

ALAMEDA AGROCULTURAL

Gastronomia e artesanato regionais integram espaço que reúne as famílias durante a Exposição Agropecuária de Goiás, em Goiânia.

Página 9

OFERTA TURÍSTICA

Projeto de boas práticas para melhoria da oferta turística nos destinos de Pirenópolis e Chapada dos Veadeiros sai do papel.

Página 11



INCENTIVO FEDERAL

Tradicional evento gastronômico de Goiás, o Festival do Alho, Batata e Cebola - ABC da Boa Mesa recebeu a chancela da Lei Rouanet (8.313/91).

Página 18

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 03 - Ano II - Abril/Maio/2013

Distribuição Gratuita

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0



Impresso
Especial
9912212074-DR-GO
SEBRAE
--- CORREIOS ---


PRÊMIO À BOA GESTÃO

Finalistas da etapa nacional do Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas (MPE Brasil 2012), o Centro de

Diagnósticos São Marcos e a República da Saúde mostram que investimento em inovação e qualificação é garantia de bons

resultados. "Não trabalhamos apenas para ganhar dinheiro, mas servir ao próximo", diz Maria Ivone (foto), do São Marcos.

Páginas 14 e 15

SAUDÁVEIS E SUSTENTÁVEIS

Naturale Distribuidora de Cosméticos lança linha de produtos com matéria-prima que não agride meio ambiente, profissionais ou usuários.

Página 20

INTERCÂMBIO INTERNACIONAL

Comitivas de empreendedores goianos visitam feiras de cosméticos e tecnologia na Europa para experiências, negócios e parcerias.

Página 24

DINHEIRO DE PLÁSTICO

"Guia para o Empresário - Cartões de Pagamento" ajuda micro e pequenos empreendedores a elevar vendas.

Página 25

7

Sebrae e TCM estabelecem acordo para dar maior efetividade à Lei Geral da MPE

8

Índice que mede a confiança dos pequenos negócios na economia apresenta avanço

12

Encadeamento Produtivo aproxima empreendedor de empresas de grande porte em Goiás

17

Permuta vira negócio pela internet e amplia relacionamentos

19

Fabricante de pão de queijo congelado, empresa se prepara para exportação

23

Após auxílio do Programa ALI, padaria investe na expansão por meio de lojas ou franquias em Rio Verde

13

Sebrae Goiás apoia bares participantes do Comida di Buteco

16

Artista plástica goiana se destaca na arte em vidro

14

Centro de Diagnósticos São Marcos, de Goiânia, conquista o segundo lugar no Prêmio MPE Brasil 2012, como Destaque Boas Práticas de Responsabilidade Social



INDICADORES

UFIR
R\$ 1,0641

TJLP
5%

SELIC
7,50% (anual)

SALÁRIO MÍNIMO
R\$ 678,00

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\$ 1.710,78 -> Isento
De R\$ 1.710,78 até R\$ 2.563,91 -> 7,5%
De 2.563,91 até 3.418,59 -> 15%
De 3.418,59 até R\$ 4.271,59 -> 22,5%
acima de R\$ 4.271,59 -> 27,5%

PESSOA JURÍDICA

15% sobre o lucro real

REAJUSTE DE ALUGUEL
Indexador:
IGP-M -> 1,069 (anual)
INPC -> 1,0595 (anual)

INFLAÇÃO

INPC (acumulada 12 meses): 7,22%



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



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, Rodrigo Viana, Lillian Bento e Mônica Andrade

Fotografia
Edmar Wellington e Silvio Simões

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

Tiragem: 30.000 exemplares
Impressão: J. Câmara & Irmãos S/A
Distribuição gratuita e dirigida

PALAVRA DO PRESIDENTE

País rico apoia as MPE

A criação da Secretaria Especial da Micro e Pequena Empresa, vinculada à Presidência da República e com status de ministério, vai ampliar o diálogo das MPE com o governo. A nova pasta irá coordenar a formulação de políticas e diretrizes de apoio aos pequenos negócios, cooperativas e associações, que são responsáveis por 99% das empresas formais do Brasil.

As micro e pequenas empresas precisam urgente de políticas públicas mais eficientes, como a melhoria no ambiente de negócios, programas de qualificação e extensão empresarial, iniciativas para o aumento das microempresas nas exportações brasileiras e promoção do

desenvolvimento de arranjos produtivos locais, dentre outros.

São ações que vão contribuir, de fato, para o crescimento sustentável dos pequenos empreendimentos, responsáveis, hoje, pelo emprego de pelo menos 15 milhões de brasileiros. Só em Goiás, cuja política pública de apoio às MPE é exemplo para o país, são mais de 500 mil trabalhadores formais em salões de beleza, confecções, bares e restaurantes, apenas para citar alguns exemplos.

Essa força interna garante ao Brasil, ao menos por enquanto, escapar das crises internacionais. A pujança do mercado local só se mantém enquanto os pequenos negócios nos setores

de comércio e serviço prosperarem. Para se ter uma ideia, mesmo com tantas intempéries, o salário dos trabalhadores das MPE em Goiás cresceu 42% no período de 11 anos (2000-2011) - já descontada a inflação. Pulou de R\$ 744, em 2000, para R\$ 1.057, em 2011. O aumento é mais que o dobro da média nacional (18%).

País rico é país sem pobreza, diz o slogan do governo federal. Mas para acabar com a pobreza, é necessário apostar nos pequenos. São nas MPE que a maior parte dos trabalhadores encontra seu primeiro emprego, iniciam uma carreira. País rico é país que apoia as micro e pequenas empresas.



Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás

EDITORIAL

Sebrae Itinerante

Em seus 11 escritórios regionais e 19 agências espalhadas pelos quatro cantos do Estado, o Sebrae Goiás se dedica em atender o maior número possível de empreendedores da micro e pequena empresa. Consultores, gestores e gerentes trabalham para levar cursos, oficinas e palestras de capacitação aos mais diversos municípios, desde Posse, na região Nordeste, até Itumbiara, no extremo Sul.

No entanto, apesar do esforço coletivo, muitas vezes realizado em parceria com entidades de classe e poder público, o Sebrae Goiás não consegue alcançar todas as regiões goianas. Por isso, abraçamos com todas

as nossas forças o convite do Governo do Estado para participar do Governo Itinerante, idealizado para levar serviços básicos de secretarias, órgãos e instituições aos moradores.

De nossa parte, após fazer estudo sobre o público-alvo das 19 regiões as quais receberão o Governo Itinerante, decidimos levar cursos e oficinas voltadas ao microempreendedor individual (MEI) e ao empreendedor da microempresa. São capacitações rápidas, com duração de três horas, para pessoas que são donas do próprio negócio e não têm muito tempo para ficar em sala de aula.

O Governo Itinerante é mais uma oportunidade para que

nossos colaboradores deixem as sedes, escritórios e agências para atuar diretamente nos bairros, junto ao povo. É levar conhecimento e capacitação a empreendedores que, muitas vezes, não têm como se deslocar até uma unidade do Sebrae Goiás, mas que precisam de estímulos para fazer crescer seu próprio negócio.

E o Sebrae Goiás está pronto para atender o empreendedor em qualquer lugar. Temos pessoal preparado e diversificado para promover o crescimento dos micro e pequenos negócios no Estado. Desenvolver as MPE é alavancar a economia goiana, é gerar emprego e renda para melhorar a vida de todos.



Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás

J.R. CAJAÍBA



Mestre em Administração, consultor J.R. Cajaíba ministrou palestra com o tema 'Vendas não caem do céu, então mexa-se!' para auditório lotado em Goiânia (GO)

“Treinamento e dedicação são segredos de um bom vendedor”

Mônica Andrade

O salário médio de um profissional de vendas está na casa dos R\$ 3 mil. No entanto, vendedores ou representantes comerciais considerados top de linha chegam a ter vencimentos de até R\$ 18 mil mensais. Ainda assim, a carreira não é percebida pelos jovens, que sonham com outras profissões, como médico, advogado ou engenheiro. “Os mais jovens têm pressa de conquistar o topo e, um bom vendedor, vai construindo sua carreira com muito treinamento e dedicação ao longo do tempo”, explica o consultor J.R. Cajaíba, que ministrou palestra pelo Sebrae Goiás, com o tema ‘Vendas não caem do céu, então mexa-se!’. Mestre em Administração, Cajaíba afirmou, em Goiânia (GO), que a principal característica de um bom vendedor é amar as pessoas. “Só quem ama pessoas pode ter empatia com cada cliente, ou seja, fazer com ele somente aquilo que gostaria que fizesse a si próprio.”

Jornal Sebrae - Qual o segredo de um bom vendedor?

J.R. Cajaíba - A primeira característica de um bom vendedor é amar pessoas. Só quem ama pessoas pode ter empatia com cada cliente, ou seja, fazer com ele somente aquilo que gostaria que fizesse a si próprio. Um bom profissional de vendas tem de se preocupar com a melhoria contínua, buscar novos conhecimentos e se capacitar constantemente. Antes, a transação era o mais importante; hoje o relacionamento é a principal estratégia e, para que o vendedor saiba se relacionar com seus clientes, é preciso conhecê-lo bem para conquistá-lo e, consequentemente, fidelizá-lo. Outra característica importante é ser humilde para reconhecer nas críticas uma oportunidade de melhoria e crescimento profissional.

Qual o segredo para se formar uma boa equipe de vendas?

É saber se cada pessoa da equipe tem competência técnica e comportamental para trabalhar com vendas. A competência comportamental nada mais é que ambição, organização, disciplina e preocupação com imagem pessoal. Se o profissional tem essas características, basta o empresário investir na capacitação de sua equipe, ou seja, competência técnica. O Sebrae oferece inúmeros cursos, treinamentos e palestras que estão a serviço de empreendedores, empresários, comerciantes e demais pessoas que trabalham com vendas. O



Comerciantes, empreendedores e estudantes lotam auditório para assistir palestra de J.R. Cajaíba

bom profissional não espera a empresa lhe oferecer cursos de capacitação, ele mesmo sai em busca de novos aprendizados. O gestor deve participar sua equipe em todas as decisões, isso faz com que se sintam valorizados e inseridos no processo decisório da empresa.

O que o empreendedor precisa ter em mente ao oferecer um produto ao cliente?

O empreendedor precisa ter, antes de tudo, um plano de negócios e o estudo das necessidades de seus clientes. Só quem conhece bem sua clientela realiza boas vendas. Um vendedor que pesquisa e faz um banco de dados com as principais informações de seus clientes, saberá oferecer o produto certo, na hora certa e da maneira correta. Equipe bem treinada, que reconhece falhas, sabe ouvir críticas e busca melhoria contínua, é um time de alta performance que, com ab-

soluta certeza, construirá uma empresa de sucesso.

Apenas carisma é suficiente para vencer na carreira?

Nem só de carisma, bom humor e vontade de vender vive um bom vendedor. É preciso buscar novos conhecimentos constantemente. Quanto mais graduado for o vendedor, melhor para sua carreira e resultados. A qualificação contínua é essencial para ser um profissional de sucesso.

Técnicas são realmente eficientes nas vendas?

Sim. O vendedor só vai adquirir boas técnicas com muito treinamento e, assim, pode se tornar profissional de alto desempenho. Dedicação

é fundamental nesse processo de aprendizado. Cada vendedor pode ir aperfeiçoando suas próprias técnicas, mas para isso é preciso muito estudo e claro, conhecer bem o perfil de seus clientes.



