbiara (GO) – a 200 km de Goiânia –, a Associação de Pescadores



AGREGAR VALOR É MISSÃO

Artesanais é beneficiada pelo Programa Sebraetec (Serviços em Inovação e Tecnologia), que promove assessoria técnica ao projeto local.

Segundo Flávio Rodrigues da Silva, vice-presidente da associação, a consultoria favorece aproximadamente 500 pescadores da região. Ele explica que é por meio de projeto elaborado junto ao Sebraetec que a entidade vai poder usar áreas da Represa de Furnas para produção de peixes em tanques redes. “O Sebrae Goiás subsidia 80% do plano, encaminhando todos os procedimentos para a liberação e montagem.”

Entre as ações executadas, destaque para o Procedimen-

to Operacional Padrão (POP), com treinamento ministrado em Itumbiara pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar). A capacitação faz os associados vislumbrarem a possibilidade de fornecer pescados ao Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE).

E o primeiro produto escolhido para fabricação e deleite dos alunos de escolas públicas de Itumbiara é a almôndega de peixe. “Durante o treinamento, a nutricionista responsável pela alimentação escolar de Itumbiara optou pelo desenvolvimento da almôndega, que, logo, poderemos fornecer”, projeta Flávio.

O empresário Ilton José da Silva (foto), de 46 anos, sócio-proprietário da Piscicultura Boa Cria e Frigorífico de Peixes, em Bonfinópolis (GO) - a 35 km de Goiânia -, elogia o trabalho do Sebrae Goiás em ajudar a aumentar o consumo de pescado. O frigorífico é o primeiro do Estado com Serviço de Inspeção Federal (SIF), atendido por consultorias do Sebrae Goiás. Segundo o empresário, a entidade o incentivou a buscar a certificação há dois anos. “O SIF está abrindo portas para nossas vendas, inclusive para exportação.”

O empreendimento

também promoveu o acesso ao mercado para produtores. Ilton conta que 40 piscicultores de Goiás são seus fornecedores, que entregam o peixe inteiro (resfriado). Com capacidade para abater seis toneladas de pescados por dia, o frigorífico, no entanto, funciona apenas

com pouco mais de 10% de seu potencial. “Abatemos somente 25 toneladas mensais.”

O motivo, para Ilton, é o comércio clandestino de peixes no Brasil. “Creio que 80% dos pescados vendidos no país não têm o carimbo do SIF”, observa.



GOIÁS AINDA 'FAZENDO ÁGUA'



Apesar dos caudalosos rios que cruzam o território goiano e boa quantidade de lagos e represas espalhadas por todas as regiões, a produção de pescados em Goiás ocupa apenas o 16º lugar no ranking brasileiro, com 20.190 toneladas por ano (2010). Santa Catarina lidera, com 183.769 toneladas no ano.

A publicação ‘Produção pesqueira e aquícola – Estatísticas 2008 e 2009’, do Ministério da

Pesca e Aquicultura, mostra ainda que a produção brasileira de pescado aumentou 25% nos últimos oito anos, passando de 990.899 toneladas anuais para 1.240.813 em 2009. Somente entre 2008 a 2009, houve crescimento de 15,7%: a aquicultura (produção de organismos aquáticos, inclusive plantas) teve elevação de 43,8%, enquanto a piscicultura cresceu 60,2% de 2008 a 2009 - comparada a 2007.

[illegible]

Warlem Sabino

Entre os links que podem ser acessados no Observató-

“Essas notas são resultado de 40 anos de trabalho que estamos completando agora. Não é um trabalho só nosso. Temos de dar crédito também aos conselheiros que já passaram pelo Sebrae, diretorias e colaboradores”, explica Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás.



Imagem Sebrae Goiás

Em uma escala onde 0 (zero) significa uma imagem muito negativa e 10 (dez) uma imagem muito positiva, segue a nota atribuída à imagem do Sebrae por seus clientes:

NOTA	2011	2012
Média Goiás	8,9	8,9
Média Nacional	8,8	8,9

Fonte: Sebrae Nacional, julho/2012

Número de Empresas

PORTE	NÚMERO DE EMPRESAS	%
Micro	262.618	74%
Pequenas	10.042	3%
Grandes	80.699	23%
Total	353.359	100%

Fonte: Receita Federal / 2009

93%

dos clientes atendidos pelo Sebrae afirmaram que retornariam para um novo atendimento

45%

dos empresários tem em mente, em primeiro lugar, o Sebrae, quando precisam buscar ajuda

27%

disseram bancos comerciais

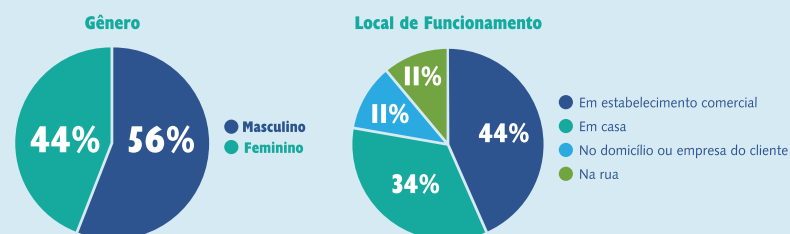
91%

dos entrevistados consideram abrir uma empresa a opção de carreira mais viável

57,9%

dos empregos gerados (443.032) em Goiás são oriundos das micro e pequenas empresas

Perfil do Empreendedor Individual em Goiás:



Indicador de Confiança das MPE em Goiás



41,6%

dos empresários disseram que houve aumento no faturamento em relação ao ano anterior;

desses afirmaram crescimento de até 30%

11%

64%

dos consumidores priorizam bom atendimento na hora da compra; 39% menores preços e 39% qualidade

PRIMEIRA VIAGEM

Empresária de primeira viagem, Cleusa Francisca de Barros Valois, de 58 anos, dá os primeiros passos como patroa. Há três meses, montou a Casa do Morango, no Setor Sudoeste, em Goiânia. A empresa revende polpas de frutas, batatas, couve flor, ervilhas, açaí, xarope e granola para supermercados, casa de frios, restaurantes, lanchonetes e pit dogs da Região Metropolitana da capital.

Porém, as dificuldades de início de negócio são maiores do que ela esperava. “Na verdade, eu não sei como tocar isso aqui sozinha e preciso urgente de ajuda”, revela. Por isso, ela foi ao Sebrae Goiás no final de setembro em busca de consultoria. Recebeu a boa notícia de que consultores vão à empresa dela no início de janeiro.

