

CRÉDITO FACILITADO

Governo de Goiás lança sete linhas de crédito voltadas aos pequenos negócios. Empreendedor pode financiar até R\$ 25 mil.

■ **Página 8**



DESTAQUE NA CASA COR

Artesanato produzido no Estado ganha destaque na Casa Cor Goiás 2013. Produtos estão sendo comercializados durante os 40 dias da mostra.

■ **Página 11**

LINGERIE FASHION WEEK

Estudantes da Universidade Estadual de Goiás, em Trindade, são parceiros de confecções de Taquaral na produção de coleção de lingerie para desfile.

■ **Página 12**

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 04 - Ano II - Junho/2013

Distribuição Gratuita

0800 570 0800

Impresso Especial

9912212074-DR-GO

SEBRAE

CORREIOS

DEVOLUÇÃO GARANTIDA

CORREIOS

SUORTE AOS PEQUENOS

Proprietário do Empório da Salada, em Goiânia, Thiago Jorge Senuki, de 30 anos, participou do Programa Negócio a Negócio,

ministrado pelo Sebrae Goiás. A consultoria fez com que ele percebesse pontos que precisava melhorar para alavancar as vendas

em seu comércio. “Com o diagnóstico, consegui entender onde deveria prestar mais atenção”, declara.

■ **Páginas 14 e 15**

PEQUENO NEGÓCIO DE SUCESSO

Empreendedor inicia lan house sem internet e impressora, investe no negócio com dinheiro emprestado e torna-se referência.

■ **Página 16**

SUORTE FAMILIAR

Com apoio da família, empresária Mayza de Siqueira investe na vocação, monta restaurante e transforma sonho em realidade.

■ **Página 19**

OPORTUNIDADE PARA MPE

Nova Lei da TV a Cabo abre mercado para micro e pequenas empresas do setor de audiovisual, especialmente em Goiás.

■ **Página 24**

7 Desoneração de ICMS beneficia 246 mil micro e pequenas empresas em Goiás

9 Projeto Brasil Central Agronegócios vai investir R\$ 5 milhões na agricultura familiar até o final de 2016

10 Projeto-piloto do Sebrae Goiás leva atendimento virtual ao interior

20 Após assistir reportagem na TV, serralheiro inicia negócio próprio em Goiandira

21 Cooperativa de Produção de Vestuário Moda Flor (Coopermoda), em Catalão, acerta contrato com a Cia. Hering

25 Número de mulheres donas do próprio negócio aumenta 21% no Brasil em dez anos

13



Prato Titanic ajuda Bar do Chicão a vencer o Comida di Buteco

18



QJ Jeitinho Caseiro é 3ª melhor franquia do Brasil

22

Projeto Mel Doce Mel, do Instituto Casa da Abelha, garante a permanência do casal Miguel Matias (foto) e Auda Souza no campo



INDICADORES

UFIR (abril a junho)
R\$ 1,0641

TJLP
5%

SELIC
8% (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
IGP-M - > 7,2994% (abril)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 6,50%
IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 9,58%

POUPANÇA
12 meses - > 6,20%



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,
Wanessa Rodrigues**

Fotografia
**Edmar Wellington, Fernando
Leite 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

Fôlego novo para as MPE

As sete novas linhas de crédito voltadas ao empreendedor, lançadas pelo Governo do Estado, consolidam o ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios em Goiás. O Credi PAI Financiamento Popular é mais uma alternativa ao micro e pequeno empresário, além do microempreendedor individual, de alavancar o seu empreendimento.

Além do Credi PAI, o governo do Estado reduziu a taxa de juros do Crédito Produtivo, oferecido pela Secretaria de Indústria e Comércio (SIC). As mudanças deixam as linhas de crédito estaduais ainda mais atraentes, com valores próxi-

mos aos praticados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

O ambiente favorável reflete diretamente no sentimento do empreendedor goiano. Exemplo é o Índice de Confiança dos Pequenos Negócios (ICPN), pesquisado mensalmente pelo Sebrae Nacional. Entre fevereiro e abril deste ano, o índice em Goiás apresentou crescimento de 11%, bem acima da média brasileira, que registrou 7,4% no período. O ICPN indica a tendência quanto ao nível de atividade dos pequenos negócios.

Empreendedor nenhum consegue deslanchar seu negócio apenas com boas ideias na

cabeça e muito trabalho. É preciso juros compatíveis com sua realidade de mercado. O subsídio é importante para aquisição de máquinas, tecnologia e capital de giro. E os pequenos raramente conseguem financiamento nas instituições privadas, que chegam a exigir a presença de fiador ou até mesmo garantia imobiliária para liberar pequenas quantias.

Investir no empreendedorismo é financiar o desenvolvimento, a geração de emprego e renda e a descentralização da economia. É investir num Estado cada vez mais rico e competitivo, referência para os demais Estados da Federação.



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

EDITORIAL

Lado a lado com o empreendedor

Todas as metas pactuadas pelo Sebrae Goiás junto ao Sebrae Nacional foram superadas em 2012. Foram realizadas no Estado 3.420 capacitações (palestras, oficinas, seminários, cursos); 375.814 atendimentos (incluindo disseminação de informações, orientações técnicas e consultorias); e 262 ações de acesso a mercados (feiras, missões empresariais e rodadas de negócios).

São números que mostram não só a eficiência do Sebrae Goiás, mas também a dedicação e o empenho de cada empregado da instituição, além dos profissionais terceirizados. E que refletem também na realidade do empreendedorismo

goiano. As capacitações gerenciais são ofertadas nos quatro cantos do Estado, qualificando micro e pequenos empresários, além dos microempreendedores individuais.

Em 2013 e ao longo dos próximos anos, o Sebrae Goiás continuará batendo metas e alcançando resultados cada vez mais expressivos. Para tanto, o processo de instalação de novas agências pelo interior e melhoria na infraestrutura das regionais está a pleno vapor. Nos próximos dias, vamos inaugurar uma agência em Aparecida de Goiânia para garantir ainda mais suporte ao empreendedor da terceira maior cidade do Estado.

Por outro lado, está em testes na Regional Metropolitana, em Goiânia, o projeto-piloto de atendimento virtual. Via internet, o cliente poderá receber consultoria em qualquer lugar do Estado que disponha da tecnologia. O sistema permitirá ampliar o alcance das consultorias com redução de custos. A ferramenta utilizada foi desenvolvida na capital e agradou ao Sebrae Nacional.

O Sebrae Goiás não mede esforços para alcançar o empreendedor e cumprir seu importante papel: o de auxiliar o desenvolvimento dos micro e pequenos negócios, independente de onde ele esteja localizado.



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

GUSTAVO CERBASI

Fotos: Edmar Wellington



“Plano de Negócios é essencial para o crescimento”

Eleito o Melhor Educador Financeiro do Brasil, em 2012, pela Arata Academy, o escritor e consultor Gustavo Cerbasi afirmou que um dos segredos do sucesso de qualquer empresa, seja ela pequena, média ou grande, passa pelo reinvestimento do lucro. “Uma empresa é, antes de tudo, um tipo de investimento e, como tal, tem seus riscos e necessidades específicas, ela deve gerar rentabilidade. O crescimento de uma empresa depende de análises de rentabilidade e que o lucro deve ser reinvestido. Assim, o empreendedor pode fazer o negócio crescer”, explicou. Cerbasi, que ministrou palestra em Goiânia no final de maio, pelo Sebrae Goiás, com o tema “Toda empresa deve produzir dinheiro”, é autor dos livros Casais inteligentes enriquecem juntos, Os segredos dos casais inteligentes e Dez bons conselhos de meu pai. Em 2009, foi eleito um dos 100 brasileiros mais influentes pela revista Época. Ele é colunista da revista Época e da Rádio Globo, e participa do quadro Cuide do seu Bolso, no programa Hoje em Dia (Rede Record).

Jornal Sebrae - O que é mais essencial para se gerir um negócio próprio?

Gustavo Cerbasi - É essencial que o empreendedor tenha conhecimento e capacidade de desenvolver seu negócio baseado em um bom plano de negócios, com o devido estudo do mercado, identificação de seus limites operacionais e financeiros, e com planos B para os problemas que podem afetar de maneira mais significativa a condução do planejamento. Sem esse estudo, gerir um negócio é como fazer uma viagem sem mapa. Só quem tem muita experiência vai conseguir alcançar seu objetivo. Uma empresa é, antes de tudo, um tipo de investimento e, como tal, tem seus riscos e necessidades específicas, ela deve gerar rentabilidade. O crescimento de uma empresa depende de análises de rentabilidade e que o lucro deve ser reinvestido. Assim, o empreendedor pode fazer o negócio crescer.

Por que as empresas ainda sofrem tanto para obter crédito?

Gustavo Cerbasi - Não falta crédito à disposição das empresas. O que faltam são empresários preparados para comprovar sua capacidade de executar bem seus planos e de honrar seus compromissos. Nesse ponto, o empresariado brasileiro ainda é extremamente frágil e despreparado. Normalmente, recorre-se ao crédito quando o dinheiro é necessário para corrigir problemas, ou quando o recurso é urgente para aproveitar uma necessidade de investimento. Bancos querem participar de bons negócios, não querem ser pronto-socorro de empresas mal planejadas. No Brasil, tanto pessoas físicas quanto

jurídicas ignoram a importância de negociar bons limites e boas condições de crédito quando o cenário é positivo e os recursos de terceiros não são necessários. Bem negociado, o crédito fica mais barato e acessível quando se faz realmente necessário.

Falta preparo aos empreendedores?

Gustavo Cerbasi - Sim. A função de um plano financeiro é servir como mapa para o empreendimento. O empresário precisa conhecer sobre o ramo do negócio e o que espera no decorrer de seu trabalho, bem como o potencial de sua empresa e a forma como agem seus concorrentes. Uma empresa não pode deixar chegar a um momento de dificuldade para pedir investimentos. O empreendedor deve saber previamente o quanto vai precisar para se sustentar, ampliar suas atividades e em que período esse capital extra será realmente necessário. Investimentos mal planejados resultam em fracassos.

O lucro precisa, necessariamente, ser reinvestido no negócio?

Gustavo Cerbasi - Um negócio exclusivo e sem ameaça de concorrentes não precisa de grandes investimentos para se manter. Já um negócio com muitos concorrentes precisa crescer para se destacar dos demais. E a única forma de uma empresa crescer é com investimentos. Nessa

“Na prática, o segredo para bem gerir a vida pessoal ou os negócios é buscar o equilíbrio”

lógica, o lucro gerado pelo próprio negócio é o melhor recurso a ser reinvestido, pois não tem o custo dos juros e cria rentabilidades cada vez melhores aos sócios da empresa, quando investido com bom planejamento. É por isso que costumo dizer que, se o empresário não investir ao menos parte de seus lucros, outro mais perspicaz o fará, melhorando seus produtos ou serviços e abocanhando os clientes das empresas que investiram menos.

Tem como adaptar as dicas de sucesso financeiro pessoal para o negócio?

Gustavo Cerbasi - Na verdade, todo meu modelo de sucesso financeiro pessoal vem das finanças dos negócios, uma

ciência madura e já conhecida. As regras para prosperar não são novidade. Dentre elas, a mais valiosa é consumir com inteligência e qualidade os recursos de que

você dispõe, investindo também com qualidade uma parte desses recursos para que eles não falem amanhã. Na prática, o segredo para bem gerir a vida pessoal ou os negócios é buscar o equilíbrio.

Casais inteligentes enriquecem juntos. Sócios inteligentes também enriquecem juntos?

Gustavo Cerbasi - Sim, mas a inteligência financeira a ser lapidada por casais que administram juntos uma empresa é muito mais complexa. Em um casal, é preciso saber valorizar os desejos dele, os desejos dela e também os desejos ou necessidades da família. Um mais um são três, quando esse casal é também empresário. Há cinco tipos de planos a alcançar: os três pessoais e mais os objetivos de crescimento da empresa e dos clientes que essa empresa atende. O grande desafio é planejar sem deixar de lado todos esses interesses.