“O bom vendedor sabe conquistar seus clientes e, assim, torná-lo fiel à marca, produto ou loja”

Por que a carreira não é percebida pelos mais jovens?

Porque os mais jovens têm pressa de conquistar o topo e, um bom vendedor, vai construindo sua carreira com muito treinamento e dedicação ao longo do tempo. Nesse processo de aprendizado, é imprescindível a autoavaliação, a avaliação do líder da equipe e também dos colegas de trabalho. As críticas são fundamentais para melhorar o desempenho e nem sempre as pessoas mais jovens sabem lidar bem com esse tipo de situação.

Com o avanço da internet, a profissão corre o risco de entrar em declínio?

Claro que, com o avanço da internet, aumentaram as vendas virtuais, mas o contato direto entre vendedor e cliente ainda é maior. O bom vendedor sabe conquistar seus clientes e, assim, torná-lo fiel à marca, produto ou loja. Muitas pessoas preferem comprar da maneira tradicional, ir até a loja, experimentar o produto e, assim, levá-lo pra casa. Nesse caso, o papel do vendedor é de extrema importância. Cabe a ele tornar esse momento prazeroso para o cliente.

ARTIGO

Benefícios para os pequenos negócios



Giuseppe Vecchi é secretário de Estado de Gestão e Planejamento (Segplan)

Mais da metade dos trabalhadores goianos estão empregados em microempresas e empresas de pequeno porte. Segundo pesquisa do Dieese referente a 2011, as micro e pequenas empresas foram responsáveis pela criação de 443.032 postos de trabalho (57,9% do total) no Estado. O empreendedorismo ainda tem papel fundamental na descentralização da geração de emprego e renda. 57,5% da mão de obra dos pequenos negócios estão no interior.

É uma força de trabalho bastante considerável, que auxilia o Estado a alcançar índices de crescimento contínuos ao longo das últimas duas décadas. No entanto, os benefícios das micro e pequenas empresas vão além do econômico. São nelas que a maior parte dos jovens consegue o primeiro emprego. Muitas vezes, eles chegam sem qualificação, mas aprendem um ofício e desenvolvem habilidades.

Com tamanha importância estratégica, o Governo do Estado, por meio de diversos programas, tem como uma de suas prioridades o incentivo ao desenvolvimento das MPE. Na própria Segplan, estamos estreitando os laços

com o empreendedor. Queremos aumentar a participação da microempresa, da empresa de pequeno porte e do microempreendedor individual nas compras públicas.

Anualmente, o Estado gasta em torno de R\$ 1,7 bilhão com a aquisição de suprimentos diversos, como combustíveis, material de limpeza e

são micro e 370 de pequeno porte (pouco mais de 50%). O número é desproporcional à quantidade de MPE em Goiás (77% das empresas instaladas).

Mas essa realidade tende a mudar, e rapidamente. Em parceria com o Sebrae Goiás, a Segplan elaborou uma cartilha para auxiliar as MPE e

ficado de Fornecedores do Estado (CadFor), informações sobre as modalidades de licitação (pregão, concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão) e outros assuntos relevantes.

A própria administração estadual implantou, em outubro do ano passado, o decreto nº 7.466/2011, que regulamenta o tratamento diferenciado para as MPE na contratação de bens, prestação de serviços e realização de obras. Compras com valor de até R\$ 80 mil são realizadas exclusivamente junto às microempresas e empresas de pequeno porte, desde que elas estejam inscritas no CadFor.

As MPE são de vital importância para o crescimento econômico de Goiás. Elas têm atuação destacada no combate à pobreza e às desigualdades existentes e estimulam fortemente o desenvolvimento social. No entanto, necessitam de políticas públicas de incentivo, devido ao seu baixo poder de capitalização e vulnerabilidade. Por isso, apoiar o empreendedorismo é garantir a melhoria de vida para milhares de empreendedores e funcionários. É dar suporte ao desenvolvimento do Estado.

Em parceria com o Sebrae Goiás, a Segplan elaborou cartilha para auxiliar as MPE e empreendedores individuais a se tornarem fornecedores do Estado. 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 e outros assuntos relevantes

de escritório e medicamentos. Das 1.221 empresas habilitadas a participar de licitações como fornecedoras de produtos e serviços, apenas 238

empreendedores individuais a se tornarem fornecedores do Estado. É um passo a passo com dicas de como fazer a inscrição no Cadastro Uni-

MOBILIZAÇÃO

Parceria amplia força da Lei Geral

Sebrae e TCM estabelecem Acordo de Cooperação Técnica para dar maior efetividade à legislação em Goiás

Warlem Sabino e José Antônio Cardoso

Em Goiás, desde dezembro de 2006, quando foi criada a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, 166 municípios já regulamentaram a legislação. No entanto, apenas 48 municípios efetivaram a legislação. Para alavancar o processo de implementação, o Sebrae Goiás e o Tribunal de Contas dos Municípios (TCM) fizeram Acordo de Cooperação Técnica para dar maior efetividade à implementação da Lei Geral no Estado.

Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás, disse que a união é uma nova ferramenta para que as leis municipais saiam realmente do papel, beneficiando micro e pequenas empresas. "Estamos em processo de mobilização e orientação quanto à necessidade de implementar a Lei Geral nas cidades".

Maria Teresa Garrido Santos, presidente do TCM-GO, considerou urgente efetivar as leis, alertando que o TCM vai fiscalizar o cumprimento pelos seus responsáveis. "A Lei Geral prima pelo interesse comum em desenvolver o município, mas tem tido implementação tímida."

Presidente da Federação



Manoel Xavier (Sebrae Goiás) em entrevista coletiva à imprensa



Maria Teresa (TCM-GO) durante palestra no auditório do Sebrae

PREFEITURA APOIA COOPERATIVA

Presente ao encontro em Goiânia (GO), Elvino Coelho Furtado, prefeito de Mara Rosa, ao Norte de Goiás, observou que a Lei Geral da MPE já é aplicada no município, inclusive por meio da criação de Comissão de Licitação Municipal e da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Social.

"Temos também os trabalhos dos agentes de desenvolvimento urbano e rural, que promovem ações de apoio aos empreendedores locais", ressalta.

A própria vocação de Mara Rosa promete



Prefeito Elvino Coelho Furtado, de Mara Rosa



Prefeito Divino Alexandre da Silva, de Panamá

ganhar qualificação, segundo Elvino. O executivo municipal está oferecendo gestor para melhorar o funcionamento da Cooperativa dos Produtores de Açafrão de Mara Rosa (Cooperaçafrão).

O prefeito considera necessário profissionalizar a atuação dos produtores de açafrão e sua cooperativa. "A Prefeitura vai adquirir 100 hectares de área rural para que 100 famílias cultivem o produto", explica.

Goiânia dos Municípios (FGM), o prefeito de Panamá, Divino Alexandre da Silva, disse que a falta de mão de obra qualificada nas cidades de menor porte e pouca presença

de secretarias de Indústria e Comércio nas prefeituras 'colaboram' com a pouca efetivação da Lei Geral. "Espero que o Sebrae possa realizar encontros por meio de seus

escritórios regionais, aproximando informações e serviços da gestão pública", avalia.

No entanto, o próprio acordo firmado entre o Sebrae e TCM pretende realizar

esse atendimento clamado por Divino. Junto ao Projeto Prosperar, que integra ações de 'Disseminação de Políticas Estruturantes de Desenvolvimento' e 'Desenvolvimento Municipal Sustentável e Fomento aos Pequenos Negócios', os gestores poderão receber capacitação e apoio à regulamentação e implementação da Lei Geral Municipal.

O projeto, confeccionado pela parceria Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Associação dos Membros dos Tribunais de Contas do Brasil (Atricon) e Instituto Rui Barbosa, prevê oferecer assistência técnica aos municípios para que esses possam criar, de fato, um ambiente favorável ao empreendedorismo.

Um dos objetivos é montar escritórios regionais do Prosperar, criar salas do empreendedor, implantar a Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim), em parceria com a Junta Comercial do Estado.

DESEMPENHO

Pequenos se mostram otimistas

Índice que mede a confiança das MPE na economia apresenta avanço nos últimos seis meses, aponta estudo

Como anda o faturamento e a contratação de pessoal por parte de microempreendedores individuais (MEI) e micro e pequenas empresas (MPE)? Quais as expectativas dos empresários em relação aos dois temas no futuro próximo? As respostas para essas questões estão no Índice de Confiança das Micro e Pequenas Empresas (ICMPE), estudo que o Sebrae Nacional passa a divulgar mensalmente.

Em setembro, a pesquisa ouviu 5,6 mil empreendedores em todo o país sobre o desempenho de suas empresas no mês de agosto, comparado ao anterior, e sobre suas perspectivas para os meses de setembro, outubro e novembro. As respostas são medidas em uma escala de 0 a 200, onde 100 é o ponto de equilíbrio. Acima de 100, o resultado é considerado positivo, com tendência de expansão das atividades.

O Índice de Confiança está

atualmente (setembro/12) em 122, demonstrando o otimismo dos empreendedores nos negócios e na economia brasileira. O resultado é o melhor dos últimos seis meses, já que em abril o ICMPE era de 115, tendo chegado a 112 nos meses de maio e junho. A metodologia foi criada pelo Sebrae com base nos indicadores de confiança da Universidade de Michigan e no Conference Board dos Estados Unidos, referência mundial em pesquisas econômicas. As entrevistas são feitas por telefone e contam com parceria da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe).

Calcula-se o ICMPE a partir de dois outros números: o Indicador de Situação Atual (ISA), considerando a atividade - faturamento e pessoal ocupado - no mês atual comparado ao anterior, e o Indicador de Situação Esperada (ISE), abordando as perspectivas para os três me-

PERSPECTIVAS

Faturamento mensal (agosto, em relação a julho/2012)

	Brasil	Centro-Oeste	Goiás
Aumento	28%	29%	32%
Estabilidade	46%	45%	42%
Diminuição	26%	26%	25%

Expectativa de faturamento (agosto, em relação a setembro, outubro, novembro/2012)

	Brasil	Centro-Oeste	Goiás
Aumento	70%	73%	71%
Estabilidade	23%	19%	17%
Diminuição	7%	8%	11%

Pessoal ocupado (agosto, em relação a julho/2012)

	Brasil	Centro-Oeste	Goiás
Aumento	8%	6%	3%
Estabilidade	84%	86%	87%
Diminuição	8%	8%	10%

Expectativa de pessoal ocupado (agosto, em relação a setembro, outubro, novembro/2012)

	Brasil	Centro-Oeste	Goiás
Aumento	27%	32%	28%
Estabilidade	71%	65%	66%
Diminuição	3%	3%	5%

Indicador de Confiança das MPE no Brasil (setembro /2012)

Brasil	Centro-Oeste	Goiás
122	123	121

ses seguintes. São quatro questões – duas sobre faturamento e duas sobre emprego – e três únicas respostas: se houve aumento, redução ou estabilidade.

Na pesquisa de setembro, o ISA apontou estabilidade, ficando em 100. Esse foi o melhor resultado da série iniciada em março. Já o ISE de setembro ficou em 143, também o maior da série, comprovando as boas perspectivas até novembro. Nos dois casos, o setor com a melhor evolução foi o de Serviços.

A pesquisa tem abrangência nacional e também detalha dados por região e Estados, além de avaliar os dados por setor (indústria, comércio, construção civil e serviços) e porte (microempreendedor individual, que fatura até R\$ 60 mil por ano; microempresa, até R\$ 360 mil por ano; e pequena empresa, até R\$ 3,6 milhões por ano).