Indagada sobre os motivos que a levou a empreender, diz que foi o fato de ter ficado viúva. “Meu marido não me deixava trabalhar. Como ele se foi, resolvi que tinha de ter meu negócio.”



Josiane Fernandes e a patroa Cleusa são atendidas pela consultora Simone de Fátima, no Sebrae Goiás

“Toda a área de atendimento foi reformulada”

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás, Marcelo Baiocchi Carneiro afirmou que os resultados positivos da atuação da instituição no Estado, comprovada por pesquisas encartadas no Observatório Sebrae, se deve também

às mudanças implementadas durante a nova gestão (2011-2014). “Quando assumimos, decidimos melhorar ainda mais a recepção ao cliente. Toda a área de atendimento foi reformada e reformulada na Regional Metropolitana. Também precisávamos estar mais presentes no interior, que é onde as MPE mais precisam do Sebrae. Por isso, abrimos novas regionais e agências. Com certeza essas mudanças refletiram nessa avaliação. Estamos mais próximos do empresário.” O Sebrae Goiás conta hoje com 11 regionais e 19 agências espalhadas no Estado.

PERCEPÇÃO

Em outra pesquisa do Observatório Sebrae, sobre Índice de Percepção Empreendedora em Goiânia, de setembro deste ano, 45% dos empresários

entrevistados afirmaram que o primeiro nome que vem em mente quando precisam de ajuda é o do Sebrae; 27% recorrem a bancos comerciais. Ainda na área do empreendedorismo, 91% dos ouvidos disseram considerar a abertura de uma empresa como opção viável de carreira.

Sobre os motivos que levam ao empreendedorismo, 48,9% afirmaram que foram por oportunidade e vontade própria de não ser empregado. Apenas 17,1% iniciaram um negócio por necessidade. 58,8% das micro e pequenas empresas são recentes: nasceram entre 2005 e 2011.

“Essa mudança de comportamento do empreendedor é reflexo do que o Sebrae e parceiros têm feito na área de capacitação. Com mais informação, as pessoas iniciam o negócio com consciência, planejamento e pesquisa, o

que faz com que o índice de mortalidade das empresas seja cada vez menor”, afirma Wanderson Portugal Lemos, diretor-técnico do Sebrae Goiás.

A taxa de sobrevivência de MPE nos dois primeiros anos de vida atingiu 73,1% no Brasil; em Goiás, é 67,6%. É a menor taxa da história. “Que o brasileiro é empreendedor nato, todo mundo sabe. O goiano também não foge à regra. Porém, é preciso que o futuro empresário escolha um negócio que o faça sentir-se bem. Trabalhar em algo que lhe dê prazer aumenta e muito as chances de sucesso”, aconselha Wanderson.

EXPANSÃO ECONÔMICA

A pesquisa Direcionamento Estratégico do Sistema Sebrae, com resultados de Goiás, que consta no Observatório Sebrae, confirmou a expansão econômica porque passam as

MPE no Estado. 41,6% dos entrevistados disseram que houve aumento no faturamento do negócio este ano em relação a 2011. Indagados sobre a percentagem, 22,4% apontaram crescimento de até 30%.

SERVIÇO

As informações apresentadas pelo Observatório Sebrae estão em cópia eletrônica (CD-ROM) e no Portal do Sebrae Goiás (www.sebraego.com.br). Os números foram produzidos e organizados pela Unidade de Gestão de Estratégias do Sebrae Goiás em parceria com empresas e instituições de pesquisas do Estado.



NA MÍDIA



ASN Goiás completa sete anos de boas notícias

Agência Sebrae de Notícias se consolida como fonte de informação sobre empreendedorismo

Wilson Lopes de Menezes

Criada para produzir e distribuir, em tempo real, reportagens, notícias, informações, estudos e pesquisas acerca das atividades desenvolvidas pelas micro e pequenas empresas, com foco nas ações, programas e projetos, produtos e serviços que valorizam os aspectos socioeconômicos do Estado, a Agência Sebrae de Notícias (ASN Goiás) acaba de completar sete anos de boas notícias.

Nesse período, a ASN Goiás produziu 3.381 reportagens e enviou newsletters a profissionais de comunicação de 420 veículos de todo o Estado (jornais, rádios, TVs, sites, revistas, assessorias de imprensa), tendo, em média, 42,9 mil acessos/mês.

Prestando eficiente serviço noticiário on-line, a ASN Goiás tornou-se fonte de referência não só para jornalistas, mas, também, para empresários, estudantes, investidores, líderes comunitários e pessoas

interessadas em montar ou expandir o próprio negócio.

Instalada em Goiânia, na sede do Sebrae em Goiás, a ASN Goiás conta com sucursais nos 30 municípios onde o Sebrae mantém escritórios regionais e agências de atendimento (Goiânia, Anápolis, Águas Lindas, Caldas Novas, Catalão, Ceres/Rialma, Cristalina, Formosa, Goianésia, Goiatuba, Inhumas, Itaberaí, Jaraguá, Jataí, Luziânia, Morrinhos, Niquelândia, Palmeiras de Goiás, Porangatu, Posse,

Pires do Rio, Planaltina, Quirinópolis, Rio Verde, São Luís de Montes Belos, São Miguel do Araguaia, Senador Canedo, Uruaçu, Valparaíso de Goiás), ampliando sua cobertura jornalística e fotográfica.

Para breve, a agência de notícias prevê a criação de um Banco de Imagens e de um Banco de Infográficos, com estudos e pesquisas produzidos pelo próprio Sebrae Goiás, aumentando ainda mais o espaço dos pequenos negócios na mídia goiana.

LINHA DO TEMPO

- **21/05/2002** – Lançamento da ASN pelo Sebrae Nacional
- **5/10/2005** – Lançamento da ASN Goiás pelo Sebrae Goiás
- **1º/09/2010** – Migração para o novo portal da ASN, utilizando a plataforma que integra as agências de 23 Sebrae estaduais

SERVIÇO

ASN Goiás:
(62) 3250-2268
www.go.agenciasebrae.com.br
Av. T-3, nº 1.000, Setor Bueno, Goiânia (GO)

Normas garantem visitação sustentável

Sebrae Goiás e parceiros de projeto no Nordeste goiano apresentam manual de condutas e procedimentos para turistas

José Antônio Cardoso

O turismo no Parque Estadual de Terra Ronca (Peter), ao Nordeste de Goiás, ganhou manual de normas e procedimentos que promoverá a visitação sustentável do roteiro. O documento 'Manual de Operações do Plano Emergencial de Visitas Turísticas' mostra a formatação de produtos de espeleoturismo (turismo em cavernas), envolvendo as cavernas Angélica, Terra Ronca I, Terra Ronca II, São Bernardo e São Mateus, no município de São Domingos, distante 658 km de Goiânia.

