

AVANÇO NA LOGÍSTICA

Plataforma Logística Multimodal de Anápolis combinará, em área de 600 hectares, transportes rodoviário, ferroviário e aéreo.

■ Página 7



CUPCAKES DA COPA

Em ano de Copa do Mundo, nem cupcake escapa das cores verde e amarelo. A Fábrica de Cupcakes introduziu “adereços canarinhas” aos seus tradicionais bolinhos.

■ Página 16

CALANGO QUE RI

Designer gráfico goiano usa experiência de 17 anos no mercado de trabalho para investir em novo negócio no ramo de audiovisual.

■ Página 17

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 13 - Ano III - Maio / 2014

www.sebraego.com.br

Distribuição Gratuita

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0

Impresso
Especial
9912212074-DR-GO
SEBRAE
CORREIOS



Apoio para crescer

Por meio do cooperativismo de crédito, o empresário Maurício Curado conseguiu expandir seu pequeno negócio no ramo de serviços. Além da facilidade para acessar

empréstimos, contou com prazos mais alongados e juros menores. E fugir do sistema bancário tradicional tem sido cada vez mais frequente para os empreendedores. Segundo

pesquisa do Sebrae, entre 2012 e 2013, o aumento das operações via cooperativa de crédito foi de 23,8%, frente a 5,7% de alta nas demais instituições. ■ Páginas 12, 13 e 14

PRÓXIMO DA NATUREZA

Casal Breno Ballesteros e Cláisse Geo deixa vida confortável em Belo Horizonte para tocar pousada à beira do Lago de Serra da Mesa.

■ Página 20

TENDÊNCIAS DE NEGÓCIOS

Feira do Empreendedor 2014, de 31 de julho a 3 de agosto, vai apresentar estudo sobre oportunidades de negócios em Goiás.

■ Página 23

TURISMO EM RORAIMA

Proprietário de pousadas em Luiz Alves, Carlos Magno leva turistas para conhecer rios e peixes amazônicos, no Estado de Roraima.

■ Página 26

8 Após 12 anos produzindo pré-moldados, empreendedor qualifica gestão para ampliar negócio em Rio Verde

9 Parceria implantará projeto de revitalização do comércio de rua na Avenida Coronel Tubertino Rios

11 Empreendedores afro-descendentes em Goiás vão receber capacitação específica do Projeto Brasil Afroempreendedor

18 Com a previsão de abertura de mais 10 lojas em 2014, rede QG ampliará presença no mercado na região Centro-Oeste

21 Proprietários de farmácias utilizam veículo de comunicação em massa para divulgar profissão e conquistar mercado

15

Loja de móveis se adapta ao gosto do consumidor e mantém trajetória de crescimento em Goiânia



22

Projeto Empreender leva conhecimento para que mulheres consigam trabalhar em grupo



INDICADORES

UFIR (abril)
R\$ 1.0641

TJLP
5%

SELIC
11% (anual)

SALÁRIO MÍNIMO
R\$ 724,00

SALÁRIO FAMÍLIA
Até R\$ 646,55 - > R\$ 33,16
De 646,55 até R\$ 971,78 - > R\$ 23,36

TABELA IR

Pessoa física - Até R\$ 1.787,77 -> Isento
De R\$ 1.787,78 até R\$ 2.679,29 -> 7,5%
De 2.679,30 até 3.572,43 -> 15%
De 3.572,43 até R\$ 4.463,81 -> 22,5%
acima de R\$ 4.463,81 -> 27,5%

PESSOA JURÍDICA
15% sobre o lucro real

REAJUSTE DE ALUGUEL
Fator de reajuste -> 1,0806 (abril)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 6,15%
IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 6,67%

POUPANÇA
12 meses -> 6,58%



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
Mais
Mais

SEBRAE

EXPEDIENTE



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

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

Presidente do Conselho
Deliberativo Estadual
Marcelo Baiocchi Carneiro

Diretor-Superintendente
Manoel Xavier Ferreira Filho

Diretor Técnico
Wanderson Portugal Lemos

Diretora de Administração e
Finanças
Luciana Jaime Albernaz

Gerência de Marketing e
Comunicação
Patrícia Cardoso Barcelos

JORNAL SEBRAE



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

Edição
Warlem Sabino
warlem@oficinacomunica.com.br

Reportagem
José Antônio Cardoso e
Wanessa Rodrigues

Fotografia
Edmar Wellington, Renan Accioly
e Silvio Simões

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

Tiragem: 30.000 exemplares
Impressão: Gráfica Moura Ltda
CNPJ: 06.302.743/0001-00
Distribuição gratuita e dirigida

PALAVRA DO PRESIDENTE

Crédito precisa ser fácil e barato

O cooperativismo de crédito é o caminho mais curto para que o empreendedor da micro e pequena empresa tenha acesso a financiamentos de baixo custo, prazo de quitação alongado e carência para iniciar o primeiro pagamento. O associativismo permite melhores condições de negociação entre as partes e reduzida taxa de administração, o que não ocorre nas instituições públicas e privadas.

Hoje, uma das maiores dificuldades de que quem inicia um negócio ou tenta alavancá-lo é o crédito. Com a empresa apenas no início, o pequeno empreendedor raramente tem condições de oferecer garantias bancárias para conseguir

recursos. Por isso, é tão importante que existam outras fontes de financiamento para o microcrédito.

As cooperativas de crédito são um grande alento ao setor. Por meio delas, milhares de empreendedores estão conseguindo expandir seus negócios e até mesmo iniciá-los. Com menos burocracia, as cooperativas são parceiras de primeira hora dos empresários da micro e pequena empresa. Elas, investem, inclusive, em linhas específicas para as MPE.

Os pequenos negócios movem a economia do País. De acordo com dados do Anuário do Trabalho, entre 2002 e 2012, as micro e pequenas empresas criaram 6,6 milhões

de empregos com carteira assinada, elevando o total de empregos nessas empresas de 9,5 milhões de postos de trabalho em 2002 para 16,2 milhões em 2012. Em todo o período, o crescimento médio do número de empregados nas MPE foi de 5,4% ao ano.

O cenário constata, de forma bem pragmática, o que o Sebrae divulga com frequência, que os pequenos negócios têm comprovado sua importância na manutenção e impulso da economia brasileira. E com mais fomento ao crédito, a tendência é que os números melhorem ainda mais, pois os empresários de micro e pequenas empresas sempre dão respostas positivas à sociedade.



Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás

EDITORIAL

Movimento pelos pequenos negócios

Desde o início da década de 2000, diversas medidas vêm sendo adotadas pelo poder público em favor da micro e pequena empresa. A aprovação da Lei Geral da MPE, em 14 de dezembro de 2006, por exemplo, consolidou, em um único documento, o conjunto de estímulos que deve prevalecer para o segmento nas três esferas - federal, estadual e municipal - da administração pública, inclusive na área tributária.

Com a lei, fica mais simples pagar impostos, obter crédito, ter acesso à tecnologia, exportar, vender para o governo e se formalizar, dentre outros. No entanto, as dificuldades para se empreender ainda são grandes. Estudos apontam que o acesso

ao crédito, o desenvolvimento de novas tecnologias voltadas ao segmento, gestão e permanência no mercado ocasionam a mortalidade precoce das MPE. São entraves que fazem com que 29% das micro e pequenas empresas que nascem em Goiás não resistam aos dois primeiros anos de vida.

O Sebrae Goiás, por meio de serviços e soluções, apoia a abertura e expansão dos pequenos negócios que transformam a vida de milhões de pessoas. Por meio de suas equipes de pesquisa, estudos e agentes de desenvolvimento, a instituição tem buscado as empresas individualmente.

Por outro lado, a rede de atendimento do Sebrae Goiás

continua em franca expansão, instalando novos escritórios e agências no Estado - são 36 unidades físicas montadas com equipes técnicas capacitadas. E, para completar, o atendimento coletivo é alcançado com palestras, seminários, feiras, missões técnicas e outros eventos.

As MPE sempre deram grande contribuição para ajudar a resolver aspectos fundamentais da socioeconomia, como o combate à pobreza pela geração de trabalho, emprego e melhor distribuição da renda; a redução da informalidade; a interiorização do desenvolvimento pela promoção de iniciativas locais e dos arranjos produtivos. Com incentivo, podem dar muito mais.



Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás

AMÁLIA SINA

Fotos: Edmar Wellington



“Quando você não sabe o que quer, não consegue planejar”

Com passagens pelas gigantes Bunge, Philips e Philip Morris, a executiva e empresária Amália Sina afirmou, em passagem por Goiânia, a importância do planejamento para atingir o sucesso na carreira. Ela alcançou o topo aos 36 anos, quando presidiu a Philips no Brasil, e lembra que já tinha essa meta desde os 23 anos. “Tracei um plano quando tinha 23 anos de idade, que foi ser gerente antes dos 30, diretora antes dos 40 e presidente antes dos 50 anos. Isso foi importante naquele momento, porque criei foco, que é uma das coisas importantíssimas para se atingir o que quer. Embora não fique com a cabeça só focada naquele objetivo, você tem foco. Então, o planejamento é um dos conceitos fundamentais. Quando você não sabe o que quer, não consegue planejar. E se não planeja, não atinge.”

Sebrae Goiás - Você tornou-se uma grande executiva, muito jovem. Quais são os conceitos que julga decisivos para conquistar o sucesso?

Amália Sina - A primeira coisa que percebi é que, para atingir o sucesso, você não pode focar nele. Tem de focar no caminho. Quando a pessoa sai querendo logo atingir o resultado, não presta atenção nos detalhes que podem fazer com que ela não atinja o que quer. Percebi que

não podia ter pressa demais para determinar o que queria. E isso aconteceu porque tracei um plano quando tinha 23 anos de idade, que foi ser gerente antes dos 30, diretora antes dos 40 e presidente antes dos 50 anos. Isso foi importante naquele momento, porque criei foco, que é uma das coisas importantíssimas para se atingir o que quer. Embora não fique com a cabeça só focada naquele objetivo, você tem foco. Então, o planejamento é um dos conceitos

fundamentais. Quando você não sabe o que quer, não consegue planejar. E se não planeja, não atinge.

Nesse caminho rumo ao sucesso é preciso investir em quê?

Amália Sina - O que ocorre é que, quando comecei a executar esse plano, comecei a investir muito em mim. A fazer muita coisa focada para atingir isso. Tanto capacitação técnica quanto personalida-

AMÁLIA SINA

de, estudando coisas que são fundamentais. Não só idiomas, mas viajando, prestando atenção mais no entendimento do que são as pessoas, aprendendo a lidar com o dia a dia do ser humano. Isso foi fundamental. O que aconteceu foi que, antes que eu me apercebesse como executiva mesmo, aquilo que tinha planejado, que era ser presidente antes dos 50, aos 36 anos já era presidente. Então, foi uma coisa que ganhei muito espaço porque planejei. Se for olhar o grande ponto positivo da minha história, foi saber o que queria antes e não desistir, pois têm momentos em que você fala assim: 'será que é isso mesmo que eu quero?'.

Mas você tinha apenas 23 anos quando decidiu os rumos da carreira. Não é uma decisão fácil para os jovens.

Amália Sina – A nova geração tem muita crise existencial. E não existe muito espaço na vida para essas crises, que podem até permear a adolescência. Depois que você entra para uma fase em que definiu mais ou menos sua faculdade, começa a se encaminhar para ficar em pé sob suas próprias pernas, tem de escolher um caminho e ficar nele. Não pode ficar querendo toda hora

se questionar. Tem de escolher um caminho e falar 'é esse', acreditar e ir para cima. Hoje, converso com muita gente que está em MBA, vejo que chegaram lá, mas sofreram para encontrar a carreira, porque ficavam em dúvida entre duas coisas completamente antagônicas, paradoxais. As pessoas demoram demais para

sempre gostei que foi muito importante para mim. "Na vida sempre existe a opção A e B, mas uma vez que você escolheu a B, jamais existiu a A". Então, se você escolheu uma, fique com ela. Batalhe e seja o melhor que você puder naquele área e você será feliz. Não tem outra opção. Você colocou tudo de você, trabalhou com

dizer que estão no caminho certo. A pessoa fica tão preocupada com o que está fazendo, que não sente o que está fazendo. Todas as profissões têm dificuldades, desafios e crises. Existem dificuldades que são passíveis de serem ultrapassadas e outras não. Essas, você deixa de lado e parte para as coisas que você consegue executar. Para criar

Apesar da carreira de sucesso como executiva, chegou um ponto em que você optou por ter seu próprio negócio. Por esse lado, as pessoas têm de arriscar e mudar os rumos?

Amália Sina – Escolher ter o próprio negócio é opção feita como continuidade de sua história. Não pode se ter um negócio porque não queria mais ser uma outra coisa. Tem de escolher ter um negócio como sendo passo interessante da sua trajetória. E foi isso que fiz. Já tinha sido presidente três vezes e percebi que, quando entrava em uma empresa, ela estava de um jeito e, quando eu trabalhava dois, três anos, ela ficava melhor. Ajudava a empresa crescer. Comecei a questionar por que não fazer isso com uma empresa minha, que pudesse deixar depois como legado. E decidi fazer isso porque achei que seria muito interessante deixar de ser empregada para empregar, que era algo a mais que eu faria. Sempre fui inquieta, gostei de fazer coisas que, para mim, seriam desafio. Nunca gostei de ficar confortável em um lugar. A maior parte das pessoas tende a se conformar quando estão felizes e tranquilas em uma posição. Ter negócio instiga o tempo inteiro a crescer e a buscar mais.

"Depois que você entra para uma fase em que definiu mais ou menos sua faculdade, começa a se encaminhar para ficar em pé sob suas próprias pernas, tem de escolher um caminho e ficar nele. Não pode ficar se questionando"

se encontrar ou serem felizes, porque ficam questionando a si mesmas o tempo inteiro. Em relação ao trabalho, carreira, a buscar o seu sucesso, não pode ser assim. Não é questão para ficar divagando. É tudo concreto.

Mas há possibilidade de escolher o caminho errado?

Amália Sina – Elas não vão escolher. Sigo alguns filósofos e um deles, que é René Descartes, disse uma coisa que

empenho, com afinco, colocou o coração, fez com amor. Vai dar certo.

Seguindo esses preceitos, qualquer pessoa, em qualquer tipo de profissão, pode ter sucesso?

Amália Sina – Acho que as pessoas não olham muito ao redor delas e não percebem os pequenos detalhes que estão dando sinais de que está no caminho certo. Elas sempre ficam esperando grandes eventos para

isso, precisa de maturidade, que não tem nada a ver com idade. Na minha visão, qualquer pessoa pode ter sucesso, desde que antes estabeleça o que é sucesso para ela. O que é sucesso para você, pode não ser para mim. É como felicidade: o que é para mim, pode não ser para outra pessoa. O que aprendi, desde muito cedo na minha vida, é valorizar o que tenho. Quando se valoriza o que se tem, a chance de ter sucesso é muito maior.



MPE e o desafio da inovação



**Professor Orlando Afonso
Valle do Amaral é reitor
da Universidade Federal
de Goiás (UFG)**

As micro e pequenas empresas (MPE) formam o grupo majoritário dos empreendimentos no Brasil. Estatísticas do Cadastro Central de Empresas do IBGE indicam que, de 5,1 milhões de empresas existentes em 2011, no País, 98% eram de pequeno porte, com até 49 pessoas ocupadas. Em Goiás, os números não são diferentes. De 168 mil empresas localizadas no Estado, 165 mil são MPE. Esse número não para de crescer. Somente nos três primeiros meses de 2014, mais de cinco mil novos negócios foram registrados na Junta Comercial de Goiás, sendo os microempreendedores individuais (MEI) quase um terço desse grupo.

Alguns aspectos do perfil das MPE brasileiras merecem, no entanto, atenção especial. Segundo o relatório Sobrevida das Empresas no Brasil, elaborado pelo Sebrae, a taxa de sobrevida em Goiás é de 71,8%, considerando os dois primeiros anos de atividade.

Outro aspecto a considerar é o baixo índice de crescimento das MPE. Crescer, passar de pequena para média ou grande empresa, não é o desejo de todos os empreendedores, porém, muitos gostariam de vivenciar a expansão de seu negócio. O crescimento também pode trazer benefícios em termos so-

ciais. Pesquisas mostram que uma categoria de empresas, as chamadas de Alto Crescimento Orgânico, têm papel fundamental na criação de novos empregos, o que não equivale, necessariamente, a empresas grandes, mas dinâmicas, com taxas de crescimento rápido. Dados do IBGE apontam que, no Brasil, entre 2007 e 2010, apenas 1,5% das empresas se enquadram nessa categoria e foram responsáveis por criar mais 50,3% dos novos empregos.

Um dos fatores que levam um negócio a sobreviver e crescer rapidamente é a inovação. Nas MPE, a inovação depende, entre outros fatores, das competências do empreendedor, da participação dos colaboradores nos projetos e das interações com clientes, fornecedores e parceiros. É importante também o acesso às novas tecnologias e o apoio que essas recebem de instituições de fomento. Exemplos de iniciativas que merecem ser destacadas são as do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), do Sebrae, e o Tecnova, da Fundação de Amparo à Pesquisa de Goiás (Fapeg), em parceria com a Finep.

A Universidade Federal de Goiás também colabora para ampliar a capacidade de inovação das MPE. A instituição oferece ensino gratuito e

de qualidade para cerca de 30 mil estudantes, considerando os níveis de graduação e pós-graduação, distribuídos em quatro regionais (Goiânia, Catalão, cidade de Goiás e Jataí), contribuindo para a formação de cidadãos com espírito crítico, conscientes de suas responsabilidades sociais e detentores do conhecimento nas respectivas áreas de atuação. A atuação dos alunos egressos no mercado de trabalho é uma das formas de proporcionar a transferência dos conhecimentos acumulados durante os anos de formação para dentro das empresas, influenciando diretamente em inovação.

Além disso, a UFG atua na produção de novas tecnologias que são fundamentais para ampliar o potencial inovador. Mais de 1,6 mil doutores compõem o quadro da instituição que, em conjunto com os demais professores, servidores e estudantes, atuam em mais de 1,7 mil projetos de pesquisa.

De forma direta, a UFG criou mecanismos para promover o empreendedorismo e a transferência de tecnologias para as MPE do Estado. O Programa de Incubação de Empresas (Proine) e a Incubadora Social, em Goiânia, a Incubadora Athenas, em Catalão, e o Programa de Empresas Júniores são exemplos de

iniciativas tomadas nesse caminho.

Outra iniciativa que merece destaque é a criação do Parque Tecnológico Samambaia, em fase de implantação, que tem como um dos objetivos promover a interação universidade/empresa e, assim, dar vazão ao conhecimento produzido na instituição, propiciando o desenvolvimento tecnológico local e regional. Recentemente, no final de 2013, foi inaugurado o Centro Regional para o Desenvolvimento Tecnológico e Inovação (CRTI). Integrante do Parque Tecnológico, o CRTI é um centro multi-institucional, resultado da parceria da UFG com a Finep, a Sectec-GO, a Fapeg, a UEG, o IF Goiano e a PUC-GO. Com laboratórios e equipamentos de primeira linha, técnicos qualificados e laboratórios associados, o CRTI torna possível o acesso das MPE a serviços tecnológicos de última geração, contribuindo para que a inovação seja uma realidade nas empresas.

A UFG reconhece a importância do trabalho realizado pelo Sebrae no suporte à criação e à sobrevivência das MPEs em Goiás, visando ao desenvolvimento econômico e social de nosso Estado, e tem sido, no âmbito de sua atuação, parceira na busca desse objetivo.

 sebrae.com.br/uf/goias
 [@SebraeGoias](https://www.facebook.com/SebraeGoias)
 [@sebraegoias](https://twitter.com/sebraegoias)
 asn@sebraego.com.br

Para mim, é um grande prazer ter o apoio do Sebrae Goiás no crescimento da minha empresa. **Buffê Brasão Dourado, via Facebook**

Fiquei muito satisfeito com

FALE COM O SEBRAE

o pessoal do Sebrae Goiás. Eles vieram na minha casa e fui bem atendido - fiquei até surpreso com tanta educação. Estou a um passo de tirar do papel a minha loja, a Magazine Tecfire. Quero me tornar,

a cada dia, mais competente e recepcionar a todos com carinho especial e respeito. **Wenis Silva, via Facebook**

O Sabidus, uma das startups que participaram do Programa

de Capacitação para Startups do Sebrae Goiás, está na final da competição StartupsWars em Lima, no Peru!!! Desejamos muito sucesso para vocês!!!!!! **Francisco Lima Júnior, via Facebook**

LOGÍSTICA

Salto de desenvolvimento para Goiás

Plataforma Multimodal de Anápolis combinará, em área de 600 hectares, transportes rodoviário, ferroviário e aéreo

Goiás está prestes a operar um novo modal de transporte, que promoverá ainda mais crescimento econômico para o Estado. O Aeroporto de Cargas de Anápolis deve iniciar as operações até junho deste ano. A obra, orçada em aproximadamente R\$ 140 milhões com recursos do Plano de Ações Integradas do Desenvolvimento (PAI), será integrada à futura Plataforma Logística Multimodal, central logística que combinará, em uma área de 600 hectares, os transportes rodoviário, ferroviário e aéreo. O projeto é uma aposta para promover um salto de desenvolvimento em Goiás.

Dois terços da pista de pouso e decolagens do local, o equivalente a pouco mais de 2 mil metros, estão praticamente concluídos. Quando for entregue, o aeroporto de cargas de Anápolis será o único fora da região Sudeste. Atualmente, as cargas internacionais que abastecem o setor industrial de Goiás chegam ao Brasil pelos aeroportos Internacionais de São Paulo, em Guarulhos, e Viracopos, em Campinas, ambos no Estado de São Paulo; e do Galeão, no Rio de Janeiro. Boa parte desses voos sobrevoa o espaço aéreo goiano.

“Diante desse cenário, o aeroporto de cargas de Anápolis representará economia de tempo e dinheiro para as empresas, que tornarão seus produtos mais competitivos”, diz o coordenador das obras do aeroporto, João Bosco Adorno. Ele explica, ainda, que a estrutura não atenderá



Divulgação

Aeroporto de Cargas deve iniciar as operações até junho deste ano. Obra integrará futura Plataforma Logística Multimodal de Anápolis

somente empresas sediadas no Distrito Agroindustrial de Anápolis (Daia). Indústrias do interior do Estado exportarão seus produtos pelo cargueiro, ganhando agilidade.

Aeronaves amplas poderão ter suas cargas fragmentadas em aviões menores ou mesmo em caminhões de entrega para fazer distribuição em Estados vizinhos. Inicialmente, o aeroporto receberá aeronaves menores até a conclusão total da obra. Quando entrar em operação total, poderá não haver carga suficiente para

suprir toda capacidade do aeroporto. Por isso, o coordenador das obras informa que, inicialmente, há possibilidade de realização de voos regulares de passageiros.

PLATAFORMA

O projeto de construção da Plataforma Logística Multimodal de Anápolis prevê a criação de um corredor de desenvolvimento, que abrigará investimentos comerciais e industriais, especialmente na área de tecnologia da informação. Além dos modais lo-

gísticos, a plataforma também deverá integrar o Porto Seco de Anápolis. Perto dali, um Centro de Convenções, que está com 25% de suas obras concluídas, agregará mais valor ao empreendimento.

“O aeroporto está próximo do Distrito Agroindustrial e do Centro Tecnológico. A parte de logística fomenta a atração de indústrias e as indústrias fomentam essas atividades de logística. Estamos conseguindo reunir, em um único ambiente, ações que se completam. Isso é muito

importante, porque gera-se riqueza e tem-se a oportunidade de selecionar aquilo que vai ser desenvolvido no Estado”, afirma Adorno.

Em breve, o edital de concessão da Plataforma será relançado. O documento tinha sido divulgado no fim de 2013, mas foi recolhido para correção de algumas inconsistências por uma equipe técnica do governo estadual. O Governador de Goiás, Marconi Perillo, determinou que tudo seja feito no menor tempo possível.

CONSULTORIA

Nunca é tarde para o conhecimento

Após 12 anos produzindo pré-moldados em Rio Verde, empreendedor qualifica gestão para tentar ampliar o negócio

A empresa de Edivaldo Mendes Pereira, de 56 anos, "tem tudo para melhorar a gestão" nos próximos dois anos. A Concremil - Arte em Concreto recebe atendimento do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), do Sebrae Goiás, há pouco mais de dois meses. "Estamos completando aplicação do diagnóstico empresarial, que vai definir intervenções para implantar processos", explica.

Após 12 anos no mercado produzindo pré-moldados, é a primeira vez que Edivaldo investe na capacitação. A oportunidade veio depois que um ALI da Regional Sul/Sudoeste do Sebrae Goiás (sede em Rio Verde), visitou o empreendimento. "Quero qualificar a gestão do negócio, especialmente para estoque e comercialização", fala.

Segundo Edivaldo, a consultoria acontece em boa hora. A Concremil fabrica 500 peças pré-moldadas por mês, basicamente para uso rural: cocho, bebedouro, mata-burro, casa/sal, barracão, postes e base para caixa d'água. Dezesseis colaboradores são contratados para os serviços em duas lojas no município de Rio Verde, ao Sudoeste de Goiás (a 220 km de Goiânia).

A empresa fatura aproximadamente R\$ 100 mil mensais. Nada mal para Edivaldo, que investiu 'apenas' R\$ 2,5 mil para iniciar negócio. "A parceria com o Sebrae pode acelerar crescimento", confia.

Durante a última edição da Tecnoshow Comigo, tradicional feira de tecnologia



Empresário Edivaldo Mendes Pereira mostra cocho pré-moldado durante a feira de tecnologia rural Tecnoshow Comigo, em Rio Verde

rural em Rio Verde, no início de abril, o empresário foi um dos expositores da feira. Ele mostrou, por meio da parceria com o Sebrae Goiás, cochos, mata-burro e postes. "Foi uma excelente oportunidade de mostrar nossos produtos", finalizou.

"Quero qualificar a gestão do negócio, especialmente para estoque e comercialização"

Edivaldo Mendes Pereira, empresário

SERVIÇO

Concremil
Arte em Concreto:
(64) 3621-7799
Regional Sul-Sudoeste
do Sebrae Goiás:
(64) 3624-2755

PROJETO

Revitalização de avenida vai criar 'shopping a céu aberto'

Comércio na Coronel Tubertino Rios, em Jaraguá, receberá investimento de R\$ 200 mil em obras



Fotos: Edmar Wellington

A Prefeitura de Jaraguá, na região Central de Goiás (a 143 km de Goiânia), vai investir R\$ 200 mil em obras para melhorar infraestrutura na Avenida Coronel Tubertino Rios (Centro). É a contrapartida do poder público em projeto que envolve empreendedores e entidades classistas para desenvolvimento das empresas locais. O prefeito Ival Avelar firmou parceria com o Sebrae Goiás para implantação do Projeto de Revitalização de Espaços Comerciais na cidade.

A avenida vai ganhar recapeamento asfáltico, sinalizações horizontal e vertical, semáforo digital, calçadas reformadas e lixeiras, em 400 metros lineares (esquina com Avenida Juscelino Kubitschek, até a Praça do Coreto). “Também vamos investir na segurança pública, por meio da Guarda Municipal”, diz Ival.

Os serviços fazem parte do resgate comercial e histórico da principal via de Jaraguá, que, inicialmente, deve bene-

ficiar aproximadamente 140 empreendimentos, segundo Éder José de Oliveira, gestor do Sebrae Goiás (Regional Noroeste), responsável pelo projeto.

Para Éder, a ação deve transformar parte da Tubertino Rios numa espécie de ‘shopping a céu aberto’, com os empreendedores se reinventando para se manter e prosperar no mercado. “A metodologia trabalha estratégias utilizadas especialmente por shoppings.”

Os investimentos devem atender alguns dos principais anseios dos consumidores atuais, entre eles maior segurança, acessibilidade e atendimento diferenciado. “O Sebrae vai promover capacitação e consultorias para empresas integradas ao projeto.”

Comerciante pioneiro da avenida, Jairo Sulino completa 47 anos na região e prepara sua loja de calçados para receber atendimento. “A tradição deve se aliar à modernidade para adequar espaços comerciais ao gosto do cliente.”



Comércio da Tubertino Rios deve ficar mais forte após revitalização

RECURSOS PARA DOIS ANOS

Gerente da Regional Noroeste do Sebrae Goiás (sede Goianésia), Renato Jayme conta que os recursos para revitalização da Avenida Coronel Tubertino Rios estão garantidos por meio do Sebrae Nacional, com R\$ 500 mil para desenvolvimento de ações durante os próximos dois anos. “Podemos ajudar empreendedores principalmente em qualificar atendimento e desenvolver consultorias que agregam inovação e tecnologia para empresas”, ressalta. Mais cinco cidades goianas já recebem ações para implantação do Projeto de Revitalização de Espaços Comerciais: Caldas Novas, Rio Quente, Morrinhos, Jataí e Porangatu. Segundo João Bosco Gouthier, gerente Setorial de Comércio do Sebrae no Estado, prefeituras e entidades de outros municípios goianos manifestam interesse pelo projeto. “Para isso acontecer, é fundamental que os empresários, prefeitos e entidades queiram, articulando e fazendo parcerias.”

EXPORTAÇÃO

EICE vai promover conhecimento, criar oportunidades de negócios e atrair investimentos para Goiás

Empresários goianos interessados em enviar produtos ao exterior têm grande oportunidade no próximo dia 22 de maio, das 8 às 17 horas, na Casa da Indústria (sede da Federação das Indústrias de Goiás-Fieg, em Goiânia). A terceira edição do Encontro Internacional de Comércio Exterior (EICE) vai promover conhecimento, criar oportunidades de negócios e atrair investimentos para Goiás. A expectativa é reunir aproximadamente 300 empresários.

A programação será iniciada com pré-evento, no dia 21 de maio, às 16h30 horas, destinado exclusivamente às embaixadas e compradores estrangeiros, na sede da Sociedade Goiana de Pecuária e Agricultura (SGPA). A abertura oficial, no dia seguinte, contará com a palestra magna Economia Mundial em Transformação – Impactos no Comércio Exterior e seus Negócios, que será ministrada pelo economista Ricardo Amorim.

Após a palestra, haverá o painel Instrumentos de Acesso ao Mercado. A apresentação será feita por representantes de embaixadas e de instituições nacionais e estrangeiras, incluindo a Agência de Exportação e Investimentos Estrangeiros (AWEX), da região da Valônia, Bélgica. Também está confirmada no painel a presença de representantes da Confederação Nacional da Indústria (CNI), que falarão da recente união à Enterprise Europe Network (EEN), Rede Eu-

Encontro abre portas do mercado exterior



Rodada de negócios realizada no EICE de 2012: oportunidade para grandes e pequenos empresários

ropeia de Empresas, composta por organizações provenientes de diferentes países dentro e fora da União Europeia. Trata-se da maior rede europeia do gênero, oferecendo conhecimentos especializados e serviços às empresas.

Paralelamente à programação do EICE será promovido, no dia 22, das 11 às 18 horas, o Projeto Comprador, uma oportunidade para empresários goianos do setor de alimentação e bebidas ofertar seus produtos para importadores da América Latina e Europa.

REALIZAÇÃO

A Fieg, por meio do Conselho Temático de Comércio Exterior (CTComex) e o Centro Internacional de Negócios

(CIN), organizam o EICE, que integra as comemorações da Semana da Indústria. As inscrições, exclusivas para pessoa jurídica, são gratuitas e podem ser feitas a partir do dia 22 de abril pelo site www.cinfieg.org.br. O evento tem como co-realizadores a Se-

cretaria de Indústria e Comércio de Goiás e o Sebrae Goiás, além do apoio do Banco do Brasil, Apex Brasil, Correios, Associação Comercial Industrial e de Serviços do Estado de Goiás (Acieg) e Sociedade Goiana de Pecuária e Agricultura (SGPA).

SERVIÇO

3º Encontro Internacional de Comércio Exterior (EICE)

Data e horário: 22 de maio, das 8 às 17 horas
Local: Casa da Indústria (Fieg)
Endereço: Av. Araguaia, 1.544, Edifício Albano Franco, Setor Leste Vila Nova, Goiânia (GO)
Inscrições gratuitas pelo site: www.cinfieg.org.br
Informações: (62) 3219-1782/ 3219-1487 | E-mail: even-tos@sistematiefeg.org.br

PROGRAMAÇÃO

21 de maio – quarta-feira
Pré-evento exclusivo para embaixadas e convidados
16h30 – Seminário de Atração de Investimentos: Potencialidades de Goiás
Local: Sede da SGPA
Rua 250, Setor Leste Vila Nova
Público-alvo: Embaixadas e compradores internacionais
18h – Visita guiada à Feira Agropecuária
Local: Pecuária de Goiânia

22 de maio – quinta-feira
8h – Credenciamento dos participantes
8h30 – Abertura
9h – Palestra Magna: Economia Mundial em Transformação – Impactos no Comércio Exterior e seus Negócios, com o economista Ricardo Amorim
10h30 – Perguntas
10h45 – Painel: Instrumentos de Acesso ao Mercado
11h45 – Perguntas
13h30 – Apresentação de cases de sucesso
14h30 – Palestra com Andreia Batazzi
15h15 – Perguntas
Local: Auditório João Bennio
15h às 17h – Assessoria gratuita com as instituições goianas de comércio exterior
Local: Hall do Auditório João Bennio

Atividade Paralela
11h às 18h – Projeto Comprador: Rodada de Negócios com compradores internacionais
Local: Salão de Eventos Daniel Viana

BRASIL AFROEMPREENDEDOR

Inclusão por meio da capacitação



OBJETIVOS DO PROJETO

Realizar 12 seminários estaduais (PR, SC, RS, RJ, MG, PE, BA, MA, PB, GO e AP), com a presença de aproximadamente 1,2 mil empreendedores afro-brasileiros (100 por atividade), e participação de instituições, especialistas e parceiros

- Acompanhar, monitorar e fortalecer 500 micro e pequenas empresas e empreendimentos individuais afro-brasileiros
- Subsidiar a formação e capacitação sobre empreendedorismo, em 12 comunidades negras remanescentes de quilombo, identificadas pela Fundação Cultural Palmares
- Fortalecer a rede nacional de micro e pequenos

empresários e empreendedores afro-brasileiros, focada na troca de experiências, intercâmbios, desenvolvimento de negócios solidários para o fortalecimento econômico desse segmento

- Estruturar propostas de Programas de Apoio aos Empreendedores Afro-brasileiros (PROAEABs)
- Divulgar dados sobre micro e pequenos empreendedores afro-brasileiros
- Publicar livro com textos de especialistas sobre empreendedorismo afro-brasileiro e os desafios no desenvolvimento nacional

Estratégias

- Elevar e dar consistência ao

processo de formalização dos empreendimentos por meio da realização dos cursos de formação e qualificação

- Ampliar os conhecimentos do universo das micro e pequenas empresas e MEIs
- Formar e capacitar no mínimo 50% dos participantes nos seminários
- Consolidar as redes de pequenas e microempresas e de microempreendedores individuais afro-brasileiros, a partir de iniciativas da economia solidária, economia criativa e cooperativas
- Articular parcerias com iniciativas nacionais, locais e regionais, como feiras de negócios e outras iniciativas
- Ampliar atendimento do Sebrae às MPE afro-brasileiras

Primeira fase do projeto-piloto prevê seminários em 12 Estados para a formação de 1,2 mil empreendedores negros

Empreendedores afro-descendentes em Goiás vão receber capacitação específica do Projeto Brasil Afroempreendedor. A primeira fase do projeto-piloto prevê seminários em 12 Estados para a formação de 1,2 mil empreendedores negros. Além da capacitação, o projeto visa ainda fortalecer o associativismo entre as micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

“O projeto começa com a formação e acompanhamento dos afroempreendedores por meio de consultoria. Vamos formar também uma rede estadual de empreendedores, a partir de iniciativas da economia solidária, economia criativa e cooperativas”, explica Elisângela Machado, coordenadora estadual do Brasil Afroempreendedor.

Elisângela lembra que a população negra, não só em Goiás, mas em todo o País, ficou por anos à margem do processo de desenvolvimento econômico. “Hoje, nós somos maioria no Brasil, tanto em possibilidade de venda quanto de compra e produção de mercadorias. É preciso apostar nesse mercado.”

Segundo o Censo de 2010, são pouco mais de 2,1 mil afroempreendedores goianos. Mas apenas 892 estavam legalizados e empregavam mais de dois funcionários. “Três ou quatro pessoas qualificadas em uma comunidade, como a Quilombola, já fazem uma diferença muito grande, pois eles se integram à sociedade

com negócios e geram emprego e renda”, defende Antônio Almeida, vice-presidente da Federação das Indústrias de Goiás (Fieg).

A iniciativa parte da sociedade civil organizada, dinamizada em todo o País pelo Sebrae Nacional, e é coordenada em parceria pelo Instituto Adolpho Bauer (IAB), de Curitiba (PR), Coletivo de Empresários e Empreendedores Negros de São Paulo (Ceabral/SP), Associação Nacional dos Coletivos de Afroempreendedores (Anceabra) e o Comitê Gestor do projeto, que conta com a participação de organizações da sociedade civil e órgãos do governo federal.

DURAÇÃO

O Projeto Brasil Afroempreendedor terá duração de 24 meses, com desenvolvimento no Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Goiás, Bahia, Pernambuco, Paraíba, Maranhão e Amapá. A escolha dos Estados seguiu os critérios de organização dos empreendedores.

Do mesmo modo, foram consideradas as iniciativas do poder público a partir das políticas de promoção da igualdade racial. A partir do projeto, será fortalecida a Rede Nacional de Afroempreendedores, que funcionará como um espaço permanente de socialização, intercâmbio (formativo e informativo), qualificação empreendedora e de desenvolvimento de oportunidades de negócios.

FINANCIAMENTO

Cooperativa é opção atraente aos pequenos negócios

Operações de crédito nas instituições crescem 23,8%, em um ano, segundo o Banco Central

Warlem Sabino

O empresário Maurício Curado Carvalho Franco, de 42 anos, não deixou o cavalo passar arriado na porta de sua empresa, a Tribo Virtual. Convidado pelo Flamboyant Shopping Center a ampliar suas instalações, ele não titubeou em aceitar. Pulou de uma loja de oito metros quadrados para duas, em espaço de 90 metros quadrados, na nova área de serviços do shopping. Conseguiu dobrar o faturamento.

No entanto, a mudança não foi simples. O convite do shopping, em 2012, foi seguido de uma convocação, para que ele abrisse, junto à Tribo Virtual, a franquia Serviços do Futuro. Mas tinha de adquirir, por conta própria, todo o maquinário e assumir as demais despesas do novo negócio. "Era uma chance única. O Flamboyant estava apostando em mim. Não podia deixar passar", diz Maurício.

Sem recursos financeiros próprios, ele correu atrás de empréstimos. Consultou o banco que tinha conta, uma instituição privada, e assustou-se com as taxas. Foi "salvo" por uma visita, de um funcionário do Sicoob Engecred-GO, que



Empresário Maurício Curado mostra lavanderia da Serviços do Futuro: "Produtos financeiros do Sicoob Engecred-GO não são engessados"

lhe abriu as portas da cooperativa. "Comecei pegando dinheiro para comprar material de construção para conclusão da obra. Aí não parei mais."

Empolgado com as taxas, o empresário conseguiu recursos para compra de equipamentos, capital de giro, empréstimo pessoal e cartão de crédito. "Fiz vários contratos. O que achei importante no Sicoob Engecred-GO é que os produtos financeiros não são engessados. Se você precisar alongar o prazo, eles沿gam, aumentam a carência, diminuem o

valor da prestação. É algo que você não encontra no sistema privado. Isso, pra mim, foi, de fato, o mais importante."

RECURSOS

A relação de Maurício e o Sicoob Engecred-GO mostra que as cooperativas de crédito estão se tornando opção atraente para pequenos negócios terem acesso a empréstimos e financiamentos. O volume de recursos e o total dessas operações negociadas com micro e pequenas empresas cresceram proporcionalmente mais

nas cooperativas de crédito do que no sistema bancário.

Entre 2012 e 2013, o aumento das operações via cooperativa de crédito foi de 23,8%, frente a 5,7% de alta nas demais instituições financeiras. Entre as 185 cooperativas participantes do projeto Fomento às Boas Práticas entre Cooperativas de Crédito, conduzido pelo Sebrae, o aumento foi ainda maior: 28,9%, segundo dados do Banco Central.

No ano passado, as cooperativas de crédito responderam pelo aporte de R\$ 9,5 bilhões

para os pequenos negócios. Aquelas que contam com apoio do Sebrae registraram R\$ 6,5 bilhões em saldo de operações de crédito do total negociado por elas com o segmento de pequeno porte. O atendimento diferenciado e o custo menor propiciado pelas cooperativas de crédito são fortes atrativos para as MPE.

"Com uma gestão voltada para a excelência, micro e pequenas empresas vêm conseguindo tornar o serviço financeiro um aliado estratégico na hora de expandir ou moderni-

FINANCIAMENTO



Fachada de uma das unidades do Posto Xodó: empresário Gustavo Henrique diz que conseguiu gastar menos com tarifas ao transferir contas para cooperativa de crédito

zar um determinado negócio”, diz Carlos Alberto dos Santos, diretor técnico do Sebrae. Por outro lado, destacou, as cooperativas de crédito estão atuando de forma mais harmônica ao entender melhor como funcionam os pequenos negócios.

ECONOMIA DE 70% NAS TARIFAS

Relacionamento, taxas menores e cooperação fizeram o empresário Gustavo Henrique Marcelo de Faria, sócio-diretor da Rede de Postos Xodó, de Goiânia, ingressar do Sicoob Engecred-GO, um ano atrás. Hoje, plenamente satisfeito com a escolha, ele faz comparativo de custos. “Comparando com a instituição antiga, na qual fazia minhas movimentações bancárias, consegui redução de 70% nas tarifas no Sicoob Engecred-GO.”

Gustavo Henrique, no entanto, faz questão de dizer que a redução dos gastos foi apenas um diferencial para estabelecer a migração das contas física e jurídica. “Gosto de entender como o dinheiro está

sendo usado e investido. A proximidade com os gestores do Sicoob Engecred-GO permite ainda que eu possa conversar com especialistas e tirar todas as dúvidas em relação aos investimentos pessoais e da cooperativa.”

Por outro lado, o empresário elogia a ampla gama de produtos e serviços do Sicoob Engecred-GO. O sistema, segundo ele, é uma ótima alternativa para quem procura deixar de investir e trabalhar com o sistema financeiro tradicional.

“As taxas praticadas, os serviços e o acolhimento proporcionam, aos cooperados, o sentimento de dono do empreendimento. Sem falar que a parceria e o atendimento da cooperativa de crédito são muito melhores que das instituições tradicionais”, afirma o diretor da rede de postos de combustíveis, que também gosta de receber os balanços anuais com os investimentos do Sicoob Engecred-GO. “É uma forma de sabermos para onde a cooperativa está caminhando.”

Maurício Curado Carvalho

Franco, proprietário da Tribo Virtual e Serviços do Futuro, lembra que não só as taxas são atrativas no sistema de cooperativas. Segundo ele, aproximadamente 30% do que ele paga ao Sicoob Engecred-GO, em tarifas e juros, lhe retornam, anualmente, na distribuição de sobras (espécie de lucro).

“Sem falar que, quando

você tem cotas da cooperativa, não precisa de fiador nem de caução na hora de conseguir empréstimo. É um processo muito mais rápido”, afirma o empresário.

CARACTERÍSTICAS

As empresas Tribo Virtual e Serviços do Futuro estão sediadas na área de lazer do

Shopping Flamboyant. A primeira é uma loja de serviços de informática, enquanto que a segunda é uma franquia que trabalha com sapataria, costura, lavanderia, bordado e chaveiro. A Rede Xodó compreende dez postos de combustíveis em Goiânia, sendo uma das mais tradicionais da capital.



Loja Tribo Virtual, na área de serviços do Flamboyant Shopping Center, é especializada em informática

FINANCIAMENTO

GC FACILITA EMPRÉSTIMOS

Se por um lado as cooperativas de crédito oferecem recursos com taxas menores que as instituições privadas, os empresários da micro e pequena empresa devem ganhar, ainda este ano, mais uma opção facilitada para obterem empréstimos. Trata-se da Sociedade Garantidora de Crédito (SGC), que está em fase final de implantação em Goiás.

A SCG tem por objetivo promover a competitividade e o desenvolvimento por meio de acesso ao crédito e de assessoria financeira para as empresas associadas. As sociedades não realizam empréstimo ou financiamentos, mas prestam garantias (aval ou fiança) nas operações de crédito de suas associadas com as instituições financeiras.

"Trata-se de um benefício importante para as pequenas empresas, que, muitas vezes, necessitam de crédito, mas não têm possibilidades reais para garantir um empréstimo", afirma Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás.

O Brasil conta com nove sociedades garantidoras em operação: Caxias do Sul (RS); Toledo (PR); Francisco Beltrão (PR); Maringá (PR); Governador Valadares (MG); Londrina (PR); Campina Grande (PB); Campos dos Goytacazes (RJ); e a recém-inaugurada de Patos de Minas (MG). Há outras cinco em fase de pré-operação em Guarapuava (PR), Goiânia (GO); Uberlândia (MG); Ube-raba (MG); e Três Rios (RJ).

Em dez anos de adoção desse modelo, já foram emitidos mais de R\$ 30 milhões em garantias, que avalizaram mais de R\$ 55 milhões em operações de crédito, beneficiando cerca de 1,5 mil pequenos empreendimentos associados às garantidoras.

BOAS PRÁTICAS NAS COOPERATIVAS

Desde o ano passado, o Sebrae Goiás desenvolve o projeto Fomento às Boas Práticas entre Cooperativas de Crédito. O termo de compromisso foi assinado com o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob Goiás Central). A ideia é fortalecer a relação das cooperativas com micro e pequenas empresas ao facilitar o acesso a crédito, o que reflete em mais competitividade.

Além de proporcionar mais vigor ao sistema, o projeto prevê formatar produtos e serviços específicos aos empreendedores (pessoa jurídica), com linhas de crédito customizadas e taxas de juros e tempo de carência diferenciados.

O Sebrae Goiás tem promovido intercâmbios técni-

cos para troca de conhecimento e verificação *in loco* de produtos, serviços, formas de gestão e governança. Feito esse diagnóstico, são implementadas medidas de adequação às necessidades das micro e pequenas empresas. A iniciativa já beneficia mais de 200 mil pequenos negócios em todo o Brasil, direta ou indiretamente, segundo dados do Sebrae Nacional.

"A tendência é que possamos aumentar muito o nosso leque de associados, oferecer mais crédito e disseminar a prática de micro finanças no Estado", explica José Salvino de Menezes, presidente do Sicoob Goiás Central e Sicoob Confederação.

PESSOA JURÍDICA

Parceiro do Sebrae Goi-

ás no projeto, o Sicoob Engecred-GO opera com pequenas, médias e grandes empresas, sempre com foco na pessoa jurídica. Diretor de Relacionamento da instituição, Ricardo Elias afirma que a cooperativa cria novos produtos e serviços para aumentar a proximidade com os pequenos negócios, como linhas de crédito específicas.

Superintendente do Sicoob Secovicred, Silvio Romero explica que, por meio da parceria com o Sebrae Goiás, a cooperativa dá andamento ao projeto de abrir um Ponto de Atendimento (PAC, que é uma espécie de agência bancária) no Shopping Estação Goiânia, região central da cidade. O local tem grande concentração de pequenos negó-

cios varejistas, como revendas de roupas. "Vamos entrar com o microcrédito, como antecipação de recebíveis e concessão de capital de giro."

METAS DO PROJETO

- Estímulo ao crédito consciente e capacitação de empreendedores
- Processo de concessão de crédito focado nos Pequenos Negócios, gerando maior segurança e facilidade de análise de crédito por parte das cooperativas
- Difusão de Conhecimento
- Estímulo à formalização de empresas
- Fortalecimento dos segmentos atendidos
- Promoção do desenvolvimento econômico e social do Estado

Silvio Simões



José Salvino de Menezes, presidente do Sicoob Goiás Central e Sicoob Confederação, elogiou a parceria com o Sebrae Goiás

COMÉRCIO

De olho nas oportunidades

Loja de móveis se adapta ao gosto do cliente e mantém trajetória de crescimento

Ao longo dos últimos anos, o casal de comerciantes José Carlos de Oliveira, de 45 anos, e Andréia de Freitas Abreu Oliveira, 30, precisaram se reinventar para manter as vendas aquecidas dentro da loja Espaço Fino Móveis, em Goiânia (GO). Deixaram de lado a produção de móveis de ferro para apostarem na madeira. Saltaram de um negócio de uma porta para outro de quatro portas, em dois andares de um prédio próprio no Setor Sudoeste.

No início da década de 90, os móveis fabricados com ferros tubulares e envelhecidos estavam no auge. José Carlos tinha uma grande serraria e revendia os produtos na própria loja. No final dos anos 2000, no entanto, a tendência mudou para a madeira, com peças mais refinadas, até mesmo no estilo retro. Pátina e cores ganharam vida e espaço nos lares das classes média e alta.

O casal não teve medo de mudar. De imediato, colocou madeira dentro da Espaço Fino Móveis. "Nós compramos os móveis no osso (sem acabamento) e fazemos a pintura, pátina ou envelhecimento. São peças de muita saída hoje", explica Andréia, que cuida da produção, venda e entregas da loja.

No entanto, de um ano e meio para cá, o casal decidiu investir em móveis planejados. Montaram, inclusive, uma marcenaria. E as vendas já são

equivalentes às dos demais produtos. "Foi uma aposta bastante acertada, pois, geralmente quem nos procura, não tem móvel nenhum em casa e conseguimos lhe atender com boa parte da mobília", explica José Carlos, que cuida da parte administrativa.

Outra mudança que o casal também fez ao longo dos últimos dois anos foi a fabricação, venda e revenda de estofados, como sofás e cadeiras. "Temos de ir atrás das tendências, do que o mercado precisa. Se a gente não se adaptar, fica pra trás. Comércio é algo muito dinâmico. É necessário estar sempre atenta", conta Andréia.

EMPREGOS

Entre a marcenaria e a loja, o casal emprega 15 funcionários. E, até o final de 2016, a tendência é contratar mais colaboradores. Andréia diz que está em estudo trabalhar com a linha de quartos, como colchão, armários e camas. "Vamos ampliar nosso leque de opções para o cliente. Temos espaço para crescer no prédio."

Indagada se apenas as adaptações ao longo dos anos foram suficientes para reter e aumentar a clientela, Andréia disse que preços e atendimento foram outros diferenciais. "Temos facilidade de parcelamento. Também somos maleáveis na hora de dar desconto, principalmente nos móveis planejados. Quando se tem fábrica própria, podemos ter



Fotos: Silvio Simões



Móveis e objetos de decoração em exposição na Espaço Fino: bom gosto e requinte para o cliente

preços melhores. Quem fabrica consegue vender mais barato, com mais segurança."



Proprietários José Carlos de Oliveira e Andréia de Freitas Abreu

SERVIÇO

Espaço Fino Móveis -
(62) 3247-4101
Avenida C-15, Qd. 146,
Lt. 10, Setor Sudoeste,
Goiânia (GO)

MERCADO

Fábrica produz bolinhos com enfeites comestíveis de camisas, taças, bolas, bandeiras e estrelas

Em ano de Copa do Mundo de Futebol, nem cupcake escapa das cores verde e amarelo. A Fábrica de Cupcakes introduziu “adereços canarinhos” aos seus tradicionais bolinhos: camisas da seleção, taças, bolas, bandeiras e as estrelas dos títulos mundiais do Brasil. As novas coberturas, inclusive, já respondem por 30% da produção artesanal e manteve a empresa em plena atividade no período de Páscoa.

“Não vendemos ovos de Páscoa, não somos coelhos e nem fabricamos chocolate. Então, não tive saída, senão criar algo que eu pudesse explorar naquele período. Não poderia deixar as vendas caírem. Daí sai o sustento de toda a família”, explica Ricardo Gomes Papa, de 43 anos, fundador da empresa ao lado da mulher, Márcia Tatiana Petry, 38.

Os enfeites são fabricados com material comestível - pasta de leite ninho colorida com corante artificial. A inspiração veio de encomenda que recebeu em novembro do ano passado, quando uma agência de marketing lhe pediu um bolo em formato de campo de futebol. “De lá para cá, as vendas vêm crescendo aos poucos. Mas hoje, aniversário de menino, é quase tudo realizado com a temática futebol. Mickey e Ben 10, que eram os mais pedidos, ficaram para trás.”

De maio até junho, quando se inicia a Copa - o Brasil estreia no dia 12 de junho -, Ricardo espera que as vendas dos cupcakes enfeitados alcancem 50% do seu portfólio, que inclui ainda doces e sal-

Em ano de Copa, empresa vende ‘cupcake canarinho’



Ricardo Papa e Márcia Tatiana mostram cupcakes alusivos à Copa do Mundo de Futebol: vendas devem crescer ainda mais em maio e junho

gadinhos. Ele estuda, inclusive, levar cupcakes para vender em Brasília (DF), nos dias dos jogos das seleções no Estádio Nacional Mané Garrincha.

“Sei que a Fifa (Federação Internacional de Futebol) está preparando um grande esquema de isolamento do estádio, mas estou pensando em ir assim mesmo, chegar próximo das áreas de embarque e desembarque dos ônibus. Seria bom não só para vendas, mas para mostrar o produto, fazer divulgação.”

INÍCIO

Ricardo Papa, historiador de formação, e Márcia Tatiana,

turismóloga, chegaram a Goiânia (GO), em 2010. Dois anos depois, montaram a Fábrica de Cupcake. A fanpage no Facebook tem 53 mil seguidores em todo o mundo. O sucesso da marca faz os empreendedores estudarem a expansão. A ideia inicial é colocar quiosques nos shoppings.

SERVIÇO

Fábrica de Cupcakes

- 8247-7393 - 3434-5703
Rua C-162, Qd. 311,
Lt. 06, nº 731, Jardim
América, Goiânia (GO)



Cupcakes com taças, bolas, camisas, estrelas e bandeiras comestíveis

MERCADO

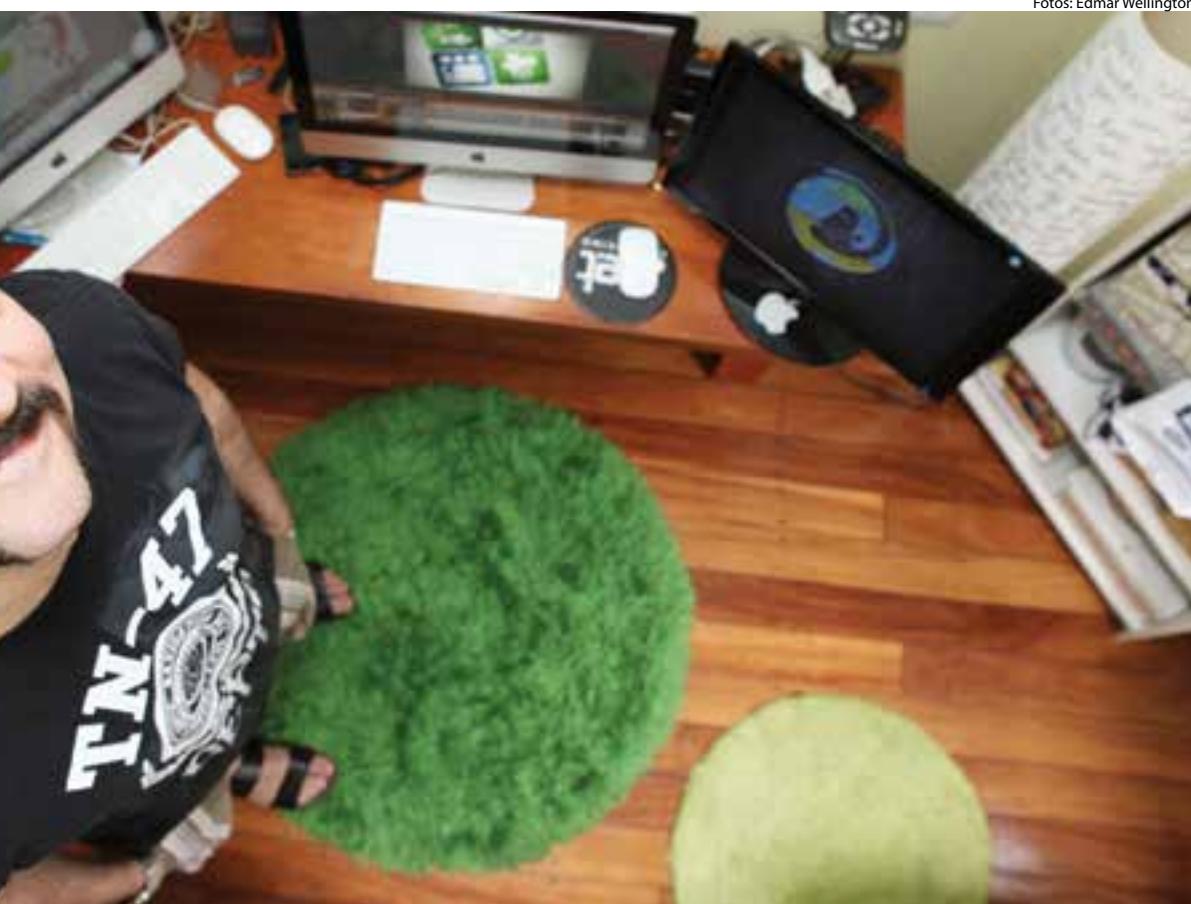
Percepção vira projeto de sucesso

Designer gráfico usa experiência de mercado para investir em novo negócio

Com 17 anos de atuação no mercado de trabalho como design gráfico em Goiás e São Paulo (SP), Roger Faria, de 40 anos, transformou uma percepção em projeto de sucesso. Formado pela Universidade Federal de Goiás (UFG), começou a carreira em Goiânia, mas mudou por melhores oportunidades de trabalho na área. Retornou à sua cidade anos depois com mais experiência e, hoje, é proprietário de empresa consolidada no ramo de audiovisual, a Calango Que Ri.

Antes da criação do próprio negócio, Roger passou por agências produtoras de material audiovisual, foi sócio de empresa em Goiânia e atuou em grande site de notícias e entretenimento em São Paulo, em 2009. Essa última experiência lhe proporcionou a percepção de um mercado em potencial. “Foi um bom momento para pensar em desenvolver vídeos para a internet, pois as pessoas estavam começando a descobrir essa nova tecnologia, e, principalmente, a se interessar por assistir vídeos”, conta.

Para começar o novo negócio, Roger usou dinheiro que recebeu quando encerrou a sociedade da qual tinha participação. O primeiro passo foi comprar equipamento que possibilitasse produções individuais, e em seguida, montou escritório para desenvolver projetos solicitados pelos clientes. Ao longo da trajetória da



Fotos: Edmar Wellington

Roger Faria: “A perspectiva para os próximos anos é alavancar a parte do negócio relacionada à produção de interfaces para aplicativos”

criação da Calango Que Ri, o designer encontrou duas dificuldades que são constantes até hoje aos investidores do ramo: orçamento e concorrência. “Muitos clientes não entendem o processo de produção e, por isso, esperam orçamentos abaixo da média oferecida. Sem falar que, nos últimos anos, tem crescido o número de empresas vindas de outros Estados visando atuar no mercado do Centro-Oeste.”

Atualmente, a empresa oferece produtos audiovisuais, animações, além de desenvolver interfaces de aplicativos para smartphones e tablets. Os principais clientes são empresas na área de tecnologia, jovens empreendedores que

estão lançando produtos, instituições e projetos isolados para pessoas físicas. “A perspectiva para os próximos anos é alavancar a parte do negócio relacionada à produção de interfaces para aplicativos e aumentar a visibilidade da empresa para expandir mercado para outros Estados”, explica Roger.



Designer gráfico Roger Faria mostra criações de seu estúdio

SERVIÇO

Calango Que Ri -
(62) 3932-2092
Rua T-64, nº 236, sala
201, Setor Bela Vista,
Goiânia (GO)
www.calangoqueri.com

FRANQUIAS DE ALIMENTAÇÃO

Com a previsão de abertura de mais 10 lojas em 2014, rede ampliará presença no mercado na região Centro-Oeste

O setor de alimentação mais uma vez se mostra como um dos mais expressivos no mercado de franquias. Segundo levantamento publicado no dia 11 de março pela Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor cresceu 16,6% em 2013. A estabilidade econômica nacional proporcionou aumento considerável no chamado *food service*, ou seja, no mercado de alimentação fora do lar. Em 2013, do gasto com alimentação das famílias, mais de 30% foram feitos fora do lar. Como consequência, o food service cresceu 9,8%, de acordo com o Anuário Brasileiro da Alimentação Fora do Lar.

Em Goiás, o QG Jeitinho Caseiro é exemplo de empresa que contribui para a evolução do franchising no setor de alimentação. Em 2013, a rede de restaurantes inaugurou quatro novas unidades, com crescimento no faturamento de 28% em relação a 2012.

CRESCIMENTO

A expansão resultou no crescimento de 180 novos postos de trabalho e o aumento de 40 mil clientes atendidos por mês. Com o maior número de lojas, a rede passou a contar com 680 colaboradores e fluxo mensal de 220 mil clientes. Entre os produtos mais consumidos em 2013, cerca de 40% foram os grelhados, seguidos dos pastéis com 25% e os sanduíches representaram 11% das vendas.

Para 2014, a projeção é que mais 10 lojas sejam abertas,

Rede QG Jeitinho Caseiro mantém ritmo de crescimento



Fotos: Divulgação

Guilherme, Paulo Roberto e Maria Cristina (casal fundador), Lorena Sousa, Pedro Paulo e Rafael Carvalho

A EMPRESA



Crescimento da Rede QG Jeitinho Caseiro em 2013

- Número de lojas: 4 novas lojas inauguradas (Estação Goiânia, Plaza D’Oro, Taguatinga Centro e Cidade Jardim – Total de 23 lojas em operação)
- Número de funcionários: 180 novos funcionários contratados (Total: 680 funcionários)
- Fluxo de clientes: 40 mil novos clientes/mês atendidos (Total: 220 mil clientes/mês)
- Faturamento anual: 28% de crescimento em relação ao ano anterior

Unidades QG Jeitinho Caseiro

- Goiás: Goiânia (15), Anápolis (1), Águas Lindas de Goiás (1) e Alexânia (1)
- Distrito Federal: Águas Claras (1), Ceilândia (1) e Taguatinga (2)
- Tocantins: Palmas (1)

Novas Unidades (2014)

- Goiás: Caldas Novas (1), Rio Verde (1), Catalão (1), Goiânia (4 - Extra T-9, Shopping Passeio das Águas, Shopping Cerrado e Posto Buriti Shopping)
- Distrito Federal: Ceilândia (1)
- Tocantins: Palmas (1)

registrando crescimento em relação a 2013 de 91% em número de franquias: totalizando 33 lojas em operação até dezembro. “Acreditamos no potencial empreendedor dos brasileiros”, explica o diretor de marketing e expansão do QG Jeitinho Caseiro, Guilherme Carvalho.

As inaugurações devem gerar mais 250 novos postos de trabalho. Além disso, o processo de revitalização continua nas lojas já existentes. A exemplo do que já foi realizado nas unidades do Flamboyant Shopping Center e Araguaia Shopping, as lojas do Buriti Shopping e Goiânia Shopping estão entre as instalações previstas para receber melhorias em 2014.

INVESTIMENTOS

Os investimentos do QG Jeitinho Caseiro na expansão do sistema de franchising são reflexos do potencial da região Centro-Oeste para a abertura de novas unidades. De acordo com a ABF, embora o número de unidades franqueadas seja maior na região Sudeste, nos últimos anos as redes têm investido mais no interior e fora do eixo Rio-São Paulo. O Centro-Oeste responde atualmente por 8% da concentração de franquias no País. O franchising brasileiro ocupa a terceira colocação no ranking do World Franchise Council, em número de marcas, atrás apenas da China e Coréia do Sul. Das marcas em operação no Brasil, 92,4% são genuinamente brasileiras.

NEGÓCIO PRÓPRIO



Silvio Simões

Bolo de chocolate típico da culinária americana, o brownie é sucesso também em Goiânia, principalmente pelas mãos do empreendedor Arthur Barbosa, de 28 anos

O mestre dos brownies

Empreendedor goiano se especializa em produto gourmet no exterior e inicia processo de franquias em Goiânia

Publicitário de formação, Arthur Barbosa, de 28 anos, deixou a faculdade, em 2008, com a ideia de que precisava passar uma temporada no exterior. Queria ter a experiência de residir em outro país e aperfeiçoar o inglês. Resolveu embarcar para a Europa, mas teve de adiar a viagem por causa da crise econômica que assolou o continente naquele ano.

Enquanto estava no Brasil, iniciou outro curso superior, em 2009, de Gastronomia. No mesmo período, fez estágios não remunerados em restaurantes de Goiânia (GO). "Sabia que seria difícil arrumar emprego lá fora. Com o curso de Gastronomia e um pouco de experiência na cozinha, teria

mais chances."

Em janeiro de 2010, abandonou o curso e mudou-se para Dublin, capital da República da Irlanda. Logo que chegou, foi contratado como assistente de chef na confeitaria Harvey Nichols, rede de franquia inglesa. "Estava passando na porta e pedi emprego. Fui contratado por muita sorte. A cozinha e a equipe são sensacionais."

Após um ano, decidiu que era hora de voltar ao Brasil - pesou também o inverno rigoroso irlandês. Apaixonado pela gastronomia, colocou em prática o aprendizado. Em parceria com o sócio Lucas Pavel, 28, abriu a Brown - Muffins e Brownies, em 2012, que funcionava apenas em re-

des sociais. Arthur fabricava as delícias, recebia as mensagens com as encomendas e ele mesmo entregava.

O negócio foi crescendo e o jovem empreendedor partiu para o sistema de franquias, com a abertura da primeira loja física, no Setor Oeste. Ele cuida da produção, enquanto que Cecília Maranhão, 30, a franqueada, administra a loja. "Não tenho ambição de ter lojas. Quero é transformar o negócio em franquias e vender brownies no Brasil todo."

Para alcançar o sistema de franquias, Arthur já estabeleceu um padrão para as unidades, o cardápio e o perfil do franqueador. No entanto, ainda esbarra na produção, pois fabrica tudo sozinho. "Não tenho nem ajudante. Trabalho, todos os dias, das 7 às 22 horas. Preciso melhorar a produção e o estoque para poder dar sequência no projeto. Não posso me

lançar no mercado enquanto não resolver esse gargalo."

O empreendedor fabrica brownie, muffins, bolo inglês, cheesecake e cupcake, dentre outros produtos gourmets. A Brown - Muffins e Brownies é representante da Amma Chocolates, que fabrica chocolates orgânicos premiados dentro e fora do Brasil. Além do trabalho na empresa, Arthur participa de Festivais Gastronômicos.

EMPRETEC

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada ao desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovido em cerca de 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae e já capacitou cerca de 190 mil pessoas, em 8,4 mil turmas distribuídas pelos 27 Estados. Segundo pesquisa do Sebrae, os empreendedores que fizeram Empretec registraram acréscimo de R\$ 24,6 mil por mês no faturamento das empresas. Mais de 90% dos entrevistados confirmaram o aumento dos lucros após a conclusão do seminário e que aplicaram imediatamente mudanças em seus produtos e serviços.

SERVIÇO

Brown - Muffins e Brownies
 (62) 3622-9270
 (62) 8441-8575
 Avenida R-11, 914, Setor Oeste, Goiânia (GO)
www.brownnaweb.com.br
browncontato@gmail.com

NIQUELÂNDIA

Casal deixa vida confortável em Belo Horizonte para tocar pousada à beira do Lago de Serra da Mesa

Ele, corretor de imóveis. Ela, médica veterinária. Os dois, bem-sucedidos nas respectivas profissões, com padrão de vida elevado em Belo Horizonte (MG), onde residiam próximos de familiares e amigos. Mas o casal deixou tudo para trás em busca do sonho de empreender e estabelecer uma relação mais próxima com a natureza.

Breno Ballesteros, de 32 anos, e Cláisse Geo, 28, adquiriram, 18 meses atrás, a Pousada Germano, à beira do Lago de Serra da Mesa, em Niquelândia (a 377 km de Goiânia). De lá para cá, estão investindo pesado no negócio. Eles já reformaram as partes elétrica e hidráulica da pousada, trocaram o piso, teto, construíram uma sala de convenções, cozinha industrial e lavanderia.

"A pousada estava meio abandonada. Precisava de infraestrutura melhor. Agora, está tudo nos conformes", explica Breno, que também construiu, ao lado do prédio principal, um guarda-barcos de alvenaria. O espaço, para embarcações de até oito metros, tem tomada e água individuais, para facilitar eventuais manutenções.

"Estamos montando também um circuito interno de TV no guarda-barcos. O cliente poderá ver as imagens pela internet", conta Cláisse. Por enquanto, o investimento ainda não teve retorno. O casal também não tem o mesmo rendimento de Minas Gerais. No entanto, o sorriso no rosto de cada um mostra que eles não se arrependem da mudança.

"Hoje, nós temos qualidade de vida, satisfação pessoal.

Mais próximo da natureza

Divulgação



Fachada da Pousada Germano, em Niquelândia, às margens do Lago de Serra da Mesa: diária é de R\$ 175 por pessoa, em quarto duplo

Valeu a pena mudar", afirma Cláisse. "Em Minas, ganhávamos bem mais, mas estamos na fase de reforma, investimento e adequação. Vamos trabalhar duro para ter retorno financeiro melhor", emenda Breno. "Estou muito feliz com o calor de Niquelândia", diz, aos risos.

EX-CLIENTES

Breno e Cláisse não encontraram a Pousada Germano por acaso. O casal era cliente do antigo proprietário. Sempre que podiam, deixavam Belo Horizonte para pescar tucunarés no lago. Ele conta que sempre ouvia história de que a pousada estava à venda, mas nunca levava a sério.

"Em 2012, resolvi sondar o antigo proprietário, saber se era verdade mesmo que queria vender. Ele me respondeu que sim, estava negociando e me deu um preço. Reuni com a

Clarisse e pensamos: 'será que vamos encarar, sair de nossa zona de conforto, deixar tudo para trás?' Mas decidimos que iríamos encarar o negócio."

O fato de o casal ser jovem e bem disposto para o trabalho também ajudou no projeto de mudança de vida. "Em Belo Horizonte, estava tudo caminhando bem, mas o que levamos em conta foi o fato de, se a gente quiser fazer uma mudança profunda na vida, a hora é agora, enquanto estamos jovens. Se não der certo, temos tempo de consertar."

Recém-iniciado como proprietário de negócio próprio, o casal Breno e Cláisse conta com apoio do Sebrae Goiás, por meio da Regional Norte, para capacitação. Eles integram o Projeto Turismo e Cultura, que capacita empresários e funcionários da cadeia do turismo.

A Pousada Germano tem 20



Peixe tucunaré é uma das atrações do Lago de Serra da Mesa

quartos - 10 duplos e 10 triplos. A diária é de R\$ 175 por pessoa, em quarto duplo, com direito a três refeições (bebidas à parte). O local tem ainda, à disposição dos hóspedes, 15 barcos com motores de 40 hp, guias e motores elétricos. A diária é de R\$ 275 por embarcação (para dupla de pescadores, com o guia).

SERVIÇO

Pousada Germano

(62) 3354-1650
Serra da Mesa,
Niquelândia (GO)
www.pousadagermano.com.br

JARAGUÁ

Edmar Wellington



Farmacêutica Juliana Lemes durante entrevista na Rádio Sucesso, com o locutor Lenival Santos: projeto promove conhecimento e desmistifica a atuação do profissional

Empreendedores 'Amigos da Saúde'

Proprietários de farmácias utilizam veículo de comunicação em massa para divulgar profissão e conquistar mercado

Empreendedores de farmácias e drogarias de Jaraguá, na região Central de Goiás (a 143 km de Goiânia), investem na comunicação para conquistar mercado, tanto na confiança do consumidor quanto ao movimento de clientes. Toda

quarta-feira, às 12h30, um farmacêutico participa do programa 'Amigos da Saúde', na Rádio Sucesso FM (105,3 MHz), para divulgar a profissão e empresas do setor na cidade.

A ideia nasceu do Núcleo Farmácias do Projeto Empreender no município, desenvolvido pelo Sebrae Goiás. A missão inclui qualificar e facilitar atendimento para consumidores. O papel do profissional de farmácia é um dos temas desenvolvidos, inclusive respondendo dúvidas dos ouvintes sobre medicamentos e tratamentos.

A farmacêutica Juliana Lemes (proprietária de drogaria),

de 32 anos, é uma das 'locutoras' do 'Amigos da Saúde'. Para ela, a utilização do rádio é a melhor forma para promover o conhecimento e desmistificar a atuação do profissional. "As pessoas procuram orientações de farmacêuticos, nas empresas, com maior segurança sobre sua capacidade."

Segundo Juliana, a venda de produtos agregados, como perfumarias e cosméticos, aumentou depois da estreia do programa na rádio.

Para Leirso Cordeiro, 30, também farmacêutico e comerciante, os consumidores devem entender que "é o far-

macêutico o doutor do medicamento". Ou seja: o profissional é qualificado sobre as propriedades de cada remédio prescrito, suas condições de uso, tratamentos e cuidados.

O 'Amigos da Saúde', com 30 minutos de duração, tem custo de R\$ 550 por mês, em valor dividido pelos empreendedores integrados ao Projeto Empreender.

Gestora do Empreender em Jaraguá, Dulce Rosa Aires, que é Agente de Orientação Empresarial do Sebrae Goiás, conta 30 proprietários de farmácias participantes do núcleo. As ações para desenvolvimento

do setor incluem capacitação, associativismo, marketing e acesso a mercado. "Trabalhamos outros cinco núcleos do Empreender na cidade: Microempreendedor Individual, Construção Civil, Artesanato, Feira dos Fabricantes e Panificação e Restaurante", destaca.

SERVIÇO

Projeto Empreender
Regional Noroeste do
Sebrae Goiás: (62) 3353-1997

CRISTALINA



Antônia Araújo, especialista no ponto cruz, e Raimunda Soares, do biscuit, mostram a produção própria. Telha com imagem de adolescente é resultado de decoupage



Fotos: Alex Malheiros

Empreender muda vida de artesãs

Projeto leva conhecimento para que mulheres consigam trabalhar em grupo

Durante oito anos, Raimunda Soares de Souza, 40, encarou o artesanato como hobby. No fundo de casa, nos momentos em que tinha folga dos afazeres domésticos, confeccionava peças de biscuit sem maiores pretensões. Vendia um ou outro produto, principalmente para amigas e vizinhas, mas não encarava suas habilidades manuais como negócio. Nem mesmo as dificuldades financeiras do marido a impulsionavam a apostar na atividade.

No entanto, a partir de 2012, o Projeto Empreender, do Sebrae Goiás, mudou a vida da artesã, para melhor. Ela passou a integrar o Núcleo de Artesanato de Cristalina (a 268 km de Goiânia), ao lado de outras 11 mulheres. Uma das primeiras medidas que foi “obrigada” a fazer pelo projeto foi deixar a informalidade.

Ela se registrou como microempreendedora individual (MEI), o primeiro passo para aumentar as vendas.

Em apenas dois anos, Raimunda conseguiu, junto com o marido, comprar a tão sonhada casa própria. Na frente da residência, ainda reuniu dinheiro para construir um ateliê, onde trabalha diariamente e atende clientes. “Meu negócio agora é profissional. Frequento feiras, vendo para pessoas de Cristalina e até de outros municípios.”

Antônia Araújo, de 35 anos, especialista no ponto cruz, também deu uma guinada na vida por meio do Empreender. Deixou a atividade de doméstica para tornar-se artesã formalizada. Hoje, além de trabalhar em casa, ao lado da família, tem uma jornada diária mais tranquila. “Ganho mais e cuido do meu marido e filho. A vida é muito melhor”, garante.

AGENTE

Rita Villani, agente de desenvolvimento em Cristalina, diz que o Núcleo de Artesanato tem mulheres especialistas



Produtos de decoupage e crochê produzidos por mulheres do Projeto Empreender de Cristalina

em crochê, biscuit, decoupage em telha, ponto cruz e doces. “Nosso lema é unir para crescer”, resume. “Antes, elas eram artesãs de fundo de casa, no CPF. Hoje, encaram a atividade com profissionalismo. Vão às feiras de Cristalina e região para mostrar e vender seus produtos”, completa.

As artesãs são orientadas a participarem de todas as feiras do município, principalmente a Feira de Joias, Artesanato

Mineral e Pedras Preciosas de Cristalina (Fecris) e o Festival ABC da Boa Mesa.

O Projeto Empreender leva conhecimento para que as mulheres consigam trabalhar em grupo (cooperativismo). Juntas, elas encontram mais facilidade para obter financiamento e para aquisição de insumos. Por outro lado, o Sebrae Goiás oferta cursos como as Oficinas SEI. “Sempre que a gente pode, buscamos atuali-

zar o conhecimento para vender mais e atender melhor o cliente”, revela Raimunda.

SERVIÇO

Projeto Empreender Cristalina:

(61) 3612-5049
Regional Entorno do DF:
(61) 3621-5300

EMPREENDEDORISMO

Evento apresentará estudo detalhado com as tendências de mercado em Goiás

Quem deseja montar o próprio negócio ou ampliar seu empreendimento receberá um grande impulso durante a 10ª edição da Feira do Empreendedor, em Goiânia, de 31 de julho a 3 de agosto deste ano. O Sebrae Goiás, organizador do evento, apresentará o Estudo Tendências e Oportunidades para Pequenos Negócios para Goiás, elaborado pela Unidade Gestão Estratégica (UGE) da instituição.

O estudo, em fase final de conclusão, faz diagnóstico sobre a realidade socioeconômica do Estado e aponta 18 macrotendências de negócios. De cada macrotendência, cinco negócios em potencial serão extraídos e colocados em cartilhas para distribuição gratuita na Feira, com informações bem específicas sobre o tema.

"Cada cartilha será ilustrada com um infográfico, no qual o empreendedor poderá ter uma noção bem rápida do assunto para ajudar na tomada de eventuais decisões", explica Marcos Fernando Passos, gestor do Sebrae Goiás. O estudo é a espinha dorsal da Feira do Empreendedor 2014,

cujo tema é "Bons Ventos para o seu Negócio".

Desde o atendimento presencial diferenciado para cada público específico, as capacitações, consultorias técnicas e os expositores, tudo no evento foi preparado para dar suporte a essas tendências de mercado. "Estamos trazendo para Goiânia expositores de todo o Brasil, com produtos e soluções inovadoras conforme balizamento da pesquisa."

Na área de oportunidade de negócios, haverá expositores de franquias, Tecnologia da Informação e demais empresas conforme resultado da pesquisa. "Teremos expositores de todos os cantos do Brasil trazendo muita novidade e oportunidades de negócio."

Ocorrerá rodadas de negócios multissetoriais, workshops, palestras, maratonas de negócios, oficinas e muitos outros eventos paralelos para atender às expectativas dos potenciais empreendedores e empreendedores. Ao todo, serão mais de 200 eventos ocorrendo paralelamente.

O Sebrae Goiás, inclusivo, comercializa, com valores



Empresas expositoras de oportunidades de negócio na Feira do Empreendedor 2012: sucesso de público

Fotos: Edmar Wellington

subsidiados, cerca de 70 estandes para oportunidades de negócios na Feira. São estandes de nove metros quadrados. Poderão expor empresas oportunizadoras de negócios (fornecedores e franqueadores) de qualquer porte e oriundas de todas as regiões do País. Além disso, existe espaço para os produtores rurais e também para os novos negó-

cios na área tecnológica, com destaque para as startups.

EDUCAÇÃO

Dentro da Feira terá ainda espaço voltado à Educação Empreendedora para atender o potencial empresário (crianças, adolescentes e jovens estudantes). "Vamos demonstrar as soluções para as escolas e para instituições de ensino."

SERVIÇO

Feira do Empreendedor 2014

Período: 31 de julho a 3 de agosto de 2014
Local: Centro de Convenções de Goiânia
Coordenação da Feira: (62) 3250-2478



Entidades mostram produtos e serviços na Feira de 2012

QUALIDADE

Edmar Wellington



Vencedores do Prêmio MPE Brasil 2013, etapa Goiás, durante premiação no final do ano passado. Empresas inscritas têm oportunidade de aumentar a competitividade

Prêmio MPE Brasil abre inscrições

Direcionada a micro e pequenas empresas, iniciativa reconhece boas práticas de gestão

Estão abertas, até 1º de agosto, as inscrições para o Prêmio de Competitividade às Micro e Pequenas Empresas – MPE Brasil 2014. Promovida pelo Sebrae Nacional, Movimento Brasil Competitivo (MBC) e Gerdau, com apoio técnico da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), a iniciativa reconhece conceitos inovadores e boas práticas de gestão em diversos setores da economia. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas pela internet ou nos pon-

tos de atendimento do Sebrae espalhados pelo País.

As organizações concorrentes são avaliadas pela qualidade da administração e capacidade inovadora, por meio da utilização do questionário de autoavaliação, tendo como base o Modelo de Excelência da Gestão (MEG), da FNQ. Mais do que ter o amadurecimento do seu negócio quantificado, a participação no prêmio incentiva a adesão a análises mercadológicas e a visualização de oportunidades em diferentes nichos.

Além de receber relatório personalizado com pontos fortes e a indicação de oportunidades de melhoria na gestão, os empreendimentos inscritos participam de seminários de excelência em seu Estado e têm

a oportunidade de aumentar a competitividade e melhorar produtos e serviços, contribuindo para o desenvolvimento econômico da sua comunidade.

O volume de empresas interessadas em melhorar sua gestão em 2013 foi 10% superior ao registrado no ano anterior, reforçando a continuidade na busca pela excelência da gestão por parte dos gestores de pequenos negócios. Ao todo, mais de 560 mil empresas já foram impactadas diretamente pelo prêmio. Conheça e se inspire com a história das vencedoras nacionais em www.premiompe.sebrae.com.br.

Estão aptos a concorrer empreendimentos com receita bruta anual de até R\$ 3,6 milhões. Composto por oito ca-

tegorias (Indústria, Comércio, Agronegócio, Turismo, Tecnologia da Informação, Saúde, Educação e Serviços, além dos destaques em Responsabilidade Social e Inovação), o MPE Brasil funciona, ano após ano, como incentivo às micro e pequenas empresas brasileiras, reconhecendo a importância e os resultados alcançados com a utilização dos conceitos de gestão, excelência e qualidade.

Para participar, é preciso preencher o questionário de autoavaliação, metodologia padronizada nacionalmente. Após concluir o processo, as organizações com melhor desempenho recebem a visita de avaliadores capacitados e são submetidas a uma banca técnica. Se premiadas em seu estado, passam

a disputar com organizações de todo o Brasil em cada categoria. As vencedoras ganham o direito de utilizar a marca MPE Brasil e são reconhecidas como exemplo de sistema de gestão alinhado aos princípios de excelências mundiais.



SERVIÇO

Prêmio de Competitividade às Micro e Pequenas Empresas – MPE Brasil

Inscrições: 7 de abril a 1º de agosto
www.mbc.org.br/mpe/
 Goiás: (64) 3624-2754

EMPREGO

MPE geram 6,6 milhões de vagas

Em Goiás, de 2002 a 2012, 241 mil postos de trabalho foram criados nos micro e pequenos negócios, mostra Anuário

Os micro e pequenos negócios geraram 6,6 milhões de empregos em uma década (2002 a 2012). A informação consta no Anuário do Trabalho 2013, divulgado pelo Sebrae e Dieese (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos).

As transformações tecnológicas e nos processos de trabalho, aliadas ao aumento da demanda de bens de consumo e serviços ocasionado pelas mudanças progressivas na distribuição pessoal da renda, contribuíram para a elevação no número de postos de trabalho.

Em 2002, 9,5 milhões de pessoas trabalhavam em micro e pequenas empresas do País; em 2012, o número saltou para 16,1 milhões. Nas médias e grandes empresas, eram 7,6 milhões de trabalhadores; dez anos depois, o número dobrou, para R\$ 15,1 milhões. A proporção é de 51,7% a 48,3%.

Em Goiás, no mesmo período, foram gerados 241 mil empregos nos micro e pequenos negócios - salto de 263.700 para 504.961. Nas médias e grandes empresas, os postos de trabalho cresceram de 150.600 para 393.826.

Outro dado importante verificado no Anuário do Trabalho foi a questão salarial. Os pequenos negócios aumentaram os salários de seus funcionários em 32%, entre 2002 e 2012. O reajuste superou o praticado pelas companhias de médio e grande porte, que foi de 22% no mesmo período.

“O aumento aconteceu pelo mercado interno que cresceu

muito; o crescimento desconcentrado, não apenas no Sudeste brasileiro; o investimento em qualificação nas empresas de pequeno porte, que significou mais faturamento, portanto, salários melhores; e o ambiente legal, que melhorou com a criação do Supersimples”, explica Luiz Barreto, presidente do Sebrae Nacional.

Outro dado revelado foi que caiu de 44% para 33% a diferença salarial entre o trabalhador de uma pequena empresa e o de uma média ou grande companhia. Para Luiz Barreto, essa redução é importante, porque o emprego nos pequenos negócios é a porta de entrada da grande maioria dos jovens no mercado de trabalho.

ESTABELECIMENTOS

Em 2002, havia 4,9 milhões de estabelecimentos de micro e pequenas empresas no País; dez anos depois, eram 6,3 milhões de MPE - expansão de 30,9%. Entre 2002 e 2012, o crescimento médio do número de MPEs foi de 2,7% ao ano. Entre 2002 e 2007, o crescimento médio foi de 2,9% a.a., enquanto o ritmo de crescimento entre 2007 e 2012 foi de 2,5% a.a.

Setorialmente, o comércio manteve-se como a atividade com maior número de MPE (3,1 milhões), e responde, na média do período, por mais da metade do total das micro e pequenas empresas. No entanto, a participação relativa do comércio caiu de 54,5%, em 2002, para 49,4% do total em 2012.

Distribuição dos empregos por porte do estabelecimento
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2012

NÚMERO DE EMPREGOS

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Micro		Pequena		Micro e Pequena		Média e Grande	
	Em nº abs	Em %	Em nº abs	Em %	Em nº abs	Em %	Em nº abs	Em %
Norte	289.802	20,6	395.176	28,1	684.978	48,8	718.954	51,2
Acre	14.892	25,9	19.551	34,0	34.443	60,0	23.002	40,0
Amapá	12.365	21,4	16.833	29,1	29.198	50,5	28.576	49,5
Amazonas	47.066	12,4	86.735	22,9	133.801	35,3	244.915	64,7
Pará	113.853	20,1	163.330	28,9	277.183	49,0	288.546	51,0
Rondônia	56.476	27,3	62.785	30,3	119.261	57,6	87.818	42,4
Roraima	9.322	25,7	11.097	30,6	20.419	56,4	15.807	43,6
Tocantins	35.828	35,5	34.845	34,5	70.673	70,0	30.290	30,0
Nordeste	1.197.285	24,1	1.339.422	26,9	2.536.707	51,0	2.439.841	49,0
Alagoas	60.756	20,5	67.263	22,7	128.019	43,3	167.864	56,7
Bahia	339.685	25,6	358.209	27,0	697.894	52,6	628.725	47,4
Ceará	198.041	22,8	227.104	26,2	425.145	49,0	443.184	51,0
Maranhão	79.331	23,1	99.738	29,0	179.069	52,1	164.792	47,9
Paraíba	85.557	28,3	85.828	28,4	171.385	56,6	131.320	43,4
Pernambuco	231.127	21,4	275.325	25,5	506.452	46,9	574.280	53,1
Piauí	58.811	29,0	56.334	27,8	115.145	56,8	87.492	43,2
Rio Grande do Norte	92.556	26,9	107.015	31,1	199.571	58,1	144.028	41,9
Sergipe	51.421	24,2	62.606	29,5	114.027	53,7	98.156	46,3
Sudeste	3.750.776	22,2	4.537.324	26,9	8.288.100	49,1	8.579.776	50,9
Espírito Santo	172.120	27,6	189.266	30,4	361.386	58,0	261.472	42,0
Minas Gerais	895.809	27,7	901.741	27,9	1.797.550	55,7	1.431.858	44,3
Rio de Janeiro	589.647	19,4	799.639	26,3	1.389.286	45,7	1.649.243	54,3
São Paulo	2.093.200	21,0	2.646.678	26,5	4.739.878	47,5	5.237.203	52,5
Sul	1.675.052	29,1	1.705.520	29,6	3.380.572	58,7	2.380.359	41,3
Paraná	599.665	29,0	622.334	30,0	1.221.999	59,0	849.018	41,0
Rio Grande do Sul	601.147	28,9	602.856	29,0	1.204.003	58,0	873.120	42,0
Santa Catarina	474.240	29,4	480.330	29,8	954.570	59,2	658.221	40,8
Centro-Oeste	610.773	26,9	656.252	28,9	1.267.025	55,8	1.001.665	44,2
Distrito Federal	128.649	22,1	154.941	26,6	283.590	48,8	298.007	51,2
Goiás	253.206	28,2	251.755	28,0	504.961	56,2	393.826	43,8
Mato Grosso	133.629	30,6	147.926	33,9	281.555	64,4	155.414	35,6
Mato Grosso do Sul	95.289	27,1	101.630	28,9	196.919	56,0	154.418	44,0
BRASIL	7.523.688	24,1	8.633.694	27,6	16.157.382	51,7	15.120.595	48,3

Fonte: MTE. Rais

Elaboração: DIEESE

Obs.: Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços



Propriedade do goiano Carlos Magno, Barco-Hotel Dona Socorro leva pescadores de todo o País para conhecer os rios Branco, Água Boa, Itapará e Anauá, no Estado de Roraima

Empresário goiano apresenta barco-hotel

Proprietário de pousadas em Luiz Alves leva turistas para conhecer rios e peixes amazônicos

Proprietário das pousadas Asa Branca 1 e 2, no Distrito de Luiz Alves (São Miguel do Araguaia), região Norte de Goiás, o empresário Carlos Magno Silva Araújo, de 39 anos, apresentou, durante a Feira Internacional de Pesca Esportiva (Feipesca 2014), em São Paulo (SP), seu mais novo empreendimento: o Barco-Hotel Dona Socorro, que leva pescadores de todo o País para

conhecer os rios Branco, Água Boa, Itapará e Anauá, no Estado de Roraima.

A embarcação entrou em operação no mês de setembro passado, quando inicia a temporada de pesca em Roraima, que foi até março – no restante do ano, é o período de defeso (quando não se pode pescar). A região é conhecida por abrigar peixes de porte, como tucunaré de até 12 quilos e a piraíba gigante da Amazônia.

“Os rios são bastante pisados, por isso consegui atrair pescadores de diversas partes do País para Roraima. E, com a infraestrutura que oferecemos dentro e fora do barco, conseguimos levar conforto aos

pescadores no meio da Floresta Amazônica”, explica Carlinhos. “Lembrando que praticamos apenas a pesca esportiva. Não trazemos nada dos rios amazônicos”, emenda.

Para a temporada que se inicia em setembro próximo, várias datas já foram comercializadas, provando o sucesso do novo empreendimento. A participação na Feipesca 2014, inclusive, ajudou na expansão do negócio. “Fiz muitos contatos aqui. Tenho certeza que vamos ter um ótimo pós-feira.” O pacote de cinco dias no barco-hotel custa R\$ 4,5 mil.

A participação de Carlinhos e de outros cinco empresários goianos do ramo de pousadas



Cozinha do Barco-Hotel Dona Socorro: pratos típicos da região

na Feipesca foi subsidiada pelo Sebrae Goiás, por meio dos projetos circuitos turísticos Vale do Araguaia e Serra da Mesa. “São projetos de qualificação e capacitação de empresários da cadeia produtiva do turismo. Para a Feipesca, trouxemos o pessoal das pousadas. No entanto, ao longo do ano, estamos treinando guias, proprietários de restaurantes, agências de turismo e recep-

tivos”, explica Solino Mourão, analista do Sebrae Goiás na Regional Norte.

SERVIÇO

Pousada Asa Branca
(barco-hotel):
(62) 3364-2710
(62) 9965-5439

REGIONAL OESTE

- ESCRITÓRIO:** S. LUÍS 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
 - Corrêgo 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
 - Sanderlândia
 - 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
 - Urapurá
 - Uruana
 - Vila Propício

REGIONAL NORTE

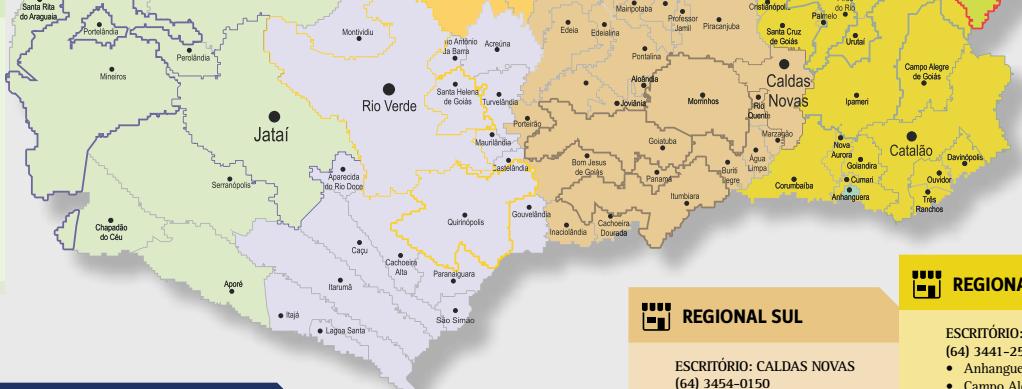
- ESCRITÓRIO:** PORANGATU (62) 3362-0100
- Alto Horizonte
 - Amaralina
 - Bonópolis
 - Campinaçu
 - Campinorte
 - Estrela do Norte
 - Formoso
 - Mara Rosa
 - Minaçu
 - Montividiu do Norte
 - Mozarlândia
 - Mundo Novo
 - Mutunópolis
 - Niquelândia
 - Nova Crísias
 - Nova Iguaçu de Goiás
 - Novo Planalto
 - Santa Terça de Goiás
 - São Miguel do Araguaia
 - Trombas
 - Uruacu

REGIONAL NORDESTE

- ESCRITÓRIO:** POSSE (62) 3481-9300
- 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

REGIONAL SUDESTE

- ESCRITÓRIO:** JATAÍ (64) 3632-2488
- Aporé
 - Caipónia
 - Chapadão do Céu
 - Dovelandia
 - 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
- 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
- Rubiatuba: (62) 3325-1096
- São Miguel do Araguaia: (64) 3977-7094
- Senador Canedo: (62) 3532-2403
- Silvânia: (62) 3332-2106
- Uruaçu: (62) 3357-1007
- Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

REGIONAL SUL-SUDOESTE

- ESCRITÓRIO:** RIO VERDE (64) 3624-2755
- Acreúna
 - Aparecida do Rio Doce
 - Cachoeira Alta
 - Capu
 - 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) 3441-2512
- Água Limpa
 - Aloândia
 - Bom Jesus de Goiás
 - Buriti Alegre
 - Cachoeira Dourada
 - Cezarina
 - Crominia
 - Edéa
 - Goiatuba
 - Inaciolândia
 - Indiara
 - Itumbiara
 - Joviânia
 - Mairipotaba
 - Marzagão
 - Morrinhos
 - Panamá
 - Piracanjuba
 - Pontalina
 - Porteirão
 - Professor Jamil
 - Rio Quente
 - Vajão
 - Vicentinópolis

REGIONAL METROPOLITANA

- ESCRITÓRIO:** GOIÂNIA (62) 3250-2294
- Abadia de Goiás
 - Aparecida de Goiânia
 - Aragoiânia
 - Bela Vista de Goiás
 - Bonfimópolis
 - Brazabrantes
 - Caldazinha
 - Caturai
 - Goianápolis
 - Guapó
 - Hidrolândia
 - Inhumas
 - Neriópolis
 - Nova Veneza
 - Santo Antônio de Goiás
 - Senador Canedo
 - Terezópolis de Goiás
 - Trindade



**FEIRA DO
EMPREENDEDOR**

Bons ventos para o seu negócio

VEM AÍ A FEIRA DO
EMPREENDEDOR 2014,
**O MELHOR E MAIOR EVENTO
DE EMPREENDEDORISMO**
PARA QUEM JÁ TEM
OU QUER TER O SEU
NEGÓCIO PRÓPRIO.

Informações, capacitações, consultorias e várias outras oportunidades para melhorar a gestão da sua empresa.

31 DE JULHO A 03 DE AGOSTO

Feira do Empreendedor 2014 no Centro de Convocações de Goiânia.

Aproveite esta excelente oportunidade para associar sua empresa à marca, força e credibilidade do Sebrae.

PARA INFORMAÇÕES SOBRE PATROCINADORES E EXPOSITORES, PROCURE O SEBRAE.

facebook.com/SebraeGoiás

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

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

SEBRAE