A margem de erro é de dois pontos percentuais, no caso dos dados nacionais; de 2,5 pontos percentuais, nas informações nacionais setoriais; e de sete pontos, no dado estadual geral.

PESQUISA

Salários nas MPE goianas crescem 42% em 11 anos

Ganhos acima da inflação no período foram maiores que a média nacional e refletem a força do empreendedorismo

O salário dos trabalhadores de micro e pequenas empresas em Goiás cresceu 42% no período de 11 anos (2000-2011) - já descontada a inflação. Puxou de R\$ 744, em 2000, para R\$ 1.057, em 2011. O aumento é mais que o dobro da média

nacional (18%). Os dados integram o Anuário do Trabalho na MPE, feito pelo Dieese (Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos) em parceria com o Sebrae Nacional. A média de ganhos nas micro e pequenas

empresas no Brasil é de R\$ 1.099.

Além do crescimento salarial, a pesquisa mostrou ainda que as MPE no Estado geram mais empregos que as médias e grandes empresas. Micro e pequenos negócios são responsá-

veis por 443.032 trabalhadores com carteira assinada (57,9% do total). “É sempre bom lembrar que as MPE são a porta de entrada para quem busca o primeiro emprego”, afirma o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier.

Entre 2000 e 2011, as MPE geraram 78,2 mil novos empregos com carteira assinada no Estado; em todo o país, foram sete milhões. Os pequenos negócios são aqueles que faturam no máximo até R\$ 3,6 milhões por ano.

68ª EXPOSIÇÃO AGROPECUÁRIA

Pecuária conta com sabor de Goiás

Alameda Agroultural abrigará eventos de gastronomia, show de MPB com artistas regionais, apresentações culturais, eventos temáticos, artesanato e estande do Sebrae

Warlem Sabino

Espaço tradicional de integração da família goiana, o Sebrae Goiás, novamente, participa do projeto Alameda Agroultural durante a Exposição Agropecuária de Goiás, agora em sua 68ª edição, no parque de Nova Vila, em Goiânia (GO). A exposição, organizada pela Sociedade Goiana de Pecuária e Agricultura (SGPA), será realizada entre os dias 10 e 26 de maio.

Instalada na entrada do parque, a Alameda Agroultural abrigará eventos de gastronomia, show de MPB com artistas regionais, apresentações culturais, eventos temáticos, feira de artesanato e um estande do Sebrae Goiás. “É um projeto que vem se consolidando como uma opção especial para as famílias”, destaca Antônio Talone Neto, gestor de projetos de Agronegócio do Sebrae Goiás.

Dentro da Alameda, o restaurante Culinária Cultural servirá pratos diferenciados da culinária goiana. Os serviços são viabilizados por meio da parceria do Sebrae Goiás e SGPA com a Paróquia Nossa Senhora de Lourdes, da Nova Vila, que explora comercialmente o restaurante e bar com renda revertida para projetos sociais da igreja.

O Sebrae Goiás contrata um chef de cozinha experiente para montar o cardápio do estabelecimento e orientar o pre-

paro dos pratos. A equipe de voluntários da paróquia também é treinada por consultores da instituição para poder trabalhar no restaurante durante a Pecuária. O buffet de almoço e os petiscos são comercializados a preços populares.

O restaurante funciona nas noites de terça a sábado com cardápio de petiscos, das 19 às 23 horas, e no domingo, com almoço, das 11 às 16 horas. Os almoços durante a semana são para grupos fechados e programados de acordo com a demanda. O acesso ao restaurante é gratuito, o visitante paga apenas pelo consumo.

O estande do Sebrae Goiás na Alameda apresentará seus produtos e serviços em área exclusiva, anexa ao restaurante. Consultores estarão à disposição para orientar os empreendedores rurais e outros públicos, de maneira gratuita.

ESTILOS VARIADOS

Durante as duas semanas da Exposição, shows de peso vão animar o público. Serão 12 atrações musicais de estilos variados, com destaques para Luan Santana (10), a dupla sertaneja Jorge e Matheus (18), a cantora gospel Aline Barros (16), o sertanejo Israel Novaes com o MC Naldo (25) e a dupla Cesar Menotti e Fabiano com o grupo Aviões do Forró (24).

Nos dias de show, os ingressos para entrada no parque vão custar R\$ 30; nos outros dias, R\$ 10.



Evento típico da cultura portuguesa realizado na Alameda Agroultural, na Exposição do ano passado

AGRICULTURA FAMILIAR NO CÂMPUS

Pelo segundo ano consecutivo, o Sebrae Goiás levará à Agro Centro-Oeste Familiar 2013, tradicional feira voltada aos agricultores familiares realizada na Universidade Federal de Goiás (UFG), de 12 a 15 de junho, em Goiânia (GO), uma rodada de negócios. Consultores da instituição vão estreitar o relacionamento comercial entre cooperativas, produtores, supermercados e escolas públicas.

Em sua 11ª edição, a Agro Centro-Oeste pretende representar, por meio da participação dos produtores rurais e suas associações, o olhar e a dimensão dos movimentos sociais do Estado. A conferência de abertura do evento vai abordar os seguintes temas: “Agroecologia e produção de alimentos saudáveis”; “O avanço do agronegócio na agricultura familiar – status da agricultura familiar

camponesa”; e “Assistência técnica especializada para agricultura familiar”. A feira será realizada no Centro de Cultura e Eventos Professor Ricardo Bufáical – Câmpus Samambaia da UFG.



A Agro Centro-Oeste reuniu comprador e vendedor, durante a rodada de negócios de 2012

GOVERNO ITINERANTE

Cursos e orientação gratuitos

Consultores aumentam proximidade dos empreendedores que desejam formalizar seus negócios e daqueles que querem expandir as atividades

O Sebrae Goiás irá atender, orientar e ministrar cursos voltados à gestão empresarial durante as 18 edições do Governo Itinerante 2013, ação do Governo de Goiás que teve início em 18 de abril e se estende até novembro, em dez municípios. De acordo com o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho, essa é uma grande oportunidade para a instituição se aproximar ainda mais dos empreendedores que desejam formalizar seus negócios e daqueles que querem expandir suas atividades.

O Sebrae Goiás levará ao Governo Itinerante cursos e oficinas voltados, prioritariamente, ao microempreendedor individual (MEI) e ao empreendedor da microempresa. "Vamos levar produtos pontuais e impactantes para esses públicos. Parte dos cursos tem duração de apenas três horas, para aquelas pessoas, donas do próprio negócio, que não têm muito tempo de ficar em sala de aula", explica Ulisses Fontoura, gerente setorial de Atendimento Individual do Sebrae Goiás.

No entanto, o pequeno ou médio empresário também terá acesso às capacitações e consultorias. Durante todo o

AÇÕES DO SEBRAE NO GOVERNO ITINERANTE

- Oficinas Sebrae de Empreendedorismo do Futuro
- Cine Sebrae
- Atendimento presencial (consultores e instrutores)

CURSOS

- **SEI Vender** - Trabalha os conceitos de mercado e elementos do marketing de forma integrada, de maneira a potencializar a capacidade de negociação e ampliar as vendas.
- **SEI Controlar meu Dinheiro** - Mostra a importância do controle de caixa, fluxos diário e futuro, bem como das contas a pagar e a receber para uso mais racional do dinheiro,



Governador Marconi Perillo visita estande Sebrae no Morada do Sol

investimentos adequados e maior capacidade de negociação

- **SEI Comprar** - Aborda elementos essenciais da compra e estratégias para adquirir os produtos ou serviços necessários, com a qualidade adequada, preços e prazos de pagamento

favoráveis para atender bem aos clientes e aumentar os lucros

- **SEI Empreender** - Estimula o desenvolvimento das características empreendedoras do aluno com os objetivos de aumentar sua competitividade e a permanência no mercado

■ **SEI Unir Forças** - Os participantes terão a oportunidade de conhecer as vantagens e ganhos de empreender ações coletivas, formando uma rede de negócios para aumentar a competitividade no mercado, além de superar problemas, desafios e necessidades comuns.

■ **SEI Planejar** - Contribui para que o empreendedor individual possa adotar um processo de trabalho mais organizado para melhorar o desempenho de sua empresa e aumentar sua competitividade de modo sustentável, oferecendo produtos e serviços de qualidade e com preços atrativos

Governo Itinerante, dois consultores do Sebrae Goiás se revezarão no atendimento, além de cursos com maior duração. Até mesmo crianças e adolescentes serão beneficiadas. As Oficinas Sebrae de Empreendedorismo do Futuro são voltadas para o público infanto-juvenil, de 7 a 12 anos.

Goiás conta com cerca de 230 mil micro e pequenas empresas formalizadas, além de 107.864 MEIs.

CIDADANIA

O Governo Itinerante é ação do Governo de Goiás que presta serviços básicos das secretarias e órgãos aos moradores das cidades. Cada órgão ou secretaria estará divulgando, dentre outros.

do as ações que realizará dentro do programa.

A Universidade Estadual de Goiás (UEG), por exemplo, terá atividades para a terceira idade, esporte e lazer e inclusão digital. Da mesma forma, a Secretaria de Cidadania e Trabalho (Sect) fará cadastro para o programa Renda Cidadã, Passaporte do Idoso, Registro de Nascimento e outros serviços.

A Superintendência da Juventude fará o cadastramento para o Passe Livre Estudantil. O Tribunal de Justiça de Goiás (TJ-GO) desenvolverá ações como divórcio direto, reconhecimento de união estável e reconhecimento de paternidade, dentre outros.

Avança processo de montagem da SGC

O processo de montagem da Sociedade de Garantia de Crédito em Goiás já está na fase final. Iniciativa do Sebrae Nacional com abrangência em todo o país, em Goiás, a SGC foi articulada em parceria com o Governo Estadual. Tanto o Sebrae Goiás quanto o Governo do Estado vão aportar R\$ 6 milhões - R\$ 3 milhões cada - no fundo de risco. Uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) está sendo criada por representantes das entidades empresariais de Goiás para gerir a SGC,

que emitirá cartas de garantias para microempreendedores individuais e empresários de micro, pequenas e médias empresas. "Hoje, os bancos oferecem juros baratos, mas o acesso a esse crédito é apenas para aqueles que podem oferecer garantias reais. E o empreendedor nem sempre as tem. A SGC tem como objetivo promover a competitividade, o desenvolvimento empresarial e a cooperação financeira de seus associados", explica Ulisses Fontoura, gerente setorial de Atendimento Individual.

BARCELONA MEDIA

Foco no turismo de vizinhança

Destinos de Pirenópolis e Chapada dos Veadeiros precisam se concentrar na captação de turistas de curta e média distâncias

Mônica Andrade

De posse do relatório final do Projeto de Desenvolvimento Integrado do Turismo do Brasil Central, desenvolvido pela Fundação Barcelona Media, o Sebrae Goiás já está em processo de implementação das boas práticas apontadas pelo estudo. A meta é melhorar a oferta turística nos destinos de Pirenópolis e Chapada dos Veadeiros (Alto Paraíso de Goiás, Cavalcante, Colinas do Sul, São João d'Aliança e Teresina de Goiás).

Vinte consultores do Sebrae Goiás foram treinados para ministrar a metodologia criada pela consultoria espanhola. Serão trabalhados os aspectos gerenciais de pousadas, restaurantes e bares, sem esquecer de ampliar o mercado para esses destinos. "As capacitações serão desenvolvidas dentro dos projetos de Circuitos Turísticos, de acordo com nosso orçamento, visando sempre as micro e pequenas empresas", explicou Alberto Lustosa, gerente setorial de Serviços do Sebrae Goiás.

O relatório foi entregue aos dirigentes do Centro-Oeste em março, durante reunião da Associação Brasileira dos Sebrae Estaduais (Abase), em Pirenópolis (a 121 km de Goiânia). Além de promover cursos e



Município de Pirenópolis está de olho nos turistas oriundos das capitais Brasília (DF), Goiânia (GO), Campo Grande (MS) e Cuiabá (MT)

oficinas, cabe também ao Sebrae Goiás a articulação do projeto junto ao poder público e entidades empresariais. Além de Goiás, o projeto envolve as zonas turísticas Pantanal Sul (MS), Pantanal Norte (MT), Chapada dos Guimarães (MT), Brasília (DF) e Bonito (MS).

Dentre as mais de 70 ações listadas pelo projeto, destaque para o mercado emissor de turistas (do ponto de vista geográfico). Para a Barcelona Media, que desenvolve o plano, os municípios goianos devem se concentrar em captar visitantes de curta e média distâncias.

Em curta distância, o foco deve ser nas capitais Brasília, Goiânia, Campo Grande e Cuiabá - juntas, em torno de 14 milhões de habitantes. À média distância, os alvos são as macrorregiões urbanas de São Paulo e Rio de Janeiro.

ARTESANATO TRADICIONAL NA CASA COR

Cerca de 50 artesãos goianos vão participar do Armazém Sebrae durante a Casa Cor Goiás 2013, de 16 de maio a 25 de junho, na Rua T-55, Qd. H-24, Lts. 7-9, no Setor Marista, em Goiânia (GO). Durante os 40 dias, eles vão expor peças que retratem a cultura de Goiás. "É o artesanato tradicional, nada de trabalho industrializado. Produtos artesanais com bagagem cultural", afirmou Newton Póvoa, gestor do projeto Economia Criativa do Sebrae Goiás.

Uma consultora vai selecionar os trabalhos que

serão colocados no estande de aproximadamente 40 metros quadrados. No entanto, para participar da mostra, será preciso ainda que o artesão tenha preço, qualidade e produção. "Qualidade, em nível aceitável, preço de mercado e estoque. Se precisarmos reabastecer o Armazém, ele terá de ter mais peças", adverte Newton.

A Casa Cor é referência em mostra de decoração no Estado. É oportunidade para que os artesãos consigam estreitar o relacionamento com arquitetos, decoradores e empresários.



ENCADEAMENTO PRODUTIVO

Parceria aproxima MPE de empresas de grande porte

Colaboradores do Sebrae são treinados para ajudar na intermediação de negócios

Warlem Sabino

Nova estratégia de atuação do Sistema Sebrae junto às grandes empresas, o Encadeamento Produtivo foi alvo de oficina com diretores, gerentes setoriais e regionais, além de gestores do Sebrae Goiás, em Goiânia (GO). A ideia é capacitar melhor os colaboradores da Casa para que eles possam intermediar parcerias entre micro, pequenas e grandes empresas.

“Como é metodologia nova, é necessário treinar os empregados para que possamos alinhar os conceitos básicos e as formas de negociação. Os primeiros passos de como sensibilizar e negociar com as grandes empresas. Assim, vamos dar início à construção de um projeto de longo prazo para desenvolver os pequenos negócios que circundam as grandes empresas”, afirmou Cláudio Laval, gerente setorial da Indústria do Sebrae Goiás.

Laval, lembrou, inclusive, que as grandes empresas são contribuintes do Sebrae. “Elas, indiretamente, pagam impostos que ajudam a manter o Sistema. Obviamente que não trabalhamos com elas, mas podemos focar as micro



Integrantes da diretoria, gerente e gestores do Sebrae Goiás durante curso em Goiânia (GO) sobre Encadeamento Produtivo

PIONEIRISMO NO SETOR DE CONFECÇÕES

Por meio do Encadeamento Produtivo, a Hering, maior franquia de vestuário do Brasil, é parceira de 280 micro e pequenas empresas em Goiás, espalhadas por 30 municípios. O projeto é piloto e o primeiro do Sistema Sebrae no setor de confecção. As MPE atuam dentro da produção da companhia, que é a maior em Goiás do segmento. Inclusive, no final do ano

passado, a Hering anunciou que só trabalharia com empresas goianas que tiverem passado por qualificação gerencial do Sebrae Goiás. “Percebemos que, após a qualificação, 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”, afirmou Cláudio Schwaderer, gerente de Confecção Terceirizada da Hering. São aproximadamente quatro mil trabalhadores envolvidos no processo de Encadeamento Produtivo. A companhia é parceira do Sebrae e estuda levar o sistema de qualificação realizado em Goiás para as fábricas do Rio Grande do Norte e de Santa Catarina.

e pequenas que estão dentro da cadeia produtiva, primária, secundária ou de suprimentos

de grandes empresas”, explica. A ideia, conforme Laval, é estabelecer parcerias com os

empreendimentos no momento em que eles ainda estiverem instalando as plantas em Goi-

ás, por meio de mapeamento da região. “Cada empresa tem sua maneira de trabalhar, suas exigências. Por isso, vamos adequar as MPE aos critérios de fornecimento exigidos pelos departamentos de compras dessas empresas.”

O Sebrae Goiás, no entanto, não atuará sozinho. Contará com parceria de entidades das áreas de capacitação, como o Serviço Social da Indústria (Sesi), Serviço Nacional da Indústria (Senai) e Instituto Euvaldo Lodi (IEL), além de empresas credenciadas ao Sistema Sebrae. “Podemos fazer um plano de ação conjunto para reduzir a distância entre o que a grande empresa quer e o que as pequenas podem oferecer.”

COMIDA DI BUTECO

Festival melhora gestão de bares

Cursos sobre planejamento do negócio e atendimento ao cliente são oferecidos antes, durante e depois do concurso

Warlem Sabino

Pelo segundo ano consecutivo, o Sebrae Goiás apoia a participação de micro e pequenas empresas no concurso Comida di Buteco, em Goiânia (GO). A instituição oferece capacitações aos proprietários e funcionários de bares e restaurantes inscritos no festival, que teve início em 12 de abril e termina em 12 de maio. Esta edição reúne 31 estabelecimentos.

"Nossa ideia é fortalecer essas empresas de modo que elas consigam se sustentar o ano todo, e não somente durante o período do Comida di Buteco. Trabalhamos na gestão do negócio e no atendimento ao cliente antes, durante e depois do festival", explica Larissa de Souza, gestora dos projetos de Gastronomia e Turismo do Sebrae Goiás.

Dentre as capacitações oferecidas aos comerciantes, estão as Oficinas SEI Controlar Meu Dinheiro e SEI Vender, que são cursos de três horas específicos para o Microempreendedor Individual e tratam da importância do controle de caixa, fluxos diário e futuro, bem como das contas



Pratos oferecidos pelos bares e restaurantes durante o Festival Comida di Buteco, na Grande Goiânia, que vai escolher o melhor petisco

a pagar e a receber, além dos conceitos de mercado e elementos do marketing de forma integrada.

Outro destaque é o programa Sebraetec, que incentiva o uso da inovação e tecnologia por parte das MPE. Exemplo é o Bar da Elaine, que participa do Comida di Buteco. O negócio começou como um espetinho, dividindo espaço com uma autoelétrica no Setor dos Funcionários (região Norte da capital). Hoje, virou referência para a região.

TRADIÇÃO

O Comida di Buteco 2013 tem como tema 'Buteco. A verdadeira rede social'. Os participantes terão de criar pratos que contenham, obrigatoriamente, linguiça e/ou mandioca no preparo. A eleição dos melhores petiscos, e também do melhor boteco, é feito pelo público e um corpo de jurados. A média entre os

quesitos avaliados garante o resultado da premiação. São avaliados com nota de 0 a 10 a higiene, o atendimento, a temperatura da bebida e o petisco (que leva 70% da nota). O voto do júri vale 50% e do público 50%. O Comida di Buteco foi criado em 2000, com a intenção de resgatar a culinária dos botecos

tradicionais de Belo Horizonte. O processo de expansão do concurso pelo País teve início em 2008, quando Goiânia sediou a primeira edição do concurso, além de Belo Horizonte. Em Goiás, o concurso conta com a participação do Sebrae Goiás, Instituto Vox Populi, Rede Globo e Rádio Executiva.



Maria Ivone Paiva Teixeira: "Não trabalhamos apenas para ganhar dinheiro, mas servir ao próximo, garantindo exames de alta precisão e respeito ao meio ambiente"

Prêmio à responsabilidade

Centro de Diagnósticos São Marcos, de Goiânia, dá exemplo em gestão, trabalho voluntário e respeito ao meio ambiente

José Antônio Cardoso

A conquista do segundo lugar como Destaque Boas Práticas de Responsabilidade Social na etapa nacional do Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas - MPE Brasil (2012), representa mais uma vitória para o Centro de Diagnósticos São Marcos, de Goiânia (GO). Não é de hoje que o laboratório tem reconhecimento no

mercado como empresa que pratica boa gestão, aliada às questões ambientais e sociais.

A proprietária Maria Ivone Paiva Teixeira, de 53 anos, parecia estar em casa ao receber a reportagem do Jornal Sebrae, na sede do empreendimento, no Centro. "Não trabalhamos apenas para ganhar dinheiro, mas servir ao próximo, garantindo exames de alta precisão, respeito ao meio ambiente e auxílio", explica.

Também semifinalista na categoria 'Serviços de Saúde' do Prêmio MPE, o São Marcos é Acreditado pelo Sistema Nacional de Acreditação (DICQ), da Sociedade Brasileira de Análises Clínicas, desde 25 de maio do ano passado. O que, para Maria Ivone, garante a implementação do sistema de qualidade, quer seja em relação à capacidade organizacional ou técnica. "O processo

garante ao consumidor um exame correto", anota.

Condição que faz do laboratório referência entre as micro e pequenas empresas (MPE) do ramo em Goiânia. "Investimos cerca de R\$ 15 mil na Acreditação, realizada durante um ano, com renovação anual", destaca. Com isso, todo o trabalho realizado é feito sob processos monitorados, obedecendo rigorosas normas do DICQ e da Agência

Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

Mas, para a empreendedora, a Acreditação é um processo natural para o empreendedor de análises clínicas que almeja fornecer serviços de qualidade ao consumidor. "É um diferencial no mercado, mas acredito que as ações de responsabilidade social produzem efeitos 'milagrosos' no ambiente empresarial", considera.

DOAÇÃO

Maria Ivone se emociona ao lembrar das histórias de pessoas beneficiadas pelo seu voluntarismo e de seus 18 colaboradores. "A atitude social provoca ganhos que causam surpresa. Cada vez que doamos, o caixa da empresa dobra", observa. Contando que as doações são muitas, o laboratório prova que vale a pena auxiliar quem precisa. Entre as ações sociais do São Marcos, Maria Ivone destaca o atendimento a instituições filantrópicas e creches de Goiânia, fornecendo exames laboratoriais gratuitos. "Queremos ajudar na reintegração das pessoas", explica a empreendedora, ao lembrar que mulheres

dependentes químicas são amparadas pelo projeto do laboratório. Nesse caso, o Projeto Missão Resgate da Paz, desenvolvido por uma igreja evangélica, que trata, atualmente, de 10 mulheres com dependência química, é parceiro do São Marcos.

"Ajudamos a resgatar a dignidade e maternidade, além de acompanhar a saúde da criança, ao nascimento", revela Maria Ivone.

O benefício dos exames gratuitos também atende a Comunidade Evangélica Juvenil Vida Nova, que cuida de 80 crianças de famílias de baixa renda. O laboratório ainda promove a doação

de alimentos e brinquedos para a creche. "E até mesmo um teto para morar, o São Marcos tenta ajudar", conta Maria Ivone.

Já são duas as casas em que a proprietária e seus colaboradores fizeram campanha para levantar paredes e construir o sonho de alguém. Em 2011, o laboratório disponibilizou 100% dos materiais para a construção da moradia de uma colaboradora. E, este ano, o São Marcos coordena a reforma da casa de uma senhora que, segundo Maria Ivone, contribui com o crescimento espiritual dos trabalhadores, fazendo orações em reuniões mensais da empresa.



Tony Martins mostra produtos do República da Saúde

Referência em alimentação saudável

O República da Saúde – Empório e Restaurante, de Goiânia (GO), ficou entre as quatro melhores do Prêmio MPE Brasil, na categoria 'Comércio'. O proprietário Antônio Martins Costa Neto, mais conhecido como Tony Martins, de 58 anos, recebeu placa da organização do evento, em homenagem à sua participação. Considerada a maior empresa de alimentação saudável (produtos naturais e orgânicos) da capital, o República da Saúde possui cerca de dois mil itens no empório.

O conceito desenvolvido por Tony Martins, que é administrador de empresas, professor universitário e chef de cozinha, ganhou reconhecimento na etapa nacional do prêmio. "Os investimentos em capacitação e qualificação profissional, por meio de cursos oferecidos pelo Sebrae Goiás, ajudaram a tornar a casa referência em atendimento", explica.

Segundo Tony Martins, tanto ele quanto seus colaboradores integram projetos que qualificam profissionais no setor de alimentação no Brasil. "Participamos também

de workshops ministrados por consultores em ações como o Festival Brasil Sabor e o Restaurante Inteligente, que visa qualificar gestores, cerca de mil micro e pequenas empresas do setor de alimentação no país", destaca.

O empreendedor observa que também investe em inovações para conquistar e manter clientes no República da Saúde. Recentemente, o estabelecimento instalou um espaço de coworking, que nada mais é do que 'o ato de trabalhar junto', no qual profissionais de diferentes áreas podem compartilhar recursos e ferramentas.

Tony Martins ainda promove as redes sociais como aliadas do negócio, investindo em marketing 'arrojado', ao contratar empresa especializada nesse mercado. Assim, Twitter e Facebook, por exemplo, são atualizados diariamente com informações sobre o restaurante e o empório.

O empresário lembra que, para chegar ao estágio atual, realizou pesquisas durante quatro anos, avaliação de cenários, de perfil de consumidores e de rentabilidade do mercado.



Maria Ivone e a placa que recebeu pelo segundo lugar no Prêmio MPE Brasil 2012, em Brasília

Empresa é atendida pelo programa ALI

Depois de 32 anos de fundação, essa foi a primeira participação do Centro de Diagnósticos São Marcos no Prêmio MPE Brasil. "Estou muito feliz, porque esse reconhecimento serve como aprendizagem e estímulo", avalia Maria Ivone.

Com capacidade média de realização de 400 exames por dia, o laboratório é atendido pelo programa Agentes Locais de Inovação (ALI), desenvolvido pelo Sebrae Goiás, pela consultora Leila Dutra.

Segundo Lúcia Amélia, ges-

tora estadual do Prêmio MPE pelo Sebrae Goiás, o Estado teve 2.225 MPE inscritas na premiação local, com 1.201 questionários respondidos. Em todo o Brasil, a prêmio avaliou cerca de 83 mil empreendimentos inscritos no ciclo 2012.

DESIGN



Delicadas peças em vidro confeccionadas pela artista Suzana Dourado, de 52 anos, percorrem o Brasil com o Movimento Hotspot, projeto que premia a inovação

Goiana se destaca na arte em vidro

Suzana Dourado
mostra trabalho no
Movimento Hotspot,
evento que percorre o
Brasil

Lillian Bento

Ser perdidamente apaixonada pela matéria-prima é um dos segredos da artista plástica goiana Suzana Dourado, de 52 anos. Em 1985, ela conheceu o trabalho de artistas italianos com o murano, um vidro de fusão típico daquele país, em viagem que fez a Veneza. De lá pra cá, mudou seu trabalho, antes totalmente dedicado à pintura a óleo, e, em 2000, montou ateliê totalmente dedicado à arte em vidro.

Hoje, Suzana comemora os diversos prêmios que já recebeu e a conquista do espaço no Movimento Hotspot, projeto que premia a inovação em todo o Brasil nas áreas de fotografia, filme, arquitetura, design gráfico, ilustração, cenografia, beleza, moda, design e música.

O Hotspot foi realizado em

EMBAIXADA AMERICANA

Sem evitar o trocadilho, os americanos que frequentam a embaixada dos Estados Unidos, em Brasília, ficam vidrados com a arte de Suzana. Além das semijoias, a artista plástica expõe no local peças de decoração, utilidades domésticas e uma série de outros objetos. A exposição é permanente e começou quando, ao participar de exposição na capital federal, Suzana foi convidada por americanos que ficaram encantados com seu trabalho. "Hoje, recebo muitas encomendas dos EUA. Recentemente, enviei cinco colares para Washington", diz, com entusiasmo.

Até o presidente Barack Obama, em visita ao Brasil, teve a oportunidade de conhecer as peças de Suzana. Formada em Artes Plásticas pela Universidade Federal de Goiás (UFG), Suzana nunca deixou de ser artista. "Cheguei a atuar na área de Comunicação, mas por pouco tempo. No início, eram meus quadros, até me apaixonar pelo vidro como matéria-prima, mas não abandonei totalmente a pintura", conta. Em seu ateliê, que fica em uma galeria de Goiânia, ela é capaz de passar horas trabalhando. No espaço, ela tem um forno industrial

especializado e muita matéria-prima: retalhos de vidro, garrafas e até uma porta de boxe quebrada, que, nas mãos da artista, viram lindas peças de arte.



Brasília, no início de abril, no espaço do Sebrae Nacional, em Brasília (DF), e apresentou as obras dos selecionados, além de contar com série de palestras e apresentações artísticas. Os trabalhos ainda vão percorrer dez capitais brasileiras.

Na categoria em que Suzana concorreu, a de Design, foram inscritos 109 artistas, mas

somente 22 se classificaram. Após o período de exposições, haverá uma segunda seleção, e apenas alguns seguirão à final. Os vencedores ganharão três semanas de vivência entre eles mesmos e artistas convidados.

Para Suzana, foi gratificante receber o reconhecimento com a seleção para o evento, principalmente por

ter sido selecionada com um dos trabalhos que realiza com mais paixão – as semijoias de vidro. São colares, pulseiras, brincos e anéis, cada um com uma história a ser partilhada.

"Antes de confeccionar cada peça, faço pesquisa, vou atrás de desenvolver ainda mais a técnica e, assim, cada artigo é único e carrega consigo uma história", argumenta.

SERVIÇO

Vitrium Ateliê
(62) 3241-6383

Avenida 85, 1.940,
Setor Marista,
Goiânia (GO)
Facebook: Suzana
Dourado Arte em Vidro
www.suzanadourado.com

TECNOLOGIA

Em pleno século 21, permuta vira negócio e amplia relacionamentos

Plataforma digital permite compra e venda de produtos e serviços diversos, com promessa de menores custos e marketing

Warlem Sabino

Prática antiga, que remonta ao início da Era Cristã, a permuta vem ganhando espaço no mercado de negócios no século 21. A atividade deixou de ser simples negociação bilateral para se transformar em corporativa e multilateral, na qual empresas e profissionais, por meio de plataforma virtual, podem trocar produtos e serviços entre si.

Em Goiás, a empresa genuinamente goiana X por Y Permutas Corporativas Multilaterais oferece a plataforma digital www.xpory.com, para que os associados ofereçam serviços e produtos que ainda não apresentam a demanda idealizada. "A atividade é financeiramente saudável para as empresas e segue todos os critérios de segurança de dados e regularidade fiscal", garante Rafael Barbosa, sócio-diretor da empresa.

Os produtos comercializados na plataforma serão negociados em Brazis, a moeda interna da X por Y. Com esses créditos, o associado poderá consumir uma infinidade de outros produtos e serviços necessários para a manutenção do seu negócio profissional, sem se comprometer em adquirir



Empreendedor Rafael Barbosa: "As permutas multilaterais se tornam mais interessantes e vantajosas"

as ofertas de quem o contratou pela plataforma. "Por esse motivo, as permutas multilaterais se tornam mais interessantes e vantajosas do que as bilaterais", explica Rafael.

Para se tornar associado, a empresa ou profissional autônomo deverá se inscrever gratuitamente no site de pré-lançamento da X por Y. Os gerentes de conta irão observar quem precisa dos produtos oferecidos na plataforma, fazendo com que os mesmos sejam consumidos rapidamente. Não haverá pagamento de mensalidade.

Em pouco mais de um mês, por meio do hotsite de pré-

-lançamento, a X por Y recebeu mais de 300 inscrições. Empresas como Castro's Park Hotel, República da Saúde e RCR Eventos estão entre os associados. A expectativa é de que a plataforma abrigará, até seu lançamento, cerca de 750 empresas e 250 categorias diferentes.

EUA

Esse tipo de negócio já é fortemente praticado nos Estados Unidos. Segundo a associação de negócios Barter Business Unlimited (BBU), em 2009, mais de 65% das empresas listadas na Bolsa de Nova York afirmavam fazer permutas corporativas como parte de sua estratégia comercial. A Barter Works Corporate estima que, com base nas tendências atuais, 1,2 milhão de empresas estarão envolvidas na troca, na América do Norte, dentro de uma década. A instituição afirma que 75% das empresas listadas na Fortune, uma das mais importantes revistas de negócios do mundo, trabalham com permutas.

Em 2011, mais de 400 mil empresas realizaram permutas, obtendo ganhos de US\$ 12 bilhões em receitas que seriam perdidas ou desperdiçadas, segundo a International Reciprocal Trade Association (IRTA), a mais representativa associação de trocas comerciais e industriais do mundo. Hoje, estima-se que o mercado já movimenta cerca de US\$ 20 bilhões no mundo.

SERVIÇO

X por Y Permutas Corporativas Multilaterais

(62) 8175-0408

www.xpory.com



CRISTALINA

Festival gastronômico recebe chancela da Lei Rouanet, do Ministério da Cultura

Warlem Sabino

Tradicional evento gastronômico de Goiás, o Festival do Alho, Batata e Cebola - ABC da Boa Mesa recebeu a chancela da Lei Rouanet (8.313/91), de incentivo à cultura, do Ministério da Cultura (Minc). A partir da edição deste ano - de 16 a 18 de agosto, em Cristalina (GO) - os organizadores do evento podem captar até R\$ 258 mil de pessoas físicas e jurídicas tributadas.

"A aprovação cria melhores condições de contemplarmos o festival com mais ações culturais, como uma peça de teatro", explica João Gruber, um dos organizadores. "Por meio de novos produtos culturais, ampliaremos o alcance de nossa mensagem, de frisar a importância da agricultura para a região de Cristalina e para o Brasil", emenda Márcio Braga, também organizador.

Além de ampliar as ações culturais, a edição 2013 do festival pode contemplar outros cultivos da região, como o tomate. A justificativa, segundo os organizadores, é o fato de Cristalina, que fica a 268 km de Goiânia, ocupar a 1ª posição no PIB agrícola brasileiro. "São 33 culturas diferentes, sendo 32 de alimentos. O tomate é muito representativo no agronegócio da região", afirma Gruber.

Sonea Stival, consultora do Sebrae Goiás e integrante da organização do festival, trabalhou para que o projeto do ABC da Boa Mesa fosse aprovado pelo Ministério da Cultura. Os trabalhos em Brasília (DF) tiveram início no final do

ABC da Boa Mesa ganha incentivo federal



Chef de cozinha ministra palestra durante o Festival ABC da Boa Mesa. Este ano, o evento ocorre entre os dias 16 e 18 de agosto

ano passado e a chancela saiu na segunda semana de janeiro. "Estamos na era da inovação, da transformação. E o projeto do Festival ABC da Boa Mesa contempla isso. São produtos inovadores que levam conhecimento e informação ao público", afirmou Sonea.

Segundo números da prefeitura, Cristalina produz 2,3 milhões de toneladas de alimentos por ano. Quanto à geração de emprego e renda, por exemplo, somente o cultivo de alho, batata e cebola produz trabalho para cerca de oito mil pessoas no município.

ECONOMIA

A identificação com as culturas de alho, batata e cebola em Cristalina promoveu a criação do Festival do Alho, Batata e Cebola – ABC da Boa Mesa, evento que reúne toda a cadeia produtiva em torno da importância econômica e social dos cultivos para o município, utilização diversificada dos produtos na culinária, uso responsável de defensivos agrícolas, cuidados com a saúde do trabalhador e respeito ao meio ambiente.

O festival gastronômico promove visitas às áreas de cultivo para o conhecimento do processo de produção, do plantio ao beneficiamento. Em 2011, a terceira edição do festival reuniu aproximadamente 15 mil visitantes no município.



Chef Emiliana Azambuja mostra prato para o Festival ABC

SENADOR CANEDO

Do fundo de quintal para o mundo

Empresa goiana, fabricante de pão de queijo, se prepara para exportar o produto para os EUA, Emirados Árabes e África

Guilherme Semerene

Há 17 anos, de forma improvisada, Marta Naves Vasconcelos, de 56 anos, iniciou as atividades no ramo de pães de queijo. Motivada pelo convite de um primo, que adorava o sabor da massa preparada nas reuniões familiares, a hoje empresária começou a fabricar o produto na cozinha dos fundos de casa, e entregá-lo na cafeteria que o parente havia aberto em um shopping de Goiânia (GO).

A procura pelo alimento na cafeteria tornou-se intensa. Novos clientes começaram a surgir e, em 1997, a empresa constituiu-se legalmente e abriu a primeira sede própria da Martha's Alimentos na cidade de Aparecida de Goiânia (GO). Posteriormente, para que os pedidos fossem atendidos da melhor maneira possível, toda a família uniu-se em torno do negócio - o marido Carlos Gonçalves (61) e os filhos, Carlos (31), Rafael (29) e Natália Vasconcelos (28). Desde 2010, a empresa está em sede própria em Senador Canedo (GO).

Atualmente, a Martha's Alimentos produz mensalmente 20 toneladas de pão de queijo congelado. Segundo Marta, o principal objetivo está sendo alcançado gradativamente. "Queremos ser reconhecidos como a empresa que fabrica o melhor pão de queijo caseiro congelado do Brasil, além de fornecer praticidade aos consumidores e lucratividade aos comerciantes."

Para se diferenciar no mercado, o pão de queijo da em-



Família Vasconcelos mostra fábrica e produtos da Martha's Alimentos, com sede em Senador Canedo



Funcionários conduzem pães de queijo para congelamento



Gado Jersey produz leite para produção do queijo minas e manteiga

presa é feito de maneira artesanal. O polvilho e o queijo são produzidos em outras duas fábricas da Martha's Alimentos. "Foi a única forma que encontramos para crescer e ofertar, em grande escala, os produtos com qualidade diferenciada da concorrência. Esses insumos, caseiros, não são encontrados em escala no mercado", expli-

ca Rafael Vasconcelos, diretor.

Na Polvilho Martha's, a mandioca é plantada e o polvilho preparado de maneira "caipira", com secagem ao sol. Na Laticínios Martha's, o plantel de 200 cabeças próprias de gado Jersey produz todo o leite necessário para confecção do queijo minas padrão e manteiga. "Dentre todas as indústrias

de pão de queijo congelado do país, somos a única que tem estrutura própria de produção verticalizada de polvilho caseiro e queijo minas padrão. Não utilizamos qualquer tipo de essência ou pré-mistura artificiais na fabricação de nossos produtos congelados", revela.

Além de atender ao atacado, é possível adquirir o alimento para consumo residencial (food service e varejo), pelo e-commerce (primeiro do Brasil para pão de queijo congelado) www.marthaspadequeijo.com.br. Também pelo site os interessados encontram consultoras (revendedoras) independentes, no mesmo modelo de revenda de cosméticos. Além do pão de queijo, a Martha's acrescentou ao mix biscoito de queijo, pão de queijo temperado e salgados congelados.

MUNDO

A receita caseira de pão de queijo quer ganhar o mundo. O projeto de viabilização e exportação do produto, que começou há apenas seis meses, deve se concretizar até o final de 2015. O foco, no início, será Estados Unidos, Emirados Árabes e África.

Marta Naves Vasconcelos explica que a ideia surgiu após ter despertado sobre o grande sucesso que o seu produto faz com o público americano que vive no Brasil. "Fizemos contato com os profissionais do Programa do Projeto de Extensão Industrial Exportadora (Peix), do Governo Estadual, e com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), além de buscar o Projeto 1ª Exportação, do Ministério do Desenvolvimento."

Outro objetivo, conforme explica Rafael Vasconcelos, é, futuramente, abrir a rede de franquias de cafeterias da empresa.

GOIANÉSIA

Produtos saudáveis e sustentáveis

Empresa prepara lançamento de cosméticos com matéria-prima que não agride meio ambiente, profissionais ou usuários

Warlem Sabino

Com a filosofia de oferecer produtos saudáveis e sustentáveis, quatro sócios montaram, em Goianésia (a 198 km de Goiânia), a Naturale Distribuidora de Cosméticos. Voltada ao bem-estar de homens e mulheres, a empresa lançou, em março, a primeira linha de produtos: a Nattuhair Linha Profissional para Salão, da linha capilar.

"Vamos vender os produtos diretamente para os salões de Goianésia e para distribuidores da região", explica Ivan César Zanatta, de 46 anos, engenheiro químico, e um dos sócios da empresa. "Até o final do ano colocaremos em funcionamento a fábrica, aqui em Goianésia", emenda Gustavo Diniz Ramos, 30, engenheiro mecânico, e também sócio.

Neste primeiro momento, os produtos da Naturale estão sendo fabricados em duas indústrias terceirizadas: uma em Goiânia e outra em Brasília (DF). O investimento, ao longo dos últimos dois anos de trabalho, para colocar o sonho do quarteto em prática, foi de R\$ 80 mil. "Fizemos plano de negócios, pesquisa de mercado e cursos, inclusive no Sebrae Goiás", revela Gustavo.

Para a fábrica entrar em funcionamento, será necessário mais R\$ 320 mil, dinheiro que será aportado pelos sócios - entram na conta societária ainda as respectivas mulheres: Gabriele Santa Clara Campelo Zanatta, 41, química, e Bruna Fonseca e Silva, 31, turismóloga. A expectativa é de que,

no início, o faturamento da Naturale alcance de R\$ 40 a R\$ 50 mil mensais.

"As mulheres de Goianésia são muito vaidosas. Os salões estão sempre lotados, mas carentes de cosméticos. Não existe uma marca que domine o mercado", explica Gabriele, sobre a oportunidade de mercado. "Nossos produtos utilizam matérias-primas que não agride o meio ambiente e atendem, de maneira bastante satisfatória, o gosto dos clientes, sem prejudicar o cabeleireiro ou o usuário", emenda Bruna.



Sócios da Naturale, Gustavo Ramos, Bruna Fonseca, Ivan Zanatta e Gabriele Zanatta na frente da empresa, no município de Goianésia

PROCURA POR PARCEIROS

A Naturale Distribuidora de Cosméticos lançou a linha Nattuhair, em março passado, que compreende os seguintes produtos: plástica dos fios (shampoo antirresíduo, creme redutor e fluído bifásico); escova de sericina (shampoo antirresíduo e creme redutor); botox capilar (shampoo, máscara e finalizador); silver (shampoo, máscara e gloss);

e revitalizante (caixa com seis ampolas para cabelos escuros e caixa com seis ampolas para cabelos claros). Para distribuição da linha capilar, a Naturale busca parceiros distribuidores para comercialização dos produtos. A empresa está sediada na Rua Jerivá, Lote 29-A, Parque das Palmeiras, Goianésia (GO). A empresa é apoiada pelo Projeto

de Estética da Regional Noroeste do Sebrae Goiás. Após o lançamento da Nattuhair, a empresa colocará no mercado, até 2014, mais duas linhas: Nattubody (hidratantes, sabonetes, óleos corporais, protetor solar e sabonete líquido) e a Nattuhome (essências de aromatizantes para perfumar o ambiente, sabonete para lavabo e água para passar roupas).

CAÇU

Grandes querem comprar de pequenos

Empreendedores da região aprendem com o Sebrae Goiás e as próprias empresas sobre como se tornarem fornecedores



Consultor Celismarques Antônio durante Encontro de Negócios com empreendedores da região de Caçu

Rodrigo Viana

Os empreendedores das regiões Sul e Sudoeste de Goiás estão ansiosos com a possibilidade de fazer crescer seus negócios junto a grandes empresas, como Gerdau, Votorantim, Odebrecht e Foz do Rio Claro. Foi com essa expectativa que mais de 150 micro e pequenos empresários foram ao Centro Cultural Rozenda Cândida Guimarães, em Caçu (a 330 quilômetros de Goiânia), aprender com o Sebrae Goiás e as próprias corporações como fazer para se tornarem fornecedores.

“A ideia é fortalecer toda a cadeia daqui para desenvolver ainda mais a região e para que as grandes empresas não precisem buscar produtos e serviços de centros mais distantes”, explica a gestora de projetos Comércio Varejista Sul-Sudoeste do Sebrae Goiás, Tassiany Costa Oliveira. A região conta com cinco usinas - quatro hidrelétricas e uma de etanol -, que ajudaram Caçu a obter a melhor avaliação no Índice de Desempenho dos Municípios (IDM), calculado pelo Institu-

MÃO-DUPLA

“Necessitamos muito de serviços de manutenção ordinária na usina, como vidraçaria, serralheria e construção civil. Também precisamos de produtos como rolamentos, válvulas, porcas e parafusos. Se desenvolvermos localmente os fornecedores, poderemos atender melhor as nossas demandas”, explica João Batista Pelufo, responsável por Projetos de Energia da Gerdau. O colega Daniel

Fortunato, da área de Suprimentos, salienta o processo de ganha-ganha que o programa pode trazer. “É uma via de mão dupla com benefícios para todos.” Diane Fátima de Oliveira, auxiliar Administrativo e de Suprimentos da Foz do Rio Claro, salienta que a empresa já tem parceiros locais, mas o objetivo é ampliar a relação. José Raul Fabbri, gerente de Meio Ambiente da

Votorantim, destacou que também é preciso fazer trabalho de capacitação de mão de obra. Já Aurélio Carlos Vieira, gerente de Pessoas e Administrativo da Odebrecht, lembrou a todos que o cadastro de fornecedores não é só local. “Ele é unificado. Então, quem estiver cadastrado, vai estar disponível para fornecer para qualquer uma das empresas da holding na América Latina, América do Norte e África”, disse.

to Mauro Borges. Com pouco mais de 14 mil habitantes, a cidade recebeu a nota de 7,83 - a pontuação vai de 0 a 10.

Durante o Encontro de Negócios, o consultor do Sebrae Goiás, Celismarques Antônio, explicou a importância da capacitação, para que as micro e pequenas empresas da região sejam competitivas. “Vocês têm a oportunidade, mas pre-

cisam estar preparados”, disse Celismarques, que anunciou que, no evento, haveria pré-inscrição para que os empresários recebam os consultores do Sebrae Goiás. Após o diagnóstico, a instituição deve preparar uma série de cursos e palestras destinados às maiores necessidades das MPE.

Nem bem Celismarques terminou a fala, empreen-

dedores já correram para a antessala do Centro Cultural para realizar a pré-inscrição. A primeira da fila foi Mariele Divina Marques Silva, de apenas 19 anos, que ajuda o pai, Alex, a gerenciar a oficina e revendedora de auto-peças Pilekes Car. A empresa, que nasceu em Cachoeira Alta (cidade vizinha), mas cresceu em Caçu, está de olho



Ariana Brenda, da Ascem Assessoria e Consultoria

nas oportunidades. “É preciso crescer, se desenvolver”, sentencia Mariele.

Logo atrás vinha Ariana Brenda Lima Benedito, da Ascem Assessoria e Consultoria Empresarial. Ela já estava procurando o Sebrae Goiás para desenvolver a própria empresa. “Estava viajando e, quando voltei, já estavam anunciando a palestra. Espero que esse trabalho venha trazer muitos benefícios para a cidade”, disse.

CATALÃO

Warlem Sabino

Instalada no Centro de Catalão (a 249 km de Goiânia), a loja matriz da Sapataria Brasil completa 71 anos de existência, em 2013. Negócio que começou como conserto de calçados, pelo sonho de João Rodrigues da Costa, transformou-se em referência na região. Hoje, a empresa possui mais três filiais na cidade - inauguradas ano passado.

A loja matriz é comandada por Jaqueline Sattiva da Costa, de 26 anos - neta do fundador. A jovem trabalha para aumentar a competitividade do empreendimento. Formada em Administração de Empresas, ela buscou ajuda no Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Goiás), Regional Sudeste, para o processo de profissionalização da Sapataria Brasil.

A sócia-proprietária recebeu a orientação para participar do Programa Banho de Loja. Durante três meses (concluiu em novembro passado), ao lado de um consultor, fez mapeamento do negócio e definiu as principais estratégias de mudanças na loja matriz. Na parte de infraestrutura, o salão interno e a fachada serão melhorados. A instalação de ar-condicionado também está prevista.

SEGUNDA ETAPA

Em uma segunda etapa, ainda este ano, haverá mudança nos cargos e nas equipes. "Hoje, cada um (da família) faz um pouco. Todo mundo abraça tudo na loja, mas é preciso planejamento", explica Jaqueline. Outra meta é capacitar os funcionários (cerca de 60 nas quatro lojas) com a contratação de um consultor, além do reposicionamento da Sapataria Brasil no mercado.

"A empresa é familiar, por isso, temos de fazer as mudan-

Sapataria moderniza gestão para manter crescimento

Depois de participação no Banho de Loja, sócia faz mapeamento do negócio e define estratégias



Jaqueline, que cursou o Programa Banho de Loja, do Sebrae Goiás, ao lado do pai (Sidney) e irmão (Luciano) na Sapataria Brasil

ças por etapa", explica Jaqueline. Ela acredita que, a partir de 2014, as alterações no negócio possam surtir efeito positivo, com aumento no faturamento.

EX-GOLEIRO

Pai de Jaqueline e administrador das quatro lojas da Sapataria Brasil, Sidney Rodrigues da Costa iniciou a carreira profissional como jogador de futebol. Ele atuou por diver-

sos clubes do Brasil, inclusive o Flamengo, do Rio de Janeiro. Também jogou pela seleção brasileira (de base).

Como a carreira futebolística não vingou - ficaram apenas as fotos na parede do escritório e as lembranças -, Sidney resolveu auxiliar o pai no negócio. Não teve sucesso dentro de campo, mas ajudou a montar uma rede de lojas em Catalão. Hoje, ainda gosta de futebol, mas acompanha de longe.

"Hoje, cada um (da família) faz um pouco. Todo mundo abraça tudo na loja, mas é preciso planejamento"

Jaqueline Sattiva da Costa

RIO VERDE

Com ajustes na mão de obra, atendimento e padronização de produtos, empresa consegue reduzir custos em 10%

José Antônio Cardoso

“Tive que pedir socorro ao Sebrae”. Foi com essa súplica que a empreendedora Régina Santana Ferreira, de 40 anos, procurou ajuda do Sebrae Goiás, para não perder o rumo dos negócios de sua panificadora em Rio Verde (município a 235 km de Goiânia). Segundo ela, a empresa nasceu maior que a organização suportava.

A Pandorê Pães e Doces é uma dessas padarias na qual a estrutura impressiona, mas a gestão precisava de ajustes, a mão de obra de qualificação, o atendimento de excelência e os produtos de padronização. “Foi aí que o Programa Agente Local de Inovação (ALI) do Sebrae Goiás chegou para nos socorrer”, brinca Régina.

O trabalho desenvolvido pelo agente Bruno Nogueira, que atende a Regional Sudoeste do Sebrae Goiás, promoveu orientações que, inicialmente, fizeram a Pandorê diminuir em 10% os custos de produção. “A Régina pode mais”, observa. Para isso, segundo Bruno, a empreendedora deve valorizar a cultura da qualificação. “A empresa já funciona sob normas trabalhadas pelo Programa Alimentos Seguros (PAS), do Sebrae”, conta.

Para Régina, a maior dificuldade do mercado de padaria atual é falta de mão de obra qualificada. Segundo ela, a cidade de Rio Verde, apesar de registrar crescimento populacional acima da média de Goiás, carece de

Após consultoria, padaria planeja expansão de lojas



Régina Santana Ferreira mostra sonho feito na Pandorê. A empreendedora recebeu ajuda do Sebrae, por meio do Programa ALI

loais para a profissionalização. Por isso, os padeiros contratados pela Pandorê participam de cursos em Estados como São Paulo e Minas Gerais. “Esse investimento fica mais caro, mas é necessário. Não podemos ficar sem funcionários. Nossa público merece produtos e atendimento de excelência”, finaliza a empreendedora.

FAMÍLIA PRODUZINDO SONHOS

Há 15 anos no ramo de panificadora, somente há dois anos Régina conseguiu abrir as portas da Pandorê ao consumidor. E a empresária planeja expansão por meio de rede de lojas ou franquia. “Acredito muito na marca

Pandorê e na capacidade da minha família em produzir sonhos”, destaca a mãe de três filhos, que a auxiliam na administração do negócio. Todos com sobrenome Santana Ferreira, Rodrigo, 22, Gustavo, 18, e Leonardo,

17, ajudam a dar conta do movimento diário. Somente para entrega de produtos, a panificadora possui 260 clientes cadastrados. “Meus meninos estão integrados ao projeto de crescer no mercado”, comemora.

NEGÓCIOS



Comitiva goiana, do ramo de cosméticos, em frente à Cosmoprof, na cidade de Bolonha (Itália), onde participaram de uma das maiores feiras do setor no mundo

Missões abrem portas para goianos

Comitivas de empreendedores visitam feiras de cosméticos e tecnologia na Europa

Warlem Sabino

O grupo com dez empresários goianos do ramo de cosméticos voltou animado da Itália, em março, após participação na Cosmoprof (Bolonha), uma das maiores feiras do setor no mundo. Além da possibilidade de fechar negócios internacionais, eles tiveram experiências nas áreas de marketing, tendências, tecnologias, ampliação da rede de relacionamentos e identificação de novos parceiros.

"Percebi uma forte ten-

dência e apelo aos produtos desenvolvidos a partir de matérias-primas ecologicamente corretas. O grande foco do mundo é a sustentabilidade. Com relação à inovação, as embalagens estão cada vez mais elaboradas e existe a necessidade de a gente melhorar nesse quesito, que é um grande diferencial competitivo", explica Neila Maria Gonçalves Martins, da Wydet Indústria e Comércio de Cosméticos, em Aparecida de Goiânia (GO).

Jair José de Alcântara, da Toollon Cosméticos, também em Aparecida, afirmou que sua empresa se enquadra nos padrões de inovação e tendência dos produtos apresentados na Cosmoprof. Por outro lado, ele acredita que a apresentação ficou aquém da concor-

rência. "As embalagens dos produtos se tornaram cada vez mais atrativas e sofisticadas. Podemos melhorar 100% nesse quesito."

Os dez empresários representavam oito empresas goianas, que ganharam um estande para expor seus produtos na feira. Além da participação na Cosmoprof, a missão técnica de prospecção visitou uma indústria de cosméticos na cidade de Ancona. Foi a primeira vez que o Sebrae Goiás, por meio do Projeto Setorial Indústria, apoia a participação goiana. A missão é organizada pelo Centro Internacional de Negócios (CIN), da Federação das Indústrias de Goiás (Fieg), e Sindicato das Indústrias Químicas de Goiás (Sindiquímica).

CEBIT

Também no início de março e com apoio do Sebrae Goiás, 30 empresários foram à CeBIT 2013, em Hannover (Alemanha), em missão técnica prospectiva à maior feira de tecnologia da informação (TI) do mundo. O grupo participou de visitas técnicas, conferências, palestras, eventos corporativos e salas de negócios.

"Com base no que foi observado durante a missão e o relato dos próprios empresários, atingimos os objetivos principais da missão, que era de propiciar aos

empresários o contato com as mais modernas práticas do setor e fomentar o conhecimento de novas tendências e tecnologias, ampliação do network, diversificação de know-how entre empresas nacionais e internacionais, identificação de novos parceiros e avaliação de tecnologias concorrentes, inovadoras e suplementares. Tudo isso somado à uma série de oportunidades reais de negócios", afirmou Francisco Júnior, gestor do projeto de TI do Sebrae Goiás.

FINANÇAS

Cartão de crédito triplica vendas

Sebrae lança cartilha ao micro e pequeno empreendedor sobre benefícios em aceitar o "dinheiro de plástico"

Mônica Andrade

Vendedora de cosméticos, perfumes e utensílios domésticos em Ipameri (distante 188 km de Goiânia), Aparecida Pires Duarte, de 63 anos, só conseguiu aumentar as vendas depois que passou a aceitar, como mais uma forma de pagamento, o cartão de crédito. Logo após conseguir o registro como Microempreendedora Individual (MEI), ela levou o CNPJ ao Credpar, que aceitou o credenciamento na hora.

"Muita gente tem o cartão Credpar aqui em Ipameri. Consigo passar o cartão pelo telefone e o cliente pode pagar em até cinco vezes. Tripliquei minhas vendas", disse, bastante animada, a representante de marcas diversas como Natura, Jequiti, Abelha Rainha, O Boticário e Hermes, dentre outras. Aparecida trabalha dentro de casa, no quarto que ela usa como escritório.

Para ajudar micro e pequenos empreendedores a elevar as vendas por meio da venda com cartões de crédito, o Sebrae Nacional lançou o "Guia para o Empresário - Cartões de Pagamento". A cartilha informa que aceitar cartões de pagamento traz uma série de benefícios para a empresa, como aumento das vendas, redução da inadimplência e acesso antecipado aos recursos relacionados aos recebíveis das ven-



Vendedora Aparecida Pires Duarte, de Ipameri, conseguiu aumentar as vendas depois que passou a aceitar cartão de crédito

das realizadas com o chamado "dinheiro de plástico".

O Guia é completo e aborda, além dos cartões de crédito, os cartões de débito, de loja e empresarial. Explica de maneira simples e objetiva, as diferenças entre cada um, as bandeiras e as vantagens. Fala também sobre taxas de aluguel, administração, antecipação de recebíveis, adesão e custo de linha telefônica.

Juntamente com a cartilha, também está disponível no site de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae (www.sebrae.com.br/customizado/

uasf) um simulador que permite verificar o impacto dos cartões de pagamento para o empresário. O aplicativo foi desenvolvido em Excel e a sua utilização é autoexpli-

cativa, permitindo que, ao final, o usuário consiga avaliar qual é a melhor opção de cartões a ser adotada, bem como os reflexos no resultado da empresa.



Cartilha sobre cartões de crédito está no site do Sebrae

SERVIÇO

O site de Acesso a Serviços Financeiros

(<http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf>)

apresenta dicas e orientações para as empresas realizarem corretamente a gestão financeira e ensina como e onde buscar crédito para investir no crescimento do negócio.

GOIÂNIA

MAIO

CURSOS

De 6 a 10

- Gestão Financeira – 19h às 23h
- Técnicas de Vendas – 19h às 22h
- Como administrar sua pequena empresa – 19h às 23h

De 13 a 17

- Gestão Visual de Loja 19h às 22h
- Atendimento ao Cliente 19h às 22h
- Como administrar sua pequena empresa – 19h às 23h

De 20 a 22

- Gestão de Pessoas – 8h às 18h

De 20 a 23

- Internet para pequenos negócios 19h às 23h

De 20 a 24

- Gestão Financeira – 19h às 23h

OFICINAS

Dia 11

- Sei Controlar – 9h às 12h

- Sei Comprar – 9h às 12h

Dia 18

- Sei Controlar – 9h às 12h
- Sei Vender – 9h às 12h

Dia 28

- Oficina de Plano de Marketing – 8h às 18h

PALESTRAS

Dia 9

- Planejando a abertura do seu negócio – 19h

Dia 16

- Como atrair, conquistar e manter clientes – 19h

Dia 23

- Avaliando se o crédito é problema ou solução – 19h

PALESTRAS PROGRAMA PRÓPRIO

Dia 13

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

Dia 20

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

JUNHO CURSOS

De 3 a 7

- Como administrar sua pequena empresa – 19h às 23h

Dia 10 a 12

- Gestão Financeira – 19h às 23h

Dia 10 a 14

- Técnicas de Negociação – 19h às 22h

Dia 15

- Gestão de Pessoas – 8h às 18h

Dia 15

- Gestão Visual de Loja

Dia 15

- 19h às 22h

Gestão de Estoques

Dia 15

- 19h às 22h

Dia 15

- Como administrar sua pequena empresa – 19h às 23h

Dia 17 a 21

- Como administrar sua pequena empresa – 19h às 23h

Dia 17 a 21

- Gestão Financeira – 19h às 23h

Dia 17 a 21

- Atendimento ao Cliente – 19h às 22h

Dia 24 a 28

- Compras Governamentais: como vender para a administração pública e reduzir custos – 19h às 22h

Dia 24 a 28

- Como administrar sua pequena empresa – 19h às 23h

Dia 24 a 28

- Internet para pequenos negócios – 19h às 23h

OFICINAS

Dia 19

- Sei Vender – 9h às 12h

Dia 19

- Sei Planejar – 9h às 12h

Dia 22

- Sei Controlar – 9h às 12h

Dia 22

- Sei Vender – 9h às 12h

Dia 22

- Sei Planejar – 9h às 12h

Dia 25

- Oficina de Plano de Marketing – 8h às 18h

Dia 29

- Sei Controlar – 9h às 12h

Dia 29

- Sei Comprar – 9h às 12h

PALESTRAS

Dia 6

- Lucratividade – crescer, sobreviver e morrer – 19h

Dia 13

- Inovação como estratégia competitiva das MPE – 19h

Dia 20

- Entendendo custos, despesas e preço de venda – 19h

Dia 27

- Administração Competitiva – 19h

PALESTRAS PROGRAMA PRÓPRIO

Dia 3

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

Dia 10

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

Dia 17

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

Dia 24

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

Dia 24

- Módulo 1 – 14h30 e 19h

INTERIOR JARAGUÁ

MAIO

CURSOS

Dia 8

- Eletricista Projeto Empreender 19h

Dia 13

- Azulejos Projeto Empreender 19h

Dia 20

- Pintor de obras Projeto Empreender 19h

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.cartao.bnDES.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.



 REGIONAL OESTE

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

- (64) 3671-9600
 - Adelândia
 - Americano do Brasil
 - Amorinópolis
 - Anicuns
 - Araçu
 - Aragarças
 - Araguapaz
 - Arenópolis
 - Aruaná
 - Aurilândia
 - Avelinópolis
 - Baliza
 - Bom Jardim de Goiás
 - Britânia
 - Buriti de Goiás
 - Cachoeira de Goiás
 - Campestre de Goiás
 - Córrego do Ouro
 - Diorama
 - Faina
 - Fazenda Nova
 - Firmínópolis
 - Goiás
 - Guaraita
 - Heitorai
 - Iporá
 - Israelândia
 - Itaberai
 - Itaguarí
 - Itaguaru
 - Itapirapuã
 - Itapuranga
 - Itaçu
 - Ivolândia
 - Jandaia
 - Jaupaci
 - Jussara
 - Matrinchá
 - Moiporá
 - Montes Claros de Goiás
 - Mossâmedes
 - Nazário
 - Novo Brasil
 - Palmeiras de Goiás
 - Palminópolis
 - Paraína
 - Piranhas
 - Sanderlândia
 - Santa Bárbara de Goiás
 - Santa Fé de Goiás
 - São João de Paraúna
 - Turvânia

 REGIONAL NORTE

**ESCRITÓRIO: PORANGATU
(62) 3362-5044**
• Alto Horizonte

- Alto Horizonte
 - Amaralina
 - Bonópolis
 - Campinaçu
 - Campinorte
 - Estrela do Norte
 - Formoso
 - Mara Rosa
 - Minaçu
 - Montividiu do Norte
 - Mutumônopolis
 - 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
 - Rianápolis
 - Rubiataba
 - Santa Isabel
 - Santa Rita do Novo Destino
 - Santa Terezinha de Goiás
 - São Luiz do Norte
 - São Patrício
 - Uirapuru
 - Uruana
 - Vila Propício

REGIONAL SUDOESTE

- ESCRITÓRIO: JATAÍ
(64) 3632-2488
- Aporé
- Caiapônia
- Chapadão do Céu
- Doverlândia
- Mineiros
- Palestina de Goiás
- Perolândia
- Portelândia
- Santa Rita do Araguaia
- Serranópolis

AGÊNCIAS SEBRAE

- Águas Lindas: (61) 3618-1374
 - 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
 - Itaberai: (62) 3375-3519
 - Jaraguá: (62) 3326-5948
 - Morrinhos: (64) 3417-2123
 - Niquelândia: (62) 3354-1924
 - Palmeiras de Goiás: (64) 3571-3140
 - Pirenópolis: (62) 3331-3500
 - Pires do Rio: (64) 3461-4048
 - Planaltina: (61) 3637-8841
 - Quirinópolis: (64) 3651-8830
 - São Miguel do Araguaia: (64) 3977-7094
 - Senador Canedo: (62) 3532-2403
 - Uruaçu: (62) 3357-1007
 - Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

REGIONAL SUL -SUDOESTE

ESCRITÓRIO: RIO VERDE
(64) 3621-0896

- 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

REGIONAL SII

ESCRITÓRIO: CALDAS NOVAS

- L**EIA OS CLEIAZ NOVAIS
(64) 3495-1095

 - Águia Limpa
 - Aloândia
 - Bom Jesus de Goiás
 - Buriti Alegre
 - Cachoeira Dourada
 - Cezarina
 - Crominá
 - Edealina
 - Edéia
 - Goiatuba
 - Inaciólandia
 - Indiara
 - Itumbiara
 - Jovânia
 - Mairipotaba
 - Marzagão
 - Morrinhos
 - Panamá
 - Piracanjuba
 - Pontalina
 - Porteirão
 - Professor Jamil
 - Rio Quente
 - Varjão
 - Vicentinópolis
 - Amapágora
 - Campo Alegre de Goiás
 - Corumbába
 - Cristianópolis
 - Cumari
 - Davinópolis
 - Goianandira
 - Ipameri
 - Nova Aurora
 - Orizona
 - Ouvidor
 - Palmelo
 - Pires do Rio
 - Santa Cruz de Goiás
 - São Miguel do Passa Quatro
 - Três Ranchos
 - Urutai

www.REGIONAL-SUPERSTIE

ESCRITÓRIO: CATALÃO

- ESCRITÓRIO: CATALÃO**
(64) 3441-2512

 - Anhanguera
 - Campo Alegre de Goiás
 - Corumbá
 - Cristianópolis
 - Cumari
 - Davinópolis
 - Goianira
 - Iaparé
 - Nova Aurora
 - Orizona
 - Ouvidor
 - Palmelo
 - Pires do Rio
 - Santa Cruz de Goiás
 - São Miguel do Passa Quatro
 - Três Ranchos
 - Urutá

REGIONAL METROPOLITANA

ESCRITÓRIO: GOIÂNIA

- (62) 3250-2294

 - Abadia de Goiás
 - Aparecida de Goiânia
 - Aragoiânia
 - Bela Vista de Goiás
 - Bonfinópolis
 - Brazlândia
 - Caldazinha
 - Caturai
 - Goianápolis
 - Goianira
 - Guapó
 - Hidrolândia
 - Inhumas
 - Nerópolis
 - Nova Veneza
 - Santo Antônio de Goiás
 - Senador Canedo
 - Terezópolis de Goiás
 - Trindade

Para os especialistas
em semejar trabalho,
somos especialistas
em colher crescimento.

0800 570 0800 | sebrae.com.br

Quem tem seu próprio negócio é um especialista.
Mas para começar ou melhorar a sua empresa, até um especialista
precisa de especialistas em pequenos negócios.
Vai empreender? Vai ampliar? Vai melhorar? Conte com o Sebrae.



> Baixe o aplicativo do
Sebrae na App Store
ou na Play Store.

Como vai? **Somos o Sebrae.**
Especialistas em pequenos negócios.

Educação Empreendedora

Consultoria

Gestão

Inovação

Resultados

SEBRAE

*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*