O manual, confeccionado sob critérios da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT NBR), envolveu parceiros como o Sebrae Goiás, Semarh Goiás, Associação Ecológica de Monitores e Condutores Ambientais (Aema), Centro Nacional de Pesquisa e Conservação de Cavernas (Cecav), Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade (ICMBio), Grupo Espeleológico Anjos do Subterrâneo

(Greasb), Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Turismo de São Domingos e guias turísticos locais.

Um dos responsáveis pelo trabalho, o consultor do Sebrae Goiás, Eliezer Contúrbia Neves (especialista em normas ABNT NBR), garante que o documento apresentado torna viável a exploração turística das cavernas dentro de um parâmetro de qualidade, conservação e segurança. "Todas as regras gerais e específicas para o espeleoturismo de aventura estão contidas no manual, inclusive um sistema de gestão de segurança, que inclui uma planilha de riscos para a atividade", destaca Eliezer.

Desenvolvido por meio do Projeto de Turismo e Cultura da Região Nordeste de Goiás, do Sebrae, o manual será entregue ao conselho consultivo do projeto, ao qual o próprio Sebrae integra. Segundo Tânia Aparecida Silva, gerente da Regional Nordeste da entidade, que tem sede na cidade de Posse (a 525 km de Goiânia), a ação projeta ainda mais o pro-

TERRA RONCA

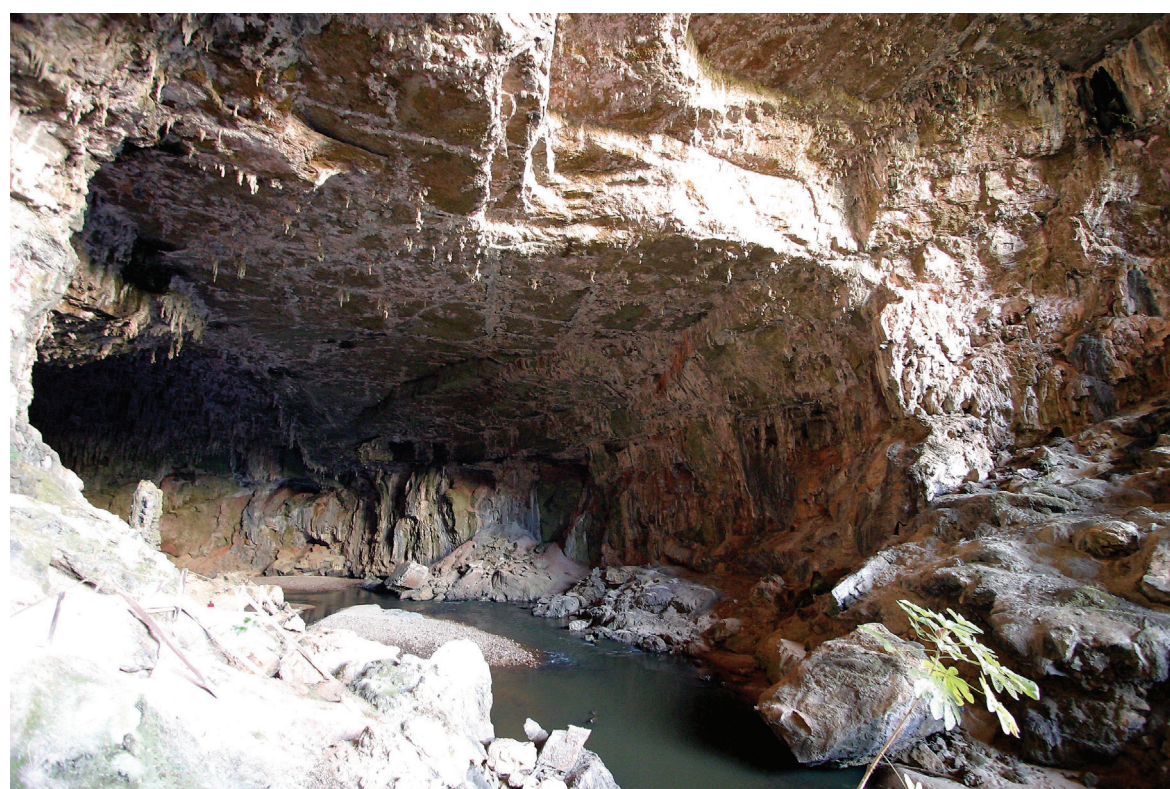
Fotos: Silvío Simões



Vista de morro conhecido como Dedo de Deus, no Parque Estadual de Terra Ronca, em São Domingos



Entrada do Parque Terra Ronca, que fica localizado próximo à BR-020, no município de São Domingos



gresso turístico da região. “O diferencial é que as visitas serão feitas com respeito às características do ambiente.”

O documento propõe eliminar condições que possam promover qualquer tipo de depredação da natureza. Como exemplo, em artigo das Regras Gerais de visita ‘fica proibido o uso de iluminação baseada no acetileno (carbureteiras), ou outros sistemas de iluminação que emitam calor ou fuligem em demasia’.

GRANDES CAVERNAS

Contendo 38 páginas, o manual faz apanhado histórico da região e aponta ca-

minhos para espeleoturismo de aventura. O parque, localizado próximo à rodovia BR-020, tem como principal atrativo suas grutas e cavernas, além de abundante flora e fauna, e rios de águas cristalinas, que formam lagos subterrâneos, e os enormes salões internos das cavernas, ricos em minerais.

As formações rochosas são cultivadas pelas expressivas estalactites e estalagmites. A diversidade biológica registra mais de 150 espécies de aves e cerca de 50 de mamíferos. A vegetação, formada por cerrado, cerradão, matas de galeria e veredas, se constitui

em excelentes habitats para uma enormidade de espécies animais. A região pertence à bacia hidrográfica do Rio Paraná. O parque foi criado pela lei estadual nº 10.879, de 07 de julho de 1989.

Na lista das 30 maiores cavernas do Brasil, o local possui sete, entre elas a Lapa da Angélica (14.100m de extensão), Lapa de São Vicente

(13.555m) e Lapa São Mateus III (10.828m), todas cadastradas na Sociedade Brasileira de Espeleologia (SBE) - Mapa Roteiro. A Terra Ronca é a mais conhecida caverna do parque, sobretudo pela tradicional festa religiosa Romaria do Bom Jesus. A principal entrada é Terra Ronca I, com 100 metros de largura por 84 de altura.

Grutas e cavernas localizadas no Parque Terra Ronca: atrativos turísticos serão melhor preservados



SERVIÇO

Manual de Operações do Plano Emergencial
Regional Nordeste do Sebrae Goiás: (62) 3481-2234
Central de Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

ESTÉTICA

Fotodepilação conquista clientes

Unidade da Siluets combina procedimento com tratamentos corporais e de emagrecimento

Fernando Dantas

Investir no próprio negócio sempre esteve nos planos do administrador de empresas Thiago de Castro Balduino, de 33 anos. O perfil empreendedor ele reconhece ter há muito tempo, mas o que faltava era a ideia. Com a cabeça cheia de dúvidas, resolveu pesquisar sobre franquias. Em 2011, descobriu um empreendimento em São Paulo que vinha ao encontro de suas necessidades.

Ao visitar a ABF Franchising Expo, feira de franquias que ocorre na capital paulista, Thiago teve o primeiro contato com a Siluets, empresa que combina fotodepilação com tratamentos corporais e emagrecimento. “Iria abrir uma empresa, só não sabia o ramo de atuação. Após alguns contatos, recebi convite para conhecer a unidade Moema, em São Paulo, da Siluets. Ao decidir pela área de estética, minha sócia comprou a ideia.”

Hoje, Thiago e a sócia, Ludmilla Barbosa, que também é psicóloga, são proprietários da unidade da Siluets do Buena Vista Shopping (região Sul da capital). A empresa tem como principal serviço a fotodepilação, tecnologia nova no mercado que utiliza a Luz Intensa Pulsada (IPL) para depilar, favorecendo a eliminação progressiva de pelos.

De acordo com Thiago,



Tecnologia nova no mercado da beleza, o tratamento de fotodepilação custa R\$ 55 por sessão e tem atraído clientes à unidade Siluets

a novidade tem conquistado cada vez mais clientes em Goiânia. Tanto é que a Siluets registra, aproximadamente, 300 atendimentos por mês. No caso específico da fotodepilação, cada sessão por área custa R\$ 55. A unidade no Buena Vista conta com quatro colaboradores dos segmentos de Fisioterapia e Estética.

SERVIÇO

Siluets: (62) 3242-9323
Av. T-61, nº 180, Qd. 124, sala 108,
Buena Vista Shopping,
Setor Bueno,
Goiânia (GO)
www.siluets.com.br

Empreendedores participam do programa Bússola Sebrae

Para investir na abertura da unidade Siluets em Goiânia, os sócios Thiago de Castro Balduino e Ludmilla Barbosa precisaram seguir os padrões exigidos pela franqueadora paulista, além de dispor de tempo e valores para o negócio. De acordo com ele, o investimento inicial foi de R\$ 89 mil. “Apesar das exigências, a franquia nos permitiu pular algumas etapas para abrir a empresa, nos proporcionando economia de tempo e dinheiro”, recorda Thiago.

Mesmo assim, o empreendedor revela que buscou con-

sultoria do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Goiás), participando, inclusive, do Bússola Sebrae – ferramenta Sistema de Informações Geográficas (SIG) voltada para a geração de consultas, relatórios, mapas temáticos e outras análises geomercadológicas. Os sócios ainda frequentaram cursos como o Próprio e o Empretec, ambos ministrados pelo Sebrae Goiás.

A meta traçada para a empresa é aumentar o faturamento em 30% a cada semestre. Para isso, Thiago e Ludmilla buscaram investir na divulga-

ção da franquia e dos serviços pelas redes sociais. O empresário enfatiza que atualiza, frequentemente, a fan page no Facebook, com fotos, matérias sobre estética e promoções, para chamar a atenção dos clientes.

FRANQUIA

Criada em 2011, a Siluets tem taxa de franquia de R\$ 89 mil. O capital de giro necessário é de cerca de R\$ 10 mil, com perspectiva de faturamento médio mensal de R\$ 24 mil, no prazo de 10 a 12 meses após o investimento inicial.

TECNOLOGIA

Aplicativo goiano recebe chancela da Copa do Mundo

Inovador na área de saúde preventiva, Software Vida auxilia descoberta de talentos no esporte

Warlem Sabino

Quando o engenheiro André de Paula Ramos concluiu seu mestrado, em 2007, ele bateu à porta de diversas empresas em busca de trabalho na área de computação. Deixou currículos, foi atrás de indicações de conhecidos, mas não encontrou nada que o empolgasse. A saída, então, era iniciar o próprio negócio. Associou-se a dois colegas e fundaram a Requisito Tecnologia.

“Naquela época, não ti-

nha como objetivo ser dono do meu próprio nariz. Mas, quando terminei a faculdade, vi que as empresas eram muito limitadas para o que eu queria. Não encontrava nada que me animasse a trabalhar”, justifica o engenheiro de 30 anos.

Até 2009, a Requisito Tecnologia, sediada em Goiânia (GO), ficou em “banho-maria” - um dos parceiros, inclusive, desistiu durante esse período. André e os sócios sabiam que havia mercado para programas nas áreas de Esporte e Saúde Preventiva. Porém, era preciso estar melhor preparado. Ele aproveitou o período de pouca atividade do negócio para estudar. “O mestrado em engenharia biométrica (área que estuda a Saúde para o desenvolvimento de tecnologias)

me deu formação teórica e prática para trazer algo inovador no mercado”.

André e o sócio Wellington Pereira, de 42 anos, profissional de Educação Física e com MBA em Gestão Empresarial, começaram a desenvolver a empresa, mesmo sem recursos. O lançamento do Software Vida, aplicativo técnico para automação de Avaliações Físicas, deu uma guinada no empreendimento, que começou com um estagiário em 2009 e hoje tem uma equipe direta e indireta de quase 30 pessoas.

“Sabíamos que, no esporte e na saúde preventiva, havia nicho de mercado, pois as empresas da área são fragmentadas e as soluções concorrentes não exploravam o potencial tecnológico disponível.”



André Ramos, 30, é um dos fundadores da Requisito Tecnologia

Investimento captado não será reembolsado

Os sócios André de Paula Ramos e Wellington Pereira já captaram “alguns milhões” de investimento público não reembolsáveis - total não revelado - para a Requisito Tecnologia. Eles também acabaram de receber a chancela da Copa do Mundo de 2014, por meio do Ministério do Esporte, para o Software Vida. O governo federal deverá apoiar a descoberta e formação de atletas, visando fazer com que o legado da Copa seja perene em re-

lação ao incentivo ao esporte. A empresa agora deve crescer em velocidade muito maior.

“O governo federal fez edital convocando as empresas a apresentarem projetos de apoio à Copa no Brasil. Oferecemos o aplicativo e fomos contemplados. A União entendeu a importância socioeconômica de nossa tecnologia e vai incentivar os profissionais que atuam com atividades físicas nas escolas e nos centros de treinamento a adotar nosso

produto. Quando esse processo estiver concluído, daremos salto gigantesco”, diz André.

SERVIÇO

Requisito: (62) 3281-6114
Av. 85, nº 1.760, sala 219, Ed. Marista Center Mall, Goiânia (GO)
www.requisito.com.br

O SOFTWARE

O Software Vida inova o modelo de negócio. Empresas que atuam no setor são centralizadoras e focadas na comercialização de aplicativos. Porém, a solução da Requisito Tecnologia se destaca ao inserir pesquisadores de todo o Brasil no processo de desenvolvimento, criando soluções personalizadas, de baixo custo e ainda alinhadas com o mercado.

Como se não bastasse,

também há uma rede social, chamada de Guibee (www.guibee.com), que permite que a população acesse seus laudos e possa compartilhá-los com amigos e até outros profissionais da saúde e do esporte. As ferramentas integram procedimentos técnicos, sociabilização e marketing digital em uma única plataforma, soluções demandadas por academias, clubes desportivos, clínicas, escolas e muito mais.

COMUNICAÇÃO

Estratégia 'mídia indoor' torna espera mais confortável

Empresa cria peças publicitárias para divulgação em TVs de consultórios médicos, loterias, supermercados e até elevadores

Fernando Dantas

Quem visita consultórios médicos e odontológicos, casas lotéricas, supermercados ou necessita utilizar elevadores de empresas, por exemplo, já deve ter se deparado com um novo tipo de mídia que tem conquistado espaço no mercado da comunicação. Trata-se da 'mídia indoor', que é estratégia de marketing utilizada para propagar informações em ambientes de espera e locais de grande circulação de pessoas.

Em virtude do mercado aquecido e por atuar na área de comunicação, João Mendanha, de 27 anos, publicitário e pós-graduado em Marketing, teve a ideia de investir no segmento. Ele revela que estudou o mercado, avaliou prós e contras e conheceu concorrentes locais, para assim levar a proposta adiante. O projeto foi ainda compartilhado com os amigos - Leonardo Santana, graduado em Gestão Executiva de Negócios, e Leopoldo Santana, publicitário -, que também perceberam, nesse ramo de atuação, excelente oportunidade de investimento.

O resultado foi a sociedade entre os três e o lançamento, em setembro do ano passado, no mercado goianiense, da Invent Mídia Indoor. A empresa oferece a criação de peças publicitárias para serem veiculadas por meio da *digital signage* - mídia digital indoor que propaga anúncios e conteúdos



João Mendanha, Leonardo Santana e Leopoldo Santana são sócios da Invent Mídia Indoor, criada em setembro do ano passado

variados, formatados de acordo com o local de exibição.

As mensagens veiculadas são visuais e enviadas por meio de sistema digital que as transmite em telas de alta tecnologia, instaladas em pontos de espera. Além disso, a Invent é responsável por contratar os pontos estratégicos para a veiculação dos anúncios. "Acredito que hoje todos sonham em ter seu próprio negócio. Meus sócios e eu vimos a oportunidade e decidimos correr atrás do nosso sonho", enfatiza.

Segundo João Mendanha, a experiência dos sócios em diferentes áreas de atuação contribuiu para o negócio dar

certo. Ele explica que cada um assumiu uma responsabilidade na empresa, sendo que Leonardo ficou com a área financeira, Leopoldo com a comercial e João com a criação. "Além dos três, temos uma vendedora externa e prestadores de serviço de instalação das mídias."

ROTINA

O primeiro passo para fechar negócio com os clientes é a visita da vendedora externa às empresas. Depois de assinado o contrato, a Invent recebe o briefing - que são as informações para a criação da mídia -, e a peça publicitária é, então, desenvolvida para ser

veiculada na TV. "Após o vídeo ser inserido no ponto de venda escolhido é só o cliente aguardar o retorno", orienta João.

O sócio afirma que uma das principais atividades da empresa é a venda de anúncios, de 20 segundos, em mídias de TVs instaladas em estabelecimentos comerciais, que podem impactar, em média, 100 mil pessoas por mês. O valor, explica, gira em torno de R\$ 200 a R\$ 250 por mês. Por inserção, custo médio é de R\$ 0,15.

INVESTIMENTO

Sobre investimento, João prefere não informar, mas ressalta que não é um custo alto.

"O retorno tem sido rápido, principalmente por se tratar de comunicação mais em conta comparada a outras, como panfletagem ou rádio."

SERVIÇO

Invent Mídia Indoor:
(62) 3922-0888
Rua 4, nº 485, Ed.
Maria Coelho, 1º andar,
sala 105, Setor Oeste,
Goiânia (GO)
www.inventindoor.com.br
[com.br / invente@inventindoor.com.br](mailto:com.br/invente@inventindoor.com.br)

BELEZA

Fernando Leite



Cliente usufrui dos serviços de manicure e pedicure express em unidade da Unhas Fast

ALI ajuda empresa a se expandir

Após consultoria, Unhas Fast abre mais duas unidades e inicia processo de franchising

Fernando Dantas

O arrojo da administradora de empresas Débora Alcantara de Moraes e Souza, de 34 anos, combinado com a capacitação do Sebrae Goiás, culminou na criação, em Goiânia (GO), de uma empresa de alcance nacional. A Unhas Fast, pioneira no segmento de manicure express, nasceu em março de 2011, com uma loja no Setor Bueno. Hoje, são três unidades na capital e pelo menos 40 pedidos para o franqueamento em cidades como Florianópolis (SC), Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP), Brasília (DF),

Salvador (BA), Curitiba (PR) e Fortaleza (CE).

“No início, tínhamos como meta ter apenas uma loja. Mas foram tantos clientes que o local não suportava. Com o apoio do Sebrae Goiás, por meio do programa Agente Local de Inovação (ALI), em apenas nove meses criamos mais duas unidades. Também melhoramos a gestão de pessoal, controle do caixa e atendimento. Em março deste ano, concluímos o processo de franchising e estamos avaliando as propostas”, revela Débora.

O crescimento rápido foi motivado pelas ideias inova-

doras de Débora e do marido, Carlos Alberto Teixeira de Moraes e Souza, que é sócio. As toalhas descartáveis, usadas nos cabelos, foram trocadas por toalhas de tecido, que são esterilizadas e deslacradas na frente da cliente, mediante parceria com uma lavanderia que faz o aluguel dessas toalhas. “Essa é uma ação diferenciada no mercado”, atesta a ALI, Laura Teixeira, que presta consultoria ao negócio.

Além das toalhas, outra novidade que ajuda a alavancar o número de clientes e interessados pela franquia é quanto aos cuidados com a saúde. Luvas individuais, amolecedor de cutículas, palitos, lixas e sapatilhas são descartáveis. “Trabalhamos de modo a zerar

a possibilidade de que nossas clientes possam ser contaminadas com doenças, principalmente a hepatite”, diz Débora.

Cinquenta e cinco pessoas trabalham nas três unidades da Unhas Fast. São aproximadamente 10 mil atendimentos por mês – além de manicure e pedicure, design de sobrancelhas e cabeleireiros. “São serviços rápidos, voltados principalmente às mulheres modernas, práticas, inteligentes e com tempo apertado. Além disso, temos como diferenciais o atendimento eficaz, simpático, de qualidade e com foco no cliente.”

FRANCHISING

Por causa do sucesso da Unhas Fast, o negócio tornou-

-se franquia nacional a partir de setembro deste ano. Em relação aos valores iniciais de investimento na franquia, Débora explica que podem variar de R\$ 120 mil a R\$ 240 mil, dependendo do tamanho do espaço, com custos já inclusos de taxa de franquia, obra civil, projeto arquitetônico, estoque, mobiliário e capital de giro.



SERVIÇO

Unhas Fast:

(62) 3921-1717

www.unhasfast.com.br

Email: debora@unhasfast.com.br

Facebook: Unhas Fast

Twitter: @unhasfast

PROGRAMA CRESCER

Caixa e Banco do Brasil ofertam empréstimo com taxa de 0,64%

Edmar Wellington

Informal ou não, empreendedor pode pegar até R\$ 15 mil para investir no negócio

Warlem Sabino

A Caixa Econômica Federal montou um posto de atendimento dentro da sede do Sebrae Goiás, em Goiânia (GO), para divulgar o programa Microcrédito Produtivo Orientado Crescer. Às quartas-feiras, uma agente de crédito do banco estará no local para tirar dúvidas sobre como o empreendedor pode ter acesso a empréstimo de até R\$ 15 mil, com prazo para pagamento de 24 meses (carência de dois meses), e juros a partir de 0,64% ao mês - 8% ao ano. Além da Caixa, o Banco do Brasil também opera essa mesma linha de crédito.

O recurso é destinado aos empreendedores, formais ou não, para compra de equipamentos, materiais ou melhorar o ambiente de negócio. “É o Banco do Povo da Caixa, voltado, especialmente, para pessoas de baixa renda. O prazo para quitação é longo, juros baixos e isenção de IOF”, explica o supervisor da Caixa, Wesley Pinto.

O empreendedor Antonio Santos Costa, de 64 anos, gostou do Microcrédito Crescer. Morador do Residencial Real Conquista, na região Sudoeste de Goiânia, ele disse que



Empreendedor Antonio Santos Costa: “Fiz um primeiro contato e gostei das taxas de juros. A Caixa facilita a vida do empreendedor”

pretende instalar no local uma loja de móveis usados. “Fiz um primeiro contato e gostei das taxas de juros. A Caixa, de fato, está facilitando a vida do empreendedor”, avalia.

Em virtude da alta demanda de empréstimo, o programa microcrédito, operado pela Caixa, reduziu o teto do empréstimo em novembro para R\$ 2 mil. No entanto, em dezembro volta ao normal. Além do Sebrae Goiás, 20 agentes de crédito da Caixa divulgam o programa na Região Metropolitana de Goiânia.

COPA DO MUNDO

Banco do Brasil criou a linha de crédito FAT Turismo para disponibilizar apoio fi-

nanceiro às micro, pequenas e médias empresas que pretendam desenvolver projetos relacionados aos eventos Copa das Confederações 2013 e à Copa do Mundo de 2014.

Com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), a linha conta com as modalidades de financiamento a investimentos e capital de giro, para atendimento às necessidades das MPE com faturamento bruto anual de até R\$ 25 milhões.

Com taxas de juros a partir de TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) mais 4,5% ao ano (equivalente a partir de 0,82% ao mês), a solução será comercializada, inicialmente, com exclusividade pelo BB.

O prazo de pagamento varia conforme a destinação dos recursos: até 84 meses, incluídos até 24 meses de carência,

para financiamento de investimentos, e até 36 meses, com carência de até 12 meses, para capital de giro.

SERVIÇO

Requisitos para o Microcrédito Orientado:

Ser maior de 18 anos ou emancipado
Possuir conta na Caixa ou Banco do Brasil
Não possuir nome em cadastros de inadimplentes
Avalista, se for o caso

Valores para empréstimo: mínimo R\$ 300; máximo R\$

15 mil
Prazo para pagamento: de 12 a 24 meses (dois meses de carência)

Informações:

Caixa Econômica Federal
Agência da Avenida 24 de Outubro, em Goiânia - (62) 2764-4336
Banco do Brasil
Qualquer agência

AGILIDADE

Novo Vapt Vupt acelera abertura de empresas

Fruto de parceria entre Sebrae Goiás, Acieg, Governo do Estado e Prefeitura de Goiânia, unidade reduz tempo para 45 dias

Warlem Sabino

Em funcionamento na sede da Associação Comercial e Industrial de Goiás (Acieg), o Vapt Vupt Central do Empresário reduziu de quatro meses para 45 dias o tempo de abertura de empresas em Goiânia (GO). Até dezembro, a expectativa é de que o prazo caia para 14 dias. “Reduzir a burocracia é um dos pontos essenciais para a sobrevivência de micro e pequenos negócios”, explicou Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás.

Em setembro, um mês após a inauguração, o espaço pioneiro no Brasil registrou

1.108 atendimentos na unidade, o que representa crescimento de aproximadamente 26%, comparado com o mês anterior.

A microempresária Vânia Urias Borges, proprietária da Vinhal e Urias Assessoria Comercial, é exemplo do quanto a desburocratização é benéfica, principalmente aos micro e pequenos empresários. Ela re-

cebeu consultoria no posto de atendimento do Sebrae Goiás no Vapt Vupt e lembrou que, em início de negócio, é preciso que todas as atenções estejam voltadas ao empreendimento.

“É difícil você comandar uma empresa pequena e ainda ter de ficar indo aos órgãos públicos de porta em porta em busca de documentos e informações. É um tempo perdido que eu poderia investir no meu negócio. Quando você reúne todos os órgãos no mesmo local, resolvo minha vida mais facilmente e consigo focar melhor no meu trabalho”, explicou.

Além do Sebrae Goiás e da própria Acieg, são parceiros na criação do Vapt Vupt o Governo de Goiás e a Prefeitura de Goiânia.

SERVIÇOS VAPT VUPT

HORÁRIOS E DIAS DE FUNCIONAMENTO:
SEGUNDA A SEXTA-FEIRA - DAS 7h ÀS 19h
SÁBADO - 7h ÀS 12h

Serviços disponíveis:

- Registro de empresas – abertura e encerramento
- Autenticação de livros fiscais
- Pesquisa de nome empresarial
- Emissão de certidões (DARF e DARE)
- Solicitação de bloqueio de CPF de pessoa física
- Arquivamento de procuração
- Monitoramento de processos da Juceg, via torpedo
- Emissão de alvará de licença e funcionamento provisório
- Emissão de documento de numeração predial oficial
- Emissão de documento do uso do solo
- Certificação prévia e normal emitida pelos Bombeiros
- Emissão de nota fiscal
- Certificação digital
- Corte de Conciliação
- Educação empresarial
- Financiamento – linha de crédito para abertura de empresa
- Cadastro de Microempreendedor Individual (MEI)
- Inscrição estadual
- Certidões Juceg
- Serviços multifuncionais disponíveis em sites de esfera federal, estadual e municipal
- Consultoria e atendimento Sebrae Goiás, Acieg, Procon e Conselho Regional de Contabilidade, entre outros

Órgãos e entidades:

- Secretaria de Estado de Gestão e Planejamento (Segplan)
- Secretaria de Estado da Fazenda (Sefaz)
- Junta Comercial de Goiás (Juceg)
- Agência de Fomento de Goiás (GoiásFomento)
- Corpo de Bombeiros de Goiás
- Procon Goiás
- Prefeitura de Goiânia
- Associação Comercial e Industrial de Goiás (Acieg)
- Sebrae Goiás
- Conselho Regional de Contabilidade de Goiás (CRC-GO)



NOVEMBRO

CURSOS

GOIÂNIA

- De 19 a 23 - 19h às 22h
Técnicas de Vendas
- De 19 a 23 - 19h às 22h
Gestão de Estoques
- De 26 a 30 - 19h às 23h
Como administrar sua pequena empresa
- De 26 a 30 - 19h às 22h
Gestão de Pessoas

REGIÃO NOROESTE

- Dia 17 - 8h
Programa Empreendedor Rural (PER)
- De 19 a 23 - 19h às 22h
Técnicas para Negociação São Luís de Montes Belos
- Dia 24 - 8h
Programa Empreendedor Rural (PER)

ANÁPOLIS

- Dia 24 - 8h
Programa Empreendedor Rural (PER)

PIRES DO RIO

- Dia 26 - 14h às 18h

- Oficina Compras Governamentais
- Dia 27 - 8h às 12h
Oficina Empreendedor Individual
- Dia 27 - 14h às 18h
Oficina Desburocratização Ouvidor
- Dia 28 - 14h às 18h
Oficina Compras Governamentais
- Dia 29 - 8h às 12h
Oficina Empreendedor Individual
- Dia 29 - 14h às 18h
Oficina Desburocratização Orizona
- Dia 30 - 14h às 18h
Oficina Compras Governamentais

PALESTRAS

GOIÂNIA

- Dia 19 - 14h30
Programa Próprio
- Dia 19 - 19h
Programa Próprio
- Dia 20 - 19h
Programa Próprio
- Dia 20 - 19h30
Ricardo Voltolini
- Dia 21 - 19h
Entendendo custos, despesas e preço de venda
- Dia 26 - 14h30
Programa Próprio

- Dia 26 - 19h
Programa Próprio
 - Dia 28 - 19h
Administração Competitiva
- #### SENADOR CANEDO
- Dia 19 - 19h às 21h
Aumentando suas Vendas com Criatividade

ITAGUARI

- Dia 26 - 19h
Aumentando suas vendas com criatividade

JATAÍ

- Dia 20 - 19h30
Dalmir Sant'Anna

PIRES DO RIO

- Dia 26 - 19h30 - Lei Geral

OUVIDOR

- Dia 28 - 19h30 - Lei Geral

ORIZONA

- Dia 30 - 19h30 - Lei Geral

DEZEMBRO

CURSOS

GOIÂNIA

- De 3 a 7 - 19h às 23h
Como administrar sua pequena empresa

- De 3 a 7 - 19h às 22h
Técnicas de vendas
- Dias 4 e 5 - 19h às 23h
Oficina Plano de Marketing
- De 10 a 14 - 19h às 22h
Atendimento ao Cliente
- De 10 a 14 - 19h às 23h
Como administrar sua pequena empresa

REGIÃO NOROESTE

- De 4 a 7 - 19h às 22h
Gestão de Pessoas

SENADOR CANEDO

- De 10 a 14 - 19h às 22h
Técnicas de Vendas

SÃO LUÍS DE MONTES BELOS

- Dia 1º - 8h
Programa Empreendedor Rural (PER)
- Dia 8 - 8h
Programa Empreendedor Rural (PER)

CAVALCANTE

- De 6 a 8 - 8h
Elaboração de Projetos para Captação de Recursos

ITAGUARI

- Dia 18 - 19h
Oficina: SEI Vender

ORIZONA

- Dia 3 - 8h às 12h
Oficina Empreendedor Individual
 - Dia 3 - 14h às 18h
Oficina Desburocratização
- #### CRISTIANÓPOLIS
- Dia 6 - 8h às 12h
Oficina Compras Governamentais
 - Dia 7 - 8h às 12h
Oficina Empreendedor Individual
 - Dia 7 - 14h às 18h
Oficina Desburocratização

PALESTRAS

GOIÂNIA

- Dia 5 - 19h - Atendimento ao Cliente
- Dia 12 - 19h
Lucratividade - Crescer, Sobreviver e Morrer

REGIÃO NOROESTE

- Dia 3 - 19h
Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer

SENADOR CANEDO

- Dia 5 - 19h
Aumentando suas Vendas com Criatividade

CRISTIANÓPOLIS

- Dia 6 - 14h às 18h - Lei Geral

FAÇA SUA INSCRIÇÃO PELO 0800 570 0800

Pensando em inovar na sua empresa?

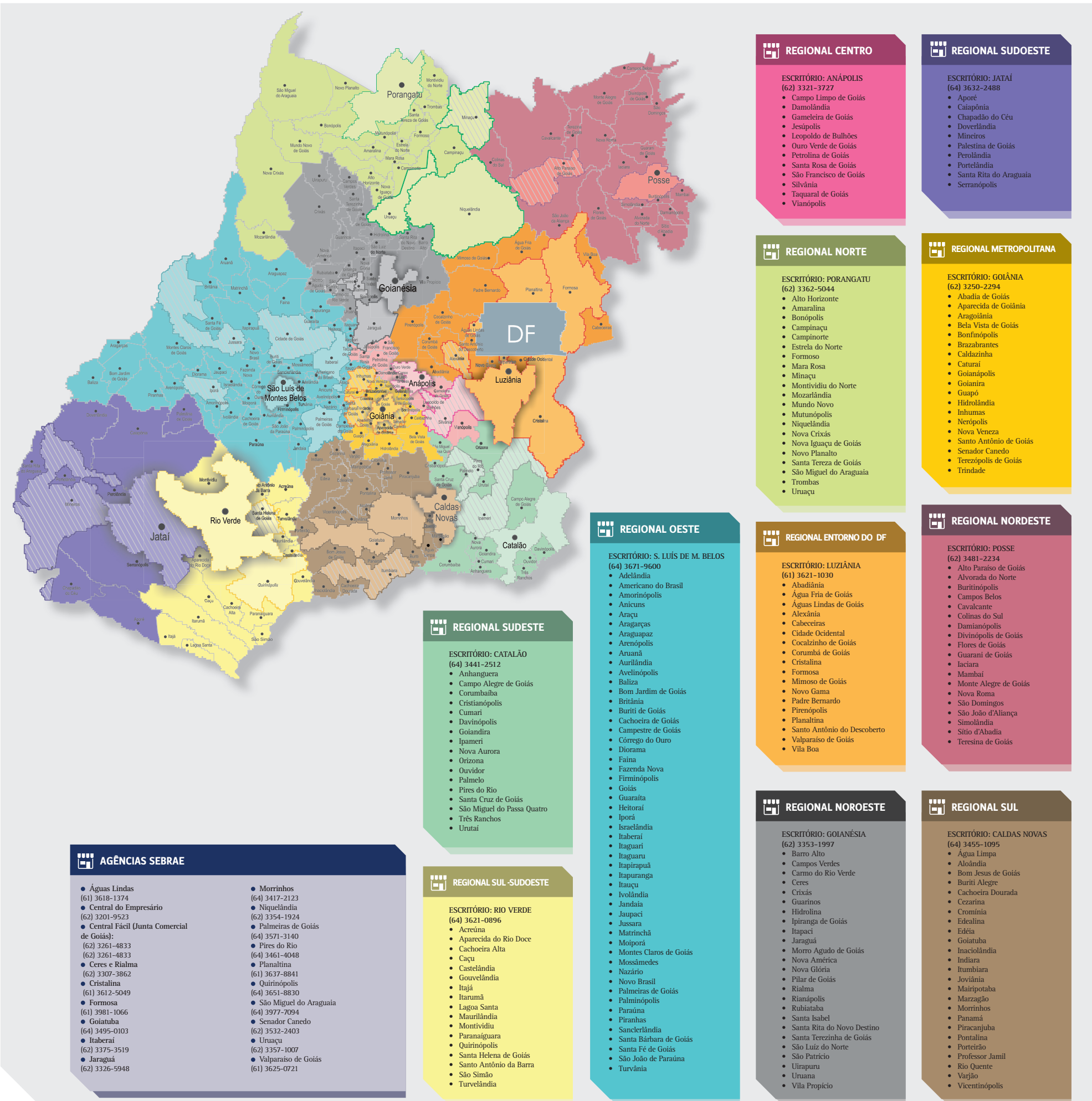
O SEBRAEtec e o BNDES têm uma novidade para você

Conheça as condições:

O Cartão BNDES permitirá ao cliente do Sebrae Goiás o pagamento de sua contrapartida de forma parcelada em até 10 parcelas mensais fixas. As parcelas dos pagamentos deverão ser iguais ou superiores a R\$ 100,00 (cem reais), exceto nas transações efetuadas em 3 (três) parcelas, para as quais não haverá valor mínimo.

Para solicitar o Cartão BNDES e obter mais informações sobre as condições de financiamento e utilização, o cliente deverá acessar o site www.cartaobndes.gov.br ou procurar diretamente um dos bancos emissores. Também é possível esclarecer dúvidas através da Central de Atendimento do Cartão BNDES pelo telefone 0800 702 6337.







Você acreditou que poderia trabalhar por conta própria. O Sebrae acreditou junto e ajudou a criar o Empreendedor Individual. O que era dificuldade virou oportunidade. Agora você possui auxílio-doença, licença-maternidade e o tão sonhado CNPJ. Um dia você vai se aposentar, mas até lá, vai fazer muito negócio e crescer com o país. Pode acreditar.

EU ACREDITO

em mim,
no meu negócio,
que vou vender tudo,
que vou matar um leão por dia,
que amanhã começa tudo de novo.

SEBRAE 40 ANOS.
O NEGÓCIO É ACREDITAR.



Cláudia Aguiar, proprietária da
Claudinéia Aguiar Fabricante de
Trufas e Doces Artesanais, São Paulo/SP.
Acesse o QR code e assista ao vídeo.

www.onegocioeacreditar.com.br | @sebrae | facebook.com/sebrae | 0800 080000



Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas