

LEGISLAÇÃO MODERNA

Novas propostas para modernizar e desburocratizar o trabalho de micro e pequenas empresas estão em discussão e podem ser aprovadas ainda este ano.

■ Página 7



JOVENS EMPREENDEDORES

Programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos desperta interesse pelo aprendizado e aumenta expectativas de futuro de jovens estudantes.

■ Página 8

NOVOS TALENTOS

Startup Weekend, maior evento de empreendedorismo digital do mundo, traz para Goiânia grandes nomes do mercado nacional.

■ Página 12

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 08 - Ano II - Novembro/2013

www.sebraego.com.br

Distribuição Gratuita

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0



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

OURO QUE VEM DAS ABELHAS

Atividade muito praticada como hobby aos finais de semana, a apicultura pode ser altamente rentável e fonte única de renda para

as famílias. No entanto, além de dedicação, é necessário conhecimento. E a realização do 1º Seminário de Apicultura do Cerrado, em

Goiânia, de 7 a 9 de novembro, será uma excelente oportunidade para o produtor se capacitar.

■ Páginas 14, 15 e 16

SAPATOS DE PORTA EM PORTA

Empreendedor Ageu Bento ganha a vida vendendo sapatos em domicílio. A bordo de uma van, percorre cerca de 100 quilômetros por dia.

■ Página 19

DESIGN VALORIZA DESTINO

Metodologia ajuda empreendimentos da Chapada dos Veadeiros, do segmento de turismo, na promoção de acesso a mercado.

■ Página 20

GERAÇÃO DE EMPREGOS

Micro e pequenas empresas goianas geraram 82% dos empregos formais em setembro. Goiás liderou levantamento do Sebrae.

■ Página 25

9

Infraestrutura, capacitação e acesso ao mercado devem aumentar renda para famílias de agricultores de Goianésia

11

Projeto Revitalização de Espaços Comerciais repagina o comércio de rua de municípios do Estado

17

Após montar empresa de consultoria para compra de aviões pequenos nos EUA, piloto quer abrir filial em Anápolis

22

Mais seis novas agências Sebrae vão entrar em funcionamento até dezembro em Goiás. Serão 40 até final de 2015

24

Mercado chinês tem atraído a atenção de empresários goianos, mas, para o sucesso, é necessário diferencial competitivo

13

Projeto Quintais de Goiás qualifica grupo de empresas da área de turismo no interior

**18**

Goiano desenvolve e comercializa a primeira bicicleta híbrida da América Latina com marcha para força do motor

**INDICADORES****UFIR (outubro)**

R\$ 1.0641

TJLP

5%

SELIC

9,5% (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

Fator de reajuste -> 1,0527 (novembro)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 5,86%

IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 6,67%

POUPANÇA

12 meses -> 6,29%



O concorrente está avançando em seu território?

Que tal rever a sua estratégia?

**O Sebrae oferece para a sua empresa a solução
Estratégias Empresariais**

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

www.sebraego.com.br

Informações: 0800 570 0800



EXPEDIENTE



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

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

Presidente do Conselho
Deliberativo Estadual
Marcelo Baiocchi Carneiro

Diretor-Superintendente
Manoel Xavier Ferreira Filho

Diretor Técnico
Wanderson Portugal Lemos

Diretora de Administração e
Finanças
Luciana Jaime Albernaz

Gerência de Marketing e
Comunicação
Patrícia Cardoso Barcelos

JORNAL SEBRAE



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

Edição
Warlem Sabino
warlem@oficinacomunica.com.br

Reportagem
José Antônio Cardoso e
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: Gráfica Moura Ltda
CNPJ: 06.302.743/0001-00
Distribuição gratuita e dirigida

PALAVRA DO PRESIDENTE

Sebrae se moderniza para atender melhor

É um desafio gigantesco para o Sebrae Goiás acompanhar o crescimento dos micro e pequenos negócios no Estado. Nos últimos 15 anos, o PIB goiano pulou de R\$ 17 bilhões para R\$ 120 bilhões. O aumento da riqueza foi gerado, em parte, pelas micro e pequenas empresas. Em 2000, existia em Goiás 55,6 mil MPE, que empregavam aproximadamente 199 mil pessoas. Uma década depois, são 200 mil, gerando pelo menos 500 mil empregos.

Este ano, o Sebrae Goiás não mediou esforços para caminhar cada vez mais próximo do empreendedor. O processo de descentralização e ampliação do atendimento ao cliente cor-

reu em ritmo acelerado. Hoje, a instituição conta com 11 regionais e 20 agências espalhadas pelos quatro cantos de Goiás. Até dezembro, serão inauguradas mais seis. No entanto, até o final de 2015, a meta é dobrar o número de agências (40).

O modelo de atendimento ao cliente também passou por reformulação. Com apoio da renomada Fundação Dom Cabral, a visão, missão, valores, negócio e objetivos do Sebrae Goiás foram atualizados junto às principais demandas das pequenas empresas. A instituição mudou a forma de encarar o seu negócio, apostando bastante na inovação, de modo a contribuir, ainda de maneira

mais efetiva, com o desenvolvimento dos micro e pequenos negócios no Estado.

Para dar suporte a essas mudanças, as unidades do interior passam também por reformulação de infraestrutura, tecnológica e de pessoal. Outro ponto fundamental é a capacitação dos empregados, pois elevar a qualidade da prestação de serviço do Sebrae Goiás é garantia de melhor atendimento ao empreendedor.

É o Sebrae garantindo a satisfação e fidelização do cliente, acompanhando sua trajetória empresarial para contribuir com o seu crescimento e a competitividade de seu negócio.



Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás

EDITORIAL

Um mês para entrar para a história

O mês de outubro entrou para a história do empreendedorismo em Goiás. Durante os 31 dias, o Sebrae Goiás, com a ajuda de parceiros, realizou aproximadamente 400 atividades de capacitação nos mais diversos cantos do Estado. Foram cursos, palestras, oficinas, seminários e encontros voltados à gestão empresarial dos pequenos negócios. Ao menos 30 mil pessoas foram beneficiadas com novos conhecimentos em 82 municípios goianos - um terço das cidades do Estado.

O atendimento alcançou, desde o microempreendedor individual (MEI), que carece de capacitações básicas, até

o empresário da internet, que busca suporte tecnológico para ganhar espaço e mercado na web. Sem esquecer dos comerciantes, que estão às vésperas da data mais importante do ano para as vendas. O conjunto de soluções "Preparando o comércio para o Natal" foi sucesso total de público.

No entanto, é bem verdade de que o chamado "outubro do conhecimento", realizado pelo terceiro ano consecutivo, só conseguiu pleno êxito graças ao envolvimento de toda a equipe do Sebrae Goiás. Consultores, instrutores, analistas, gestores e gerentes se desdobraram para atender aos mais diversos públicos da institui-

ção. Para se ter uma ideia do esforço empreendido, em uma única semana (21 a 25), na chamada Semana da Inovação, foram realizadas 30 atividades em 23 municípios. Sempre com grande número de clientes na plateia.

Outubro, o Mês da MPE, não ficará marcado na memória dos goianos apenas pela quantidade e qualidade de produtos ofertados pelo Sebrae Goiás em 31 dias. Mas, sim como uma homenagem a quem tanto faz pelo desenvolvimento do Estado. Um prêmio a quem acorda cedo, trabalha duro, investe e acredita que pode vencer na vida por meio do empreendedorismo.



Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás

OZIRES SILVA

Alex Malheiros



“Para alcançar o sucesso é preciso sangue, boa vontade e paixão”

Aos 82 anos, o ex-ministro Ozires Silva é uma lenda viva da aviação nacional. Em 1969, liderou um grupo de engenheiros na fundação da Embraer, estatal brasileira que figura hoje entre as maiores fabricantes de aviões do planeta. Ele lembra que a empresa teve início a partir de um sonho da época de faculdade - fez engenharia no prestigiado Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA). “Um negócio começa com um sonho. Sonhar em fazer algo e empreender.” Bem-humorado, Ozires adverte que, além de sonho, outro ingrediente para o sucesso é a paixão. “Para alcançar o sucesso, é preciso muito sangue, muita boa vontade e uma coisa que eu sempre insisto: paixão.”

Durante cerca de 30 minutos, antes de ministrar palestra em Goiânia (GO), Ozires falou com a imprensa no Sebrae Goiás. Ele deu dicas valiosas aos empreendedores. “Ser simpático é um atributo importante ao empreendedor. A pessoa que não presta atenção nos outros, que não olha nos olhos e não procura explicar para as pessoas de modo que elas entendam, não funciona. Os jovens estão falando mal a língua. É importante que a pessoa que está ouvindo você, compreenda.”

OZIRES SILVA

Jornal Sebrae - O senhor fundou uma das maiores empresas do Brasil e do mundo (Embraer). Que conselho daria para quem quer iniciar um negócio?

Ozires Silva - Evidentemente, um negócio começa com um sonho. Sonhar em fazer algo e empreender. Mas, a partir do momento em que a pessoa fala que quer criar um negócio, a primeira pergunta que ela tem de responder é: qual o negócio? Além disso, tem de ter um diferencial, pois, se o sujeito entrar em um denominador comum, evidentemente que vai enfrentar concorrência grande e corre o risco de fracassar. De qualquer maneira, quando se pensa em um primeiro empreendimento, tem-se a característica do sonho.

O senhor imaginava que a Embraer, empresa estatal, pudesse ser tão grande a ponto de dominar parte do mercado de aviação mundial?

Ozires Silva - Não. Aliás, essa é uma característica geral do empreendedorismo. Quem cria uma empresa, dificilmente antecipa que ela vai ser gigantesca. Mesmo as pessoas criativas e que fazem as coisas absolutamente diferentes, não têm a menor ideia de como vai se situar na sociedade. Independentemente disso, para alcançar o sucesso, é preciso muito sangue, muita boa vontade e uma coisa que eu sempre insisto: paixão.

É possível que micro e pequenas empresas consigam competir com grandes empresas? Qual seria a estratégia?

Ozires Silva - Há um pro-

cesso estático. O número de micro e pequenas empresas bate de longe o número das grandes. Isso significa dois aspectos. Primeiro, nem todas ficam grandes. Por outro lado, tem o aspecto de que, havendo bastante oferta, há oportunidade para crescer e desenvolver. Mas sempre com aqueles parâmetros que conhecemos, ou seja, competência, ajustes de negócios em relação ao mercado, capacidade de levantar recursos quando precisar e trabalhar em recursos humanos. O espectro de demanda de uma empresa é difícil listar. Tudo que se puder imaginar é ne-

me até o fim. Os parâmetros externos influenciam e tem de mudar de rumo. Cada mudança é um espectro muito grande de opções, e para escolher a melhor precisa estar realmente empenhado e acreditando que possa dar certo. É paixão.

É possível que micro e pequenas empresas vendam produtos no exterior?

Ozires Silva - Devem. Hoje, se olhar o mercado mundial, está quase dobrando de faturamento a cada ano. Produtos da Coreia estão sendo vendidos aqui, por exemplo, porque nosso

mos é que, nas empresas que têm conseguido sucesso, os produtos que saem da terra estão cada vez mais longe dela. Isso, por meio de processamento e de colocação de inteligência. A inovação é bastante importante.

O senhor fala muito em padrão de produção. Como um pequeno negócio, de poucos recursos, pode padronizar produtos e serviços?

Ozires Silva - Padrão de produção é fundamental, mas se tiver poucos recursos, não consegue. Qualidade tem preço e é caro. Se não tem recursos materiais e humanos, hoje, no mundo, não dá. E é aí que vem a criatividade para arranjar recursos e aplicar. Porém, é preciso frisar que conseguir dinheiro no Brasil é difícil. O dinheiro é um instrumento formidável para criar riquezas, mas criar por meio de juros, colocar em poupança, querer rendimento, é a pior forma de usá-lo. O dinheiro tem de ser usado para criar riquezas, de produtos e gerar qualidade de vida para as populações. No Brasil, infelizmente, não acontece isso. Muita gente quer entesourar o dinheiro.

Quais os principais atributos de um empreendedor?

Ozires Silva - Ser simpático é um atributo importante. A pessoa que não presta atenção nos outros, que não olha nos olhos e não procura explicar para as pessoas de modo que elas entendam, não funciona. Os jovens estão falando mal a língua. É importante que a pessoa que está ouvindo você, compreenda. Tem de convencer essa pessoa.

“Quem cria uma empresa, dificilmente antecipa que ela vai ser gigantesca. Aliás, essa é uma característica geral do empreendedorismo”

cessário. Claro que tem uma estratégia para competir com as grandes empresas, mas acredito que não tem dois casos iguais, como as pessoas. Então, precisa do que chamamos de nicho de mercado. No fundo, as empresas obedecem uma cláusula pétreia da natureza. Ou seja, a natureza foca na diversidade. Tem estratégias globais, de querer crescer. Agora, é necessário que o empreendedor defina parâmetros que possam ser diferenciais para o negócio e ele próprio escolhe o melhor caminho. Se errar na escolha, cai. No fundo, no fundo não é uma decisão que a pessoa coloca no começo e fica fir-

mercado é grande. A tentativa de entrar no mercado exterior é muito atraente em vários aspectos. Agora, tem algumas coisas que a empresa tem de preencher. Qualidade, desempenho do produto, vencer a competição e diferencial. Agregar valor.

Como uma pequena empresa pode ser inovadora? É preciso muitos investimentos?

Ozires Silva - Em geral não (investimentos). É claro que o volume de investimento depende da inovação macro que se faz. O produto que se tem é um produto que sai da terra. Mas o que nota-

Cooperativas de crédito impulsionam micro e pequenas empresas



José Salvino de Menezes
é presidente do Sicoob
Confederação

O cooperativismo de crédito tem se mostrado uma importante ferramenta para impulsionar a economia e alavancar micro e pequenas empresas. Seja para expandir, equilibrar ou aquecer os negócios, as cooperativas de crédito do Sicoob em todo país oferecem diversas opções de produtos e serviços, como cartões de crédito e seguros, com taxas e juros reduzidos. Também garantem a empreendedores, de vários segmentos, acesso a recursos financeiros para empréstimo, investimento e capital de giro, em condições especiais.

As cooperativas, há algum tempo, têm sido a opção mais vantajosa para microempreendedores, que ainda enfrentam grande dificuldade em conseguir crédito no Brasil. Elas oferecem os mesmos produtos disponibilizados pelos bancos comerciais, mas se distinguem das demais instituições financeiras porque têm como principal objetivo a prestação de serviços aos seus associados, que também são sócios do empreendimento. Além disso, os cooperados têm direito a voto nas decisões

e participam da distribuição dos resultados da instituição.

O Sicoob tem investido constantemente com foco nos pequenos e micro negócios, tanto no incremento do portfólio dos produtos e serviços como no fortalecimento da capacidade gerencial das cooperativas de crédito. No mês de abril deste ano, por exemplo, o Sicoob lançou o cartão BNDES Sicoob, uma

para estimular a competitividade dos pequenos negócios. A parceria prevê, entre outras ações, a capacitação técnica e gerencial das cooperativas de crédito filiadas ao Sicoob e o compartilhamento de informações da Rede de Cooperativas de Crédito.

O Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob) possui mais de 2,5 milhões de associados em todo o país e

As cooperativas, há algum tempo, têm sido a opção mais vantajosa para microempreendedores, que ainda enfrentam grande dificuldade em conseguir crédito no Brasil

modalidade de financiamento de longo prazo, voltado para micro, pequenas e médias empresas. O cartão consiste em uma linha de crédito pré-aprovada, com limite de até R\$ 1 milhão, taxa de juros atrativa e pagamento em prestações mensais fixas.

No mês de agosto, o Sicoob e o Sebrae assinaram um convênio de cooperação

está presente em 23 estados brasileiros e no Distrito Federal. É composto por mais de 500 cooperativas singulares, 15 cooperativas centrais e a Confederação Nacional das Cooperativas do Sicoob (Sicoob Confederação) que tem a finalidade de defender os interesses das cooperativas representadas, ofertar serviços, promover a padronização,

supervisão e integração operacional, financeira, normativa e tecnológica. Integram, ainda, o Sistema, o Banco Cooperativo do Brasil S.A. (Bancoob) especializado no atendimento às cooperativas de crédito e cujo controle acionário pertence às cooperativas do Sicoob; a Bancoob DTVM, distribuidora de títulos e valores; o Sicoob Previ, fundação que oferece plano de previdência complementar; a Cabal Brasil, bandeira e processadora de cartões e a Ponta Administradora de Consórcios. Conta ainda com o Fundo Garantidor do Sicoob (FGS), que confere credibilidade ao Sistema e garante a proteção dos recursos dos seus associados. A rede Sicoob é a sexta maior entre as instituições financeiras que atuam no país, com mais de 2 mil pontos de atendimento. As cooperativas inseridas no Sistema oferecem um amplo portfólio de produtos e serviços para seus associados e possibilitam acesso a recursos para empréstimos em geral e investimentos, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas, com juros mais acessíveis.

Foi simplesmente show a peça o Monge e o Executivo.
Crys Negão, via Facebook

A peça o Monge e o Executivo foi cultura. E isso é bom.
Ronaldo Eler Rosa, via Facebook

Parabéns pela excelente palestra ex-ministro Ozires Silva, fundador da Embraer. Linda história! E ainda tive a honra de ser fotografada ao lado dele.
Cida Rezende, via Facebook

Parabéns pela inauguração do

Espaço Sebrae de Artesanato na Vila Cultural.
Suzana Dourado, via Facebook

A peça o Monge e o Executivo foi um grande espetáculo, em um grande lugar de Goiânia (Palácio da Música Belkiss

Spencière, no Oscar Niemeyer).
Gilmar Maia, via Facebook

Parabenizo toda a equipe do Sebrae Goiás que contribuiu para o sucesso do Espaço Sebrae de Artesanato na Vila Cultural.
Regina Othon, via Facebook

MOBILIZAÇÃO

Projeto facilita vida do empreendedor



Marcelo Varella se mostrou otimista em aprovar as propostas de desburocratização no Congresso

Novas propostas para modernizar e desburocratizar as MPE podem ser aprovadas ainda este ano pelo Congresso

Uma empresa é aberta a cada seis minutos em Goiás, segundo levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT). Este ano, de janeiro a outubro, 58 mil novos negócios foram criados. E para gerar qualidade no atendimento da nova demanda, o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho, alertou para melhorias no processo de desburocratização.

“Essas novas empresas geram emprego e renda a Goiás, em todos os municípios, dos grandes aos menores. Por isso, precisamos continuar evoluindo para atender e registrar bem as micro e pequenas empresas. O Sebrae Goiás, por meio de es-

critórios, agências e parcerias com órgãos públicos e privados, está pronto para acolher o empreendedor em suas demandas por capacitação e informações”, discursou Manoel Xavier, na abertura da 2ª Conferência Municipal das MPE, em outubro.

Durante o encontro, que reuniu representantes de órgãos municipais, entidades de classe e pequenos empresários no Sebrae Goiás, as atenções ficaram voltadas para a palestra de Marcelo Varella, diretor de Simplificação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República. Representante do ministro Afif Domingos, Varella apresentou as propostas da pasta para modernizar e desburocratizar a vida dos empreendedores.

Dentro do projeto, destaque para a instituição do CNPJ como registro único das empresas, que poderão pagar impostos e contribuições da União, Estados e municípios de uma única vez. A abertura e fechamento dos pequenos negócios

também poderá ser feita pela internet, assim como já é feito no caso do Microempreendedor Individual (MEI).

Outro ponto relevante é a universalização do Simples Nacional. A proposta é eliminar as exclusões hoje em vigor e deixar o acesso por conta de um único critério: o faturamento. “Queremos ainda a eliminação de metade das tabelas de pagamento de impostos e contribuições, que simplificará a legislação e a mecânica tributária aplicável ao pequeno”, explicou.

O conjunto de propostas já está no Congresso Nacional, nas mãos do deputado federal Cláudio Puty (PT-PA), que é o relator. Varella está confiante de que a aprovação dos textos pode ser feita em 60 dias. “Sou funcionário de carreira da Presidência da República há 21 anos. É a primeira vez que vejo um projeto sofrer tão pouca oposição dentro e fora do governo. Acredito que até dezembro tudo esteja aprovado.”

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO COMO INSTRUMENTO DE GESTÃO

Com o auxílio do Sebrae Goiás, empresas privadas, prefeituras e órgãos governamentais do Estado têm utilizado o planejamento estratégico como instrumento orientador e eficaz de gestão. As atividades são realizadas com o uso de metodologia que propicia a interação entre os participantes. As ações têm resultado em planos de governo das prefeituras e, nas empresas, em um guia para os gestores.

O consultor técnico do Sebrae Goiás, Marco Antônio de Mello e Cunha, responsável por apresentar as atividades de construção de Planejamento Estratégico e de modelagem e adequação da estrutura organizacional, observa que a procura por essa orientação cresce cada vez mais. Segundo aponta, já foram traçados mais de 40 planejamentos usando os moldes apresentados pela entidade - dos quais, até o momento, 11 foram realizados em prefeituras. Somente este ano, foram 17 consultorias.

Cunha explica que o trabalho consiste em realizar diagnósticos, elaborar plano de trabalho e traçar as prioridades de ação. As consultorias, conforme diz, são feitas justamente com base nas demandas levantadas. “Com esse trabalho, quando se traça um plano, a probabilidade de erro do dirigente ou ex-

cutivo é bem menor. Principalmente, se o processo for participativo, o que legitima o plano”, esclarece.

Em todo esse processo, a participação coletiva é fundamental. Assim, pode-se criar uma visão de futuro conjunta e a releitura do cenário atual, das ameaças e das oportunidades para o desenvolvimento das atividades. Os planos são construídos como instrumento eficaz e inovador na formulação, coordenação, articulação e execução das ações priorizadas.

As atividades são traçadas por períodos determinados, em que é colocado o mínimo que a empresa ou administração pública deve fazer durante esse tempo. Segundo Cunha, isso é feito justamente porque, muitas vezes, os recursos disponíveis são escassos. Ele lembra que, quando as prioridades são levantadas, se realiza ações com mais qualidade, com menor esforço e sem gastar muito.

Em todos os workshops para a construção de Planejamento Estratégico, utiliza-se do sistema lógico de informática em rede, concebido pelo próprio consultor e com metodologia de trabalho participativo. Ele utiliza software de Planejamento Estratégico elaborado em conjunto com a empresa Infoquality, detendo exclusividade em sua aplicação.

Educação empreendedora aumenta perspectivas de jovens

Programa desperta interesse pelo aprendizado e ajuda na escolha profissional de estudantes do Ensino Fundamental

Wanessa Rodrigues

O programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP), desenvolvido pelo Sebrae Goiás em parceria com a Secretaria de Estado da Educação de Goiás (Seduc), tem despertado o espírito empreendedor em alunos do Ensino Fundamental, de 6 a 14 anos, de escolas públicas de Goiás. O JEPP também estimula o interesse pelo aprendizado e aumenta expectativas de futuro.

O JEPP teve início em 2012 nas escolas de tempo integral e, atualmente, 67 unidades de ensino do Estado e uma particular participam do programa. No total, são 16 mil alunos envolvidos, sendo que, a cada semestre, seis mil novos estudantes são incluídos. São 18 subsecretarias de ensino e a intenção é que, no próximo ano, entrem mais 12. O JEPP finaliza em dezembro de 2014, com 120 escolas atendidas.

“O objetivo principal é mostrar ao aluno da escola estadual, que não vê muitas oportunidades, que ele pode ser o autor de sua vida, e que pode ter um futuro promissor”, declara Luciana Sousa Marques Chaveiro, coordenadora da Área de Educação Empreendedora do

Sebrae Goiás. Os resultados do JEPP, segundo ela, têm mostrado justamente essa perspectiva.

Luciana conta que, em Anápolis (a 57 quilômetros de Goiânia), por exemplo, um estudante iniciou projeto de viabilização de uma academia após passar pelo programa. Porém, o JEPP não tem despertado apenas a postura empreendedora. Por meio de oficinas, preparadas de acordo com cada ciclo do programa, os alunos aliam à visão empresarial questões como meio ambiente e sustentabilidade.

“Tudo que a gente olha que iria virar lixo dá para fazer outra coisa”, disse Maria Eduarda Vieira Machado, de 11 anos, aluna do 6º ano da Escola Municipal Avani, em Posse (a 525 km de Goiânia). A garota é participante das aulas de Eco Papelaria, que integra o JEPP na unidade de ensino.

Os frutos colhidos por meio do programa não param por aí. O JEPP tem aumentado também o interesse dos alunos pela escola, motivando-os a ter mais contato com as disciplinas. Até mesmo os pais têm interagido mais com o estabelecimento de ensino – o que resulta na multiplicação do aprendizado.

Viviane Pereira da Silva Melo, gerente de Apoio do Ensino Fundamental da Seduc, salienta que, além da visão empresarial, planejamento e projeção de futuro, o programa impacta nas questões pedagógicas. Segundo ela, os alunos desenvolvem raciocínio rápido e vocabulário mais extenso.



Maria Eduarda Vieira Machado, de 11 anos, aprendeu sobre artesanato com produtos recicláveis

“Percebemos que o JEPP tem sido eficiente tanto para despertar o lado empreendedor quanto para a proficiência dos alunos”, acredita.

A consultora do Sebrae Goiás, Eloisa Bittencourt, que acompanha de perto as ações do JEPP, lembra que, em muitas escolas, as crianças interagem e compreendem perfeitamente a mensagem do programa, que é o empreendedorismo. Ela aponta com um dos resultados a melhora na convivência e a execução de tarefas em grupo.

METODOLOGIA

O JEPP utiliza metodologia do Sebrae Nacional. Os professores recebem qualificação de 45 horas para aprender a trabalhar com o projeto em sala de aula. Até agora, 400 professores passaram pela capacitação. O JEPP é levado pelos próprios

professores e o trabalho é feito de forma transversal, sendo que o estudo por meio do programa se encaixa em qualquer conteúdo obrigatório do ensino.

O programa é aplicado em

ciclos e, em cada ano, é utilizado um livro com tema específico, entre eles Locadora de Produtos, Eco Papelaria, Sabor e Cor e Novas Ideias, Grandes Negócios.

Cidades onde o JEPP é aplicado

- Goiânia
- Itumbiara
- Anápolis
- Palmeiras de Goiás
- Piracanjuba
- Trindade
- Aparecida de Goiânia
- Inhumas
- Ceres
- Iporá
- Luziânia
- Silvânia



AQUICULTURA

Pescado complementa renda

Infraestrutura, capacitação e acesso ao mercado devem aumentar ganhos para famílias de Goianésia

José Antônio Cardoso

A produção de peixes é uma das atividades escolhidas pela Prefeitura de Goianésia para gerar mais renda a famílias em pequenas propriedades rurais (a 198 km de Goiânia). A Lei Municipal de Incentivo à Aquicultura, aprovada este ano, prevê apoio da administração pública na implantação de pisciculturas locais, com ajuda aos produtores na infraestrutura e assistência técnica.

Por meio do Programa 'Goianésia Pode Mais', a Secretaria de Desenvolvimento

Econômico e Social local cadastrou, aproximadamente, 200 agricultores familiares, interessados em participar da seleção. Inicialmente, 20 serão beneficiados, num processo que envolve ações para capacitação dos piscicultores e acesso ao mercado.

O jovem Bruno De-Leon Gonçalves de Sousa, de 29 anos, vai complementar seus ganhos na Chácara Figueira (a 7 km de Goianésia) com piscicultura, ao produzir dois mil peixes (tilápia) – tanque escavado de 1 mil metros quadrados. "Vamos diversificar a produção", conta Bruno, que projeta investir ainda na criação das espécies tambaqui, caranha e curimatã. "Tivemos capacitação para produzir."

O produtor recebeu orientações sobre manejo e alimentação dos peixes, fundamentais

para uma boa produtividade. "Em um ano, acredito que aumentaremos a renda com as atividades na chácara, que fica restrita à produção de leite."

Segundo João Pedro Bráollo, secretário de Desenvolvimento Social, das 800 propriedades rurais do município, 69% apresentam famílias que vivem com até R\$ 1 mil por mês. "A piscicultura é apropriada para pequenas áreas e com retorno financeiro mais rápido."

VIABILIZAR NEGÓCIOS

Condições para o sucesso da atividade não vão faltar, considera o prefeito Jalles Fontoura. "Temos abundância em água, disposição da prefeitura, produtores engajados e parcerias estabelecidas", destaca. Para ele, as ações para capacitação e acesso ao mercado são fundamentais para alavancar o

programa. "É neste momento que contamos com o Sebrae Goiás."

Renato Jayme, gerente da Regional Noroeste do Sebrae Goiás, revela que o Sebrae Nacional destinou R\$ 250 mil para o Projeto de Desenvolvimento da Aquicultura da Região Noroeste. Segundo ele, o foco é transformar as pisciculturas em negócios viáveis. Para isso, as ações serão concentradas na gestão das propriedades. "Ano que vem, vamos capacitar piscicultores para administração e conquista de mercado."

O Sebrae Goiás vai disponibilizar também soluções que podem beneficiar piscicultores na gestão, inovação e tecnologia.

Para Joel Rodrigues Rocha, gerente setorial do Programa de Desenvolvimento Rural do Sebrae Goiás, os parceiros estão construindo elos fortes em

benefício da cadeia produtiva. "A participação do Grupo Viandelli (Goianésia) na garantia de acesso ao mercado aos produtores é promissora."

Com investimentos de R\$ 3 milhões, o grupo prevê construir frigorífico para processar 10 toneladas de pescados por dia. "Vamos absorver a produção de Goianésia e da região Centro-Oeste", conta Edson Viandelli Lopes, 49 (sócio de mais quatro irmãos no projeto).

Edson ainda garante integrar a rede Supermercado Brasil, também pertencente ao grupo, no processo. "Pode ser a grande vitrine para os peixes produzidos em Goianésia", avalia. A rede possui três lojas em Goianésia e uma em Aporecida de Goiânia, que comercializam 20 toneladas de pescados por mês ao consumidor.

Edmar Wellington



TECNOLOGIA

Totens de autoatendimento serão instalados em unidades Vapt Vupt para facilitar a vida do empreendedor

Projeto piloto do Sebrae Nacional prevê a instalação de 40 totens de autoatendimento em Goiás a partir deste mês. Trinta e três máquinas serão colocadas em unidades do Vapt Vupt e as outras sete utilizadas nos eventos itinerantes do Sebrae Goiás, como o programa Sebrae Vai até Você, que percorre o interior do Estado.

Os equipamentos destinados aos empreendedores goianos contarão com dados do Sebrae sobre cursos e eventos, orientações e ideias para abrir um negócio, endereços de postos de atendimento, impressão de guias e boletos do MEI (Microempreendedor Individual) e até mesmo ouvidoria. O usuário pode escolher ainda receber notícias da instituição por e-mail.

“O empreendedor terá uma série de informações sem precisar se deslocar a uma unidade física do Sebrae”, explica Ulisses Fontoura, gerente setorial de Atendimento do Sebrae Goiás.

“É um projeto muito grande e que integra o processo de ampliação dos pontos de atendimento do Sebrae. As máquinas serão instaladas em locais estratégicos, de grande circulação de empreendedores”, emenda.

Hoje, o Sebrae Goiás está presente em 20 municípios do Estado - serão 26 até dezembro -, além de três pontos de atendimento na Capital - Central Fácil (Junta Comércio), Central do Empresário (Acieg) e a Regional Metropolitana, no Setor Bueno. A meta é alcançar 40 agências em todo o Estado até 2015. “Vamos continuar cada

Máquinas de informação



Sebrae Goiás começa a implantar os totens a partir de novembro

vez mais próximos do cliente”, afirmou Ulisses.

Os totens funcionam com o aplicativo Sebrae, desenvolvido para tablets e smartphones com tecnologia Apple e Android. “Nós queremos disponibilizar mil equipamentos em todo o país, em locais de grande circulação de pessoas, ampliando a capilaridade da instituição”, diz Wander Pereira, gerente de Tecnologia da Informação e Comunicação do Sebrae Nacional.

O projeto piloto, no entanto, contempla 100 máquinas - as outras 60 serão colocadas em Brasília (DF). As 900 restantes só serão distribuídas após os testes em Goiás e DF.

DOIS NOVOS PROGRAMAS

O Sebrae completou 41 anos em outubro como uma das principais instituições de apoio ao empreendedor brasileiro. Com seis programas nacionais voltados ao atendimento de micro e pequenas empresas e já tendo levado os ensinamentos de empreendedorismo a mais de 2 milhões de empresários nos últimos anos, a instituição marca 2013 com a implementação de mais dois novos programas: Educação Empreendedora e Encadeamento Produtivo. O Brasil desponta em quarto lugar no ranking global de empreendedorismo

com 37,4 milhões de empreendedores, atrás apenas da China, Estados Unidos, e Nigéria. O suporte do Sebrae ajudou a mudar o perfil do empresariado brasileiro, tornando cada vez mais forte o surgimento de empresários que abrem um negócio como alternativa de investimento e não por falta de opção. Em dez anos, o percentual de pessoas que decidiram empreender por oportunidade subiu de 44% para 69%. Em 2002, eram 56% por necessidade. Em 2012, esse percentual caiu para 31%. Os dados são da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2012).

Principais funcionalidades do Totem

1. CONHEÇA O SEBRAE

- 1.1. QUEM SOMOS
- 1.2. VÍDEO INSTITUCIONAL
- 1.3. ENCONTRE O SEBRAE
- 1.4. FALE COM O SEBRAE

2. QUERO ABRIR MEU NEGÓCIO

- 2.1. PASSO A PASSO | COMO ABRIR EMPRESA
- 2.2. ACESSO A LINHAS DE CRÉDITO
- 2.3. IDEIAS DE NEGÓCIO
- 2.4. PRODUTOS PARA POTENCIAL EMPREENDEDOR
- 2.5. CURSOS SEBRAE

3. QUERO MELHORAR MEU NEGÓCIO

- 3.1. IDEIAS DE NEGÓCIO 2014
- 3.2. ACESSO A LINHAS DE CREDITO
- 3.3. CURSOS SEBRAE

4. MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

- 4.1. IMPRESSÃO DE BOLETO GUIA MEI
- 4.2. ENTENDA O MEI
- 4.3. BENEFÍCIOS
- 4.4. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS AO MEI

5. AVALIE O SEBRAE

- 5.1. AVALIAÇÃO DE ATENDIMENTO SEBRAE
- 5.2. OUVIDORIA

6. NOTÍCIAS SEBRAE

- 6.1. NOTÍCIAS SEBRAE NACIONAL
- 6.2. NOTÍCIAS SEBRAE ESTADUAL
- 6.3. ENVIE NOTÍCIAS POR E-MAIL

COMPETITIVIDADE



Comércio de rua repaginado

Metodologia do Projeto Revitalização de Espaços Comerciais começa a ser aplicada em seis municípios goianos

Wanessa Rodrigues

Nada melhor para o consumidor do que encontrar lojas bem estruturadas, com visual atrativo, bom atendimento, ambiente agradável e segurança na hora de realizar as compras. À primeira vista, as características podem até parecer exclusivas de grandes shoppings, mas o Sebrae tem levado essa proposta para outro local: o comércio de rua.

O projeto Revitalização de Espaços Comerciais, realizado pelo Sebrae Nacional em todo o país, chega a Goiás para repaginar o comércio de municípios, mas sem que se perca a história e a cultura local. As ações, iniciadas este ano e

que visam gerar atratividade e competitividade aos negócios, estão em implantação em Jataí, Jaraguá, Porangatu, Morrinhos, Rio Quente e Caldas Novas, além de Goiânia, que está em fase de estudo.

O gerente setorial de Comércio do Sebrae Goiás, João Bosco Gouthier, explica que as demandas partem das necessidades de cada município, que são identificadas tanto pela entidade, quanto pelas próprias cidades. O Sebrae, no entanto, é apenas o fomentador do processo. A intenção é mostrar que, unindo empresários, entidades públicas e privadas, existe a possibilidade de promover mudanças positivas.

“A revitalização depende

dessa união e é esse grupo o protagonista dessa mudança”, diz. Bosco esclarece ainda que o Sebrae fomenta esse processo ao realizar levantamentos e pesquisas, identificar necessidades, sensibilizar empresários e promover capacitação. Assim, a ideia deve ser coletiva e com foco em um objetivo comum, que envolva comerciantes, entidades públicas e privadas e parceiros de toda ordem.

Para se ter resultados satisfatórios nesse procedimento, é necessário juntar três áreas: a gestão do negócio, que parte do Sebrae; o visual, que cabe ao empresário - dar cor, luz, uma vitrine bonita, por exemplo; e o urbanismo, que envolve estacionamento, praça mais bonita, flores e iluminação para ter se ter mais segurança. Os ambientes de aplicação do projeto podem ser áreas mais antigas ou em crescimento.

PLANEJAMENTO

Bosco explica que, para colocar o projeto em prática, é importante desenvolver um plano de atratividade. Nesse contexto, é necessário definir a vocação do lugar e respeitá-la. No plano devem constar também infraestrutura, políticas públicas, manutenção, preservação e identidade visual.

Segundo o gerente, o maior desafio é mostrar que o empreendedor pode utilizar novas práticas para aumentar a percepção do valor dos negócios e satisfazer às necessidades e expectativas dos clientes. “O projeto é muito mais do que rever o espaço. É rever o comportamento empresarial. Não é só deixar o espaço mais bonito. Trata-se de uma mudança cultural e de paradigmas.”

O gerente lembra que os empresários desses espaços comerciais sofrem muito com

as ações dos shoppings – que oferecem mais segurança, produtos em um mesmo lugar e acessibilidade. Por isso, é necessário entender que a forma de atender o cliente, a oferta de um ambiente agradável e espaço personalizado, pode fazer a diferença. E é aí que entra o Sebrae, no papel de indutor, sensibilizador e animador do processo.

MISSÃO

Entre os dias 30 e 31 de outubro e 1º de novembro, um grupo de aproximadamente 30 pessoas (entre empresários, representantes de entidades, gestores do Sebrae e prefeituras), dos municípios goianos que iniciaram o projeto, participaram de missão de benchmarking em Curitiba (PR). Na cidade paranaense, segundo Bosco, o processo de revitalização está bastante evoluído.

STARTUP WEEKEND

À procura de novos talentos

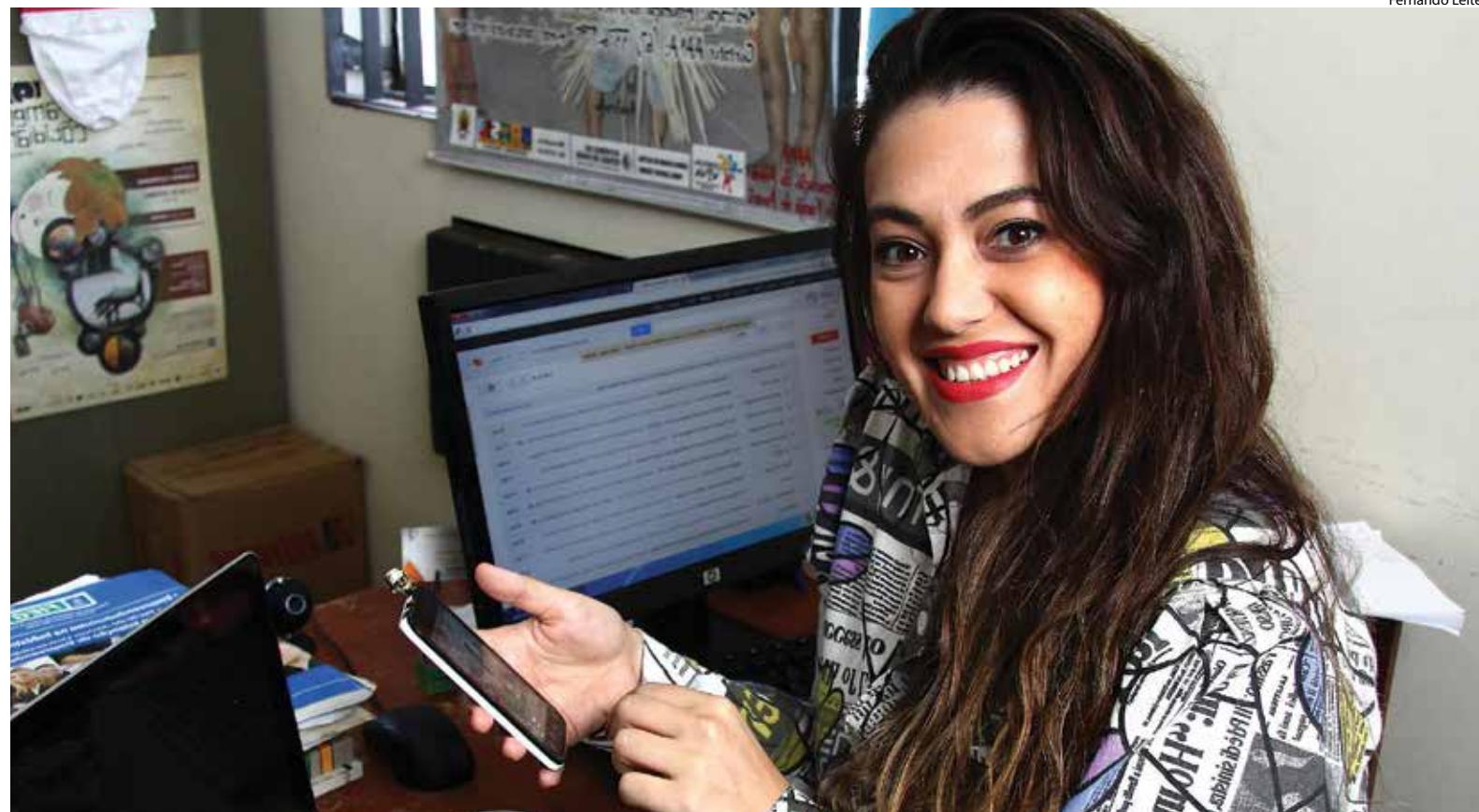
Maior evento de empreendedorismo digital do mundo traz para Goiânia grandes nomes do mercado e investidores

Você já pensou em transformar seus projetos em uma realidade milionária? Investidores da área digital têm conseguido fazer com que o protótipo de uma empresa se transforme em negócio rentável e, em alguns casos, que valha bilhões de dólares, como o caso do Instagram, vendido, em 2012, para o Facebook por US\$ 1 bilhão. O caminho para esse tipo de empreendedorismo ainda é novo, mas tem incentivo. Entre os dias 9 e 11 de novembro, acontece a 2ª edição do Startup Weekend, realizado pela Associação de Jovens Empreendedores de Goiás (AJE Goiás) em parceria com o Sebrae Goiás e a ESUP/FGV.

Os participantes serão divididos em equipes compostas por empreendedores, designers e programadores, que criam protótipos de empresas digitais (startups) sob a mentoria de grandes nomes do cenário digital nacional e internacional. Ao final do evento, as empresas digitais são avaliadas por jurados e investidores que elegem, segundo critérios, a empresa com mais perspectiva de crescimento. Algumas podem receber investimento imediato.

Yuri Gitahy, investidor-anjo, conselheiro de empresas de tecnologia e fundador da Aceleradora, que apoia startups com gestão e capital, explica que uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

De acordo com a diretora de Eventos da AJE Goiás, Alline Jajah, a expectativa é alta. "Este ano conseguimos trazer



Alline Jajah, diretora de Eventos da AJE Goiás e empreendedora da área de tecnologia: "Este ano conseguimos trazer gente de força"

gente de força", explica Alline sobre os convidados, como Andre Diamand, um dos mais jovens gerentes da história da IBM. Ela complementa dizendo que todos os 12 mentores convidados doaram o cachê.

Segundo Francisco Lima Júnior, gestor do projeto de Startup do Sebrae Goiás, a transferência de conhecimento é o que buscam as pessoas que irão participar do evento. "Os mentores são pessoas que conhecem muito o mercado e irão orientar os participantes em como fazer o negócio funcionar", explica.

E para quem está interessado em participar do evento a dica é ir aberto a novos conhecimentos e disposto a procurar

por respostas a todas as dúvidas que aparecerem. "A própria dinâmica do evento prega que você não trabalhe uma ideia que já tenha. A pessoa irá aprender um modelo de trabalho que poderá ser reproduzido em outros projetos", finaliza.

CASOS GOIANOS

Já existem casos bem sucedidos de startups em Goiânia, como a Garagem Gospel, Meu Plano de Negócios, Tippz, Clícou Pizza e a Carro com Desconto. Essa última foi a vencedora da edição 2012 da Startup Weekend. A startup fez tanto sucesso que levou Goiânia à 20ª posição na competição mundial de startups.

BOAS PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS

O que os pequenos negócios podem fazer para se tornarem sustentáveis? Para responder e apoiar empreendedores e empresários de pequeno porte nessa questão, o Centro Sebrae de Sustentabilidade (CSS) desenvolveu a primeira série de infográficos com dicas simples de serem aplicadas no dia a dia dos negócios. O material é ilustrado, didático e de fácil compreensão. Os quatro primeiros segmentos contemplados pelos infográficos são os seguintes: bares

e restaurantes; comércio varejista; oficinas mecânicas; e panificadoras. Interessados podem baixá-los do site do CSS: www.sustentabilidade.sebrae.com.br/Sustentabilidade/Cartilhas.

Os infográficos foram elaborados por Anderson Araújo, designer da Heyboo Design Studio de Brasília. Posteriormente, o centro vai disponibilizar infográficos para outros segmentos compostos majoritariamente por micro e pequenas empresas.

TURISMO

Qualificação nos Quintais de Goiás

Por meio do projeto, grupo de empreendimentos tem se tornado cada vez mais eficiente

Wanessa Rodrigues

Cenários repletos de história, natureza, aventura, boa culinária e ambiente acolhedor. Destinos turísticos que possuem características peculiares e encantos. Esses e outros atributos são próprios dos empreendimentos que fazem parte do projeto Circuitos Turísticos Quintais de Goiás, do Sebrae Goiás.

Por meio do projeto, o grupo, que é composto por 15 empresas, tem se tornado cada vez mais qualificado e eficiente, pronto para receber turistas que queiram desfrutar das belezas do interior. Célia Maria Alves, proprietária do hotel-fazenda Serra da Irara (entre Corumbá de Goiás e Pirenópolis), por exemplo, conta que a qualidade do serviço oferecido pelo empreendimento deu salto após as ações do projeto, com aumento significativo de visitas.

“O que já era bom, ficou ainda mais atrativo”, comemora Célia. Ela relata que o trabalho em conjunto com outras empresas do segmento fortalece os negócios. Isso devido às

ações desenvolvidas por meio do projeto. Uma delas diz respeito à divulgação dos empreendimentos em plano de mídia.

Agora, todas as empresas do Quintal de Goiás estão reunidas em um guia que detalha as qualidades de cada uma delas. O material traz informações e referências para que os turistas escolham e possam aproveitar cada um dos destinos, que estão bem próximos dos importantes centros urbanos, como Goiânia, Anápolis e Brasília. O circuito está presente também nas redes sociais e, em breve, será lançado o Portal dos Quintais.

OBJETIVO

O principal objetivo do circuito é fomentar a atividade turística em áreas rurais, por meio da formatação de produtos turísticos, qualificação para operação desses produtos, elaboração de regras, leis e diretrizes. Além de promover o reposicionamento da imagem dos empreendimentos no mercado e melhor aproveitamento das vocações naturais de cada região. Nesse contexto, são contempladas atividades gastronômicas, ecoturismo, aventura, eventos e pedagógicas.

Larissa Ribeiro, gestora do Projeto de Turismo da Regional Metropolitana do Sebrae Goiás, ressalta que a ideia é que os empreendimentos pos-



Vista de piscina no Hotel Fazenda Marco Polo, em Cristianópolis, que faz parte do Quintais de Goiás

sam acessar o mercado de forma coletiva, fortalecer a qualificação e tornar as empresas competitivas e, consequentemente, se estabeleçam nas políticas ministeriais e estaduais.

“Por meio do circuito, fica mais fácil a captação de recursos e a legitimação no mercado, justamente por se tratar de união do segmento. Além do mercado, se fortalece o associativismo”, explica.

Desde que o projeto foi iniciado, em agosto de 2011, os empresários passaram por encontros mensais, consultorias de qualificação e de adequação ambiental, oficina de orientação para negócios, consultorias Sebraetec (que subsidia parte das ações) e consultoria de identidade visual.

Silvio Monteiro Andrade,



Interior do Briosco & Manhoso Restaurante, em Terezópolis de Goiás

por exemplo, do restaurante Briosco e Manhoso, em Terezópolis (a 25 quilômetros de Goiânia), promoveu mudança na identidade visual da empresa, além de estar mais presente na internet. “São mudanças que vem para agregar e, essa união de forças tem resultado positivo.” Durante o período, os empresários também participaram de rodadas de negócios, em eventos como a Feira de Turismo das Américas, promovida pela Associação Brasileira das Agências de Viagens (Abav).

1º SEMINÁRIO DE APICULTURA DO CERRADO

Marco Monteiro



Mel, nova riqueza do Cerrado

Com conhecimento e dedicação, é possível transformar a apicultura em atividade altamente rentável no Centro-Oeste

Warlem Sabino

Aos 61 anos, sendo 27 deles dedicado à apicultura, Leonides Custódio de Lima, o Leo, é referência na criação de abelhas e produção de mel no Centro-Oeste. Sua habilidade com as mãos é tamanha que ele mesmo confecciona as caixas de abelhas que utiliza,

na própria casa (Goiânia), em marcenaria que construiu apenas para essa finalidade.

“Apicultura já foi um hobby pra mim, mas no passado, logo no início. Hoje, eu vivo do mel que produzo e vendo e, por isso, me dedico integralmente à profissão”, explica Leo, que produz, sozinho, 3.750 quilos de mel por ano em 150 caixas

de abelhas. “Tudo vendido na porta de casa e na Praça do Sol (tradicional feira aos domingos)”, diz, com orgulho.

Leo tem abelhas espalhadas pelos municípios de Piracanjuba, Bela Vista e Bonfinópolis. Na época das chuvas, quando as abelhas diminuem a produção, ele se dedica à construção de caixas - aceita encomendas

dos amigos. “Quando me pedem, eu faço, mas não chego a ganhar dinheiro com caixas. Ganho mesmo é no mel.”

Ao longo de quase três décadas, o apicultor já recuperou o dinheiro investido na atividade várias vezes e fez valer a mudança de profissão - antes era vendedor de uma loja de pescados na capital. Porém, as

conquistas não foram ao acaso. Os primeiros cinco anos foram complicados.

“Naquela época (a partir de 1986), informação era difícil. Tinha de procurar os apicultores mais velhos e comprar livros. Os livros, no entanto, não mostravam a prática, apenas a teoria, o que dificultava bastante o aprendizado. Mas

1º SEMINÁRIO DE APICULTURA DO CERRADO



Leonides Custódio vende mel produzido em casa e na Praça do Sol

nunca esmoreci. Sabia que podia ganhar dinheiro com mel."

Sebastião José da Silva, o Fiico, de 71 anos, é outro apicultor de sucesso em Goiás. Ele é um dos mais antigos na profissão no Centro-Oeste e repassou os conhecimentos para os filhos, que hoje tocam a empresa em Silvânia. Também vive apenas do que as abelhas produzem e ele processa.

Exemplos como o de Leo e Fiico mostram que, com conhecimento e dedicação, é possível transformar a apicultura em atividade altamente rentável, e não em hobby de final de semana. Essa

perspectiva de ganhos será discutida em Goiânia, de 7 a 9 de novembro, durante o 1º Seminário de Apicultura do Cerrado. Paralelo ao Seminário, acontece a Feira do Mel.

"A apicultura pode se transformar em atividade econômica única, desde que seja praticada do jeito certo. Em Goiás, já existem dezenas de apicultores que sobrevivem unicamente da produção de mel e derivados, e já compraram casas, veículos e educaram os filhos", explica Daniela Caixeta, gestora do Sebrae Goiás e uma das organizadoras do Seminário.



Apicultor Rafael Jacinto Pereira, de 49 anos, utiliza fumegador para chegar perto das caixas com abelhas

Cozinha, desfile e produtos na Feira do Mel

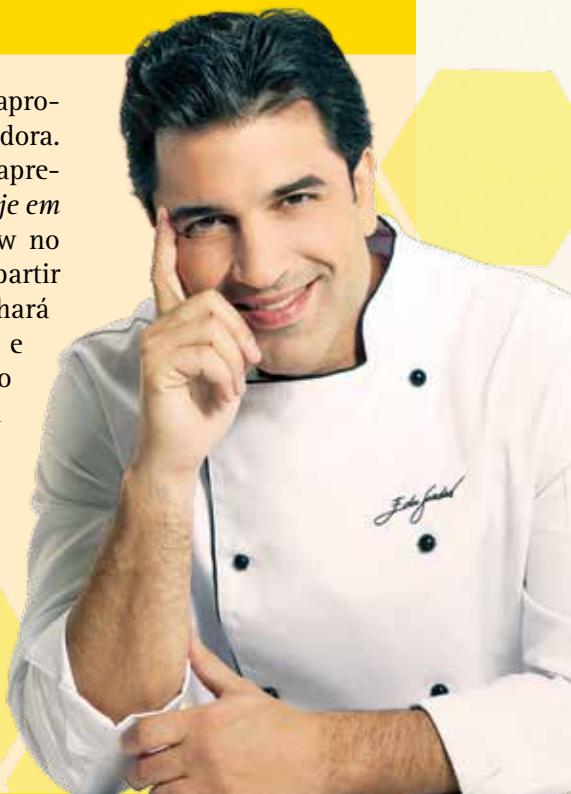
A Feira do Mel, que acontece paralelamente ao 1º Seminário de Apicultura do Cerrado, terá duas grandes atrações gratuitas ao público: um desfile de moda inspirado nas abelhas e seu universo, no dia 8 de novembro, e uma aula show de culinária com o chef e apresentador Edu Guedes, da Rede Record, no dia 9.

Oitenta alunos do segundo período do curso de Design de Moda da Universidade Salgado de Oliveira (Universo) vão apresentar a coleção de moda. Cada estudante criou um look, mas apenas 30 foram escolhidos para o desfile, a partir das

20 horas. As peças foram aprovadas por banca examinadora.

Já Edu Guedes (foto), apresentador do programa *Hoje em Dia*, ministrará aula show no Espaço Gastronômico, a partir das 20 horas. Ele cozinhará um risoto de costelinha e mel. Enquanto prepara o prato, vai interagir com o público, aproveitando para tirar dúvidas dos participantes.

Durante a Feira do Mel, haverá exposição e comercialização de produtos alimentícios, cosméticos, produtos naturais e artesanato.



1º SEMINÁRIO DE APICULTURA DO CERRADO



Robson Raad, consultor do Sebrae Goiás em apicultura, conduz produtores durante visita técnica ao apiário do Câmpus Samambaia, da Universidade Federal de Goiás

Rodada de ideias e troca de experiências

Uma das atrações do evento será a Rodada de Ideias, que vai bem ao encontro da necessidade de capacitação do setor. Apicultores de sucesso como Leo vão trocar experiências na apicultura com outros produtores e até mesmo com pessoas interessadas em começar na atividade. O intercâmbio será organizado por assuntos chaves, como manejo, extração, processamento, produção intensiva de pólen, seleção genética e produção de aguardente, dentre outros assuntos.

“A Rodada de Ideias é inovadora. Os especialistas vão sentar juntos, como se fosse uma rodada de negócios, em torno de uma temática. Dessa conversa, que são muito comuns nos corredores dos eventos, sairão produtos e soluções importantes para o setor. Vamos mensurar e materializar esses diálogos, dando roupagem oficial aos saberes que estão fora

do auditório”, explica Helen Camargo de Almeida, consultora do Sebrae Goiás.

Outro ponto positivo do Seminário será discutir a realidade do Centro-Oeste, como as dificuldades e oportunidades. “Os eventos de apicultura no Brasil geralmente ocorrem no eixo Nordeste, Sul e Sudeste, que têm realidades bem diferentes da nossa na criação de abelhas e comercialização do mel. Aqui, vamos discutir as nossas necessidades”, afirma Daniela.

FORTALECIMENTO

Além dos debates sobre melhorias na atividade, os apicultores devem aproveitar o Seminário para se organizarem em grupos para criação de comitês regionais. Esses comitês terão a missão de discutir a legislação vigente, compra conjunta de insumos, comercialização, custos de logísticas e interfaces tecnológicas.

PARCEIROS

O 1º Seminário de Apicultura do Cerrado é realizado pelo Sebrae em parceria com Banco do Brasil, Fundação Banco do Brasil, Governo de Goiás, Federação da Agricultura de Goiás (Faeg), Emater, Associação de Apicultores de Formosa e Região (Asafor), Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), Agência Goiana de Desenvolvimento Regional (AGDR), Prefeitura de Formosa, Prefeitura de Orizona, Cooperativa de Produtores Rurais de Orizona (Coapro), Secretaria de Estado da Agricultura, Pecuária e Irrigação (Seagro), Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop), Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), NET, Agrodefesa, Fundepc, Embrapa e Associação dos Apicultores de Goiás.

MELHOR MEL DO MUNDO ESTARÁ EXPOSTO EM GOIÂNIA

O mel reconhecido como o melhor do mundo é produzido no Brasil e uma amostra dele será exibida aos visitantes do 1º Seminário de Apicultura do Cerrado. A empresa Prodapys, sediada na cidade de Araranguá (SC), irá expor os produtos alimentícios que fabrica à base de mel, além de cosméticos como a Melitina, creme facial produzido

com veneno de abelhas, pólen e vitamina E.

Segundo os fabricantes, a ação do produto no tecido cutâneo fortalece a pele e ativa o colágeno, mantendo-a mais firme e uniforme, já que o pólen apícola é uma fonte natural de aminoácidos, essências e vitaminas. Já a vitamina E neutraliza a ação nociva dos radicais livres.

SERVIÇO

1º Seminário de Apicultura do Cerrado

7 a 9 de novembro de 2013

Horário: 8 às 18 horas

1ª Feira do Mel

8 e 9 de novembro de 2013

Horário: 15 às 21 horas
Local: Pavilhão de Eventos do Shopping Estação Goiânia (ao lado da Rodoviária) - Avenida Goiás Norte, Quadra 2.1, nº 2.151, Setor Central, Goiânia (GO)

EMPREENDEDORISMO DAS ALTURAS

Goiano que nasceu pra voar longe

Piloto monta empresa de consultoria para compra de aviões nos EUA. Com o sucesso, quer abrir filial em Anápolis

Rosana Terra

Paixão transmitida de geração a geração que atravessou a fronteira do Brasil e virou excelente oportunidade de negócio para ajudar outros brasileiros que querem e precisam voar. Antônio Humberto Fontoura, de 49 anos, natural de Anápolis (GO), há 27 anos mora nos Estados Unidos. É fundador e proprietário da USA Aviattion, na cidade de Massachusetts, que oferece consultoria para a aquisição de aviões de pequeno e médio porte. Em 2012, somente para o Brasil, a USA auxiliou na compra de 12 aviões, sendo que a empresa atende interessados de outros países, como Colômbia, Venezuela e Grécia.

Para Fontoura, o negócio tem possibilidade de crescer ainda mais. Até o início de 2014, pretende abrir uma filial da USA em Goiás. Ficará entre o escritório nos EUA, e em Goiânia ou Anápolis, cidades em que é mais provável a inauguração da segunda unidade. Disposição Fontoura demonstra de sobra para ficar transitando, ou melhor, voando, entre o Brasil e a Terra do Tio Sam, até porque isso já faz parte da rotina de trabalho. A mais recente vinda de Fontoura, no mês de outubro, foi para trazer um avião comprado por um empresário local.

Desde jovem Fontoura se



Antônio Fontoura: "Convenci meu pai a me deixar partir com a promessa de que voltaria ao Brasil formado e pilotando o meu avião"

envolveu com a aviação. O gosto foi estimulado pelo pai, que era proprietário de uma companhia de táxi aéreo em Anápolis. Aos 16 anos, foi para Goiânia, se tornar piloto, mas deixou o curso porque queria formar-se nos EUA e, ao mesmo tempo, aprender inglês, língua padrão utilizada nos procedimentos de aviação. "Convenci meu pai a me deixar partir com a promessa de que voltaria ao Brasil formado e pilotando o meu avião."

NEGÓCIO

A ideia de empreender na criação de um negócio dentro do próprio ramo surgiu tempos depois, de forma completa-

mente informal. Fontoura havia retornado aos EUA quando, há sete anos, um empresário pediu auxílio para comprar um avião. Nesse momento, o piloto viu a chance de se tornar dono do próprio negócio.

"Continuo pilotando aviões e, muitos dos que auxilio na compra, levo eu mesmo até o cliente. O Brasil tem mercado consumidor para aviões de pequeno e médio porte, em que a maioria dos modelos de qualidade é fabricada nos EUA. Como esse tipo de compra é complexo, o que requer fluência no inglês para negociar, me tornei um facilitador aos interessados", afirmou Fontoura.

CLIENTES

A expectativa com a abertura do escritório da USA no Brasil é que os clientes tenham ainda mais confiabilidade nos serviços oferecidos pela empresa. "No escritório, nós já cuidamos de todo o processo de seleção, compra e exportação da aeronave, mas, para recebê-la, o cliente também precisa de suporte nos trâmites de importação. Ao inaugurar uma unidade no Brasil, teremos equipe de advogados, despachantes e outros profissionais que nos ajudarão a concluir essa etapa com mais eficiência, fora o contato mais próximo que os brasileiros terão com o nosso negócio."

Como piloto que enxerga

além do horizonte, Fontoura já pensa em outro projeto: construir uma fábrica de ultraleves. "Brasil carece desse tipo de produção. Quero fazer aviões seguros e resistentes, com custo acessível para que mais pessoas e empresas possam investir nesse meio de transporte."

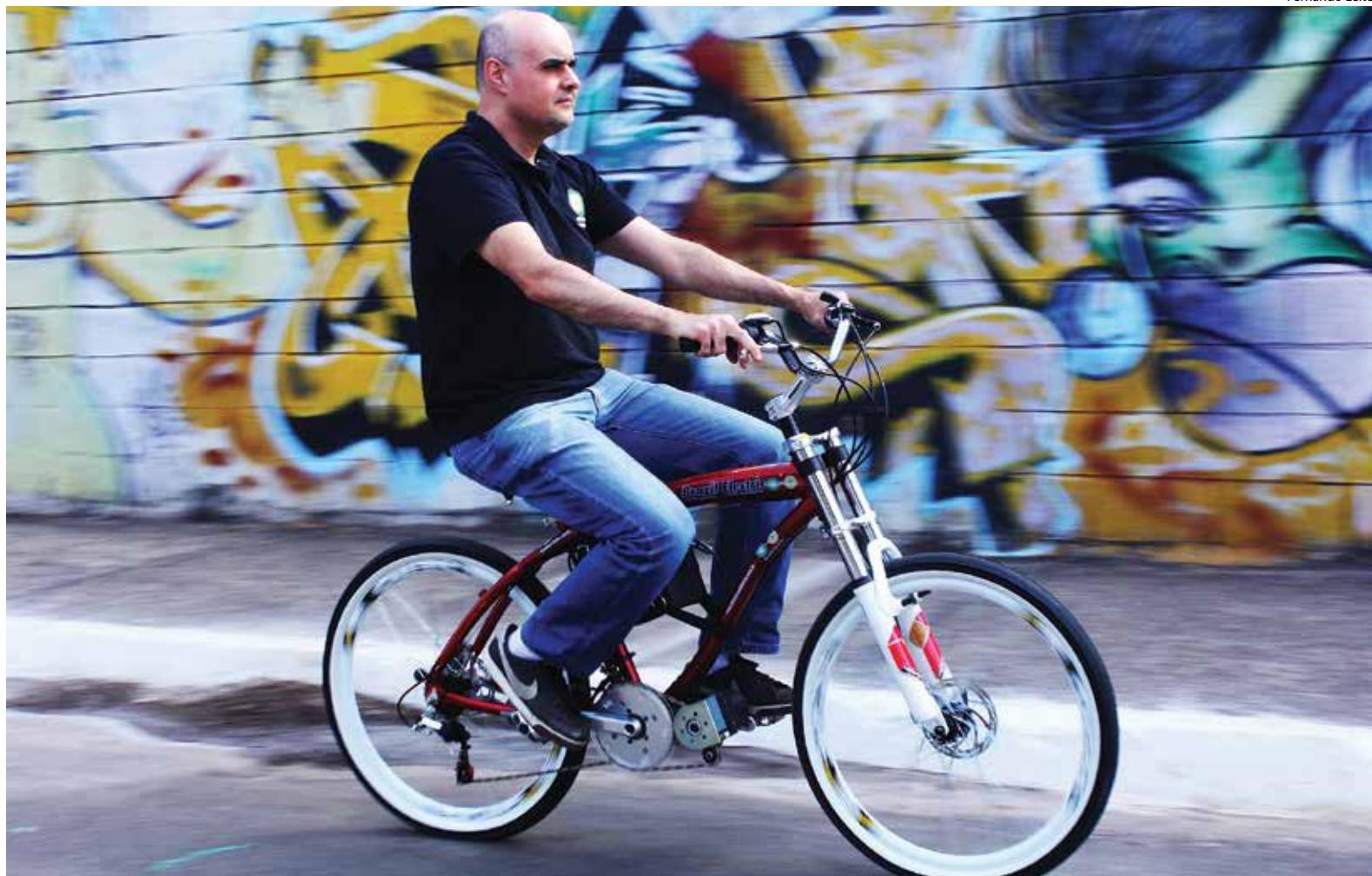
SERVIÇO

USA Aviattion - (1508) 922-2967 (USA)
Ferry Commerce and Import Aircraft and Helicopter
Hudson/MA - ZIP 017749
ahfontoura@yahoo.com

INOVAÇÃO

Movida a feijão e eletricidade

Fernando Leite



Marlos de Souza: "Conseguimos juntar duas energias em um só veículo. Força do motor elétrico acoplado em marchas com a força humana"

Goiano desenvolve e comercializa a primeira bicicleta híbrida da América Latina com marcha para força do motor

Graciella Barros

A paixão pelo negócio levou o empresário Marlos de Souza e Silva, de 44 anos, de Goiânia (GO), a desenvolver a primeira bicicleta híbrida da América Latina com marcha para força do motor. O sistema, genuinamente goiano, envolve motor e bateria importados, que conseguem transportar peso máximo de 140 kg, com velocidade de até 100 km/h e autonomia de 50 quilômetros.

"Nós conseguimos juntar duas energias em um só veículo. A força do motor elétrico acoplado em marchas curtas com a força humana. Isso permite que as bicicletas possam ter alto desempenho e autonomia para qualquer tipo de uso, mesmo nas subidas mais íngremes ou cargas mais pesadas", explica o empresário, proprietário da Brazil Eletric Bike.

Com entusiasmo de um garoto que colocou as mãos pela primeira vez em uma bicicleta,

Marlos conta o diferencial do invento que criou em relação aos concorrentes, principalmente as que utilizam motores chineses. "Nosso motor é alemão, de alto nível, e acoplado ao sistema de marchas da própria bicicleta. Com isso, o condutor vai trocando de marchas de acordo com a necessidade. Você usa as marchas curtas para subir com força, sem pedalar, e marchas longas para andar no plano. O motor chinês tem uma única marcha, acoplada ao cubo, que mantém a mesma toada, subindo ou descendo. Por isso, nossos veículos customizados podem alcançar velocidades de até 100 km/h."

O desempenho e confiabilidade do sistema proporcionou que Marlos criasse também um triciclo elétrico de carga.



SERVIÇO

Brazil Eletric Bike - (62) 3242-1022 - 3093-3943 - 4618

Avenida 2ª Radial, nº 364, Qd. 119, Lt. 05, Setor Pedro Ludovico, Goiânia (GO)

www.brazilelectric.com.br / [contato@bicicletaeletrica.com.br](mailto: contato@bicicletaeletrica.com.br)

MERCADO

A Brazil Eletric foi fundada em 1996, mas a utilização dos motores alemães começou em 2004. Segundo Marlos, a empresa já nasceu na internet, com 90% do mercado fora de Goiás, principalmente em São Paulo e Rio de Janeiro. Com crescimento de 20% ao ano e quatro funcionários, ele acredita que ainda há barreira cultural para a adesão das pessoas ao uso constante da bicicleta elétrica. "É um equívoco esperar que o poder público construa ciclofaixas. É preciso criar caminhos alternativos, conhecer a cidade."

A empresa disponibiliza, aos empresários interessados, franquias da Brazil Eletric com treinamento técnico, comercial e suporte para pós-vendas. A recomendação dos franqueadores é que o negócio seja montado em cidades com mais de 50 mil habitantes e disponibilize investimento inicial de R\$ 100 mil, inclusive com estoque. Além da contratação de dois a três funcionários.

As bicicletas elétricas de uso híbrido têm preços a partir de R\$ 2.190, a linha pop, com motor chinês, e R\$ 3.190, a linha plus, com motorização alemã e sistema de marchas para força do motor. Modelos totalmente customizáveis podem alcançar R\$ 12 mil. "Nós temos no trânsito hoje veículos que carregam mil quilos transportando 70 kg. Do ponto de vista prático e da cidadania, isso é muito ruim."

COMODIDADE

Sapatos de porta em porta

Há dez anos, o comerciante Ageu Bento Araújo vende calçados em domicílio e conquista clientela fiel na Grande Goiânia

Wanessa Rodrigues

É difícil encontrar uma mulher que não se sente atraída por sapatos. E o desejo pelos produtos pode ser ainda mais aguçado quando é acompanhado pela facilidade da compra. Melhor do que enfrentar lojas cheias e ter pouco tempo para apreciar cada par, é receber modelos em casa, experimentar e escolher sem pressa. O vendedor Ageu Bento Araújo, de 42 anos, transformou esse sonho típico do universo feminino em realidade.

Há dez anos, Ageu vende sapatos em domicílio. Na direção de uma van, adquirida há três anos, ele roda todos os dias cerca de 100 quilômetros, entre Goiânia e Aparecida. Na parte detrás do veículo, caixas e caixas de sapatos, que são levadas às clientes em residências ou empresas. Junto com a mercadoria, ele leva paciência e o dom de ser um bom vendedor. “Esse é meu segredo”, diz.

Ageu começou na atividade, hoje regularizada, por necessidade. Depois de sofrer acidente de moto, ficou mais de dois anos sem trabalhar. Quando se recuperou, não conseguiu retornar ao mercado, onde atuava como vendedor de carros. Foi então que

conheceu alguém que vendia calçados por meio de mostruários. “Vi que o negócio funcionava e decidi tentar”, relata.

Naquela época, Ageu tinha apenas R\$ 1,6 mil pra começar, dos quais R\$ 1 mil foram emprestados pela sogra. O empréstimo foi pago três meses depois de fundar a 2A Calçados, nome dado à empresa por conta da letra inicial de seu nome e da mulher Alessandra. As mercadorias, ele comprava em salões de lojas e liquidações, além de adquiri-las em atacadistas.

Apesar de todo o esforço, conseguiu ter lucro com o negócio somente depois de cinco anos de trabalho feito de porta em porta. A ideia inicial era vender pelo menos um par por dia e, hoje, chega a comercializar 200 por mês – atende, em média, 20 clientes por dia. O estoque cresceu e gira em torno R\$ 200 mil e, o faturamento mensal, chega a R\$ 18 mil.



SERVIÇO

A2 Calçados - (62)
8411-4562 - 9212-3940
9998-4353 - 3586-3154
www.facebook.com/ageu.b.araujo



Vendedor Ageu Bento Araújo, de 42 anos, mostra sapato que ele entrega em domicílio para clientes



A van de Ageu Bento está repleta de calçados. Ele chega a comercializar até 200 pares, mensalmente

INDICAÇÕES

Já com o nome conhecido no mercado, o comerciante Ageu Bento Araújo não precisa mais comprar a mercadoria de atacadistas ou em liquidações de loja. Ele tem representantes de calçados que o atendem também em casa. O vendedor também não precisa mais bater de porta em porta para comercializar os produtos, pois

tem clientes fiéis, que indicam para outras pessoas. “Hoje, todos os sapatos são de marcas conhecidas e de muita qualidade. Atendo pessoas que não gostam de loja e ofereço a elas comodidade. Espaço e tempo para a escolha. Elas fazem um verdadeiro desfile”, diz.

Ageu também tem uma página no Facebook, na

qual os modelos de sapatos ficam expostos de forma on-line. A cliente pode escolher o modelo pela rede e solicitar a visita de Ageu, que já leva os pares de acordo com o número e perfil. O comerciante também negocia sapatos masculinos, mas, segundo ele, quem acaba comprando mesmo são as mulheres.

CHAPADA DOS VEADEIROS

Design amplia acesso a mercado

Metodologia usa ferramentas impressas e on-line para ajudar empresas da região a ganharem clientes no Brasil e exterior

José Antônio Cardoso

O Projeto de Turismo e Cultura da Região Nordeste de Goiás, desenvolvido pelo Sebrae Goiás, vai entregar, até dezembro, trabalho que deve promover ainda mais acesso ao mercado para empresas locais. A metodologia Design de Destino valoriza a identidade visual do Circuito Turístico da Chapada dos Veadeiros por meio de ferramentas impressas e on-line, visando prospecção mercadológica, nacional e internacional.

Cerca de 40 empresas da região são beneficiadas, inicialmente, entre hotéis, pousadas, restaurantes, lanchonetes, agências e atrativos. O Tapindaré – Hotel e Restaurante, de Alto Paraíso de Goiás (a 418 km de Goiânia), é um desses empreendimentos. Primeiro hotel local adaptado para hóspedes com deficiência, o Tapindaré buscou outra parceria com o Sebrae Goiás para garantir acessibilidade.

Sócia-proprietária da empresa, Flávia Perroni, de 24 anos, lembra da Missão Empresarial realizada no município de Socorro (SP), no Circuito das Águas Paulista. “A visita subsidiada pelo Sebrae levou quatro colaboradores nossos para conhecer empreendimentos que investiram no turismo de acessibilidade”, conta.

Logo, o Tapindaré adaptou estrutura, com apartamento completamente acessível, com custo de construção 30% maior. Além disso, o hotel construiu rampas de acesso, corrimões e portais mais lar-



Área de piscina e banheira do Tapindaré Hotel, em Alto Paraíso de Goiás: local é adaptado para atender pessoas com deficiência física

gos. Até mesmo uma piscina foi adaptada para uso das pessoas com deficiência. “A acessibilidade garante a vinda do turista especial, que, muitas vezes, não quer ‘dar trabalho’ à família”, ressalta Edna Pinato, 56, gerente administrativo.

Os incentivos do projeto de turismo devem promover ocupação média de 70% no hotel.

SERVIÇO

Tapindaré
Hotel e Restaurante
Telefone: (62) 3446-1659
Site: www.tapindare.com.br



Quarto do Tapindaré Hotel, que foi adaptado para receber melhor os turistas em Alto Paraíso de Goiás

NORDESTE GOIANO



Apoio para quem trabalha sozinho

Ações do Sebrae Vai até Você na região focam capacitação do microempreendedor individual

A região Nordeste de Goiás receberá pelo menos 24 ações do Sebrae Vai até Você até o final de 2014. Dentre os municípios contemplados, Campos Belos, Nova Roma, Sítio D'Abadia, Divinópolis, Simolândia, Alvorada do Norte, Mambaí, Diamantópolis, Guarani de Goiás, Monte Alegre de Goiás e Teresina de Goiás.

A ideia do Sebrae Vai até Você é aproximar ainda mais a entidade dos empreendedores,

por meio de ações de mercado e gestão. Durante os eventos, serão realizadas palestras, oficinas de conhecimento e consultorias presenciais. “São atividades voltadas, especialmente, ao microempreendedor individual (MEI)”, explica Tânia Aparecida da Silva, gerente da Regional Nordeste do Sebrae Goiás.

A escolha por focar as ações no MEI, segundo Tânia, se deve ao fato de a região ter o menor índice de desenvolvimento no

Estado. “A maior parte dos empreendedores está praticamente sozinho no negócio. E eles são muito carentes de informação. Tem cidade no Nordeste Goiano que está a 600 km de Goiânia e 400 km de Brasília (DF).”

Além de observar o fator econômico e social, o Sebrae Goiás ouviu os prefeitos para conhecer mais de perto a realidade local, além de desenvolver parcerias com a administração pública. “Nós não levamos produtos de cima para baixo, e sim o que os municípios precisam.”

Até dezembro, serão mais quatro edições do Sebrae Vai



Jovem é atendido por consultor no Sebrae Vai até Você, em Posse

até Você - quatro já foram realizadas. Em 2014, outras 20. A ideia é criar uma cultura de capacitação nas cidades, sempre em parceria com entidades de classe, associação de moradores e poder público. “Queremos visitar os municípios de dois em dois meses.”

Outro produto do Sebrae Goiás que tem sido pedido pelos prefeitos visitados é o Planejamento Estratégico da Administração Pública. A consultoria realiza diagnósticos, elabora

plano de trabalho e traça as prioridades de ação. Os municípios de Simolândia e Diamantópolis já foram beneficiados.

SERVIÇO

Sebrae Vai até Você

Alvorada do Norte - 18 a 22/11
Campos Belos - 28/10 a 14/11
Monte Alegre - 04 a 08/11
Teresina - 19 a 21/11

INTERIOR

Mais seis novas agências Sebrae vão entrar em funcionamento até dezembro no Estado. As unidades serão instaladas nos municípios de Paraúna, Silvânia, Santa Helena de Goiás, Caçu, Trindade e Rubiataba. Em Rubiataba, no entanto, a agência não foi inaugurada oficialmente (previsão para 14 de novembro), mas já atende os empreendedores da cidade e região desde o final de outubro.

Com mais seis agências, o Sebrae Goiás vai completar 26 pontos com presença física no Estado em 2013. A meta é alcançar 40 até o final de 2015. "Estamos trabalhando para isso, contando com apoio das prefeituras, entidades de classe, comércio, serviço e indústria locais", explica Ieso Gomes, assessor de Relações Institucionais e Políticas Públicas do Sebrae Goiás.

Para receber uma agência Sebrae, além de estabelecer parcerias com a instituição, é preciso atender critérios estratégicos, como número de empresas instaladas no município, Produto Interno Bruto (PIB) e localização próxima a uma das 11 Regionais do Sebrae Goiás. "Até para facilitar a logística de atendimento, pra gente deslocar consultores e realizar o trabalho da melhor maneira possível", lembra Ieso.

No entanto, o fato de a cidade não ter uma unidade Sebrae não quer dizer que ficará sem atendimento. Caso o município já tenha aprovado a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, o Sebrae Goiás está pronto para ser parceiro e realizar ações de capacitação. A instituição, inclusive, treina agentes de desenvolvimento da própria prefeitura para que eles possam regulamentar a legislação.

"O Sebrae dá todas as condições para que o município auxilie o empreendedor da mi-

Goiás ganhará mais seis agências até dezembro

Novas unidades de atendimento reforçam presença física do Sebrae em diferentes regiões do Estado

Edmar Wellington



Agência Sebrae Aparecida de Goiânia: aumentar a presença física da instituição em Goiás faz parte de projeto de descentralização

cro e pequena empresa, com apoio técnico, consultorias e todas as orientações necessárias para o desenvolvimento dos pequenos negócios. Mas a prefeitura precisa mostrar disposição em estabelecer a parceria, pois a responsabilidade maior é dela", adverte Ieso.

Goiás tem hoje 191 cidades com a Lei Geral da MPE regulamentada e outras 65 implementadas.

DESCENTRALIZAÇÃO

Aumentar a presença física do Sebrae Goiás no interior faz parte de projeto de descentralização da instituição proposto pela atual administração - estar nos 40 municípios que concentram 70% do PIB goiano até 2015. "Mais do que ampliar a capacidade de atendimento no interior, as novas agências reforçam a qualidade dos serviços prestados pelo Sebrae

Goiás naquela região", explica Marcelo Baiocchi, presidente do Conselho Deliberativo.

Porém, como explica Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás, o investimento na descentralização não se resume a instalações físicas. Existe esforço pesado no treinamento de empregados e colaboradores que vão lidar com o público. "O Sebrae Goiás não mede

esforços para ampliar sua capilaridade, atuando com eficiência operacional junto ao seu cliente, empresários de micro e pequenas empresas, potenciais empresários, empreendedores individuais urbanos e rurais. O desafio é garantir a satisfação e fidelizar o cliente, acompanhando sua trajetória empresarial para contribuir com o seu crescimento e a competitividade de seu negócio."

ALTO PARAÍSO DE GOIÁS E SÃO JOÃO D'ALIANÇA



José Rodrigues mostra produtos que vende na feira e o carro que conseguiu comprar com novos ganhos



Produtor Virgílio Magalhães com o filho Gabriel e a mulher Elisabete: feira melhora renda da família

Fotos: Edmar Wellington

Renda extra com a agroecologia

Produtores melhoram ganhos com cultivo de alimentos sem agrotóxicos

José Antônio Cardoso

O Nordeste de Goiás ganhou duas feiras do projeto de Produção Agroecológica, Integrada e Sustentável (Pais) em outubro. Sessenta famílias agrícolas dos municípios de Alto Paraíso de Goiás e São João D'Aliança foram beneficiados com o projeto, que incentiva a comercialização de produtos cultivados sem agrotóxicos, numa parceria do Sebrae Goiás e Fundação Banco do Brasil.

Os participantes da Feira do País receberam kit completo para trabalhar: tenda, balança, caixas, jaleco e boné. A personalização garante identidade aos agricultores familiares, que investiram no cultivo de agroecológico, uma novidade na região, especialmente em verduras, folhagens e frutas.

Segundo Cléber Chagas, gestor do Projeto Setorial Rural da Regional Nordeste do Sebrae Goiás (sede em Posse), a implantação das feiras segue plano de ações iniciado em 2009. “Inicialmente, os produtores receberam os kits País para produzir (horta) e assistência técnica”, explica.

O produtor Virgílio Magalhães, de 48 anos, e a família cultivam horta do País há três anos em área do Projeto de Assentamento Sílvio Rodrigues (Inca), a 38 km da cidade de Alto Paraíso (a 418 km de Goiânia). Apostam na feira para aumentar renda em até R\$ 800 por mês. “Podemos vender ainda mais”, estima.

Em São João (a 350 km de Goiânia), o agricultor José Rodrigues Nogueira, 48, percorreu 112 km para chegar à Feira do País, realizada no Centro da cidade. Utiliza um veículo que comprou com dinheiro da produção agroecológica. “Perdia 40% do lucro para atravessadores, mas agora, tenho apenas as despesas com transporte.”

Consultor do Sebrae Goiás, Klauber Ferreira avalia que as famílias devem investir na diversificação para conquistar mercado na feira. “O próprio projeto País integra cultivo de frutas e criação de frangos, que agregam muito valor.”

PAIS

O programa de Produção Agroecológica Integrada e Sustentável (Pais) é uma tecnologia social inspirada na atuação de pequenos produtores que optaram por fazer agricultura sustentável, sem uso de produtos tóxicos, e com a preocupação de preservar o meio ambiente.



Fotos: Fernando Leite

Linha de produção da empresa Toollon Cosméticos, em Aparecida de Goiânia. Investimento em competitividade na indústria propicia enviar os produtos para o exterior

Negócio que pode ser da China

Potencial tem atraído a atenção de empresários goianos, mas, para o sucesso dos negócios, é necessário diferencial competitivo

Wanessa Rodrigues

As oportunidades de realizar negócios com a China se ampliam a cada dia. Nas últimas três décadas, mais de 300 milhões de chineses saíram da linha da pobreza e tornaram-se grandes consumidores. A ascensão aumentou a chances de atuação no mercado asiático, principalmente para as micro e pequenas empresas. E esse potencial tem atraído também a atenção de empresários de Goiás. Entretanto, para entrar nesse mercado é necessário diferencial competitivo.

A coordenadora de Acesso a Mercado e Serviços Financeiros do Sistema de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Goiás), Paula Oliveira de Paula, observa que o empresário que pretende reali-

zar negócios com a China ou com outro país, precisa estar em constante preparação e se antecipar às tendências e exigências culturais do mercado externo que se pretende atuar.

Nesse panorama, a atenção deve estar voltada, entre outros aspectos, para capacitações, desenvolvimento sustentável, inovação, pesquisa, produção de processos, gestão e mercado. “Ou seja, para competir no mercado externo é necessário, antes de tudo, planejamento, conhecimento e inovação.”

O empresário Jair José de Alcântara, da Toollon Cosméticos, já entendeu esse caminho e, há três anos, iniciou o projeto de internacionalização da empresa. Ele está em fase final da montagem de uma importadora na Colômbia, onde fez fusão para gerir produtos em toda a América Latina. Agora, se prepara para importar do mercado chinês, mas também quer fazer o caminho inverso: exportar cosméticos para lá.

Por meio de missão empresarial realizada pelo Sebrae Goiás, Alcântara teve a oportunidade de conhecer os dois lados desse comércio promissor, tanto



Empresário Jair Alcântara: “China não produz cosméticos, tudo é importado. É um mercado promissor”

no que diz respeito às compras quanto vendas. Em outubro, ele participou da Canton Fair, considerada a maior feira multissetorial do mundo, que acontece há 56 anos, na cidade de Cantão (Guangzhou). A missão contou com a participação de 40 pessoas de vários Estados, sendo 17 de Goiás.

Alcântara diz que pretende trazer da China, já no início de 2014, produtos de boa quali-

dade para importar e também máquinas e equipamentos para a indústria. Em outra vertente, quer ofertar seus cosméticos para o consumidor chinês. “Pude perceber, por meio de levantamento durante a missão, que a China não produz cosméticos, tudo é importado. Então, se tem demanda, vou atrás. É um mercado promissor”, ressalta.

É justamente em busca des-

sas novas tendências que está o empresário goiano Valdemir Felipe do Nascimento, proprietário da VF Construtora e Incorporadora. Junto com a esposa e um dos filhos, que também atuam na empresa, ele participou da missão à China.

Nascimento salienta que encontrou oportunidades de negócios que poderão contribuir para a melhoria dos processos de sua produção.

SETEMBRO

Pequenos geram 82% dos empregos

Números colocam Goiás na quinta colocação no ranking nacional de vagas formais de trabalho

As micro e pequenas empresas goianas geraram 82% dos empregos formais em setembro - 4.282 vagas, de 5.160 criadas. Goiás liderou levantamento feito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), tendo como base o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). O número representou acréscimo de 90% na comparação com agosto passado e de 231% em relação a setembro de 2012.

Os setores de atividades que mais geraram empregos foram o comércio (1.811), serviços (1.541) e indústria da transformação (1.194). Apresentaram resultados negativos a agropecuária (-155) e o serviço industrial de utilidade pública (-34). A liderança do comércio pode ser atribuída ao desempenho do setor varejista (1.367 postos), com participação de 75,5% das vagas geradas, sendo destaque o município de Goiânia, com 566 oportunidades de trabalho.

No setor de serviços, o melhor desempenho foi do segmento de comércio e administração de imóveis (700 postos), com participação de 45,4%. Já na indústria de transformação, que predomina grandes empresas, o ramo de produtos alimentícios e bebidas é o que mais gerou novos postos (254).

Destaque para as indústrias instaladas em Goiânia e Rio Verde (Sudoeste do Estado). Já a agropecuária apresentou desempenho negativo (-155).

De janeiro a setembro desse ano, foram gerados, em Goiás, 88.343 novas colocações com registro em carteira, representando acréscimo de 7,68%, superior ao nacional, que foi de 3,35%. O resultado ajudou o Estado a alcançar o primeiro lugar, em termos relativos, e o quinto lugar, em termos absolutos, na geração de empregos no país.

MUNICÍPIOS

Entre os municípios goianos com mais de 30 mil habitantes, os melhores desempenhos na geração de novas vagas de emprego formal, em setembro, foram Goiânia (2.397), Anápolis (1.169), Morrinhos (632) e Aparecida de Goiânia (347). No campo negativo, os municípios que mais tiveram postos de trabalho fechados foram Cristalina (-217), Inhumas (-118) e Itumbiara (-95).

NO BRASIL

Dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) apontam a geração de 211.068 postos de trabalho com carteira assinada em setembro. O resultado do mês, crescimento de 0,52%, aponta para reação do mercado de trabalho formal, sendo o melhor desempenho em setembro dos últimos três anos. No acumulado do ano, o mercado formal gerou 1.323.461 empregos (+ 3,35%). Se considerado os últimos 12 meses, a elevação foi de 2,47%, acréscimo de 984.573 postos.

RANKING	CIDADE	ADMITIDOS	DESLIGADOS	SALDO	VARIAÇÃO DE EMPREGO %
1º	Goiânia	23.877	21.480	2.397	0,52
2º	Anápolis	4.762	3.593	1.169	1,39
3º	Morrinhos	1.051	419	632	7,55
4º	Aparecida de Goiania	5.992	5.645	347	0,32
5º	Rio Verde	2.749	2.406	343	0,68
6º	Catalão	1.200	1.036	164	0,72
7º	Goiatuba	420	305	115	1,34
8º	Santa Helena de Goiás	672	557	115	1,17
9º	Jataí	948	844	104	0,57
10º	Jaraguá	248	189	59	1,10
11º	Uruaçu	250	194	56	1,19
12º	Trindade	568	514	54	0,44
13º	Porangatu	183	149	34	0,71
14º	Senador Canedo	738	705	33	0,28
15º	Minaçu	121	96	25	0,91
16º	Niquelândia	227	202	25	0,35
17º	Quirinópolis	477	452	25	0,22
18º	Cidade Ocidental	121	99	22	0,75
19º	Valparaíso de Goiás	629	608	21	0,15
20º	Planaltina	159	141	18	0,45
21º	Mineiros	652	637	15	0,09
22º	Goiânia	383	374	9	0,07
23º	S. Ant. do Descoberto	117	110	7	0,27
24º	Iporá	101	97	4	0,14
25º	Novo Gama	99	101	-2	-0,08
26º	Luziânia	974	983	-9	-0,04
27º	Aguas L. de Goiás	279	296	-17	-0,25
28º	Caldas Novas	823	874	-51	-0,31
29º	Formosa	367	429	-62	-0,52
30º	Itumbiara	1.278	1.373	-95	-0,38
31º	Inhumas	332	450	-118	-1,20
32º	Cristalina	865	1.082	-217	-1,77

No período de janeiro de 2011 a setembro de 2013, houve geração de 4,7 milhões de empregos formais. Para o ministro do Trabalho, Manoel Dias, o resultado do mês demonstra o reaquecimento do mercado. "Estamos gerando emprego, mesmo que num processo menos acelerado. Os dados de setembro demonstram que o mercado está reagindo às iniciativas

do governo para alavancar postos de trabalho. A expectativa é que essa tendência continue", avaliou.

ABSOLUTO

O total de admissões no mês de setembro atingiu 1.805.458 e o de desligamentos alcançou 1.594.390, ambos os maiores para o período. O desempenho favorável decorreu da expansão quase generalizada dos se-

tores de atividade econômica. Os destaques absolutos foram o setor de serviços, (70.597) - saldo superior ao registrado em setembro de 2012 (55.221 postos); a Indústria de Transformação (63.276 postos), o Comércio (53.845 postos), com saldo superior ao registrado em setembro de 2012 (35.319) e de 2011 (42.373) e ainda da média de 2003 a 2012 (46.043 postos).

GOIÂNIA

NOVEMBRO

CURSOS

De 18 a 22

- Como Administrar sua Pequena Empresa - 19h às 23h
- Gestão Visual de Loja - 19h às 22h
- Técnica de Vendas - 19h às 22h
- De 23 a 26**
- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h
- De 25 a 27**
- Gestão de Pessoas e Equipes - 8h às 12h/14h às 18h
- De 25 a 29**
- Gestão Financeira - 19h às 23h
- De 25 a 28**
- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h
- DIA 26**
- Oficina de Plano de Marketing - 8h às 12h / 14h às 18h

PALESTRAS

Dia 7

- Lucratividade: crescer, sobreviver ou

morrer - 19h às 21h30

Dia 19

- Ciclo de Seminários - 19h

Dia 28

- Administração Competitiva - 19h às 21h

OFICINAS

Dia 9

- SEI Vender - 9h às 12h
- SEI Planejar - 9h às 12h

Dia 23

- SEI Controlar - 9h às 12h
- SEI Comprar - 9h às 12h

Dia 30

- SEI Controlar - 9h às 12h
- SEI Vender - 9h às 12h

EMPRETEC

De 18 a 23

- Entrevistas
- De 2/12 a 6/12**
- Seminário

PROGRAMA PRÓPRIO

Dia 11

- Palestra - 14h30

Dia 11

- Palestra - 19h

Dia 18

- Palestra - 14h30
- Palestra - 19h

DEZEMBRO

CURSOS

De 2 a 6

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

PALESTRAS

Dia 5

- Atendimento ao Cliente - 19h às 21h30

Dia 3

- Ciclo de Seminários - 19h

OFICINAS

Dia 7

- SEI Vender - 9h às 12h
- SEI Planejar - 9h às 12h

CAMPINORTE

NOVEMBRO

CURSO

De 18 a 21

- Técnica de Vendas

CERES E RIALMA

NOVEMBRO

CURSO

De 3 a 6

- Consultoria presencial - 8 às 17h

PORANGATU

NOVEMBRO

CURSO

De 4 a 8

- Técnica de Vendas

RIO VERDE

NOVEMBRO

CURSO

De 18 a 21

- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h

SENADOR CANEDO

NOVEMBRO

CURSO

De 11 a 14

- Técnica de Vendas

CURSO

De 4 a 8

- Iniciando um Pequeno Grande Negócio - 19h às 22h

PALESTRA

Dia 20

- O Empreendedor Individual - 19h às 21h30

DEZEMBRO

CURSO

De 2 a 6

- Mulher Empreendedora - 19h às 22h

PALESTRA

Dia 18

- Lidando com a Inadimplência - 19h às 21h30

URUACU

NOVEMBRO

CURSO

De 11 a 14

- Técnica de Vendas

FAÇA SUA INSCRIÇÃO PELO 0800 570 0800

Pensando em inovar na sua empresa?

O SEBRAEtec e o BNDES têm uma novidade para você

Conheça as condições:

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

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



REGIONAL OESTE

- ESCRITÓRIO: S. LUIS DE M. BELOS (64) 3671-9600
- Adelândia
 - Americano do Brasil
 - Amorinópolis
 - Anicuns
 - Araçu
 - Aragarças
 - Araguapaz
 - Arenópolis
 - Aruanã
 - Auriálandia
 - Avelinópolis
 - Baliza
 - Bom Jardim de Goiás
 - Britânia
 - Buriti de Goiás
 - Cachoeira de Goiás
 - Campestre de Goiás
 - Córrego do Ouro
 - Diorama
 - Faina
 - Fazenda Nova
 - Firmínópolis
 - Goiás
 - Guaratá
 - Heitoraí
 - Iporá
 - Israelândia
 - Itaberá
 - Itaguari
 - Itaguaru
 - Itapirapuã
 - Itapuranga
 - Itaú
 - Ivolândia
 - Jandaia
 - Jaupaci
 - Jussara
 - Matrinchá
 - Moiporá
 - Montes Claros de Goiás
 - Mossamedes
 - Nazário
 - Novo Brasil
 - Palmeiras de Goiás
 - Palmínópolis
 - Paraúna
 - Piranhas
 - Sancrerlândia
 - Santa Bárbara de Goiás
 - Santa Fé de Goiás
 - São João de Paraína
 - 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
 - Rianápolis
 - Rubiatuba
 - 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) 3362-0100
- Alto Horizonte
 - Amaralina
 - Bonópolis
 - Campinaçu
 - Campinorte
 - Estrela do Norte
 - Formoso
 - Mara Rosa
 - Minaçu
 - Montividiu do Norte
 - Mozarlândia
 - Mundo Novo
 - Mutunópolis
 - Niquelândia
 - Nova Crixás
 - Nova Iguaçu de Goiás
 - Novo Planalto
 - Santa Terça de Goiás
 - São Miguel do Araguaia
 - Trombas
 - Uruaçu

REGIONAL SUDOESTE

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

AGÊNCIAS SEBRAE

- Aparecida de Goiânia: (62) 3545-6582
- 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
- Inhumas: (62) 3511-1616
- Itaberá: (62) 3375-3519
- Jaraguá: (62) 3326-5948

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

REGIONAL SUL-SUDOESTE

- ESCRITÓRIO: RIO VERDE (64) 3624-2755
- Acreúna
 - Aparecida do Rio Doce
 - Cachoeira Alta
 - Caqu
 - Castelândia
 - Gouvelândia
 - Itajá
 - Itarumã
 - Lagoa Santa
 - Maurilândia
 - Montividiu
 - Paranaiguara
 - Quirinópolis
 - Santa Helena de Goiás
 - Santo Antônio da Barra
 - São Simão
 - Turvelândia

REGIONAL SUL

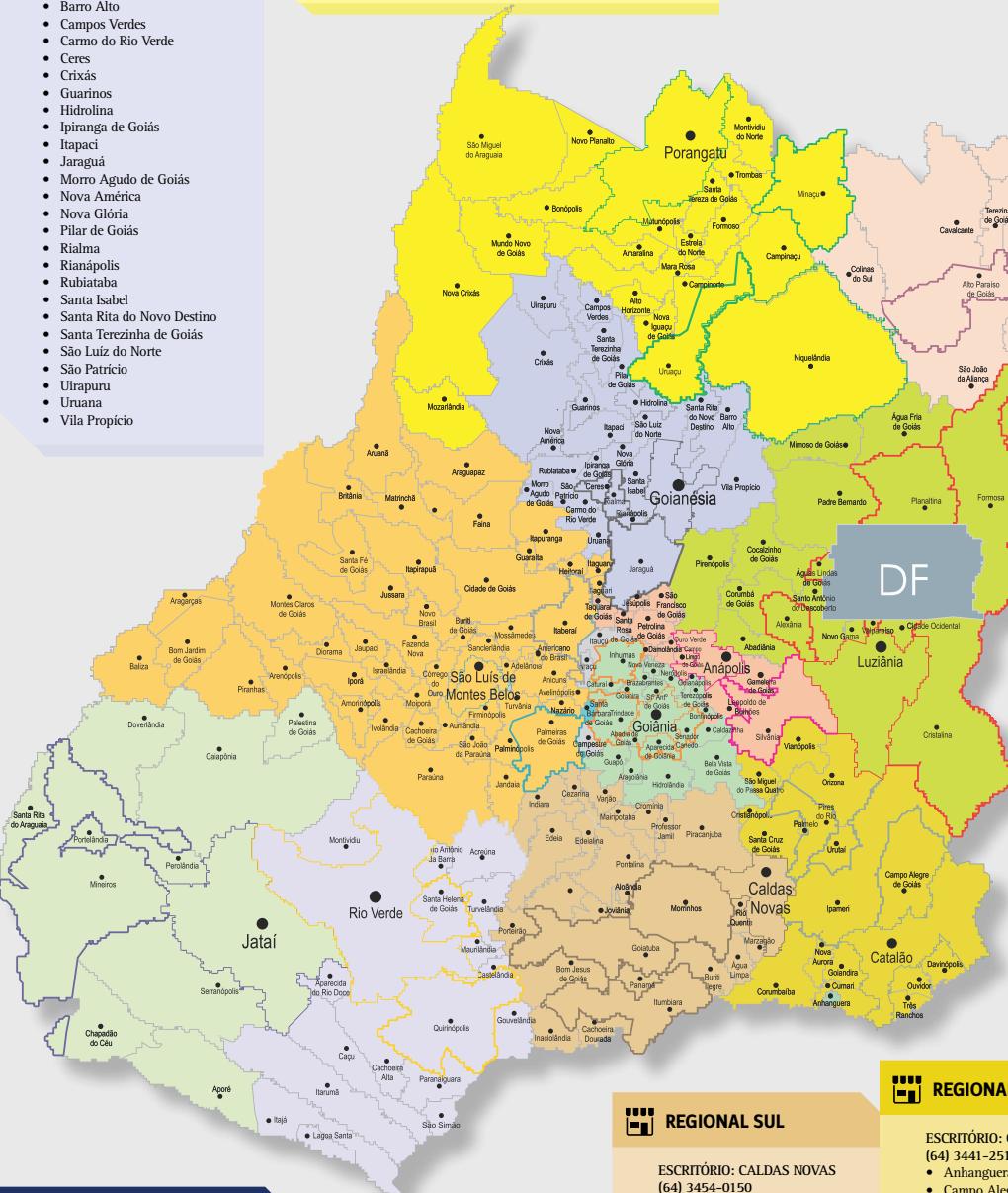
- ESCRITÓRIO: CALDAS NOVAS (64) 3454-0150
- Águia Limpa
 - Aloândia
 - Bom Jesus de Goiás
 - Buriti Alegre
 - Cachoeira Dourada
 - Cezarina
 - Crominá
 - Edéialina
 - Edéia
 - Goiatuba
 - Inaciolândia
 - Indiara
 - Itumbiara
 - Joviânia
 - Mairipotaba
 - Marzagão
 - Morrinhos
 - Panamá
 - Piracanjuba
 - Pontalina
 - Porteirão
 - Professor Jamil
 - Rio Quente
 - Vajão
 - Vicentinópolis

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
 - Bonfimópolis
 - Brazabrantes
 - Caldazinha
 - Caturai
 - Goianápolis
 - Goianira
 - Guapó
 - Hidrolândia
 - Inhumas
 - Néropólis
 - Nova Veneza
 - Santo Antônio de Goiás
 - Senador Canedo
 - Terezópolis de Goiás
 - Trindade



REGIONAL ENTORNO DO DF

- ESCRITÓRIO: LUZIÂNIA (61) 3601-5300
- Formosa
 - Mimoso de Goiás
 - Novo Gama
 - Padre Bernardo
 - Pirenópolis
 - Planaltina
 - Alexânia
 - Cabeceiras
 - Cidade Ocidental
 - Cocalzinho de Goiás
 - Corumbá de Goiás
 - Cristalina

REGIONAL NORDESTE

- ESCRITÓRIO: POSSE (62) 3481-2234
- Alto Paraiso de Goiás
 - Alvorada do Norte
 - Buritinópolis
 - Campos Belos
 - Cavalcante
 - Colinas do Sul
 - Damianópolis
 - Divinópolis de Goiás
 - Flores de Goiás
 - Guarani de Goiás
 - Iaciara
 - Mambai
 - Monte Alegre de Goiás
 - Nova Roma
 - São Domingos
 - São João d'Aliança
 - Simolândia
 - Sítio d'Abadia
 - Teresina de Goiás



Portal de Educação a Distância do Sebrae.

Empreendedorismo a qualquer hora e em qualquer lugar.

Vagas ilimitadas. Início imediato.



O portal de educação a distância do Sebrae inovou. Agora com cursos durante o ano inteiro, vagas ilimitadas e início imediato. E ainda oferece tutores para esclarecer suas dúvidas. Tudo prático, interativo e o melhor: gratuito. Clique, aprenda e empreenda.

ACESSE O PORTAL
DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA
DO SEBRAE.

E O MELHOR DE TUDO: É GRÁTIS.

SEBRAE