ARTIGO

Educar para melhor empreender



Luiz Barretto é presidente do Sebrae Nacional

A geração de emprego e renda no Brasil é estimulada por um conjunto variado de fatores, mas um dos mais importantes, sem dúvida, refere-se à ampliação e à qualificação dos empreendedores. O conhecimento tem se revelado o grande diferencial para quem busca melhores oportunidades de vida. Dessa forma, ações de educação empreendedora merecem destaque nas estratégias de desenvolvimento de qualquer país – especialmente no nosso, em que o empreendedorismo representa fenômeno de inclusão e de ascensão social.

Realidade econômica competitiva como a atual, em que os contextos regional e mundial se interligam e se influenciam mutuamente com a globalização, exige muito mais do que boas ideias para que qualquer projeto prospere. Um bom empreendedor associa ousadia e inovação à capacitação e ao planejamento. E não falo apenas daquele que está à frente de uma empresa, mas também do cidadão que atua de forma inovadora em seu trabalho e em sua comunidade. A atitude empreendedora faz a diferença em qualquer ambiente.

Há quem pense que o empreendedor já nasce pronto, como se o sucesso dependesse apenas de um talento nato. Não é verdade, essa competên-

cia pode ser desenvolvida. O fomento ao empreendedorismo representa a base da atuação do Sebrae desde sua criação, há mais de 40 anos. Para multiplicar os empreendedores no Brasil, atuamos em diversas frentes. Temos parcerias estratégicas com instituições como Senai, Junior Achievement e Endeavor. O Sebrae também

uma fonte de renda emergencial. Atualmente, sete em cada 10 pessoas abrem uma empresa porque identificaram uma oportunidade de mercado.

Mais da metade dos empreendedores brasileiros já possui ensino médio – um nível de escolaridade mais alto do que a média da população do país. Trata-se de bom sinal, pois

ONU para o desenvolvimento de competências empreendedoras e ministrada há 20 anos no Brasil com exclusividade pelo Sebrae. Levantamento feito com participantes do seminário mostrou que a imensa maioria registrou aumento dos lucros, após a conclusão da formação, devido à implantação de mudanças em seus produtos e serviços.

Os estudantes são público-alvo estratégico: até hoje, cerca de 2 milhões de pessoas já passaram por cursos de formação de empreendedores promovidos pelo Sebrae. Desses, 600 mil são alunos do ensino fundamental, médio e superior que cursaram empreendedorismo na escola, em projetos do Sebrae. Outros 1,1 milhão participaram do Desafio Sebrae, que, por meio de um simulador via Internet, oferece experiência prática do dia a dia de uma empresa a universitários do Brasil e de outros oito países da América Latina.

A educação empreendedora deve seguir como instrumento estratégico de desenvolvimento e inclusão. Conhecimento não é bom apenas para quem o adquire: quanto maiores a escolaridade e a qualificação, maior a perspectiva de empreendimentos de qualidade, o que beneficia a sociedade como um todo.

Mais da metade dos empreendedores brasileiros já possui ensino médio – um nível de escolaridade mais alto do que a média da população do país

vem discutindo com o Ministério da Educação a inserção do empreendedorismo no ensino técnico. E agora, com a criação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa no Governo Federal, temos mais motivos para somar esforços em torno de projetos que impulsionem a atividade empreendedora.

Incentivar o empreendedorismo é estimular o desenvolvimento. Os países de economia mais sólida possuem parcela expressiva de empreendedores. No Brasil, abrir negócio próprio já foi um caminho mais buscado por quem precisava de

quanto maior a escolaridade, maior a qualificação e também as chances de êxito nos negócios. Mas também é preciso ter continuidade na educação, não se acomodar com o conhecimento já adquirido. Ao contrário, um empreendedor que se comporta como um aluno, sempre disposto a aprender, certamente amplia a longevidade da sua empresa.

A participação em projetos de educação empreendedora é essencial para quem já está no mercado. Prova disso são os resultados do Empretec, metodologia desenvolvida pela

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

f /SebraeGoias

@sebraegoias

asn@sebraego.com.br

Super indico os cursos do Sebrae Goiás. São os melhores cursos que já conheci!

Aline Fernandes,
via Twitter

Eu assisti a peça teatral “A Loja

II - Como lidar com clientes difíceis”, em Itumbiara, e recomendo. É tudo isso e muito mais.

Ivone Maria Marques,
via Facebook

Adorei saber do Prêmio de com-

petitividade à micro e pequenas empresas (Prêmio MPE Brasil).

Alvaniz Leopoldina de Carvalho,
via Facebook

Parabéns para a Rádio Brasil Central AM/FM, que ganhou a

etapa nacional do Prêmio Sebrae de Jornalismo, na categoria Radiojornalismo.

Luci Meire Arantes,
via Facebook

FALE COM O SEBRAE

ICMS

Desoneração beneficia 246 mil micro e pequenas empresas

Unidade de Políticas Públicas do Sebrae divulga boas práticas de redução do imposto para empresas optantes do Simples Nacional em Goiás

José Antônio Cardoso

O Boletim Informativo do Simples Nacional (abril 2013) mostra que Goiás possui 246.701 empreendimentos optantes do Simples Nacional, que estão se beneficiando diretamente de boas práticas de desoneração do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS). No Estado, 133.949 micro e pequenas empresas (MPE) e mais 112.752 micro-empresendedores individuais (MEI) têm o benefício da redução de alíquota do ICMS nas operações comerciais.

O documento, divulgado pela Unidade de Políticas Públicas (UPP) do Sebrae Nacional, destaca que Goiás concede progressiva redução da base de cálculo do ICMS para empresas optantes do Simples Nacional locais, inclusive quanto à manutenção de crédito e operações sujeitas à substituição tributária (ST).

A Lei 17.861/2012, que modifica a redação da Lei 13.453/1999, deu poder ao chefe do Executivo estadual de promover redução de até 5 pontos percentuais na alíquota aplicável do ICMS à operação interna. Na prática,



Cybelle Bretas, presidente da AJE Goiás: ações que promovem o desenvolvimento da MPE no Estado ganham força junto ao governo

o decreto do governador Marconi Perillo regulamenta a lei que reduz a alíquota do ICMS de 17% para 12% para as empresas optantes do Simples Nacional e que estão no regime de substituição tributária, com maiores benefícios aos setores de autopeças, ração animal, material de construção, acabamento, bricolagem ou adorno, material elétrico e colchões.

O decreto nº 7.806, de 20 de fevereiro, atende mudança proposta pela Secretaria da Fazenda de Goiás (Sefaz) e pedidos da Federação do Comércio de Goiás (Fecomércio) e Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Goiás (Acieg). “Estamos reduzindo a carga tributária em média 50% para contribuintes do

Simples se comparado com as empresas do regime normal”, avalia o secretário da Fazenda, Simão Cirineu Dias.

MPE GANHA FORÇA POLÍTICA

Para a empresenedora Cybelle Bretas, sócia-proprietária da CYA Produção e Eventos, e presidente da Associação de Jovens Empreendedores e Empresários de Goiás (AJE Goiás), as ações que promovem o desenvolvimento da MPE no Estado estão ganhando força junto ao governo. “Outro exemplo disso são as compras governamentais, nas quais algumas prefeituras já cumprem a Lei Geral Municipal, dando prioridade à MPE no mercado público”, lembra.

Cybelle destaca que o Go-

verno de Goiás, o Sebrae Goiás e a AJE são parceiros na construção das sociedades garantidoras de crédito (SGC) no Estado. “As SGC devem funcionar nos moldes do que se faz nos Estados do Paraná e Santa Catarina, mantendo um fundo de risco para as operações, importantes para facilitar o acesso do empreendedor ao crédito”, considera.

MARCHA

Ainda em relação ao ICMS, o Governo de Goiás liderou a luta contra a unificação do imposto entre os Estados brasileiros, juntamente com entidades parceiras, prefeitos e parlamentares. Cerca de cinco mil goianos participaram, em Brasília (DF), da Marcha contra a Unificação do ICMS.

Na ocasião, o prefeito de Minaçu (GO), Maurides Rodrigues alertou que a mudança poderia travar investimentos industriais no município. “Os incentivos do Governo de Goiás são fundamentais para atrair indústrias para os municípios, especialmente aos mais distantes do grande centro”, explicou.

O próprio Sebrae Goiás integrou a frente goiana acerca da unificação. Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente da entidade, esteve na capital federal, acompanhando a marcha. “Participamos do Grupo de Trabalho do governo goiano que apresenta estudos e propostas de reformulação da política de atração de investimentos do Estado”, destaca.

CREDI PAI

Governo oferece crédito com juros de 0,25% ao mês

Sete linhas de financiamento popular alcançam microempreendedores individuais e micro e pequenas empresas

Warlem Sabino

“O pequeno negócio e o microempreendedor individual conhecem um novo tempo em Goiás a partir de agora”. A frase do presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás, Marcelo Carneiro Baiocchi, representa bem a importância do lançamento das novas linhas de crédito voltadas ao empreendedorismo. O Credi PAI Financiamento Popular, do Governo do Estado, oferta financiamentos de R\$ 500 a R\$ 25 mil, com taxas de juros de 0,25% ao mês (3% ao ano). O prazo para pagamento é de três anos, com carência de seis meses.

“Essas ações vão de encontro ao anseio das micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais (MEI), cuja principal dificuldade no negócio é o acesso ao crédito. As instituições bancárias privadas não olham para o microcrédito”, afirmou Baiocchi.

As linhas de crédito são destinadas a sete segmentos específicos: prestadores de serviços (encanadores, eletricitistas, pintores e chaveiros, dentre outros), estética e beleza (salões de beleza, esteticistas, comércio de cosméticos), pit dogs (comércio de alimentos, fixos ou ambulantes), feirantes, micro e pequenas empresas de confecções e vestuário, piscicultores e aquicultores, e empreendedores individu-

ais e MPE (comércio, serviços, indústria, turismo e transporte de gás de cozinha). Cada segmento tem uma linha de crédito no valor de R\$ 1 milhão. O Banco do Povo oferta de R\$ 500 a 10 mil. Já a GoiásFomento vai de R\$ 10.001 a R\$ 25 mil.

PARCERIA

Se por um lado o Banco do Povo e a GoiásFomento ofertam as linhas de crédito, o Sebrae Goiás terá a missão de ajudar a qualificar os empreendedores interessados em obter financiamento - capacitação gerencial. A instituição assinou protocolo de intenções com o Governo do Estado nesse sentido.

“Vamos ajudar o empreendedor na elaboração das cartas consultas, que são as propostas de financiamento, e oferecer capacitação técnica básica de gestão, para que eles consigam administrar melhor seu próprio negócio”, afirmou Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás.

Durante o lançamento do Credi PAI, diversos beneficiários de empréstimos junto ao Governo do Estado contaram suas histórias de sucesso. A dupla sertaneja Victor Hugo e Alessandro, de Formosa, (a 282 km de Goiânia), contaram que só conseguiram gravar o primeiro CD graças a três financiamentos obtidos junto ao Banco do Povo.



Dupla sertaneja Victor Hugo e Alessandro no evento do Credi PAI

Juros do Crédito Produtivo caem pela metade

A Secretaria de Indústria e Comércio (SIC) cortou pela metade os juros do empréstimo: de 0,5% ao mês para 0,25% ao mês - 3% ao ano. Para ter acesso ao crédito, que pode chegar a R\$ 25 mil, com carência de três meses e até 36 meses para pagar, o empresário deve participar de cursos de qualificação ministrados pela SIC. As capacitações são ministradas na capital e interior. A alíquota é menor que a taxa da inflação, que tem variado de 5,5% a 6% ao ano.

“Com essa iniciativa, vamos proporcionar a Goiás continuar crescendo acima da média nacional. Se já estamos nesse patamar, com mais esse empurrão vamos ampliar o fôlego aos micro

e pequenos empresários”, afirmou o titular da SIC, Alexandre Baldy. “O Sebrae Goiás é muito importante para que essas iniciativas cheguem a todas as cidades de Goiás”, emendou.

Para o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho, a redução na taxa se equipara ao das agências de fomento e permite às empresas ampliar a transformação de matéria-prima em produto acabado, além de ajustar a velocidade de crescimento das MPE. A presidente da Acieg, Helenir Queiroz, segue o mesmo raciocínio. “Essa é a diferença essencial que faz um restaurante ampliar seu salão ou um comércio aumentar seu estoque.”

Credi PAI Financiamento Popular

■ Limite:

R\$ 500 a R\$ 25 mil

■ Banco do Povo:

De R\$ 500 a R\$ 10 mil

■ GoiásFomento:

De R\$ 10.001 a R\$ 25 mil

■ Taxa de juros:

0,25% ao mês

■ Prazo para

pagamento: Três anos, com carência de seis meses

■ Garantia:

Será fornecida pelo Fundo de Aval, devendo o mutuário solicitá-la no momento da apresentação da proposta de crédito

■ **Capacitação:** Será ministrada pelo Sebrae Goiás, gratuitamente, como condição para negociar o financiamento

■ Destinação:

Aquisição de máquinas, equipamentos, móveis e utensílios e capital de giro, associado ou não

■ Onde procurar:

Unidades do Banco Povo, onde será analisada a proposta de crédito. Em Goiânia, na unidade que funciona na GoiásFomento e nas unidades do Vapt Vupt. No interior, veja unidades no site www.fomento.goias.gov.br.

SERVIÇO

GoiásFomento:
(62) 3216-4900

Central de Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

CENTRO-OESTE

Impulso na vocação regional

Agricultor familiar receberá investimento em competitividade, acesso ao mercado e aumento de renda

ABASE ARTICULA INTEGRAÇÃO



Projeto Pais garante aumento de renda para pequenos produtores



Wanderson Portugal destaca trabalho integrado do novo projeto

José Antônio Cardoso

A agricultura familiar na região Centro-Oeste vai receber atendimento integrado do Projeto Brasil Central Agronegócios, desenvolvido pelos Sebrae nos Estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal. O projeto deve beneficiar cerca de mil produtores rurais até o final de 2016.

Estão previstos investimentos de R\$ 5 milhões na promoção da competitividade, acesso ao mercado e aumento de renda para os agricultores familiares, especialmente das cadeias produtivas da apicultura, leite, suinocultura, piscicultura, orgânicos, Produção Agroecológica, Integrada e Sustentável (Pais) e agroindústria.

Segundo Roberto Farias, gerente da Unidade de Agronegócios do Sebrae no Distrito Federal, serão realizadas 15 ações que estimulam, principalmente, a abertura de canais de comercialização para a pequena propriedade rural. “Estamos produzindo um estudo do potencial de compra de mercados no Centro-Oeste, que vai apontar a demanda existente e oportunidades de negócios”, explica.

O Brasil Central Agronegócios também produz um plano de marketing específico, que contempla eventos como os festivais gastronômicos, bastante utilizados no país para desenvolver vocações regionais. “O foco não é destacar um determinado setor de um Estado, mas é um trabalho de plano de marketing dos produtos do Centro-Oeste”, explica Wander-

son Portugal, diretor técnico do Sebrae Goiás. “É claro que cada Estado tem o seu diferencial competitivo, mas, no caso do mel, por exemplo, poderíamos ter, por meio de um trabalho coletivo, uma marca do Centro-Oeste. Depois de comercializado em cada Estado, vamos criar um *brand*, um produto diferenciado como o “Mel do Cerrado”, para que possamos levar a outros Estados ou países. A competitividade não é entre Estados, mas é com os outros países, com o mundo”, emenda.

DEMANDAS

Gerente da Unidade de Agronegócios do Sebrae Goiás, Joel Rocha conta que um estudo da competitividade está sendo produzido no Estado, reunindo 250 produtores atendidos pela entidade. “O trabalho aponta cenários, tendências e oportunidades para a agricultura familiar em Goiás, com demandas e ofertas de mercado.”

Segundo Joel, o projeto atende tanto ao produtor individual quanto associações e cooperativas. “O Brasil Central Agronegócios, de certa forma, potencializa ações produzidas no Estado, pelo Sebrae Goiás, em benefício do agricultor familiar, pois alinha objetivos e resultados”, considera.

Ricardo Santiago, gerente da Unidade de Agronegócios do Sebrae Mato Grosso, destaca que somente 45% dos produtos da agricultura familiar que servem ao mercado no Estado são comprados de produtores locais. “Podemos dobrar a comercialização, já que o comprador sinaliza essa vontade”, observa.

O Projeto Brasil Central Agronegócios foi construído sob articulação da Associação Brasileira dos Sebrae/Estaduais (Abase), que tem como presidente Antônio Valdir Oliveira Filho, diretor-superintendente do Sebrae DF. Segundo Antônio Valdir, a Abase serviu como indutora do projeto durante a realização de encontros regionais. “Associados entenderam que uma ação integrada no Centro-Oeste aumenta o impacto das ações em benefício da agricultura familiar.” Antônio Valdir citou o Projeto de Desenvolvimento Integrado do Turismo do Brasil Central como outro exemplo de atuação integrada estimulada pela Abase. Presidente da Abase Centro-Oeste, Wanderson Portugal destacou que o primeiro objetivo do projeto é um exercício dos quatro Sebrae de fazer algo em comum. “O segundo é fazer com que diretores, gerentes e gestores dos quatro Estados estejam constantemente trabalhando para promover os produtos do Centro-Oeste.”



Consultor orienta pequeno empresário do interior por meio da internet, a partir da sede regional do Sebrae Goiás, em Goiânia: projeto-piloto ainda está em fase de testes

Mais próximo do empreendedor

Atendimento virtual aproxima consultores dos clientes e reduz custos para instituição

Warlem Sabino

Projeto-piloto do Sebrae Goiás vai aproximar os consultores dos clientes por meio da tecnologia, além da redução de custos para a instituição. O sistema de atendimento virtual está em teste na Regional Metropolitana da instituição, no Setor Bueno, em Goiânia (GO), para as regionais situadas em Caldas Novas, São Luís de Montes Belos, Goianésia, Rio Verde, Jataí, Anápolis, Catalão. No próximo mês, Posse, Porangatu e Luziânia.

O atendimento virtual será feito com hora e data marcados. No período combinado, o consultor estará na Regional e, pelo computador, conversará com o cliente via internet. Será possível mostrar gráficos, imagens e outros produtos

que possam facilitar o entendimento. O link é dedicado e seguro. A ferramenta utilizada foi desenvolvida pelo próprio Sebrae Goiás e agradou ao Sebrae Nacional.

“Vamos atender ao cliente com a mesma qualidade do atendimento presencial”, garantiu Ulisses Fontoura, gerente setorial de Atendimento Individual do Sebrae Goiás. “O deslocamento dos profissionais de Goiânia para o interior não é barato. Com essa atitude, vamos reduzir o custo do trabalho presencial nas regionais”, emendou.

O Sebrae Goiás tem hoje 10 regionais no interior e uma na capital. A maior parte dos consultores está em Goiânia e são deslocados, quando necessário, para os pontos mais distantes do Estado.

“Nossa meta é aumentar a presença do Sebrae em todos os municípios de Goiás. Presença essa que pode ser física ou virtual. O importante é que vamos oferecer capacitações com qualidade para dar su-

porte ao desenvolvimento dos micro e pequenos negócios no Estado”, explica Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás.

5ª SEMANA DO MEI

De 1º a 6 de julho, o Sebrae Goiás realiza a 5ª Semana do Microempreendedor Individual, em Goiânia (GO), na Praça do Trabalhador. O evento será feito simultaneamente em todos os Estados do país. Durante os seis dias, o MEI será beneficiado com diversas ações, como formalização, baixa no registro, alteração de registro, impressão de boletos, palestras e oficinas SEI.

Além do Sebrae, serão parceiros do evento os governos Municipal, Estadual e Federal, que colocarão estandes de seus órgãos que trabalham com o MEI. A meta é atender em torno de 500 empreendedores com as capacitações e pelos menos dois mil em atendimento. Até o final de maio, havia em Goiás pouco mais de 115 mil MEIs registrados.

OFICINAS SEI

• **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, 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 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

Artesanato goiano faz sucesso na Casa Cor

Peças feitas por artesãos de todo o Estado podem ser vistas durante os 40 dias da mostra

Mônica Andrade

Encantado com as peças expostas no Espaço Sebrae na Casa Cor Goiás 2013, o jornalista Tancredo Simão, de 38 anos, garante que a ideia de contemplar artesãos e designers goianos nessa mostra de arquitetura e decoração é, sem dúvida, de grande importância para a visibilidade do artesanato regional. A exposição vai até 25 de junho, na esquina das Ruas 15 e T-55, no Setor Marista, em Goiânia (GO).

Projetado como loja conceito, o Espaço Sebrae tem ambiente contemporâneo. A ideia principal é aproximar o visitante do universo das peças artesanais em uma atmosfera agradável e convidativa. É o que diz a arquiteta responsável pelo projeto, Kellen Mendonça. “A ideia tradicional de loja, que expõe produtos com o simples objetivo de vender, foi abolida, em detrimento da criação de espaço no qual as peças dos artesãos são vistas e expostas como artigos únicos. O artesanato exposto aqui é o

principal ponto de destaque do ambiente. São eles que decoram e trazem charme para a loja conceito”, garante Kellen.

O Espaço Sebrae vai comercializar as peças confeccionadas por cerca de 50 artesãos vinculados ao projeto Economia Criativa, do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Goiás). “São produções que abrangem uma variedade de produtos como joias, bolsas, carteiras, vasos, tapetes, cestos e objetos de decoração”, explica Newton Póvoa, gestor do projeto.

VISITA ILUSTRE

Presente ao coquetel de abertura da Casa Cor, o governador Marconi Perillo foi convidado a conhecer o Espaço Sebrae. Acompanhado pela diretora administrativa da entidade, Luciana Albernaz, Marconi conheceu o local e recebeu de presente uma peça que representa a Festa do Divino, feita pelo artesão pirenapolino Carlos Sorence.

“O Sebrae Goiás é parceiro da Casa Cor desde 2003 e,

DECORAÇÃO



Fotos: Sílvio Simões



Luciana Albernaz e Newton Póvoa acompanham governador Marconi Perillo em visita ao Espaço Sebrae na Casa Cor Goiás 2013

a cada ano, vem incentivando a profissionalização dos artesãos e designers goianos. Eles são estimulados a buscar a qualificação e a inovação na produção, criando peças e objetos com identidade cultural, autenticidade de estilo e reaproveitamento de matéria-prima”, garante Luciana Albernaz.

A EXPOSIÇÃO

A 17ª edição da Casa Cor Goiás chega com a missão de criar experiências que inspirem, emocionem e transformem a casa em sintonia com o espírito da época. Por isso, a mostra adota a filosofia de que “um olhar muda tudo”, apresentando o conceito de casa viva e dinâmica e mostrando soluções de decoração para

o jeito de morar do goiano. A exposição quer contrapor a ideia de casa pronta, de casa em ordem, de cada coisa em seu lugar, um conceito que vigorou durante décadas no ambiente familiar.

Durante os 40 dias de exposição, o público poderá conferir 41 ambientes de puro bom gosto, estilo e ousadia. Os espaços estão sendo projetados por cerca de 60 dos mais importantes nomes da arquitetura, design, decoração e paisagismo goiano, exibindo o que há de mais moderno nesses segmentos.



CONFECÇÃO

Taquaral apresenta nova coleção

Em parceria com estudantes da UEG, 18 empresas da cidade participam do Lingerie Fashion Week, em agosto

Warlem Sabino

Com o apoio de estudantes de Design de Moda da Universidade Estadual de Goiás (UEG), unidade de Trindade, 18 empresas de Taquaral (a 93 km de Goiânia) vão apresentar nova coleção ao público durante o Lingerie Fashion Week, entre os dias 16 e 18 de agosto, no município. O evento é organizado pela União dos Confeccionistas de Taquaral e Região (Única) em parceria com o Sebrae Goiás.

Cada empresa tem à disposição um estudante, que criará, de maneira gratuita, uma coleção de lingerie com 30 looks. O empresário poderá escolher os modelos que quer confeccionar ou colocar em catálogo. A consultoria é subsidiada pelo Sebrae Goiás - os gastos dos empreendedores serão apenas com deslocamento e alimentação dos alunos.

“Por meio da troca de experiências e conhecimento, vamos aproximar os empresários do meio acadêmico e os estudantes do mercado”, explica Grace Isaac, gestora do projeto pela Regional Centro do Sebrae Goiás. “Profissionalismo, pesquisa e inovação são fundamentais para o desenvolvimento de qualquer empresa”, emenda a gestora.

Nélia Finotti, professora e coordenadora do curso na UEG de Trindade, advertiu aos estudantes sobre a importância de se criar produtos novos. “O que se cria hoje, amanhã é copiado e acaba. Por isso é importante criar, sair na frente e inovar para se manter no mercado, ter aceitação. Vocês precisam pes-



Cida Silva, de 35 anos, da Demuoor Lingerie, mostra coleção



Gestora Grace Isaac durante palestra aos empresários em Taquaral

quisar bastante, acompanhar as tendências.”

Cida Silva, de 35 anos, proprietária da Demuoor Lingerie, está empolgada com a parceria. “É difícil o empresário ter tempo de administrar o negócio e criar peças novas. A falta de design obriga todo mundo aqui a copiar.” Segundo ela, que participou de projeto semelhante em 2012, as vendas da confec-

ção aumentaram após a intervenção do Sebrae Goiás e da universidade. “A coleção nova elevou bastante minhas vendas. Vendi lingerie até para a Itália.”

Divina Procópio de Oliveira, 54, da Exuberante Lingerie Brasil, faz coro às palavras de Cida. “Minhas vendas melhoraram em 80% com a coleção criada pela estudante no ano passado. Não esta-

va nem conseguindo atender minha clientela.” Rosimeire Aparecida de Souza, 35, proprietária da Íntima Rose, afirmou que é importante aprender com os jovens estudantes. “Eles têm muita vontade de mostrar trabalho. E isso vai nos ajudar bastante.”

MORADIA POPULAR

O prefeito de Taquaral, Willis Antônio de Moraes, promete construir 200 casas populares na cidade, para atrair trabalhadores de outras cidades brasileiras, que devem compor cerca de 300 vagas no setor confeccionista local. Segundo Willis, a prefeitura vai adquirir área para construir as moradias,

‘repassar’ o bem ao trabalhador, por meio de financiamento popular, tentando resolver de vez problema crônico que o município enfrenta: “a falta de gente para trabalhar nas indústrias de lingerie locais”.

PARCERIA

Parceria entre Brasil, Estados Unidos (EUA) e México pode beneficiar micro e pequenas empresas goianas na exportação de produtos. Ainda em articulação, o Projeto Inteligência Comercial deverá ter como parceiros o Sebrae Goiás e o *Small Business Development Centers* (SBDC Global), entidade similar ao Sebrae brasileiro, atuando nos EUA e México.

MELHOR BOTEÇO DE GOIÂNIA

Rogério Porto



Prato Titanic é feito de barquinhas - que inspiraram o nome - recheadas com mandioca, carne de sol desfiada, tomate, azeitona, palmito, mussarela e maionese

Sabor e simpatia ao paladar

Prato batizado de Titanic leva o Bar do Chicão a vencer a edição de 2013 do concorrido concurso Comida di Buteco

Wanessa Rodrigues

Francisco de Assis Viana, de 60 anos, conseguiu transformar um pequeno espaço herdado de seu pai, de pouco mais de 20 metros quadrados, em uma fonte de renda e realizações. No começo, as instalações eram simples: telhas de zinco abrigavam três jogos de mesas e a pequena cozinha do recém-inaugurado Bar do Chicão, na Rua Formosa, no Bairro Industrial Moca, em Goiânia. Era o suficiente para atender aos ainda poucos clientes, que chegavam ao local atraídos pelos petiscos feitos pela família.

Ao longo dos anos, o negócio cresceu, reformas foram feitas, a clientela aumentou

e inovações foram implantadas, principalmente no que diz respeito aos pratos. E foi justamente o sabor de um dos petiscos que trouxe ao Chicão, como é conhecido, uma de suas maiores conquistas. Quase 28 anos depois de abrir as portas, o Bar do Chicão foi eleito o melhor boteco de Goiânia na edição de 2013 do concurso Comida di Buteco.

O estabelecimento, que participou pela quarta vez do concurso, concorreu com o petisco Titanic, criado por Aparecida, esposa de Chicão. Depois de várias experiências na cozinha, a ideia foi traduzida em um prato feito de barquinhas - que inspiraram o nome - recheadas com mandioca, carne de sol desfiada, tomate,



Fernando Leite

Francisco de Assis Viana mostra troféu do Comida di Buteco

azeitona, palmito, mussarela e maionese. “Foi muito gratificante e, depois de vencermos, aumentou ainda mais o movimento. Têm dias que faltam até mesas para atender todo mundo, mas todos são agasalhados”, comemora.

Por enquanto, as mesas ainda não são problema para o bar. Hoje, os clientes que chegam ao local encontram bem mais que os apenas três jogos iniciais: são 35. A meta é aumentar ainda mais e chegar aos 100 jogos. O espaço também é maior e ocupa agora mais de 40 metros quadrados. A cozinha ganhou novos equipamentos e foi modernizada. Para deixar o ambiente mais agradável, Chicão investiu, em 2008, R\$ 25 mil na maior reforma do estabelecimento.

FAMÍLIA

Aliado a obras, inovações e novos sabores de pratos (são 30), a família usa outros ingredientes para atrair clientes.

O bar, que hoje é administrado por Ronaldo, filho mais velho de Chicão, tem um ar familiar e muita simpatia. “Nosso forte é a comida, a simplicidade e o ambiente sadio. Quem vem a primeira vez, sempre volta, pois o trabalho é feito com honestidade e dedicação”, ressalta Chicão.



SERVIÇO

Bar do Chicão (62) 3295-7653

Endereço: Rua Formosa, nº 632, Qd. D, Lt. 03, Bairro Industrial Moca, Goiânia (GO)

Horário: Segunda a sexta-feira, das 15 horas às 23 horas; sábado, das 10 horas às 17 horas

Informação é atalho para sucesso

De forma gratuita, presencial e continuada, programa contribui para melhoria da gestão de pequenos empreendimentos

Wanessa Rodrigues

Quando chegou a Goiânia, a ideia do paulista Thiago Jorge Senuki, de 30 anos, vindo de Jaboticabal, interior de São Paulo, era continuar a ministrar aulas na sua área de formação, Educação Física. Mas, atento às oportunidades de mercado, o professor decidiu mudar os planos e tornar-se empreendedor.

O plano era atrair a parcela da população que, pela correria do dia a dia, não tem tempo de se dedicar aos cuidados com os alimentos. Surgiu, então, o Empório da Salada, que fornece legumes e verduras cortados, higienizados e embalados a vácuo. Tudo pronto para levar para casa. A loja foi inaugurada há oito meses, na Avenida T-7, em Goiânia.

Senuki conta que já tinha visto os produtos sendo vendidos em supermercados e outros estabelecimentos. Mas tudo de forma isolada. Ele queria inovar e fornecer ao consumidor uma loja especializada. “Pesquisei muito e procurei ajuda técnica antes de colocar em prática meu sonho. Tive a ajuda de meu tio (Francisco), que já era empresário. Continuo a procurar orientação para manter o crescimento da empresa”, declara.

Já com a loja em funcionamento, Senuki integrou o Programa Negócio a Negócio, do Sebrae Goiás. A consultoria fez com que ele percebesse pontos que precisava melho-

rar para alavancar as vendas. “Quando estamos no começo, deixamos passar aspectos importantes e que não podem ser relevados. Com o diagnóstico feito pelo Sebrae, consegui entender onde deveria prestar mais atenção”, declara. A análise apontou necessidade de ações de marketing.

Senuki recebeu orientações de como proceder e o convite para participar de cursos e palestras sobre vendas e organização. A divulgação da empresa, que estava sendo feita boca a boca, já passa por outras ferramentas, como nas redes sociais e panfletos. “Depois disso, percebi aumento nas vendas e na procura por informações sobre a loja. A tendência agora é crescer”, conclui.

Valéria Devellard, gestora de projetos do Sebrae Goiás, observa que a intenção do Programa Negócio a Negócio é justamente dar suporte para as empresas agora formalizadas. Ou seja, fornecer informações para uma melhor gestão. O programa funciona por meio da metodologia de diagnóstico empresarial, no qual o Sebrae realiza três visitas ao microempreendedor individual (MEI). O atendimento é presencial, gratuito e continuado.

PROCESSO

Nesse processo, é feita a identificação das necessidades do negócio ao ser aplicado um questionário. Por meio das



Thiago Jorge Senuki mostra produtos do Empório da Salada: “Continuo a procurar orientação”

respostas, são identificados os possíveis problemas e passadas sugestões de soluções. Valéria lembra que o trabalho tem como base a informação de conceitos básicos de mercado – o que inclui finanças e operação de processos produtivos. Até mesmo porque, segundo afirma, ao tomar ci-

ência desses conceitos, consegue-se avaliar quais os principais gargalos da empresa.

“O benefício de tudo isso é que, ao ter informação e conhecimento, o empresário começa a perceber o que ele precisa e o que ele tem de bom e pode potencializar. Quando ele tem essa percepção, vai longe

e olha o negócio com olhar de gestão”, afirma Valéria. Desde 2010, quando foi lançado o Programa Negócio a Negócio, o Sebrae já fez atendimentos em 99.470 empresas. A meta para este ano é realizar 23.048 atendimentos, dos quais 14.447 já foram realizados.

NEGÓCIO A NEGÓCIO



As meninas do café

Sócias e amigas de infância Ana Isabel Monteiro de Godói e Maria do Carmo de Melo Silva

Maria do Carmo de Melo Silva, de 50 anos, e Ana Isabel Monteiro de Godói, 51, se tornaram amigas aos cinco anos de idade. Já adultas e por circunstâncias da vida, elas ficaram um período separadas. Maria mudou-se para a Flórida, nos Estados Unidos, onde trabalhou em confeitarias, restaurantes e supermercados. Quando retornou ao Brasil, encontrou novamente a amiga de infância.

E, por

coincidência, as duas precisavam de emprego. Foi então que surgiu uma ideia que mudaria a vida delas: abrir uma cafeteria.

Em agosto do ano passado, o sonho se tornou realidade. As agora empresárias e formadas como baristas, inauguraram a cafeteria Aroma mais Café, na galeria Cine Ouro, região central de Goiânia. Antes de abrir a empresa, as duas procuraram o Sebrae Goiás para entender os processos para formalizar a empresa. Em pouco tempo, passaram por cursos, consultorias e palestras. “Vou ao Sebrae para esclarecer minhas dúvidas e sempre volto com novas ideias”, explica Maria do Carmo.

A empresa está em crescimento e, as meninas do Café, como são conhecidas pelos clientes, já trabalham para adequar o local às vendas de outros tipos de alimentos e não só de confeitaria. Inovar foi uma das orientações passadas a elas pelo Programa Negócio a Negócio.

Por meio de sugestões do Sebrae Goiás, segundo revela, empolgada, Maria do Carmo, elas perceberam que é necessário buscar novidades para manter-se bem no mercado goianiense. “Tivemos um ponto de apoio e também fomos orientadas a procurar uma consultoria na área administrativa. Agora, é só crescer, pois não podemos estacionar”, declara.

“Vou ao Sebrae para esclarecer minhas dúvidas e sempre volto com novas ideias”

Maria do Carmo de Melo Silva

SAIBA MAIS

O programa Negócio a Negócio, desenvolvido pelo Sebrae desde 2010, tem o objetivo de levar às micro-empresas e empreendedores individuais orientação gratuita para promover melhorias na gestão dos negócios.

Com o programa, as empresas passam a apresentar avanços no desempenho da produção e prestação de serviços, melhorias contínuas nas formas de atuação no mercado e maior longevidade do negócio.



GESTÃO

Warlem Sabino

Na porta da única lan house do Residencial Real Conquista, bairro na região Sudoeste de Goiânia, Eucimar Silva de Sousa, de 43 anos, recebe a reportagem do Jornal Sebrae com entusiasmo. Ele faz questão de mostrar os dez computadores de seu comércio, a bomboniere, o servidor e a impressora. O espaço é atraente, com baías feitas de mármore, paredes revestidas com cerâmica e ar-condicionado.

“É um conforto só”, afirma o comerciante, com um largo sorriso. “O povo aqui fala que eu sou doido, porque eu invisto no meu negócio. Mas não sou doido. Eu apenas me capacitei. Aprendi como trabalhar da maneira correta”, emenda Eucimar, que apresenta os diplomas dos cursos realizados no Sebrae Goiás.

O foco na gestão e no atendimento ao cliente fez o negócio prosperar. Hoje, Eucimar é referência na região. Raramente alguma de suas baías está vazia. Recentemente, negociou convênio com o único estabelecimento de ensino do bairro - Escola Municipal Renascer. Estudantes que realizarem pesquisa escolar na Click Virtual pagam apenas R\$ 1. O cliente comum gasta de R\$ 3 a R\$ 5.

“O bairro aqui é carente de infraestrutura. A internet praticamente não chega aqui, seja via cabo, rádio ou modem 3G. Por isso, conversei com os professores da escola e estabelecemos o convênio. Pra ninguém precisar se deslocar grandes distâncias para estudar.”

Outra medida de apoio aos ensino dos jovens e adolescentes tomada por Eucimar é quanto ao uso da lan house. Os alunos não podem permanecer no local durante o horário de aula - a não ser que seja para pesquisa. “Eu conheço pratica-

O click do sucesso

Empreendedor inicia lan house sem internet e impressora, investe no negócio e torna-se referência no Residencial Real Conquista



Fotos: Fernando Leite

Empreendedor Eucimar Silva de Sousa: “O povo aqui fala que eu sou doido, porque eu invisto no meu negócio. Mas não sou doido. Eu apenas me capacitei. Aprendi como trabalhar da maneira correta”



Fachada da lan house Click Virtual, situada no Residencial Real Conquista, região Sudoeste da capital

PROGRAMA PRÓPRIO

O Programa Próprio objetiva mostrar ao empreendedor a realidade do mercado e ensina a planejar seu negócio. São orientações necessárias para se tomar as decisões certas para abrir seu próprio negócio. Empresários que queiram redefinir o seu empreendimento também podem fazer a capacitação, que é dividida em cinco módulos - duração de 15h30. O custo é de R\$ 100.

mente todo mundo no bairro. Sei os horários que os jovens estudam. Então é difícil que os estudantes me enganem”, diz, aos risos.

Eucimar passou dificuldades para estabelecer seu negócio. O comerciante era um dos ocupantes da Invasão do Parque Oeste, bairro próximo ao Real Conquista. Quando foi despejado, em fevereiro de 2005, mudou-se com os demais invasores para um acampamento improvisado no Setor Grajaú. No ano seguinte, teve início seu negócio, após deixar o trabalho de fiscal de uma empresa de transporte coletivo em Brasília (DF).

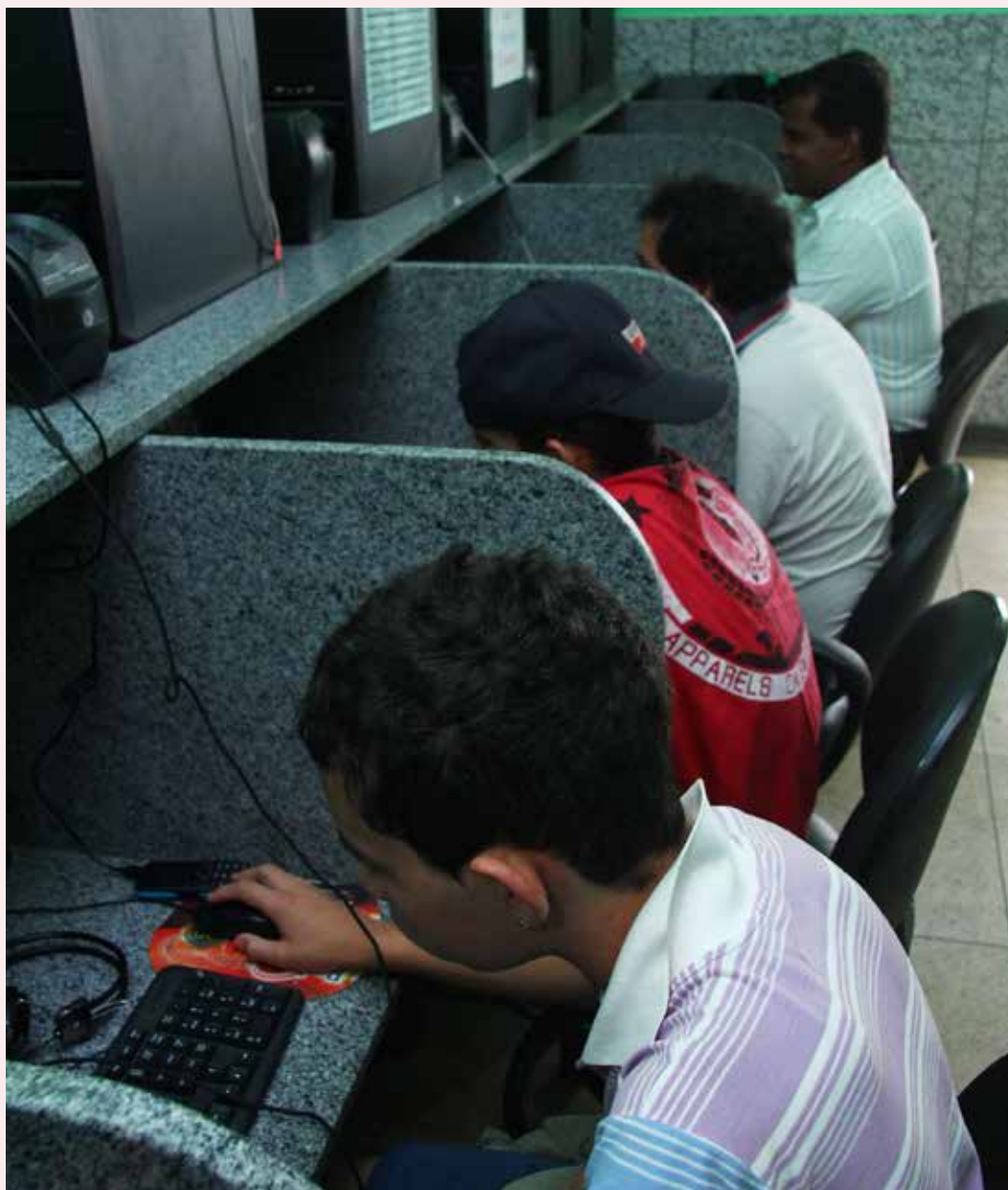
“Era uma época complicada. Passava a semana em Brasília e só vinha para Goiânia dia de sábado e domingo. O serviço não era ruim, tampouco o salário, mas o deslocamento cansava bastante. Estava doido para me estabelecer novamente em Goiânia”, explica Eucimar.

FORMALIZAÇÃO

A partir do momento em que conseguiu a internet dedicada, em 2010, o comerciante Eucimar Silva de Sousa, de 43 anos decidiu que era hora de formalizar a Click Virtual, no Residencial Real Conquista. Ele construiu o cômodo na frente da casa (são três salas comerciais), comprou mais computadores e fez uma lan house de verdade. Para não perder o rumo do negócio, foi ao Sebrae Goiás para

fazer cursos de capacitação. "O Programa Próprio que me deu a alavancada." Além do Próprio, o comerciante fez cursos de fluxo de caixa, plano de negócios e excelência em atendimento. Ele também não passa um único mês sem ir ao Sebrae Goiás. "Mas só capacitação é pouco para quem tem negócio próprio. A gente precisa também de incentivo financeiro. E isso é difícil conseguir,

principalmente na iniciativa privada. Tenho planos de expansão, mas não tenho recursos." Eucimar fez reforma recente na Click Virtual - gastou R\$ 4,2 mil. No entanto, conseguiu dinheiro com amigos e vai pagar R\$ 800 de juros em apenas seis meses. "Se eu tivesse crédito, além da reforma, tinha adquirido mais dois computadores, pois tenho duas baias vazias."



Início complicado

Se hoje o empreendedor Eucimar Silva de Sousa sorri fácil, o começo da lan house Click Virtual foi bastante complicado. Quando morava no Residencial Grajaú, região Sudoeste de Goiânia, ele percebeu a dificuldade que a comunidade tinha em acessar computadores para executar os mais diversos trabalhos. Porém, não imaginava o trabalho que teria pela frente.

No próprio acampamento adquiriu dois computadores, mas utilizava a internet banda

larga e a impressora da casa da mãe, no Setor Sudoeste. "Eu andava com um pen drive pra cima e pra baixo", lembra.

Quando foi contemplado com a casa no Real Conquista, ainda em 2006, levou os computadores para a sala de casa, mas continuou sem internet ou telefone. Ele adquiriu um modem 3G, mas o equipamento não funcionou, apesar das garantias da operadora. "Até hoje modem 3G não pega aqui. Tive de ir ao Procon para romper o contrato", revela.

Três anos atrás, no entanto, surgiu uma luz no fim do túnel. Ele descobriu que havia a possibilidade de se obter internet banda larga via rádio. Comprou o pacote, mas a rede caía praticamente todo dia. "Num dia, minha lan house funcionava; no outro, não. A torre que envia os sinais estava a 8 quilômetros de distância. Não alcançava a minha antena de modo satisfatório."

No entanto, sem desistir da banda larga, Eucimar acertou com o dono de uma outra empresa de internet via rádio, em Aparecida de Goiânia (os municípios se dividem na região), que colocaria uma antena maior na laje de sua casa - a lan house funciona em um cômodo na frente. Foram seis meses para concretizar o projeto, que lhe custou R\$ 1,5 mil, e rende um link dedicado de apenas 1 mega.

"E eu tenho 1 mega aqui porque o dono da empresa tem dó de mim. Pra ele não compensa mandar a internet via rádio pelo preço que eu pago. E olha que eu pago R\$ 300 por 1 mega. Em outra operadora, se chegasse aqui, eu teria 15 mega por R\$ 150", explica.



SERVIÇO

Lan House Click Virtual

(62) 9123 4860 / 8533 6540 / 3218 2641

Avenida Real Conquista, Qd. 23, Lt. 01, Setor Real Conquista, Goiânia (GO)

Central de Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

INVESTIMENTO

QG é 3ª melhor franquía do Brasil

Com atuação no mercado de food service, empresa goiana espera fechar 2013 com 40 lojas

Silvia Tancredi

A rede de franquias QG Jeitinho Caseiro é a 3ª melhor franquía do Brasil em 2013, na categoria alimentação, segundo pesquisa realizada pelo Serasa Experian. A classificação, divulgada em junho, integra o anuário da revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios (Editora Globo), que apresenta reportagens com as melhores franquias do Brasil e tabela com 500 opções para investir, detalhando o investimento inicial, prazo médio de retorno e o desempenho de cada rede.

“Essa conquista expressa o reconhecimento do trabalho da rede QG. É um grande sentimento de orgulho, e que merece ser compartilhado com os nossos colaboradores, franqueados e toda a rede de relacionamento que contribui para o crescimento da empresa”, comemora a sócio-fundadora do QG, Maria Cristina Craveiro.

O anuário “As Melhores Franquias do Brasil 2013” tem como objetivo premiar as melhores franquias em 12 ramos de atividade, cujas informações são obtidas a partir de pesquisa realizada tanto com franqueados quanto com franqueadores, apurando a satisfação do franqueado, desempenho operacional e qualidade da rede. Tabulados os dados, cada empresa recebe uma nota final, convertida



Fachada da QG Jeitinho Caseiro da Praça Tamandaré, em Goiânia: rede ganhou dois prêmios este ano

para um sistema de cotação expresso em estrelas, de duas a cinco, de acordo com o número total de pontos obtidos na pesquisa. A premiação foi Instituída em 2004.

EXCELÊNCIA

E o prêmio de 3ª melhor franquía do Brasil não foi a única conquista da rede QG neste início de ano. O grupo obteve, em abril, o Selo de Excelência em Franchising 2013, na categoria Pleno, pela Associação Brasileira de Franchising (ABF). A premiação tem como objetivo reconhecer a qualidade e excelência das empresas em relação às suas atuações como franqueadoras.

Para receber o Selo, a ABF promove rigoroso processo de avaliação junto aos franqueados. O objetivo é enumerar os vários itens que fazem parte das atividades a serem desempenhadas por uma fran-



Família QG: Guilherme Carvalho, Pedro Paulo Craveiro, Maria Cristina Craveiro, Paulo Roberto, Rafael Campos e Lorena Sousa

queadora em benefício de sua rede, sobre diversos pontos da operação, como gestão, treinamento e marketing.

O Selo de Excelência, atribuído anualmente, visa ainda estimular a melhoria do nível de atuação das empresas por meio da valorização das melhores práticas e do profissionalismo perante o sistema de

franchising. “O prêmio é fruto de trabalho árduo, desenvolvido ao longo de vários anos”, comemora o diretor de Marketing e Expansão da empresa, Guilherme Carvalho.

Especializada em servir produtos com sabor caseiro, a rede QG oferece mix de produtos que abrange pastéis, grelhados, sanduíches e sala-

das, atendendo públicos em diversos horários. São lojas em shopping, supermercados e ‘de rua’. Com 31 anos de mercado, a meta de expansão é fechar o ano de 2013 com 40 lojas em operação em todo o Brasil, um crescimento de 82%.

FAMÍLIA

A história do QG Jeitinho Caseiro teve início quando o casal Paulo Roberto e Maria Cristina Craveiro adquiriu, em 1979, a microempresa especializada em quitandas, chamada Quitandinha Goiana. Dois anos depois, com a inauguração do Flamboyant Shopping Center, a Quitandinha emigrou para o local e mudou de nome, embora a sigla QG até hoje acompanhe a marca da empresa.

Após resultados positivos da expansão de mercado, a rede iniciou, em 2006, o processo de estruturação em franquias e branding, o que resultou na criação do QG Jeitinho Caseiro, em 2010. Em outubro do mesmo ano foi inaugurada a primeira franquía, no Brasil Park Shopping, em Anápolis (GO). Atualmente, são 24 unidades em operação, localizadas em Goiás, Distrito Federal, Minas Gerais e Tocantins. São mais de 500 colaboradores.

SERVIÇO

QG Jeitinho Caseiro

(62) 4006-0050
QG Entrega: 4002 4090
www.qgjeitinhocaseiro.com.br
Central de Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

ALIMENTAÇÃO

Família faz diferença na hora de empreender

Empreendedora goianiense conta com a experiência e cooperação familiar para estimular vocação e construir seu sonho de abrir o restaurante Fazendinha Grill

José Antônio Cardoso

O empreendedorismo fez Dinamar Mayza de Siqueira Pinto, de 43 anos, sair de casa. Depois de fazer da própria moradia seu refúgio contra uma depressão sofrida e deixar a doença para trás, Mayza (como é chamada) resolveu investir na sua vocação. “Sempre gostei de cozinhar”, conta. Se apenas isso não era bastante, ela juntou seu sonho com quem faz diferença na sua vida: a família. “Aprendi culinária com minha avó (Vera Baiocchi, 84).”

Vera, na verdade, é avó de Rogério Costa, 45, marido de Mayza, que também ajuda a empreendedora a cuidar do Fazendinha Grill Restaurante, aberto há quatro anos, em Goiânia (GO). “A experiência de dona Vera (é italiana) e Rogério (proprietário de panificadora na capital goiana) me deram segurança para seguir adiante no comércio”, avalia Mayza.

Rogério orienta sobre questões financeiras do empreendimento, além da decoração do lugar. “Construímos um ambiente que considero acolhedor”, destaca Mayza. Na prática, o Fazendinha Grill confirma o que anuncia a sua proprietária. A entrada é revestida de madeira (eucalipto), as mesas e cadeiras têm estilo colonial, muitas plantas e uma pequena cascata compõem o espaço, ventilado naturalmente e por climatizadores de ar.



Fotos: Edmar Wellington

Dinamar Mayza de Siqueira: “O crescimento foi muito rápido. Então, de alguma forma, queremos melhorar as condições de atendimento”

Aparentemente, Mayza parece ter pensado em tudo para conquistar consumidores. Os banheiros são limpos, com lavabo individual no centro, fio para higiene dental à disposição, aparelho que afasta insetos e cadeirinhas para bebês. “Creio que pode faltar alguma coisa, mas o Fazendinha Grill é especialmente preparado para receber bem as pessoas.”

Para Mayza, o atendimento é um dos diferenciais do restaurante, a quem ela define extensão das casas das famílias: “Atendo diretamente os clientes, que, em geral, afirmam se sentir comendo na casa da tia

ou da avó, por exemplo”. A comida, segundo ela, também agrada, principalmente por receber tempero natural (feito pela própria Mayza).

O cardápio diário conta com aproximadamente 13 variedades de saladas, pratos quentes (três tipos de carnes, mais peixe), três guarnições, um assado, arroz e feijão. “Temos quatro colaboradores para o preparo, que é feito a todo o momento, com renovação de pratos à medida do consumo.”

“VAI VIRAR UM FAZENDÃO”

Mayza tem projeto de ampliação do Fazendinha Grill

para os próximos dois anos. “A fazendinha vai virar um fazendão”, estima. Ela está comprando um lote na região do Jardim Planalto, para construir um prédio maior, com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). “O setor de alimentação estimula o investimento”, considera.

A empreendedora lembra que começou atendendo com apenas três mesas dispostas e, atualmente, são 28. “O crescimento foi muito rápido, cerca de quatro vezes mais, alicerçado pelo consumidor. Então, de alguma forma, queremos me-

lhorar as condições de atendimento para quem nos garante sucesso.” Ainda sem ter feito curso de culinária, Mayza quer investir na sua capacitação e de seus trabalhadores.



SERVIÇO

Fazendinha Grill Restaurante

(62) 3945-1825
Avenida Ipanema,
nº 1.068, Jd. Planalto,
Goiânia (GO)
Central de Relacionamento
Sebrae: 0800 570 0800

GOIANDIRA

TV estimula sonho de empreender

Após assistir reportagem sobre empreendedorismo, serralheiro deixa vida de empregado e quadruplica ganhos pessoais

Warlem Sabino

Três anos atrás, enquanto assistia ao programa Pequenas Empresas Grandes Negócios, na televisão (manhãs de domingo, na Rede Globo), Valdenor Mendes da Silva, de 38 anos, decidiu que ia mudar de vida. Ao ver uma reportagem sobre empreendedorismo, colocou na cabeça que não trabalharia mais como empregado: montaria uma serralheria no pequeno município de Goiandira (a 250 km de Goiânia), no Sul do Estado, onde mora.

“Sou soldador e serralheiro desde os 11 anos. Sei fazer, sei trabalhar. Não tinha porque não montar (negócio próprio). Cansei de trabalhar para os outros, bater ponto de segunda a sexta-feira e receber mixaria no final do mês”, explica.

Valdenor acreditou, no entanto, que ter o próprio negócio era algo fácil e corriqueiro. Mas ao conversar com amigos, que já eram patrões, se assustou com a burocracia. “Falaram que tinha de pagar um monte de taxas, reunir um punhado de documentos, registro comercial, conta em banco etc. Fiquei até com medo. Eu achei que era só conseguir um espaço e começar a trabalhar.”

O receio só foi superado quando assistiu outra reportagem do PEGN, que falou sobre a atuação do Sebrae em prol dos pequenos empreendedores. No dia seguinte, Valdenor ligou no 102 (auxílio à lista) e buscou informações para saber se existia algum Sebrae em Catalão - município a 15 km de Goiandira. Descobriu a Regio-



Valdenor Mendes: “Cansei de trabalhar para os outros, bater ponto e receber mixaria no final do mês”

nal Sudeste do Sebrae Goiás. “Foi uma luz no meu caminho”, resume.

Até abrir o negócio, em agosto de 2010, Valdenor frequentou semanalmente o Sebrae em Catalão - durante seis

meses. Tirou dúvidas, participou de palestras e fez cursos. “Abri minha empresa num dia (Metalúrgica Mendes) e no outro já tinha o registro de Microempreendedor Individual (MEI). Praticamente não traba-

lhei um único dia na informalidade”, comemora.

Graças às orientações dos consultores, o empreendedor conseguiu empréstimo no Banco do Povo e comprou as primeiras máquinas para a ser-

ralheria. Ainda hoje, se mantém cliente assíduo da instituição. Pelo menos duas vezes ao mês ele vai à sede da Regional Sudeste. “Não faço praticamente nada sem a orientação do Sebrae. Acho que é por isso que estou prosperando.”

O ex-funcionário da Mitsubishi e de outras empresas da região ganha hoje aproximadamente quatro vezes mais do que na época de empregado. No entanto, ele adverte: trabalha pelo menos o dobro. “Não existe feriado, dia santo ou hora para parar.”

Indagado sobre a clientela, uma vez que o município tem pouco mais de 5 mil habitantes (IBGE/2010), Valdenor se mostra tranquilo. Ele atende, principalmente, moradores da cidade, pequenas construtoras, a prefeitura e uma usina hidrelétrica, mas sempre no varejo. Ele trabalha com um único funcionário. “Se conseguisse empréstimo, de pelo menos R\$ uns 60 mil, poderia comprar máquinas novas e fornecer portões, janelas e estruturas metálicas em geral para depósitos de material de construção, no atacado.”

SERVIÇO

Metalúrgica Mendes

(64) 8431-9655

Regional Sudeste Sebrae Goiás:

(64) 3441-2512 (Catalão)

Central de
Relacionamento
Sebrae: 0800 570 080

CATALÃO



Alex Malheiros

Maria de Lourdes, Lourdes Silvéria e Maria Solange, diretoras da Coopermoda: novo contrato pode render até R\$ 1,5 mil mensais para cada costureira da cooperativa

Coopermoda fecha contrato com Hering

Cooperativa deve fornecer até 300 peças por dia para a maior franquia de vestuário do Brasil

Warlem Sabino

Especializada na produção de lingerie, malharia e modinha, a Coopermoda (Cooperativa de Produção de Vestuário Moda Flor), de Catalão (a 249 km de Goiânia), assinou contrato com a Cia. Hering, a maior franquia de vestuário do Brasil. A entidade, que reúne atualmente 44

cooperadas, fornecerá, de maneira terceirizada, até 300 peças por dia para a empresa.

Para atender a nova demanda, as costureiras mudaram de endereço. Desde maio elas trabalham em um galpão alugado pela Prefeitura na região central da cidade. São mais de 400 metros quadrados de área, com refeitório, cozinha, sala administrativa e loja. “Aqui no galpão vamos conseguir até aumentar a produção diária”, explica Maria de Lourdes Pereira, de 54 anos, diretora de produção da Coopermoda. A meta é alcançar 500 peças diárias, inclusive, com a compra

de mais sete máquinas - atualmente, elas têm 52.

E graças ao volume de pedidos da Hering - inédito para a cooperativa -, os ganhos individuais devem crescer substancialmente. Até dezembro, cada costureira deve faturar algo em torno de R\$ 1,5 mil mensais. “Até então, as três células de produção da fábrica trabalham com demanda reprimida. Agora vamos trabalhar pra valer e ganhar um dinheirinho”, conta Maria Solange Souza Alves, de 57 anos, vice-presidente, com um sorriso no rosto.

Presidente da Coopermoda, Lourdes Silvéria Neves Silva, de

42 anos, conclama os profissionais de Catalão a ingressarem na entidade para ajudar a elevar o volume de produção. Ela lembrou, inclusive, a possibilidade de a mulher conciliar o serviço de casa com a cooperativa. “Trabalhamos em três turnos. Dá perfeitamente para que elas cuidem da casa pela manhã e trabalhem à tarde.”

CAPACITAÇÃO

Criada em 2011, a Coopermoda é fruto da parceria Instituto Camargo Correa (ICC), Prefeitura de Catalão, Sebrae Goiás (Regional Sudeste) e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Durante todo o ano passado, as costureiras foram capacitadas. “Promovemos cursos para que elas se preparassem para 2013, que seria o ano de abertura de mercado. Inclusive, uma consultora do Senai passa quatro horas por dia com elas”, explica Adriana Lopes de Felipe, gestora

do Projeto Tecendo a Moda em Flor, do Sebrae Goiás.

As cooperadas, inclusive, receberam a renomada certificação profissional Senai Cetiq (Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil), no final do ano passado. Foi a primeira vez que costureiras passaram por provas e testes fora do Estado do Rio de Janeiro. A própria Hering em Goiás exige qualificação de seus terceirizados. Por isso, a empresa inspecionou a linha de produção da Coopermoda.

SERVIÇO

Coopermoda

(64) 3411-3020

Site: www.modaeflor.blogspot.com.br

Regional Sudeste do Sebrae Goiás:

(64) 3441-2512

Central de

Relacionamento

Sebrae: 0800 570 0800

GOUVELÂNDIA

Fotos: Edmar Wellington



Miguel Matias de Souza: “Temos coragem e disposição para desenvolver a fazenda como empresa, pois recebemos todo o conhecimento e assessoria necessários”

Cooperação devolve esperança

Por meio do Projeto Mel Doce Mel, agricultores se reúnem para ajudar casal a permanecer trabalhando em fazenda

José Antônio Cardoso

A cooperação está mudando a realidade para uma família de agricultores na região Sudoeste de Goiás, no município de Gouvelândia (a 311 km de Goiânia). Na Fazenda MAG, de 18 hectares, homens e mulheres do campo se juntaram para devolver esperança ao casal Miguel Matias de Souza Neto, de 57 anos, e Auda Antônia da Silva Souza, 60.

A tarefa faz parte do Projeto Mel Doce Mel, desenvolvido pelo Instituto Casa da Abelha, de Quirinópolis (GO). A ação, segundo Alex José Gonçalves, coordenador da Equipe Técnica

do instituto, reconstruiu a propriedade, que tem a produção de leite como atividade principal. “O sonho de permanecer na terra está mantido pelo cooperativismo”, explica.

Com o trabalho de cooperados da Casa da Abelha, assessoria técnica e investimentos de cerca de R\$ 65 mil, a Fazenda MAG, que tem as iniciais de Miguel, Auda e Glenda Antônia Souza Mendonça, 37 (filha), recebeu intervenção que se assemelha ao Projeto Lar Doce Lar, do Programa Caldeirão do Huck, da TV Globo.

Danilo Fonseca Peres Guimarães, engenheiro agrônomo que assessoria o instituto,

conta que o projeto ‘revirou’ a terra. As ações incluíram a renovação do rebanho leiteiro da fazenda, implantação de 24 piquetes para pastagem rotacionada (três hectares de capim Mombaça), plantação de cana-de-açúcar (2,4 hectares), produção de silagem (100 toneladas), construção de bezerreiro, barracão com ordenha mecânica e sala do leite, melhoramento no manejo e controle, área de trato dos animais e área de descanso do gado.

Danilo destaca que, somente em doações, a propriedade recebeu investimentos de R\$ 45 mil, sem contar o custo da

mão de obra dos cooperados, que se reuniram em mutirões para resgatar a vida produtiva de Miguel e Auda. “O Mel Doce Mel apontava falta de viabilidade econômica da fazenda, mas o pilar do cooperativismo alicerçou a ação”, considera.

Os produtores tiveram ajuda de todos os grupos que integram a Casa da Abelha, dos municípios de Quirinópolis, Rio Verde, Caçu, Cachoeira Alta, Gouvelândia e Itajá. Na agenda de mutirões, constam assinaturas das pessoas que deram ‘uma mãozinha’ para Miguel e Auda. Todo dia, a fazenda recebia uma média de 12 cooperados.

Os trabalhos foram iniciados em 24 de março, terminando em 23 de maio, com a reinauguração da propriedade, durante o terceiro Enxame das Famílias da Casa da Abelha, com a presença de aproximadamente 600 pessoas. Por todos os cantos da fazenda, as obras mostravam que o casal de produtores está pronto para sonhar mais.

Tanto que Auda desfez suas malas que tinham o endereço de Uberlândia (MG), onde Glenda mora. “Tinha decidido ir pra cidade grande, deixando temporariamente sozinho o Miguel”, revela a produtora, também artesã. “Tentaria ar-

GOUVELÂNDIA



Equipe da Casa da Abelha, de Quirinópolis, durante visita à Fazenda MAG. Agricultora Auda Souza mostra trabalho de artesanato para complementar a renda do casal

rumar emprego numa loja de artesanato, pois tenho curso de patchwork pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar)", explica.

Depois de ver as mudanças concretizadas pelo Mel Doce Mel, Auda vai ficar na Fazenda MAG, onde vive há 35 anos junto ao marido. "Parece que estou casando de novo!"

RENDAS

Não vai faltar motivo para Auda acreditar numa nova vida familiar. A meta do projeto implantado na propriedade é elevar a produção de leite para 280 litros por dia nos próximos três meses. As 18 vacas em lactação, cada uma produzindo em média 20 litros/dia, devem render aproximadamente R\$ 7,5 mil mensais (bruto) para o casal.

Mais promissor que o tempo quando a família tirava dois litros de leite por vaca, de um rebanho de 24 cabeças, sem procedência leiteira, com pastagem extensiva e degradada, falta de volumoso para a seca, sem barracão para ordenha e com tanque de resfriamento alugado. O que refletia no bolso de Miguel, que recebia apenas R\$ 0,63 pelo litro de leite entregue à indústria.

Agora, até mesmo o tanque de resfriamento foi emprestado para Miguel. O vizinho Washington Rodrigues de Lima, 41, que também é produtor de leite, cedeu um tanque capaz de armazenar 825 litros, equipamento fundamental para melhorar a qualidade do produto e seu preço no mercado. "Miguel pode vender o litro de leite por R\$ 0,90", estima.

A atitude é um dos exemplos da união entre os cooperados. Tirando 300 litros de leite diários, Washington poderia acelerar produção leiteira em seu chão, mas, primeiro, escolheu ajudar Miguel. "Não possuo ordenha mecanizada, que custa cerca de R\$ 10 mil, enquanto o tanque emprestado eu conseguiria vender por R\$ 7 mil", observa.

E Washington também cedeu um boi reprodutor, o que deve garantir melhor genética para o rebanho futuro.

Depois de tanta solidariedade, Miguel mostra gratidão, garantindo que, na fé em Deus e no trabalho, não vai decepcionar. "Temos coragem e disposição para desenvolver a fazenda como empresa, pois recebemos todo o conhecimento e assessoria necessários", revela.

PERSISTÊNCIA RECOMPENSADA

O casal Miguel Matias e Auda Souza teve de passar por avaliação de equipe do Projeto Mel Doce Mel, desenvolvido pelo Instituto Casa da Abelha, para receber cooperação técnica. O trabalho reconstruiu a Fazenda MAG, em Gouvelândia. Segundo o coordenador do projeto, Alex José Gonçalves, a reunião entre ele, o engenheiro agrônomo Danilo Fonseca Peres, a veterinária Jovanka Furtado e o técnico agropecuário Ricardo Lopes definiu a participação do casal. "Durante apresentação do replanejamento para propriedades assessoradas pela Casa da Abelha, notamos as dificuldades da família em desenvolver a Fazenda MAG, então a escolha foi natural", ressalta. A ausência de recursos financeiros e as parcelas vencidas de um financiamento bancário



que Miguel havia feito fazem parte do cenário diagnosticado, conta Alex. Mas o que parece ter tocado ainda mais o coração da equipe foi o potencial e a vontade da família em vencer problemas. A posição de Miguel como um dos representantes de Gouvelândia na Casa da Abelha ajudou na decisão. "O produtor ia a pé (8 km de distância) em nossas reuniões na cidade, sendo um dos primeiros a chegar", lembra o coordenador. Miguel também foi frequentador assíduo

(100% de presença) em curso de inseminação artificial promovido pelo instituto em Quirinópolis. "O produtor percorria 40 km em bicicleta (ida e volta), todos os dias, para se capacitar." Tamanha dedicação só podia merecer reconhecimento e, claro, investimento voluntário. Danilo calcula que a silagem produzida para Miguel em sistema de doação e mutirão custou R\$ 1,6 mil, valor que ficaria em torno de R\$ 7 mil, caso o produtor tivesse que investir dinheiro próprio.

Nova Lei da TV a Cabo pode movimentar até R\$ 870 milhões e beneficiar, especialmente, micro e pequenas empresas de Goiás

Warlem Sabino

A nova Lei da TV a Cabo (Lei 12.485), em vigor desde setembro passado, pode movimentar até R\$ 1 bilhão anualmente no Brasil a partir de 2014. A previsão para este ano é de até R\$ 870 milhões - números do Fundo Setorial do Audiovisual. Dinheiro esse que pode ser explorado por micro e pequenas empresas do segmento de audiovisual, especialmente as localizadas em Goiás.

A legislação obriga as operadoras de TV paga a veicular pelo menos uma hora e dez minutos por semana de produção nacional em horário nobre. A partir do próximo ano, a cota subirá para três horas e meia. A lei determina ainda que 30% desse conteúdo sejam produzidos por empresas, técnicos e artistas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

“A tendência é que a produção audiovisual do Brasil transforme-se em uma das cinco maiores do planeta. E Goiás não pode ficar de fora. O Governo do Estado precisa assumir o audiovisual como estratégia para permanecer na vitrine do Brasil e do mundo”, afirma Erasmo Alcântara de Moura, proprietário da Fractal Filmes, e líder do segmento do audiovisual goiano.

Erasmo cobra um polo específico para a área em Goiás. Segundo ele, outros Estados, como o Rio de Janeiro, estão avançando com políticas agressivas para o segmento.

Dinheiro do entretenimento

Silvio Simões



A Lei da TV a Cabo obriga as operadoras de TV paga a veicular pelo menos uma hora e dez minutos por semana de produção nacional

“Estamos vivenciando uma corrida para ocupar espaços. Quem investir agora, terá vantagens, um retorno incalculável, principalmente para a economia. Hoje, a sociedade gira em torno da cultura do entretenimento.”

A Associação Brasileira de Documentaristas em Goiás (ABD) e o Fórum Goiano do Audiovisual mapeiam o mercado audiovisual local para apresentar um projeto de desenvolvimento econômico para o Governo do Estado e para a Agência Nacional de Cinema (Ancine). O documento visa buscar novos recursos para o segmento.

MISSÃO TÉCNICA

Em fevereiro passado, missão técnica apoiada pelo Se-

brae Goiás levou empresários do segmento do audiovisual ao evento RioContentMarket, realizado na cidade do Rio de Janeiro (RJ). O evento possibilitou a interação entre produtoras, canais, programadoras, operadoras e governo do Brasil e de dezenas de outros países.

A capital carioca tem proposta de transformar a cidade no maior polo de audiovisual da América Latina. Com isso, o setor vai abrir cerca de 43 mil novos postos de trabalho no Estado até 2016. Os salários variam entre R\$ 5 mil a R\$ 24 mil.

Marco Aurélio Cunha, gestor do Sebrae Goiás e organizador da missão, disse que a participação de Goiás no RioContentMarket certamente produzirá mudanças no audiovisual goiano.

FUNDO SETORIAL

O Fundo Setorial do Audiovisual (FSA) é um fundo destinado ao desenvolvimento articulado de toda a cadeia produtiva da atividade audiovisual no Brasil. Criado pela Lei nº 11.437, de 28 de dezembro de 2006, e regulamentado pelo Decreto nº 6.299, de 12 de dezembro de 2007, o FSA é uma categoria de programação específica do Fundo Nacional de Cultura (FNC).

O FSA é um marco na política pública de fomento à indústria cinematográfica

e audiovisual no país, ao inovar quanto às formas de estímulo estatal e à abrangência de sua atuação. Isto porque o FSA contempla atividades associadas aos diversos segmentos da cadeia produtiva do setor – produção, distribuição/comercialização, exibição, e infraestrutura de serviços – mediante a utilização de diferentes instrumentos financeiros, tais como investimentos, financiamentos, operações de apoio e de equalização de encargos financeiros.

ESTUDO



Criadora da marca Pequena Tribo, Daniela Enís Marques Neves ao lado da franqueada Wânia Soares Monteiro, que tem loja em Goiânia

Avanço feminino no mercado

Entre 2001 e 2011, número de mulheres donas do próprio negócio aumentou 21% no Brasil

Warlen Sabino

Professora de Administração de Empresas, ex-consultora do Sebrae Goiás e mãe de três crianças, Daniela Enís Marques Neves, de 38 anos, uniu o conhecimento teórico e a experiência com os filhos para criar uma marca de roupa infantil. Desde 2010 ela comanda a Pequena Tribo, que, de uma pequena loja de rua no Setor Urias Magalhães, região Norte de Goiânia (GO), passou a confecção, representação e franqueadora.

“Sempre tive a veia empreendedora, a vontade de ter negócio próprio. Até por lidar com isso no dia a dia, pela minha formação - tem especialização em Gerenciamento de Micro e Pequena Empresa”, explica. “Três anos atrás surgiu a oportunidade. Vi que havia no

mercado a necessidade de uma marca de roupa para crianças que unisse conforto, beleza e preço mais acessível aos pais. Era difícil comprar roupas para meus filhos”, emenda.

Daniela é exemplo de mudança de comportamento recente: cada dia, mais mulheres tornam-se empreendedoras. Segundo o estudo inédito feito pelo Sebrae Nacional, “As mulheres empreendedoras no Brasil”, entre 2001 e 2011, o número de donas do próprio negócio aumentou em 21%, mais do que o dobro do crescimento verificado entre os homens.

O estudo mostra ainda que as empresárias estão mais escolarizadas, têm mais acesso a informações e ousam empreender em atividades antes predominantemente masculinas. “É um movimento que não tem mais volta. As mulheres che-

garam para ficar”, analisa o presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barretto. “Elas não empreendem apenas para complementar a renda da família ou como passatempo. Abrem empresas por identificar uma demanda de mercado e estão se perpetuando como empresárias de sucesso, sem espaço para amadorismo”, acrescenta.

Em Goiás, segundo o estudo que utiliza dados de 2011 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), existem pouco mais de 238 mil empreendedoras; homens, são 523 mil.

PROPORÇÃO

Prova da conquista definitiva desse espaço é o aumento da proporção de empreendedoras que sustentam suas famílias. Em 2001, 59% das empresárias complementavam a renda do

marido no orçamento familiar. Dez anos depois, o percentual baixou para 50%, enquanto que a taxa das donas de negócio que são chefes de domicílio subiu de 27% para 37%.

O estudo do Sebrae mostra ainda que as empresas comandadas por mulheres estão se mantendo mais no mercado. Na última década, subiu de 48% para 54% a taxa de empreendedoras com negócios em atividade há mais de cinco anos, frente à redução da proporção de empresárias que tocam empreendimentos com até dois anos de criação. Em 2001, esse índice estava em 30%, passando para 25% em 2011.

As atividades industriais que mais atraem as donas de negócio são vestuário, que reúne 47% das empresárias da Indústria.

CONFIANÇA CRESCCE ACIMA DA MÉDIA

O Índice de Confiança dos Pequenos Negócios (ICPN), pesquisado mensalmente pelo Sebrae Nacional, apresentou crescimento de 11% em Goiás, no período entre fevereiro e abril deste ano. O aumento está acima da média brasileira, que registrou 7,4% no período. O ICPN indica a tendência quanto ao nível de atividade dos pequenos negócios. Em fevereiro, Goiás obteve 110 pontos, saltando para 122 em abril. Outro ponto positivo verificado pela pesquisa no Estado é quanto à expectativa de faturamento: 67% dos empreendedores entrevistados disseram acreditar que vão elevar as vendas nos próximos três meses. No mês, o nível de confiança mais alto foi identificado na região Norte (125) e Centro-Oeste (123). Contribuíram para esse resultado a expansão do crédito, da renda e a redução nos custos com energia. O ICPN é medido em uma escala que varia de 0 a 200. Acima de 100, o indicador aponta tendência de expansão das atividades, enquanto abaixo desse valor direciona para possível retração.

GOIÂNIA

JUNHO

CURSOS

De 19 a 21

- Plano de Negócio para Empreendedores - 8h

De 19 a 21

- Plano de Negócio para Empreendedores - 18h30

De 24 a 27

- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h

De 24 a 28

- Compras Governamentais: Como Vender Para a Administração Pública e Reduzir Custos - 19h às 22h
- Como Administrar sua Pequena Empresa - 19h às 23h

Dia 25

- Oficina de Plano de Marketing - 8h às 12h / 14h às 18h

OFICINAS

Dia 19

- SEI Planejar - 16h

Dia 26

- Sei Controlar meu Dinheiro - 8h

De 25 a 26

- Planejamento Estratégico - 8h

De 26 a 28

- Encontros Empresariais - 19h

PALESTRAS

Dia 25

- Ciclo de Seminários: O momento econômico brasileiro e as implicações para a micro e pequenas empresas - 19h30

JULHO CURSOS

De 1º a 05

- Gestão Financeira - 19h às 23h
- Técnicas de Vendas - 19h às 22h
- Como Administrar sua Pequena Empresa - 19h às 23h

De 8 a 12

- Gestão Financeira - 19h às 23h
- Gestão Visual de Loja - 19h às 22h
- Atendimento ao Cliente - 19h às 22h

De 15 a 19

- Gestão Financeira - 19h às 23h
- Como Administrar sua Pequena Empresa - 19h às 23h

De 22 a 24

- Gestão de Pessoas e Equipes - 8h às

12h / 14h às 18h

De 22 a 25

- Planejamento Estratégico - 19h às 23h

- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h

Dia 30

- Oficina de Plano de Marketing - 8h às 12h / 14h às 18h

ANÁPOLIS

JUNHO CURSOS

De 17 a 21

- Como Administrar sua Pequena Empresa - 18h30

De 24 a 28

- Gestão da Inovação - 18h30

PALESTRAS

Dia 20

- Apresentação do programa Pró-Móvil (Anápolis) - 19h

CALDAS NOVAS

JUNHO CURSOS

De 24 a 25

- Congresso: 3º Inovar - 19h

CIDADE OCIDENTAL

JUNHO CURSOS

De 17 a 21

- Como Administrar sua Pequena Empresa - 17h

De 24 a 26

- Técnicas de Vendas - 18h

FORMOSA

JUNHO CURSOS

De 25 a 28

- Cult Líder - 19h às 23h

GOIANÉSIA

JUNHO CURSOS

De 18 a 21

- Atendimento ao Cliente - 19h

De 24 a 26

- Técnicas de Vendas - 18h

PALESTRAS

Dia 17

- Qualidade e Produtividade - Conceitos que mudam um negócio - 19h

LUZIÂNIA

JUNHO CURSOS

De 25 a 28

- Gestão Visual da Loja - 19h às 23h

PONTALINA

JUNHO CURSOS

De 24 a 28

- Cozinha Brasil - 14h

SÃO LUÍS DE MONTES BELOS

JUNHO CURSOS

De 17 a 21

- Gestão Financeira na Medida - 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.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.



REGIONAL OESTE

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

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

REGIONAL NOROESTE

ESCRITÓRIO: GOIANÉSIA

(62) 3353-1997

- Barro Alto
- Campos Verdes
- Carmo do Rio Verde
- Ceres
- Crixás
- Guarinos
- Hidrolina
- Ipiranga de Goiás
- Itapaci
- Jaraguá
- Morro Agudo de Goiás
- Nova América
- Nova Glória
- Pilar de Goiás
- Rialma
- Rianópolis
- Rubiataba
- Santa Isabel
- Santa Rita do Novo Destino
- Santa Terezinha de Goiás
- São Luiz do Norte
- São Patrício
- Uirapuru
- Uruana
- Vila Propício

REGIONAL NORTE

ESCRITÓRIO: PORANGATU

(62) 3362-5044

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

REGIONAL NORDESTE

ESCRITÓRIO: POSSE

(62) 3481-2234

- Alto Paraíso de Goiás
- Alvorada do Norte
- Buritinópolis
- Campos Belos
- Cavalcante
- Colinas do Sul
- Damianópolis
- Divinópolis de Goiás
- Flores de Goiás
- Guarani de Goiás
- Iaciara
- Mambai
- Monte Alegre de Goiás
- Nova Roma
- São Domingos
- São João d'Alcântara
- Simolândia
- Sítio d'Abadia
- Teresina de Goiás

REGIONAL ENTORNO DO DF

ESCRITÓRIO: LUZIÂNIA

(61) 3601-5300

- Abadiânia
- Água Fria de Goiás
- Águas Lindas de Goiás
- Alexânia
- Cabeceiras
- Cidade Ocidental
- Cocalzinho de Goiás
- Corumbá de Goiás
- Cristalândia
- Formosa
- Mimoso de Goiás
- Novo Gama
- Pirenópolis
- Planaltina
- Santo Antônio do Descoberto
- Valparaíso de Goiás
- Vila Boa

REGIONAL CENTRO

ESCRITÓRIO: ANÁPOLIS

(62) 3329-2300

- Campo Limpo de Goiás
- Damolândia
- Gameleira de Goiás
- Jesópolis
- Leopoldo de Bulhões
- Ouro Verde de Goiás
- Petrolina de Goiás
- Santa Rosa de Goiás
- São Francisco de Goiás
- Silvânia
- Taquaral de Goiás
- Vianópolis

REGIONAL METROPOLITANA

ESCRITÓRIO: GOIÂNIA

(62) 3250-2294

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

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
- Itaberaí: (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
- Uruçu: (62) 3357-1007
- Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

REGIONAL SUL-SUDESTE

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 SUL

ESCRITÓRIO: CALDAS NOVAS

(64) 3455-1095

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

REGIONAL SUDESTE

ESCRITÓRIO: CATALÃO

(64) 3441-2512

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

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

0800 570 0800 | sebrae.com.br

LEVI LARA / TBWA

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



Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas