

## NAS ONDAS DO RÁDIO

Programa Momento Sebrae divulga, em emissoras de rádio do interior goiano, ações da instituição voltadas aos pequenos negócios.

■ **Página 7**



## QUEIJO DE SUCESSO

Assentados em parcela do Incra, casal de agricultores produz queijo de qualidade e conquista mercado formal na região de Itaberaí (GO).

■ **Página 9**

## INCENTIVO FISCAL

Empresas já beneficiadas pelo Programa Produzir que se instalarem no Parque Tecnológico de Anápolis terão redução de até 80% do ICMS.

■ **Página 12**

# JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 05 - Ano II - Agosto/2013

[www.sebraego.com.br](http://www.sebraego.com.br)

Distribuição Gratuita

0800 570 0800

Impresso Especial

9912212074-DR-GO

SEBRAE

CORREIOS

DEVOLUÇÃO GARANTIDA

CORREIOS

# PESCANDO OPORTUNIDADES

Projeto Circuito Turístico Vale do Araguaia vai capacitar receptivos, guias, hotéis, pousadas, restaurantes, lanchonetes e pisciculturas nos municípios banhados pelo

rio em Goiás. Os esforços são concentrados no aprimoramento de vocações locais, como lazer, ecoturismo e pesca esportiva. Meta é aumentar o número de turistas na região,

diminuindo a sazonalidade e colocando o Araguaia como destino preferencial de brasileiros e estrangeiros praticantes da pesca esportiva. ■ **Páginas 14 e 15**

## FOME DE VANTAGENS

Empreendedor enxerga nas ações de marketing a ferramenta correta para atrair clientes e alavancar negócios em restaurante de Goiânia (GO).

■ **Página 17**

## MERCADO PARA ORGÂNICOS

Sebrae Goiás vai implantar 30 unidades de Produção Agroecológica Integrada e Sustentável (Pais) no município de Anápolis (GO).

■ **Página 19**

## CABAÇAS GANHAM VIDA

Com estilete e cola, professor confecciona tartarugas, lamparinas, tatus e a santa inanimada a partir do fruto da cabaceira.

■ **Página 22**

**8** Programa Minha Primeira Empresa apoia e estimula empreendedores interessados em implantar o primeiro negócio

**10** Portal Educação a Distância do Sebrae oferece 53 cursos ao empreendedor, do básico ao específico

**21** Vendedora autônoma decide formalizar atividade comercial e espera crescer faturamento

**24** Empresários de Taquaral conhecem novidades em lingerie na França e prometem aplicar diferenciais em Goiás

**25** De cada 100 empresas goianas criadas em 2007, 72 mantiveram as portas abertas nos dois primeiros anos de vida



**11** Veterinário de formação, empresário se realiza com negócio de alimentação equilibrada em Goiânia



**13** 40 toneladas de lixo reciclável são recolhidos durante a Romaria de Trindade



**16**

Clube oferece oportunidade aos associados de avaliar produtos em troca de apreciações

**INDICADORES**

**UFIR (agosto)**  
R\$ 1,0641

**TJLP**  
5%

**SELIC**  
8,5% (anual)

**SALÁRIO MÍNIMO**  
R\$ 678,00

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

**TABELA IR**

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

**PESSOA JURÍDICA**  
15% sobre o lucro real

**REAJUSTE DE ALUGUEL**  
IGP-M -> 0,23% (julho)

**INFLAÇÃO**  
IPCA (acumulada 12 meses): 6,27%  
IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 7,62%

**POUPANÇA**  
12 meses -> 6,19%



**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](http://www.sebraego.com.br)

Informações: 0800 570 0800



## EXPEDIENTE



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

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

Presidente do Conselho  
Deliberativo Estadual  
**Marcelo Baiocchi Carneiro**

Diretor-Superintendente  
**Manoel Xavier Ferreira Filho**

Diretor Técnico  
**Wanderson Portugal Lemos**

Diretora de Administração e  
Finanças  
**Luciana Jaime Albernaz**

Gerência de Marketing e  
Comunicação  
**Patrícia Cardoso Barcelos**

## JORNAL SEBRAE



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

Edição  
**Warlem Sabino**  
warlem@oficinacomunica.com.br

Reportagem  
**José Antônio Cardoso,  
Wanessa Rodrigues e  
Rodrigo Viana**

Fotografia  
**Edmar Wellington, Fernando  
Leite e Sílvia 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

# Alavancas para o desenvolvimento

O início de qualquer negócio depende, necessariamente, de três fatores: boas ideias, capacitação e financiamento. É o tripé que forma o ambiente propício para o nascimento e desenvolvimento sustentável de micro e pequenas empresas, pois, nem sempre, o empreendedor está adequadamente preparado para lidar com crédito, gestão, burocracia e tecnologia.

Goiás, ao longo das últimas duas décadas, vive cenário extremamente favorável ao empreendedorismo. O Estado vem registrando, inclusive, crescimento econômico acima da média nacional. Nesse período, instituições

públicas e privadas aumentaram, consideravelmente, a oferta de crédito para as MPE, com juros razoáveis.

As mudanças fizeram crescer a Taxa de Sobrevivência das Empresas em Goiás. De cada 100 empreendimentos criados no Estado, 72 mantiveram as portas abertas nos dois primeiros anos de vida, que são considerados os mais cruciais. O número é praticamente igual de países desenvolvidos, como Canadá, Áustria, Espanha, Itália, Portugal e Holanda.

É bom lembrar que o Governo do Estado luta diuturnamente para desburocratizar a vida do micro e pequeno

empreendedor. Hoje, com apoio de instituições como a Associação Comercial e Industrial de Goiás (Acieg), é possível abrir uma empresa de baixo risco em até 24 horas. Além de agilizar a vida do futuro empresário, a medida dinamiza a economia de forma geral, criando novos empregos e renda.

O Sebrae, por sua vez, tem oferecido novas soluções nas áreas de capacitação e consultoria gerencial, caminhado de forma conjunta e lado a lado aos clientes, oferecendo serviços cada vez mais focados na resolução dos problemas e necessidades do empreendedor.



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

## EDITORIAL

## Estratégias e desafios

O Sebrae Goiás não para de crescer e se desenvolver. O processo de descentralização e ampliação do atendimento segue em ritmo acelerado. Hoje, são 11 regionais e 21 agências espalhadas pelos quatro cantos de Goiás voltadas ao empreendedor da micro e pequena empresa. Até 2014, o número de agências será praticamente dobrado (40).

A meta de atendimento até dezembro deste ano é de 45 mil micro e pequenas empresas, além do acompanhamento de aproximadamente 20 mil microempreendedores individuais (MEIs). Para os próximos anos, a tendência é que os números continuem em elevação,

principalmente em virtude dos novos cenários de empreendedorismo no Brasil e no mundo.

É um desafio gigantesco, que nos obriga a aprimorar ainda mais o planejamento interno e externo da instituição. Hoje, o Sebrae ampliou seu público-alvo e vive em ambiente extremamente competitivo, tornando-se urgente a definição de seu papel com melhor clareza.

Por isso, com apoio da Fundação Dom Cabral, está em andamento a revisão do Mapa Estratégico do Sebrae Goiás 2013/2022. As novas estratégias vão permitir atendimento melhor, mais rápido e com maior eficácia a todos os clientes, além de proporcionar

o crescimento dos profissionais envolvidos e o amadurecimento do Sebrae Goiás como instituição.

As unidades do interior passam também por reformulação de infraestrutura, tecnológica e de pessoal, de forma que possam colaborar com o alcance das metas. Outro ponto fundamental é a capacitação dos colaboradores. Elevar a qualidade da prestação de serviço do Sebrae Goiás é garantia de melhor atendimento ao empreendedor.

O Sebrae Goiás não mede esforços para ampliar sua capilaridade, atuando com eficiência operacional junto ao seu cliente.



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

ROBERTO RODRIGUES

Fotos: Silvio Simões



# “Produção de alimentos no Brasil precisa crescer 20%”

Cooperativismo, agregação de valor e integração com grandes empresas são as melhores saídas para que o pequeno produtor rural possa crescer nos negócios. A dica vem de ninguém menos que Roberto Rodrigues, ministro da Agricultura do governo Luiz Inácio Lula da Silva entre 2003 e 2006, e um dos maiores especialistas em agronegócio no país. “O problema do pequeno empreendedor rural é de origem econômica. A margem dele é muito pequena, porque ele não tem produção em escala”, afirmou o engenheiro agrônomo e coordenador do Centro de Agronegócios da Fundação Getúlio Vargas (FGV). O cooperativismo agrícola, segundo Rodrigues, avança no Brasil. “Cerca de 50% do Produto Interno Bruto (PIB) da agricultura brasileira já passa pelas organizações cooperativas do país”, conta.

## ROBERTO RODRIGUES

*Jornal do Sebrae - Os grandes produtores dominam o agronegócio brasileiro. Qual a saída para o pequeno produtor conseguir se manter no campo?*

**Roberto Rodrigues** - O problema do pequeno empreendedor rural é de origem econômica. A margem dele é muito pequena, porque ele não tem produção em escala. Mas existem saídas para que ele possa ganhar mais. O modelo clássico de cooperativa é o primeiro passo. Com a união das produções de várias fazendas, é possível garantir a venda em grande quantidade e ganhar força na negociação dos valores com os compradores. A cooperativa é também o braço econômico para o desenvolvimento da pequena propriedade, diferentemente da associação, que é um organismo mais politizado. Cerca de 50% do Produto Interno Bruto (PIB) da agricultura brasileira já passa pelas organizações cooperativas do país.

*Mas é possível sobreviver apenas formando cooperativas?*

**Roberto Rodrigues** - É necessário lançar mão de produtos de alto valor agregado, de luxo, com investimento em alta tecnologia e capital intensivo. Encontrar um nicho específico de mercado, com alta rentabilidade. Outra saída é a integração com grandes empresas, geralmente indústrias da cadeia produtiva, que bancam uma parte dos custos. Esse modelo já é comum, principalmente com os frigoríficos da região Sul do Brasil.

*Qual é o peso da agropecuária na economia brasileira?*

**Roberto Rodrigues** - Se formos analisar os números, a agropecuária, o que acontece do lado de dentro da porteira,

até a agroindústria e distribuição, o que a gente chama de “depois da porteira”. A soma de todas as cadeias produtivas chega a um quarto do PIB.

*Qual é a situação do Brasil no comércio de alimentos no mundo?*

**Roberto Rodrigues** - O Brasil tem potencial extraordinário e papel muito grande no mercado da agropecuária no mun-

do e na segurança alimentar. Lógico que isso não basta. Temos que trabalhar na infraestrutura, logística, renda e acordos comerciais com outros países. Existem muitas vantagens, mas também muitos gargalos.

**“Com a união das produções de várias fazendas é possível garantir a venda em grande quantidade e ganhar força na negociação dos valores com os compradores”**

corresponde a apenas 5% do Produto Interno Bruto (PIB). Mas são esses 5% que sustentam toda a cadeia produtiva, que vai desde os insumos, o que a gente chama de “antes

*E quais as vantagens do Brasil?*

**Roberto Rodrigues** - Apesar dos gargalos, nenhum país fez a revolução tecnológica que o Brasil fez. Especialmente no ramo de carnes. Nos tornamos o maior exportador mundial de frango em pouco tempo. Mesmo com a crise econômica, o agronegócio cresceu. E vamos ser a mudança no comércio mundial de alimentos e bioenergia. No Brasil, temos terra disponível, recursos humanos e tecnologia. Temos um diferencial de países da Europa e Japão, por exemplo, que é o grande número de profissionais jovens.

*E qual é a situação de Goiás nesse contexto?*

**Roberto Rodrigues** - Eu costumo dizer que o Centro-Oeste é como o Maracanã e vai sediar a final da Copa da Alimentação, tamanha é a importância da região. E entre os Estados que compõem o Centro-Oeste, Goiás é a figura central desse mercado.

*Como nos preparar para a crescente demanda de alimentos no mundo?*

**Roberto Rodrigues** - O mundo inteiro discute segurança alimentar, mas essa conta não fecha. Precisamos produzir mais alimentos por conta do crescimento da população. Mas isso sem desmatar mais nada, sem uso de transgênicos, com responsabilidade ambiental. Então, digo novamente, a conta não fecha. E a responsabilidade brasileira é muito grande. Precisamos crescer 40% na produção do mundo até 2020, para isso, o Brasil precisa crescer 20%, porque os outros países não têm condição de acompanhar.



## ARTIGO

# Jovens à frente das mudanças



Luiz Barretto é presidente do Sebrae Nacional

Convido os leitores a enumerarem os requisitos mais importantes para assegurar um Brasil mais desenvolvido e mais justo. A listagem das respostas certamente indicaria as mais diversas propostas, mas acredito que um ponto em comum surgiria dessa reflexão coletiva: mais oportunidades que possam viabilizar um futuro promissor para todos.

Há cerca de um mês, milhares de cidadãos se mobilizam nas ruas para expressar demandas por um país melhor, com a presença maciça de jovens. Para avançar na construção do país que queremos - que alie solidez econômica e justiça social -, não tenho dúvidas de que um dos caminhos fundamentais é representado pelo empreendedorismo. Qualquer nação desenvolvida tem taxa expressiva de empresários, peças estratégicas em uma engrenagem que estimula a geração de mais emprego e renda.

Números das micro e pequenas empresas brasileiras ilustram essa importância. Das empresas existentes no Brasil, 99% são pequenos negócios. Estamos falando de mais de 7 milhões de empresas, com faturamento de, no máximo, R\$ 3,6 milhões por ano, que respondem por cerca de 25%

do PIB e geram em média 70% das novas vagas com carteira assinada a cada mês. O aquecimento da economia - com mais de 40 milhões de pessoas na nova classe média -, o aumento da escolaridade do brasileiro e a simplificação das leis e dos tributos estão melhorando a qualidade do empreendedorismo no Brasil.

Hoje em dia, 70% das novas empresas são abertas por uma oportunidade de mercado. Contexto bem diferente de uma década atrás, quando a maioria das pessoas abria uma empresa por necessidade. Abrir o próprio negócio é um sonho para 44% dos brasileiros, segundo pesquisa feita pelo Sebrae.

Entre os jovens, o interesse pela própria empresa é maior do que a média da população. De cada dez brasileiros entre 18 e 24 anos, cinco querem ter um negócio próprio - e eles levam esse sonho a sério. Entre esses cinco que desejam abrir um negócio, dois já concretizam o projeto.

Um estudo inédito realizado pelo Sebrae, com dados da Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios (PNAD), comprova o fortalecimento do empreendedorismo nas novas gerações. Em uma década, houve crescimento de quase 100% do

número de jovens, com curso superior, que optaram por criar sua própria empresa ao invés de trabalhar como assalariados. Em 2001, 370 mil jovens escolheram a primeira opção. Em 2011, esse número saltou para cerca de 700 mil.

As novas gerações, com seus questionamentos e anseios por práticas políticas e empresariais mais eficientes e de qualidade, têm muito a contribuir para a inovação e a evolução de atividades empreendedoras. Os jovens já estão sendo habituados a um novo padrão globalizado de consumo, em que valores como a sustentabilidade ambiental têm peso tão importante, ou ainda maior, do que o preço.

A agilidade com que os jovens se adaptam às mudanças e a novos padrões de consumo é uma lição para toda a sociedade. Conectadas e atuantes por evoluções na sociedade, as novas gerações têm olhar mais apurado e contestador sobre práticas políticas e empresariais e estão à frente nas demandas por avanços.

Importante frisar que, para avançar, é necessário que o ambiente legal seja favorável e que o empreendedor invista no próprio conhecimento. Da porta para fora, a legislação tem melhorado muito, mas ainda é

possível aperfeiçoar o Super-simples permitindo a entrada de novas categorias de serviços, por exemplo. Facilitar a contratação - sem, é claro, reduzir os direitos trabalhistas - e elaborar um sistema de transição para que a empresa continue viável depois de crescer e deixar o Super-simples são outras medidas que estão na nova agenda da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, do Congresso e do Sebrae.

Da porta para dentro, é fundamental melhorar a gestão. Ter boas ideias não é suficiente para ter chances de sucesso. Todos que estão no mercado, ou que têm a intenção de entrar nele, devem ter a consciência que a competitividade é o grande diferencial.

O empreendedorismo já é realidade para milhões de brasileiros. Mas pode ser para muitos mais, principalmente para os jovens. A voz das ruas pede mais participação e mais qualidade, podemos canalizar parte dessa energia para novas empresas que já tenham esses conceitos desde o nascimento. Os apelos da sociedade podem e devem resultar no contínuo fortalecimento da democracia e do desenvolvimento sustentável do Brasil. E os jovens empreendedores têm muito a contribuir.

[www.sebrae.com.br/uf/goias](http://www.sebrae.com.br/uf/goias)  
[go.agenciasebrae.com.br](http://go.agenciasebrae.com.br)

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

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

[asn@sebraego.com.br](mailto:asn@sebraego.com.br)

## FALE COM O SEBRAE

Ter uma consultoria do Sebrae Goiás desde o começo ao nosso lado é a coisa mais maravilhosa que podia ter acontecido para a Zelus Assessoria.

*Alíne Fernandes,*  
via Twitter

Excepcional a palestra com Mário Sérgio Cortella, ocorrida em Anápolis. Parabéns Sebrae Goiás pela iniciativa, indo além do óbvio.

*Edna Maria de Oliveira,*  
via Facebook

Foi ótimo o curso Gestão Visual de Loja, ministrado pelo Sebrae Goiás em Morrinhos.

*Dandas Lourrany,* via Facebook

Parabéns ao Sebrae Goiás e essa equipe maravilhosa!  
*Estúdio Mix,* via Facebook

Ao contrário do que muita gente acha, empreender não é tão complicado se você fizer o dever de casa. Qualquer pessoa que tenha paixão e muita vontade de estudar e trabalhar pode achar uma oportunidade.  
*Walber Fujita,* via Facebook

## COMUNICAÇÃO

# Momento empreendedor no rádio

Sebrae Goiás cria programa para divulgar ações com foco na atuação nos municípios do interior do Estado

## José Antônio Cardoso

Dez emissoras de rádio em Goiás já transmitem o programa Momento Sebrae, veiculado de segunda a sexta-feira, com inserções pela manhã. A produção divulga ações, programas e projetos desenvolvidos pelo Sebrae Goiás, com foco na atuação nos municípios do interior do Estado e fala do universo das micro e pequenas empresas.

Contando com dois minutos de duração, o Momento Sebrae é apresentado pelos jornalistas Débora Orsida e José Antônio Cardoso e conta com a participação de empreendedores individuais, empresários de micro e pequenas empresas e potenciais empreendedores, produtores rurais, formadores de opinião, lideranças classistas e políticas, gestores e consultores do Sebrae.

Os assuntos abordados pelo programa contêm informações sobre legislação empresarial, abertura e fechamento, oferta de linhas de crédito, orientação e capacitação, oportunidades de negócios, casos de empresas bem-sucedidas, oferta de cursos, palestras, seminários e missões de negócios realizados pelo Sebrae no Estado, no Brasil e no mundo.

O produto criado pela Unidade de Comunicação e Marketing (UMC) demonstra a opção do Sebrae Goiás em investir no veículo rádio para promover seu trabalho. De 1993 a 2005, o programa 'Conexão Sebrae' foi veiculado diariamente, com cinco minutos de duração, pela Rede



Fernando Leite

Débora Orsida e José Antônio Cardoso gravam Momento Sebrae

## SINTONIA REGIONAL

| Rádio               | Frequência | Cidade             |
|---------------------|------------|--------------------|
| Manchester          | 93,3 FM    | Anápolis           |
| Tropical            | 95,9 FM    | Caldas Novas       |
| Sucesso             | 97,5 FM    | Catalão            |
| Sociedade Vera Cruz | 96 FM      | Goianésia          |
| Mega                | 90,9 FM    | Luziânia           |
| Difusora            | 620 AM     | Jataí              |
| Nova Era            | 94,1 FM    | Porangatu          |
| Cultura             | 98,9 FM    | Posse              |
| Morada do Sol       | 97,7 FM    | Rio Verde          |
| Sucesso             | 89,9 FM    | São L. de M. Belos |

Católica de Rádio (RCR) para todo o Estado de Goiás.

O processo de regionalização do Sebrae Goiás, iniciado em 2007, reforçou a necessidade de se voltar a investir nas chamadas mídias tradicionais (rádio e jornal),

compondo o que se chama de comunicação estratégica e integrada. Em novembro do ano passado, o Jornal Sebrae também voltou a circular, com tiragem mensal de 30 mil exemplares e distribuição gratuita e dirigida.

## ALERTA AO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)



O Microempreendedor Individual (MEI) não deve pagar cobranças recebidas por correio tradicional, correio eletrônico ou mensagem de celular, referentes a serviços de inscrição, alteração, baixa, assessoramento ou afiliação a qualquer entidade, salvo quando ele tenha solicitado ou contratado tais serviços. O alerta foi feito pelo Comitê Gestor do Simples Nacional.

O MEI está obrigado ao pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), de valor que varia entre R\$ 33,90 a R\$

39,90, no qual estão incluídos a contribuição previdenciária pessoal (R\$ 33,90), o ICMS (R\$ 1) e o ISS (R\$ 5). O carnê de pagamento desses valores pode ser emitido na internet, no Portal do Simples Nacional > opção Simeis Serviços > PGMEI - Programa Gerador do Documento de Arrecadação (DAS) para o MEI, ou no Portal do Empreendedor ([www.portaldoeempreendedor.gov.br](http://www.portaldoeempreendedor.gov.br)). Os serviços de inscrição, alteração e baixa do MEI são gratuitos e também podem ser feitos pela internet no Portal do Empreendedor.

# Programa leva ensino aos jovens

Projeto apoia e estimula interessados em implantar o primeiro negócio em Goiás

## Warlem Sabino

Aos 21 anos, o fotógrafo Vinicius de Oliveira está a um passo de abrir sua primeira empresa. Ele já tem os recursos necessários para montar o estúdio e conseguiu até um sócio. Mas como não tem experiência anterior em negócio próprio, está com receio da nova empreitada. "Preciso de conhecimentos básicos de como montar uma empresa, de uma capacitação", afirmou.

No entanto, a falta de experiência de Vinicius e de outros jovens que sonham em ter o próprio negócio pode ser superada com a ajuda do programa *Minha Primeira Empresa*, lançado pelo Governo do Estado. O programa vai apoiar e incentivar empreendedores interessados em implantar sua primeira empresa.

O *Minha Primeira Empresa* tem a missão de capacitar quatro mil jovens em Goiás. O programa será desenvolvido em cinco etapas – Curso de introdução ao empreendedorismo; Diagnóstico da aptidão ao empreendedorismo; Curso de noções em gestão empresarial; Planos de negócios com soluções inovadoras, competitivas e sustentáveis e Orientação para acesso ao crédito e acompanhamento dos empreendedores atendidos por meio

de encontros periódicos.

Após o término das fases, será feito o acompanhamento durante o primeiro ano de vida do novo negócio. "É preciso criar um ambiente favorável para o nascimento e o crescimento das empresas. E esse é um programa que cria condições favoráveis para que o jovem possa iniciar o seu negócio", avalia Wanderson Portugal, diretor técnico do Sebrae Goiás.

Poderão se inscrever ao *Minha Primeira Empresa* os residentes em Goiás, com idade mínima de 18 anos, que tenham cursado o ensino médio completo e com disponibilidade para frequentar os cursos de capacitação. São público-alvo os graduandos em cursos ligados a gestão empresarial, pessoas que tenham projetos para empreender, empresários não formalizados, membros da comunidade que busquem seu novo negócio.

As inscrições deverão ser feitas exclusivamente pela internet, no [www.minhaprimeiraempresa.org](http://www.minhaprimeiraempresa.org). A iniciativa é da Secretaria de Indústria e Comércio de Goiás (SIC) e da Associação de Jovens Empreendedores e Empresários de Goiás (AJE Goiás).

## AULAS

Formada por 100 jovens, a primeira turma do *Minha Primeira Empresa* começou na primeira semana de agosto. Outras turmas serão desenvolvidas, chegando a um total de 40, distribuídas em 18 cidades do Estado. Os participantes selecionados para a turma inicial passarão por seis etapas durante o programa.



## PRÓXIMAS TURMAS DO MINHA PRIMEIRA EMPRESA EM 2013/2014

|   |  |                                     |
|---|--|-------------------------------------|
| <b>13 de agosto</b><br>Goiânia/Região Norte   | <b>28 de outubro</b><br>Aparecida de Goiânia | <b>16 de dezembro</b><br>Goiânia    |
| <b>19 de agosto</b><br>Goiânia/Região Leste   | <b>28 de outubro</b><br>Goiânia              | <b>13 de janeiro</b><br>Itumbiara   |
| <b>2 de setembro</b><br>Goiânia/Região Oeste  | <b>4 de novembro</b><br>Inhumas              | <b>13 de janeiro</b><br>Goiânia     |
| <b>2 de setembro</b><br>Anápolis              | <b>4 de novembro</b><br>Goiânia              | <b>20 de janeiro</b><br>Catalão     |
| <b>9 de setembro</b><br>Aparecida de Goiânia  | <b>18 de novembro</b><br>Hidrolândia         | <b>20 de janeiro</b><br>Goiânia     |
| <b>23 de setembro</b><br>Trindade             | <b>18 de novembro</b><br>Goiânia             | <b>27 de janeiro</b><br>Luziânia    |
| <b>23 de setembro</b><br>Goiânia/Região Norte | <b>25 de novembro</b><br>Bela Vista de Goiás | <b>3 de fevereiro</b><br>Formosa    |
| <b>30 de setembro</b><br>Goianira             | <b>2 de dezembro</b><br>Anicuns              | <b>3 de fevereiro</b><br>Goiânia    |
| <b>7 de outubro</b><br>Senador Canedo         | <b>2 de dezembro</b><br>Goiânia              | <b>10 de fevereiro</b><br>Porangatu |
| <b>8 de outubro</b><br>Goiânia                | <b>9 de dezembro</b><br>Rio Verde            | <b>10 de fevereiro</b><br>Goiânia   |
| <b>14 de outubro</b><br>Nerópolis             | <b>9 de dezembro</b><br>Goiânia              | <b>17 de fevereiro</b><br>Anápolis  |
| <b>14 de outubro</b><br>Goiânia               | <b>16 de dezembro</b><br>Jataí               | <b>17 de fevereiro</b><br>Goiânia   |



CONVÊNIO INCRA/SEBRAE

# Queijo da fazenda conquista cidade

Fotos: Edmar Wellington

Agricultores familiares investem na inspeção sanitária para ganhar mercado formal na região de Itaberaí

## José Antônio Cardoso

A combinação do queijo feito na fazenda, aliado à garantia de qualidade, chegou às gôndolas dos supermercados de Itaberaí (GO), a 102 km de Goiânia. A produção fica por conta de Amaro Messias de Paulo, de 56 anos, e Maria Carlinda da Costa, 48. Fabricante de queijo minas faz 23 anos, o casal está conquistando o mercado formal desde 2008, quando regularizou a atividade, por meio de licença sanitária.

No Sítio Angical, a 17 km de Itaberaí, a Fábrica de Queijos AC (iniciais de Amaro e Carlinda) inaugurou a produção inspecionada pelo Núcleo de Vigilância Sanitária da prefeitura local. “Tudo direitinho, conforme normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)”, explica Amaro.

A estrutura, que recebeu investimento de R\$ 10 mil, é bem simples, mas totalmente adaptada à produção. Segundo Carlinda, o Queijo AC (marca do produto) chega ao consumidor depois de passar por processo cuidadoso de fabricação. “Nossa água é potável (caixa separada), estamos livres de moscas (telas nas janelas), mantemos refrigeração correta e embalagem adequada”, garante.

Amaro conta que cinco supermercados de Itaberaí já compram o queijo. Cada peça de 500g é vendida por R\$ 11.



Casal Amaro Messias de Paulo e Maria Carlinda mostra queijos produzidos na parcela de assentamento rural no município de Itaberaí (GO)

Um real a mais é pago pelo mercado justamente pela inspeção sanitária. O casal fabrica cerca de 550 kg de queijos por mês, o que rende 1.100 unidades. “Temos uma renda bruta de R\$ 7 mil mensais”, revela.

O leite utilizado na produção, 80 litros por dia, é do próprio sítio, de seis vacas compradas depois que Amaro e Carlinda financiaram R\$ 17 mil pelo Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). “O Sebrae Goiás nos ajudou a confeccionar o projeto de captação do recurso, utilizado para renovar o rebanho”, explica Carlinda.

### TRIPLICAR PRODUÇÃO

O melhoramento da qualidade do rebanho, unido ao manejo adequado do gado, dá condições para os produtores triplicarem a fabricação

de queijos no Sítio Angical, segundo o consultor Antônio Viana, que atendeu o convênio Incra/Sebrae. Para Carlinda, é possível fabricar 100 unidades de queijo por dia. “Mercado não vai faltar, pois o consumidor já espera pela chegada do Queijo AC na gôndola dos supermercados”, ressalta.

O casal é assentado do Incra no Assentamento Che Guevara, e integrou ações do convênio que beneficiou 5.581 famílias agricultoras de Goiás.

### SERVIÇO

**Fábrica de Queijos AC**  
Sítio Angical - Rodovia  
GO-156, km 17, Itaberaí  
(GO)  
Telefone: (62) 9622-  
0577



Os Queijos AC passam por processo cuidadoso de fabricação

Portal Educação a Distância do Sebrae oferece 53 cursos ao empreendedor

### Anaísa Freitas

Uma boa oportunidade para quem quer se capacitar gratuitamente, em horários flexíveis, são os cursos on-line oferecidos pelo sistema de Educação a Distância do Sebrae ([www.ead.sebrae.com.br](http://www.ead.sebrae.com.br)).

Por meio da modalidade, qualquer interessado pode se matricular e ter acesso às capacitações (são 53, no total), divididas nos perfis Quero Empreender, Sou um Microempreendedor Individual, Tenho uma Microempresa ou Tenho uma Empresa de Pequeno Porte.

Os cursos, que incluem ainda material didático virtual, vão desde os módulos básicos, com formações conceituais, até os temas mais avançados e específicos. Após o cadastro no site, o aluno receberá um email de confirmação da matrícula e, posteriormente, outro e-mail informando a data de início do curso.

Para quem está interessado em conhecer os primeiros passos para montar um empreendimento, o curso Iniciando um Pequeno e Grande Negócio é uma das ofertas gratuitas do site. Já para o Microempreendedor Individual (MEI), estão

disponíveis as oficinas SEI (Sei Comprar, Sei Controlar meu Dinheiro, dentre outras).

As Oficinas SMS também são ofertadas por meio da modalidade e fornecem ao aluno conceitos e dicas importantes para o empreendimento transmitidas pelo celular, via mensagem de texto (torpedo). Essa oficina direciona conteúdos e informações relevantes à área

de interesse escolhida, como vendas e empreendedorismo.

Lembrando que as oficinas SEI também podem ser feitas de maneira presencial no próprio Sebrae Goiás, em Goiânia (GO), nas manhãs de sábado. Mais informações pelo 0800 570 0800.

#### REFERÊNCIA

Em junho, o projeto EaD

Sebrae – Cursos pela Internet foi premiado na categoria projeto de Referência Nacional no Prêmio Learning e Performance Brasil 2013/2014. Criado em 2011, o Prêmio, reconhece as práticas e tendências pela melhoria de forma sustentável da produtividade das pessoas e a competitividade das organizações em operação no Brasil.

# Capacitação gratuita pela internet



## APARECIDA RECEBE AGÊNCIA

Com 520 mil habitantes, Aparecida de Goiânia recebeu, em agosto, a 20ª agência de atendimento do Sebrae Goiás no Estado. A unidade é resultado de ação conjunta com a Prefeitura Municipal e Associação Comercial e Industrial de Aparecida. O atendimento diário será de 8h às 18h, de segunda a sexta-feira. Programação especial de cursos e oficinas do Sebrae foi disponibilizada para os empresários e artesãos do município.

Mais do que ampliar a capacidade de atendimento, a nova agência reforçará a qualidade dos serviços prestados pela instituição naquela região. De acordo com o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho, “a regionalização do Sebrae é uma realidade exitosa e que acontece em virtude das parcerias com as prefeituras municipais e entidades empresariais”.

Além das agências, o Sebrae Goiás já conta com 11 escritórios regionais, totalizando 31 municípios com atendimento direto da instituição. Nas agências, bem como nos escritórios, os empreendedores contam com atendimento presencial, capacitações em gestão, consultorias e outras ações de apoio e fomento às MPE.

# Mixirica mais que saudável

Veterinário de formação, pequeno empresário se realiza com negócio de alimentação

## Warlem Sabino

Nascido e criado em uma família de empreendedores, Frederico Macedo Nery, de 26 anos, achou que poderia seguir um caminho profissional diferente dos pais. Graduou-se em Veterinária (2009) e trabalhou em fazendas de confinamento de gado. Mas foram apenas dois anos como empregado. No final de 2010, após fazer o curso Empretec, no Sebrae Goiás, resolveu que era hora de ter o próprio negócio.

“Não estava satisfeito profissionalmente. Não gosto muito de cumprir horário, de obedecer chefe”, revela Frederico. “Sem falar que, em casa, tive muita influência e apoio para montar minha própria empresa. Minha mãe ajuda a administrar o negócio da família e tenho um bom exemplo de como fazer as coisas corretamente”, emendou.

Após o Empretec, o jovem começou a trabalhar com a revenda de produtos congelados. Durante um ano e meio, o negócio de porta em porta deu certo, mas chegou ao limite. A expansão só viria se abrisse

uma loja, lanchonete ou miniempório. Foi aí que surgiu a ideia de entrar para o ramo de franquias. “Queria alguma coisa que fosse no ramo de alimentação saudável. Sempre tive muita afinidade na área.”

Frederico visitou feiras, realizou pesquisas em sites, conversou com franqueados até conhecer a franquia Mixirica Alimentação Equilibrada. Ele chegou a ir até Uberlândia (MG) para bater um papo com a proprietária de uma unidade.

Ao elaborar o plano de negócios, percebeu a viabilidade de ter uma pequena empresa. Em dezembro do ano passado, fechou contrato com o supermercado Carrefour, em Goiânia (Jardim Goiás). Em 12 de junho passado, inaugurou a loja. São seis funcionários. Investimento total de aproximadamente R\$ 200 mil (reforma, ponto, aluguel e taxa de franquia).

“Neste primeiro momento, quero estabilizar o negócio, ter noção melhor do faturamento, rentabilidade e funcionamento. Mas estou planejando, para quem sabe daqui a um ano e meio ou dois, abrir mais uma unidade em Goiânia”, afirma.

## CONSULTORIA

O caso de Frederico tem tudo para dar certo. Segundo a consultora do Sebrae Goiás, Yaskara Bontempo, ele trilhou o caminho correto antes de adquirir uma franquia. “O empre-

## FRANQUIA



Frederico Nery pesquisou bastante antes de optar pela franquia Mixirica Alimentação Equilibrada



Funcionários da unidade da franquia Mixirica no Carrefour Sul

endedor, antes de tudo, precisa familiarizar-se com o assunto, fazer uma autoavaliação, antes de se decidir pelo empreendedorismo. E o Empretec é um seminário que desenvolve comportamentos empreendedores nas pessoas.”

## SERVIÇO

**Mixirica Alimentação Equilibrada**  
Unidade Carrefour Sul, no Jardim Goiás, em Goiânia (GO)

## EMPRETEC

O Empretec é um seminário que tem por objetivo desenvolver, nos participantes, características de comportamentos empreendedores. O programa foi desenvolvido pela Organização das Nações Unidas (ONU) visando o fortalecimento dessas características empreendedoras. O participante deverá, primeiro, identificar seu potencial empreendedor e verificar quais são seus pontos fortes e fracos. O programa é ministrado no Brasil, com exclusividade, pelo sistema Sebrae.

# Empresa que se instalar no Parque Tecnológico terá redução de ICMS

Empresários devem proporcionar ambiente de inovação, aliado ao respeito ao meio ambiente

Empresas já beneficiadas pelo Programa Produzir, do Governo do Estado, que se instalarem no primeiro Parque Tecnológico do Centro-Oeste, o Parque Tecnológico de Anápolis, terão redução de até



Projeção de como ficará o novo Parque Tecnológico de Anápolis

80% do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). O desenvolvimento do programa está a cargo da Secretaria de Ciência e Tecnologia (Sectec).

As empresas convidadas a se integrarem ao Parque Tecnológico devem proporcionar ambiente de inovação, aliado ao respeito ao meio ambiente.

Os incentivos fiscais só serão concedidos para as empresas credenciadas ao Programa Goiano de Parques Tecnológicos (PGTec). Para obterem o credenciamento, os parques precisam cumprir uma série de pré-requisitos estabelecidos pelo PGTec, entre eles, possuírem uma entidade gestora sem fins lucrativos, ter o apoio de instituições de ensino e pesquisa, assim como do empresário local.

O projeto do Parque Tecnológico também deve apresentar um estudo de viabilidade econômica, financeira e ambiental do empreendimento, incluindo

projetos associados, plano de atração de empresas e demonstração de disponibilidade de recursos próprios ou oriundos de instituições financeiras, de fomento ou de apoio às atividades empresariais.

## PARCERIA

O governador Marconi Perillo ressaltou que o governo “tira do papel um sonho”, ao criar as condições para que a iniciativa privada, junto com o poder público e as instituições de ensino superior, desenvolvam a implantação de Parques similares no Estado. Segundo ele, o Governo inicia uma nova fase de atração de investimentos para o Estado, marcada pela entrada de empresas inovadoras, voltadas à produção e transferência de conhecimento e de tecnologia.

A política dos Parques Tecnológicos é inédita no Centro-Oeste brasileiro, mas já foi adotada com êxito em Estados como São Paulo e Rio de Janeiro.

## NOVAS IDEIAS, NOVAS CAPACITAÇÕES

Empresas que empregam o novo modelo de negócio conhecido como startup passam a contar com projeto de capacitação específico do Sebrae Goiás. O StartupGO tem como objetivos principais a promoção e estímulo para execução de ideias inovadoras de base digital, a capacitação com foco no desenvolvimento das estratégias de negócios, nas validações com o mercado e a preparação para a busca de investimentos.

“Vamos promover ações que alavanquem o desenvolvimento dos negócios, buscando

ajustes entre o problema e a solução, a solução e o mercado e a preparação para a captação de investimentos”, explica o gestor do projeto Francisco Júnior, do Sebrae Goiás. O programa de capacitação envolverá cursos e workshops, totalizando 70 horas de treinamento com o foco em metodologias legitimadas que mais se empregam ao âmbito das startups (como Lean Startup, BMG Canvas, Métricas, Customer Development, Design Thinking, desenvolvimento das estratégias de negócios, metodologias

ágeis de desenvolvimento, marketing digital e preparação para a busca de investidores). Nessa primeira etapa, a capacitação se propõe a atender 20 startups. Ao final do programa, o empreendedor poderá apresentar sua startup para uma banca de mentores e investidores.



## O Parque

O Parque Tecnológico de Anápolis é iniciativa da formação de um consórcio privado de investidores, que já adquiriu a área e já está apta a receber incentivos fiscais. O empreendimento está localizado próximo ao Daia e já teve seu terreno incluído na Zona de Expansão Urba-

na de Anápolis. Os Parques Tecnológicos são empreendimentos imobiliários planejados (públicos ou privados), com estrutura administrativa institucionalizada, que visam à promoção da inovação por meio de mecanismos de transferência de conhecimento e tecnologia.

## PARCERIA

Quarenta toneladas de lixo reciclável são recolhidos durante a festa religiosa e serão encaminhados para reaproveitamento

# Projeto deixa Trindade mais limpa na Romaria

## Warlem Sabino

Desenvolvido pelo Sebrae Goiás e aplicado pela Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Recursos Hídricos de Trindade (Semmarh), o Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos recolheu 40 toneladas de lixo reciclável durante a Festa do Divino Pai Eterno, de 28 de junho a 7 de julho. O material foi encaminhado para empresas de reciclagem.

Catadores integrantes de cooperativas parceiras da Prefeitura de Trindade foram treinados para execução do trabalho. Eles atuaram na Rodovia dos Romeiros (GO-060) e no carreiródromo. Foram recolhidos garrafas pet, plásticos, latas, papéis e papelão. “Pelo primeiro ano do projeto, foi um resultado bastante razoável. Ano que vem vamos aumentar a área de trabalho para dobrar o lixo coletado”, explica Cláudio Rauber, superintendente de Gestão da Semmarh.

Em 2014, além da rodovia e carreiródromo, os catadores devem trabalhar nas áreas do Santuário Basílica, Igreja Matriz e nos locais de festa pela cidade. “Recolher o lixo reciclável proporciona um ganho muito grande não só para a limpeza da cidade, mas também para o aterro sanitário, que é poupado de um lixo que poder ser reaproveitado”, afirma Cláudio.

Além do lixo reciclável, os cocos também foram retirados das ruas, praças, avenidas e rodovia e levados para uma in-



Fotos: Edmar Wellington

Catadora treinada pelo Sebrae separa lixo reciclável durante a Romaria de Trindade. Lixeiras ajudaram no recolhimento dos resíduos



dústria de reciclagem em Aparecida de Goiânia (GO). O fruto será secado para retirada das fibras, que vão virar substrato para plantas.

### CIRCUITO TURÍSTICO

O Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos integra o Projeto Circuito Turístico Fé no Coração do Brasil, desenvolvido no município pelo Sebrae Goiás. O projeto trabalha com um grupo empresarial formado por proprietários de empresas de alimentação fora do lar e hospedagem. “É um trabalho de qualificação e desenvolvimento do turismo local”, explica Larissa de Souza Ribeiro, gestora da instituição.

Em parceria com a Secre-

taria Municipal de Turismo, o Sebrae Goiás também treinou 20 funcionários do Centro de Atendimento ao Turista (CAT) para atendimento aos visitantes e aplicação de uma pesquisa para conhecer o perfil de quem vai a Trindade durante a Festa do Divino Pai Eterno.

Segundo Flávia Carvalho, secretária de Turismo de Trindade, foram aplicados 300 formulários de pesquisa, que vão ajudar no planejamento para a romaria do ano que vem. Ela destaca ainda que o plano de marketing, que será construído pela prefeitura e parceiros para a festa em 2014, deve enaltecer a melhoria da limpeza na cidade.

“A parceria do Sebrae Goiás



Catadores recolhem resíduos pelo Projeto Papa Lixo, em Trindade

com a Semmarh local beneficia muito as ações focadas no turismo, pois mostra ao visitante o investimento feito no seu bem-estar e qualidade de sua estadia em Trindade”, considera. Outro objetivo do Projeto Fé

no Coração do Brasil é criar o Festival Gastronômico de Trindade, possivelmente em novembro. Inclusive, está em andamento um processo de identificação cultural gastronômica no município.

# Araguaia, rio de oportunidades

Projeto Circuito Turístico qualifica gestão de pequenos negócios para alavancar número de visitantes e reduzir sazonalidade

## José Antônio Cardoso

Em fase final de implantação, o projeto Circuito Turístico Vale do Araguaia beneficiará municípios banhados pelo rio em Goiás. Os trabalhos realizados pelo Sebrae Goiás incluem a formatação de produtos de turismo, capacitação empresarial e da mão de obra, e conquista de novos mercados.

As ações iniciadas em setembro do ano passado pela Regional Oeste do Sebrae Goiás organizam todo o trade turístico em Aruanã e Luiz Alves (distrito do município de São Miguel do Araguaia). Os esforços são concentrados no aprimoramento de vocações locais, como o lazer, ecoturismo e a pesca esportiva, que recebe tratamento especial.

Segundo o gestor do projeto, Nelson Bueno Barros (consultor do Sebrae Goiás), o grande foco da ação é desenvolver o turismo de pesca na região. Para Nelson, a modalidade é ainda carente de investimento no Brasil, então é hora de aproveitar um mercado inexplorado. “Apesar de o Araguaia ter reconhecimento de rio pesqueiro, somente na temporada (julho) é possível registrar um bom movimento de pescadores”, considera.

Nesse caso, o projeto deve promover mais visibilidade à região, com melhorias na operacionalização e qualidade dos serviços prestados.

Secretária de Turismo de Aruanã (a 307 km de Goiânia), Bibiane Corrêa lembra



Fotos: Edmar Wellington

Consultor Eduardo Lopes mostra peixe da espécie Dourada, capturado no Rio Araguaia, durante teste operacional no município de Aruanã

que o município recebe cerca de 800 mil turistas por ano. A metade é praticante da pesca esportiva. Para atendimento aos pescadores, Aruanã conta com 300 guias (que também são barqueiros), divididos em quatro associações. “A união da Prefeitura de Aruanã, Sebrae e parceiros vai qualificar o trabalho de receptivos, guias, hotéis, pousadas, restaurantes, lanchonetes e pisciculturas (iscas)”, ressalta.

### DESTINO TESTADO

Consultores do Sebrae Goiás, Tatiana Fernandez e Eliezer Contúrbia Neves desenvolveram um Teste Operacional em

Aruanã, em julho, sobre as condições de pesca local e formatação de destinos turísticos, como um safári fotográfico no Rio Vermelho (afluente do Araguaia, que tem encontro das águas margeando a cidade). O teste serviu para análise comportamental do guia, tempo de operação, conforto e segurança oferecidos. “Com o diagnóstico, vamos promover a qualificação dos trabalhadores, sempre respeitando suas características”, explica Tatiana.

Para Eduardo Lopes, consultor em turismo de pesca contratado pelo projeto, a capacitação pode atrair pescadores brasileiros com destino à

Argentina, em busca de serviço de excelência no esporte. “A Argentina, Amazonas e Mato Grosso dominam a preferência dos pescadores nacionais.”

Tatiana lembra que uma das ações do projeto vai levar guias de Aruanã para missão técnica na Argentina. Um curso de fotografia para guias também está programado.

### GUIAS

A transformação do Rio Araguaia como roteiro da pesca esportiva vai beneficiar guias, por meio de capacitação e formatação de produtos. A consultoria contratada pelo Sebrae Goiás vai trabalhar

atendimento e procedimentos, incluindo a segurança.

Eduardo Lopes fez avaliações e comparações que podem ajudar na proposta. Segundo o consultor, o Araguaia deve investir na ‘mordomia’ de pescadores para atrair. Depois de passar três dias em Aruanã, quase sempre à bordo de um barco motor, guiado por barqueiro local, Eduardo apresentou diagnóstico que vai balizar ações para o circuito turístico.

Para o consultor, o atendimento de guias ainda é deficiente, com problemas na pontualidade, segurança, linguagem, disposição e serviços

## RIO ARAGUAIA



Empresário Adailton Ferreira será um dos beneficiados pelo projeto

oferecidos. “É para melhorar isso que estamos aqui”, anunciou. Eduardo lembrou sua experiência na Argentina. “Impressionaram-me a recepção do guia e a logística”, conta.

Destaca o consultor que, no país vizinho, a expectativa em relação à pescaria dar certo é do próprio barqueiro. “O guia é um consultor, preparando tudo para o resultado positivo, desde o despertar, equipamentos, bagagens, higiene, condução, postura e informações sobre espécies de peixes”, observa.

Em Aruanã, Eduardo encontrou guias esforçados e simpáticos, mas que devem profissionalizar sua atuação. O guia Jurandir Cardoso Farias, de 49 anos, será um dos beneficiados do projeto. Há 20 anos barqueiro de pesca

no Araguaia, Jurandir parece próximo das ‘exigências’ do mercado, apontadas pelo consultor. “O Jurandir investe em estrutura e qualificação, além dele ter um jeito próprio para a atividade”, reconhece Eduardo.

Proprietário de duas lanchas e mais cinco barcos, Jurandir vive do turismo de pesca o ano todo. A diária de guia custa R\$ 350 na lancha e R\$ 200 no barco. “O que não dou conta de fazer, contrato barqueiros”, conta.

“Eu piloto, oriento a pescaria e cozinho para os pescadores”, avisa. Todo esse diferencial, segundo Jurandir, é fruto do conhecimento que adquiriu em cursos do Sebrae Goiás. “Aprendemos como as pessoas gostam de ser atendidas”, avalia.

## CIRCUITOS

O desenvolvimento de circuitos turísticos beneficia todas as regiões goianas. Em metodologia do Sebrae Goiás, três circuitos foram implantados: Fé no Coração do Brasil (município de Trindade), Pegadas no Cerrado (Sudoeste de Goiás) e Quin-

tais de Goiás’ (Centro). “Estamos projetando roteiros no Nordeste goiano (Rota e Cavernas), ao Norte (Lago Serra da Mesa) e Sul/Sudoeste (Lagos)”, explica Luís Henrique Rodrigues, gerente da Regional Sul do Sebrae Goiás, um entusiasta da ação.

## AÇÕES ORGANIZADAS

Os guias de Aruanã estão integrados em quatro associações: a Associação dos Pescadores Guias Turísticos de Aruanã (Aspega), na qual Jurandir participa, Associação dos Barqueiros de Aruanã (ABA), Associação dos Barqueiros e Guias do Encontro dos Rios (Abgera) e Associação dos Ribeirinhos e Canoeiros de Aruanã (Arca).

Cada associação conta com o apoio de um porto para suas operações: Porto Javaé (Aspega), Porto Central (ABA), Porto Encontro dos Rios (Abgera) e Porto da Escadaria da Praça Central (Arca). Para Nelson Bueno Barros, gestor do projeto pelo Sebrae Goiás, essa organização vai estimular o comprometimento dos guias com as ações desenvolvidas. “Estamos iniciando um serviço de base que deve dar condições para os barqueiros melhorarem seu atendimento e renda”, explica.

O presidente da ABA, o guia Valdo Ferreira Lima, 47, acredita nisso. Segundo ele, os barqueiros de Aruanã faturam, em média, R\$ 2 mil por temporada, cerca

de 45 dias entre junho, julho e agosto. “Com o projeto, o movimento pode ser anual.”

Valdo destaca também que as associações podem implantar serviços em benefício não só dos guias, mas de toda a cadeia produtiva do turismo de pesca, incluindo os manobristas de veículos e os vigias de barcos.

## TRADE TURÍSTICO

O Sebrae Goiás também vai capacitar a hotelaria e empreendimentos de alimentação fora do lar (restaurantes, bares e lanchonetes) em Aruanã (GO). A ação envolve o trade turístico local em cursos que devem qualificar o turismo de lazer, natureza e pesca. Segundo Nelson Bueno, a capacitação subsidiada basicamente pelo Programa Sebraetec está em execução em Luiz Alves (distrito de São Miguel do Araguaia).

No distrito, o Sebrae Goiás promove a padronização dos serviços em hotéis e pousadas, além do ordenamento do uso de praias no Rio Araguaia. Um Manual

de Operações em Hotelaria e a edição de normas sobre como utilizar as praias são alguns dos trabalhos já desenvolvidos.

No caso de Aruanã, segundo dados da Secretaria de Turismo do município, as ações devem beneficiar 46 meios de hospedagem, que possuem 557 Unidades Habitacionais, com 1.889 leitos. A secretária de Turismo local, Bibiane Corrêa, destaca ainda que 33 estabelecimentos de alimentação fora do lar vão integrar o projeto. “O Sebrae pode nos ajudar também no estímulo à formalização dos negócios.”

Proprietário da Pousada Eliana, em Aruanã, Adailton Ferreira, de 60 anos, será um dos beneficiados. “Quero acompanhar a evolução do mercado, por meio do aprimoramento em cursos”, avalia Adailton. Para o empreendedor, que investiu quase R\$ 1 milhão na compra e reforma da pousada, o projeto vem para profissionalizar de vez o turismo na região. “Podemos aumentar nossa taxa de ocupação fora da temporada, que é de 30%.”

Segundo Adailton, somente nos meses de junho, julho (principalmente) e agosto, além do Carnaval e feriados, é que seu estabelecimento mantém apartamentos quase sempre lotados. Para isso, ele remodelou as 15 unidades - sendo sete simples e oito luxo. “Estou há dois anos em obras na pousada, investindo na infraestrutura. Será fundamental também melhorar a qualidade da mão de obra.”



Tatiana Fernandez, Nelson Bueno Barros e Bibiane Corrêa

## NOVIDADE NO MERCADO

# Para experimentar, basta opinar

Administradoras colocam em prática clube que oferece oportunidade aos associados de avaliar produtos em troca de apreciações

## Wanessa Rodrigues

Que tal experimentar produtos e oferecer em troca apenas sua opinião? Há dez meses em atividade em Goiânia (GO), o Clube Experimente oferece essa oportunidade a seus associados. Trata-se de empresa que trabalha com pesquisas por meio do *tryvertising* (teste com publicidade). Se de um lado para os associados é a chance de conhecer novos produtos, de outro, para o fornecedor, como indústrias e diferentes estabelecimentos comerciais,

é a possibilidade de avaliar produtos a um baixo custo.

O Clube Experimente, ideia colocada em prática pelas administradoras Andressa Gomes Toledo e Ariadne Fujioka, oferece diferentes métodos de pesquisa para atender às necessidades específicas de cada fornecedor. O melhor é que as pesquisas são realizadas com valores bem abaixo do que o praticado no mercado. Dependendo do tipo de trabalho e conforme a quantidade de amostras, o custo fica entre R\$ 1 mil a R\$ 1,5 mil.

O método é simples: os

produtos dos anunciantes ficam expostos em gôndolas colocadas no Clube Experimente. Ou seja, o local tem o formato de um minimercado. Os associados, que pagam apenas uma taxa anual de R\$ 50, escolhem os produtos ou serviços que desejam. Avalia em seu ambiente, podendo ser em casa, e responde a pesquisa de forma on-line no site da empresa.

Segundo explica Andressa, a pesquisa é analisada pelo Clube e os resultados apresentados aos anunciantes. E é nesse ponto que está

um dos diferenciais. Além de não haver nesse trabalho a influência de um pesquisador, a indústria acompanha em tempo real a tabulação dos dados. As pesquisas podem ser segmentadas e, ao final, é traçado o perfil do cliente.

Andressa conta que ela e Ariadne, amigas desde a faculdade, tiveram a ideia depois de conhecerem o modelo no Japão. Segundo ela, esse tipo de empresa é a primeira do Centro-Oeste e, com o formato adaptado pelas sócias, é a primeira do Brasil. A diferença está na forma de apresentar os resultados, no fato de a experimentação estar disponível em uma loja física e de não se estipular quantidade de produtos a serem testados pelos clientes.

## REGRAS

Apesar de não ter quantidade específica, Andressa diz que, para que o consumidor pegue produtos mais de uma vez, é necessário responder à pesquisa anterior. “Essa é uma forma de termos todas as respostas”, explica. Atualmente, o Clube Experimente tem 600 pessoas cadastradas. “Hoje, esse tipo de pesquisa é importante para aquelas pessoas que têm medo de experimentar algo novo”, declara Andressa.

O Clube Experimente trabalha com Marketing Com-

partilhado. Além da Pesquisa de Produto, a empresa oferece ainda Pré-Testes, que são realizados antes do lançamento do produto, de modo a adequar as características às preferências e necessidades do público-alvo; Teste Cego, que é a pesquisa com produto, porém, sem influência da marca; e o Cliente Oculto, que proporciona a identificação ágil e precisa de oportunidades de melhorias aos processos de atendimento.

Andressa conta que ao menos 100 produtos já passaram pelas gôndolas do Clube. Mas, no começo, as sócias não tinham muita ideia de como seria a aceitação da empresa. Por isso, elas procuraram orientação no Sebrae Goiás. “Essa parceria foi fundamental. Conseguimos orientação sobre planejamento e marketing. Mudamos até o nome do clube por orientação do Sebrae”, conta.



Andressa Toledo organiza prateleira do Clube Experimente

Fotos: Edmar Wellington



Andressa Toledo e Ariadne Fujioka no Clube Experimente, que funciona em Goiânia há quase um ano

## SERVIÇO

### Clube Experimente

Rua 90, Quadra F-40, Lotes 85/89, Loja 09, Setor Sul, Goiânia (GO)  
O cadastro pode ser feito pelo site [www.clubeexperimente.com.br](http://www.clubeexperimente.com.br)



# Restaurante cheio de vantagens

**Proprietário enxerga nas ações de marketing a ferramenta correta para atrair clientes e alavancar negócios**

**Wanessa Rodrigues**

Reginaldo Alves Machado, de 35 anos, sempre soube que não passaria muito tempo como motorista de uma empresa de Goiânia (GO). A vontade de crescer e de alcançar seus sonhos fez com que conseguisse se tornar empreendedor de sucesso. Ele até esperou três anos por uma oportunidade de mudança de cargo no estabelecimento em que atuava. Mas, como não recebeu a chance, decidiu mudar os rumos da sua vida por conta própria.

Hoje, Reginaldo é proprietário do Restaurante Kabutiá, que tem duas unidades na capital – uma no Jardim Planalto e outra no Setor Goiânia Viva. A ideia de servir refeições surgiu ainda quando trabalha-

va como motorista. Um dia, sentado em frente à empresa, observou que muitas pessoas buscavam marmitas em restaurantes próximos ao local. Foi então que se lembrou do tempero da irmã Ana Rita, 39. “Fiz o desafio e ela aceitou.”

Mesmo sem muitos recursos, em 2006, os irmãos compraram um restaurante no Goiânia Viva por R\$ 5 mil, valor parcelado pela antiga dona. O começo foi difícil. Eram poucas panelas, mesas e quase nenhum capital de giro. Eles trabalhavam sozinhos e, até conquistarem freguesia, passaram apertos, perderam alimentos já preparados e quase não vendiam. Reginaldo conta que, quando conseguiam vender R\$ 30, o dia era de alegria.

Os tempos difíceis passaram e os dois conquistaram clientes com um jeito especial de atender, aliado ao bom tempero. As mesas já não eram suficientes para atender à demanda. Segundo ele, algumas pessoas comiam até em pé, mas não deixavam de frequentar o local. Em 2009, ele expandiu o

## ALIMENTAÇÃO



Fotos: Fernando Leite

**Reginaldo Alves Machado, ex-motorista que montou dois restaurantes (Kabutiá) de sucesso em Goiânia**

negócio e abriu uma filial do Kabutiá na Avenida T-9. Foram gastos R\$ 70 mil para deixar o local aconchegante e atrativo. A persistência e o investimento valeram a pena. Hoje, cada uma das unidades do restaurante atende 280 pessoas por dia. No total, 22 funcionários auxiliam no atendimento e o faturamento anual dos estabelecimentos chega a R\$ 1,6 milhão. “Estou me realizando. Quando olho para trás, me sinto satisfeito, mas ainda percebo um grande horizonte, que me motiva a melhorar e crescer.”

## INOVAÇÕES

A cada dia, o empresário Reginaldo Alves Machado, proprietário das duas unidades do Kabutiá Restaurante, percebe que o crescimento é real e aposta nisso. Ele recebe orientações do Sebrae Goiás, por meio do projeto Agentes Locais de Inovação (ALI). Atento às mudanças do mercado, ele investe em inovações e, principalmente, em ações de marketing. Além de folders que mostram todo o trabalho dos irmãos, eles fazem promoções para atrair os clientes.

Entre as promoções, o cartão Clube Vantagens do Kabutiá, balança premiada (se o peso do prato for igual ao do acompanhante, o cliente não paga), e o

Qual seu palpite? (se acertar o peso do dia, ganha 50% de desconto). Além disso, Reginaldo faz promoções para quem comemorar o aniversário no local, com desconto e bolo de presente. Faz promoções especiais em datas comemorativas, como o Dia das Mães e Dia dos Pais.

O empresário ainda trabalha com buffet e cozinha industrial. Agora, sua ideia é abrir o estabelecimento no horário noturno. Para isso, já adquiriu uma área ao lado da unidade da T-9. Para o futuro, quer vender franquias do Kabutiá. “Nossa marca é conhecida por toda a cidade e, a tendência, é só crescer”, diz.



## SERVIÇO

**Restaurante Kabutiá**  
Av. T-9, nº 4.375, Jardim Planalto, Goiânia (GO)  
Telefone: (62) 3088-5066

## GOIÂNIA

# Setor de cosméticos deve ganhar regulação

Texto normativo vai estimular segurança e qualidade para os serviços no país

## José Antônio Cardoso

Empreendedores do segmento beleza e bem-estar em Goiás participaram da discussão sobre as Normas Técnicas para Salões de Beleza no Brasil, em evento na sede do Sebrae Goiás, em Goiânia. O encontro reuniu parceiros do Sebrae no Estado em projetos que beneficiam o setor, além de convidados, entre eles Ester Gomes Gonçalves, presidente do Sindicato dos Institutos de Beleza e Cabeleireiros de Senhoras do Rio de Janeiro (Sinbel/RJ), e Richard Klevenhsen, diretor de Desenvolvimento Profissional da L'Oréal (fabricante de cosmético).

Coordenadora Nacional da Carteira Beleza do Sebrae, Andrezza Torres também integrou a Oficina de Integração Estratégica para a construção de um texto normativo para regular o segmento. O documento será levado à consulta pública e, posteriormente, apresentado à Associação Brasileira de Nor-

mas Técnicas (ABNT). A partir daí poderá se transformar em regulamento e lei no país. “Estamos validando o primeiro texto específico do segmento beleza e bem-estar no Brasil.”

Atualmente, segundo a coordenadora, os empreendimentos têm regulação por meio da Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa), o que causa insegurança normativa para proprietários e profissionais de salões de beleza, além dos consumidores. “A normatização deve promover qualidade, competitividade e confiança ao segmento”, ressalta.

Andrezza acredita ainda que a construção de normas técnicas que levam em conta a opinião de quem trabalha com salões deve garantir um texto bastante orientador. “Creio que até mesmo o processo de formalização do setor será estimulado.” Aliás, ela conta que 80% dos empreendimentos no país atuam na informalidade. Dados divulgados pelo Portal do Empreendedor, mostram que a formalização do segmento no Brasil tem registrados 54 mil empresas de micro e pequeno porte e 298 mil empreendedores individuais.

Proprietária do Miss Bella Cabeleireiros (formal), em

Goianésia (a 198 km de Goiânia), Gleziene Alves, de 32 anos, participou da reunião no auditório do Sebrae Goiás. “Devemos ter procedimentos melhorados com regulamento claro, pois percebo que muitos profissionais de beleza e bem-estar não conseguem distinguir atuações”, considera.

Atendida pelo Projeto Estética Noroeste, desenvolvido pela Regional Noroeste do Sebrae Goiás, Gleziene destaca que a parceria com a entidade já produziu outros benefícios para o setor na sua cidade. Ela ressalta que o projeto auxilia na qualificação, precificação de serviços ofertados e leva empreendedores a missões técnicas. “Isso tem promovido uma revolução no atendimento dos salões em Goianésia, que capacitaram seus trabalhadores, investiram na infraestrutura e qualidade de produtos e serviços”, explica.

Ana Paula da Conceição, gestora do Sebrae Goiás responsável pelo projeto em Goianésia, conta que 80 empreendedores da região estão integrados às ações, incluindo os municípios de Jaraguá e Rubiataba. “Este ano, devemos ter a adesão de empreendimentos de Ceres e Crixás”, estima.

Fotos: Edmar Wellington



Andrezza Torres, coordenadora nacional da Carteira Beleza do Sebrae, ministrou palestra em Goiânia



Gleziene Alves, do Miss Bella Cabeleireiros, participou da discussão

## MISSÃO PROFISSIONALIZAR

Parceiro na organização do evento em Goiânia, Israel Witkowski, gestor do Projeto Empreender na Regional Metropolitana do Sebrae Goiás, confirmou para setembro uma missão técnica subsidiada pelo Sebrae, que beneficiará cerca de 90 empreendedores de beleza e bem-estar. “A visita à Beauty Fair, em São Paulo (capital), vai colocar o empreendedor em contato com o que há de mais moderno em cosméticos e beleza no

mundo.” A missão será realizada em parceria com a Associação dos Profissionais da Beleza de Goiás (Aprobeleza), Sindicato dos Proprietários de Barbearias, Instituto de Beleza de Goiás (Sindibeleza) e Universidade Estadual de Goiás (UEG).

No caso da UEG, a ação se torna ainda mais relevante, pois a universidade está formando profissionais no curso de graduação tecnológica em Estética e Cosméticos (duração de três anos).

## ANÁPOLIS

# Projeto estimula alimentos orgânicos

Município receberá 30 unidades de Produção Agroecológica Integrada e Sustentável (Pais), o que garantirá abertura de mercado aos produtores

**“O mercado está ‘doido’ por alimentos orgânicos, então devemos aproveitar essa oportunidade”**

Osmar Pereira, presidente da Aproar

## José Antônio Cardoso

A implantação de 30 unidades do projeto de Produção Agroecológica Integrada e Sustentável (Pais) no município de Anápolis (GO), a 60 km de Goiânia, deve garantir abertura de mercado para produtores locais, que cultivam alimentos sem o uso de agrotóxicos. A novidade foi apresentada no Seminário de Agroecologia, em Anápolis, com o tema “Desafios e oportunidades de produção e comercialização em Goiás”.

Ao fazer o anúncio da chegada das Unidades Familiares de Produção Agrícola Sustentável (UFPAS) em solo anapolino, Wanderson Portugal, diretor técnico do Sebrae Goiás, destacou que a entidade apoia o produtor numa crescente demanda por alimentos seguros.

Para Wanderson, o Pais ajuda a família agricultora a iniciar um processo de transição entre o cultivo agroecológico para o orgânico, que requer, inclusive, seu certificado. “Estamos, inicialmente, investindo na cultura da produção, para, depois, estimular a certificação, que é uma garantia para o consumidor”, explica.

O diretor lembrou que o Sebrae Goiás também auxilia o produtor, ao citar procedimentos de certificação subsidiados pela instituição. “Temos bons exemplos disso, com a Associação de Produtores Rurais



Alimentos cultivados sem o uso de agrotóxico devem ganhar impulso no comércio na região de Anápolis após Seminário de Agroecologia

de Caldas Novas (Aprocan) e a Cooperativa Agropecuária Mista dos Produtores de Silvânia (Copersil)”, observa.

Organizador do seminário, Arildo Francisco da Costa, gestor do Projeto Setorial Rural Centro, desenvolvido pela Regional Centro do Sebrae Goiás, conta que a Prefeitura de Anápolis projeta criar uma feira exclusiva para produtos agroecológicos. “Quando as hortas do Pais estiverem produzindo o suficiente para atender o mercado, será possível inaugurar a feira.”

## OPORTUNIDADES

Criada em setembro passado, a Associação de Produtores Orgânicos de Anápolis e Região (Aproar) ainda não garante o fornecimento de produtos do gênero ao mercado. O presidente da entidade, Osmar Pereira, explica que, dos 30 associados atuais, somente cinco estão produzindo de forma frequente. “O mercado de Anápolis está ‘doido’ por alimentos orgânicos, então devemos aproveitar essa oportunidade.”

Osmar acredita que a realização do seminário vai for-

talear o associativismo, visto como a principal ferramenta para a conquista de mercado para os produtores.

Arildo anunciou outra ação do Sebrae Goiás em benefício dos agricultores familiares, que vai de encontro ao pensamento de Osmar. Segundo Arildo, 30 produtores da região Central do Estado vão participar da Feira do Empreendedor, promovida pelo Sebrae no Distrito Federal (21 a 24 de agosto). “O grande consumo de alimentos orgânicos no DF justifica a ação”, considera.



Diretor técnico do Sebrae Goiás, Wanderson Portugal Lemos

Fotos: Edmar Wellington

## CRISTALINA

# Mercado do Cristal terá espaço para lojas, feiras, lanchonete e auditório

Área de 1,7 mil metros quadrados abrigará 30 artesãos locais e deve dar novo impulso à economia do município

## José Antônio Cardoso

A construção do Mercado do Cristal está fechando com louvor a parceria do Sebrae Goiás junto ao Arranjo Produtivo Local (APL) de Gemas, Joias e Artesanato Mineral de Cristalina (GO), a 280 km de Goiânia. Com inauguração prevista para agosto, o mercado tem 1.745 metros quadrados de área, onde serão instaladas seis lojas, área para feiras, lanchonete e auditório.

A Prefeitura de Cristalina fez doação da área pública, já o Instituto Camargo Corrêa investiu R\$ 250 mil no empreendimento. Os dois são parceiros do Sebrae Goiás no Projeto Terra do Cristal, ao lado do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos (IBGM) e Fundo de Fomento à Mineração (Fun- Mineral Goiás).

“Mais 30 artesãos do município também vão expor produtos”, avisa Willian Francisco Souto, de 39 anos, presidente da Associação dos Artesãos de Cristalina, que relembra missão promovida pelo Sebrae Goiás, ano passado, ao Estado do Pará, como inspiradora. “O Espaço São José Liberto, em Belém (capital paraense), tem modelo de gestão que podemos implantar.”

Desde 2002, o São José Liberto abriga o Museu de Gemas, o Polo Joalheiro e a



Fotos: Edmar Wellington

Cristiane e Neusa Biacchi vão expor no Mercado do Cristal. Espaço deve impulsionar economia local



Willian Souto, presidente da Associação dos Artesãos de Cristalina

Casa do Artesão, que são geridos pelo Instituto de Gemas e Joias da Amazônia (Igama). Por meio do Programa de Desenvolvimento do Setor de Gemas e Joias, o Governo do Pará criou mecanismos para profissionalizar e agregar valor à

produção de joias no Estado.

Segundo Willian, o Mercado do Cristal deve estimular isso, integrando a cadeia produtiva, incluindo garimpeiros, artesãos e lojistas. “A capacitação oferecida pelo Sebrae e parceiros nos dá condições

para melhorar”, avalia. O presidente destaca que 70 associados tiveram benefícios do projeto, com reflexo na melhoria da gestão dos negócios, qualificação profissional, maior visibilidade de produtos e aumento de vendas.

### FEIRA TODO DIA

A Feira de Joias, Artesanato Mineral e Pedras Preciosas de Cristalina (Fecris), que teve a sua nona edição realizada em julho, é uma das ações apontadas por Willian como propulsoras do desenvolvimento da associação. “O detalhe é que, agora, teremos uma feira diária, com a inauguração do Mercado do Cristal”, pondera.

A artesã e designer de joias

Neusa Biacchi, de 51 anos, aproveita todos os benefícios do Terra do Cristal. Integrou a missão em Belém, participa da Fecris e tem loja preparada para abertura no mercado. “Vamos resgatar a identidade de Cristalina que, atualmente, é muito lembrada pela produção agrícola”, ressalta.

A depender do prefeito local, Luiz Carlos Attiê, os artesãos podem esperar dias promissores. Apesar de o município ter economia bastante ligada à agricultura, Attiê garante não renegar as origens. “Até porque sou filho de garimpeiro. Neste solo, somos lembrados pela energia do cristal”, conta.

Para o prefeito, o Mercado do Cristal vai incentivar o turismo místico e de negócios em Cristalina. Fato que foi destacado também pelo diretor técnico do Sebrae Goiás, Wandererson Portugal, presente à Fecris 2013. “Os artesãos de Cristalina têm a arte nas mãos, por isso investimos no projeto desde 2004, para qualificar ainda mais a produção”, observa.

Segundo Wandererson, o Sebrae Goiás vai continuar apoiando a Associação dos Artesãos de Cristalina como um coadjuvante, já que a organização alcançou independência. “Nosso atendimento está aberto ao empreendedor que deseja transformar seu negócio numa atividade de sucesso”, destaca.

## FORMOSA

Edmar Wellington



Vendedora Priscylla de Melo, de 23 anos, quer transformar seu talento no comércio informal num sonho empreendedor de montar sua loja no município de Formosa (GO)

# “Meu tempo de sacoleira está acabando”, diz vendedora

**Autônoma decide formalizar atividade comercial e espera crescer faturamento**

**José Antônio Cardoso**

A vendedora Priscylla de Melo, de 23 anos, quer transformar seu talento no comércio informal num sonho empreendedor de montar sua loja. Para acelerar o processo, ela vai fazer registro como Microempreendedor Individual (MEI), que legaliza atividades de quem trabalha por conta própria no Brasil, com

faturamento máximo anual até R\$ 60 mil.

A vontade de Priscylla ganhou reforço quando foi atendida pelo Sebrae Goiás, na 5ª edição do Governo Junto de Você - Governo Itinerante, do Governo de Goiás, realizado no município de Formosa, distante 282 km de Goiânia. “Meu tempo de sacoleira está findando.”

Com orientações da consultora do Sebrae Goiás Marlene Luiza Mendes, Priscylla descobriu que pode virar empresária de fato pagando apenas R\$ 34,90 mensais (destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS), com direito aos benefícios como auxílio-materni-

dade, auxílio-doença e aposentadoria. “Poxa’, que bom, não sabia disso!”, conta.

Na formalização, Priscylla considera que seu trabalho deve render mais, apesar de faturar entre R\$ 3 mil a R\$ 4 mil como vendedora autônoma. “Vendo muito bem como sacoleira, mas sem um ponto fixo para vendas é difícil se estabelecer no mercado”, considera.

Segundo Priscylla, a falta do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) inibe a comercialização de produtos junto aos fornecedores e consumidores. “Cheguei ao teto como sacoleira, então vou começar minha história formal no mercado.”

Ela garante ter experiência no atendimento pessoal, uma de suas estratégias de fidelização. Tanto que carrega consigo agenda com todas as informações sobre seus consumidores, incluindo nome, telefone, endereço, número de vestuário e calçados, além de gostos individuais. “Acredito também que atuo como consultora de moda e beleza”, define.

Masashi Hiroshima, gerente da Regional Entorno do Distrito Federal do Sebrae Goiás, disse que o atendimento a empreendedores que não conheciam o trabalho desenvolvido pela entidade é marca da parceria com o Governo Junto de Você.

## POPULAR

Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás, elogiou a parceria da entidade com o Governo do Estado. “O Sebrae está saindo do ambiente de espera para atrair um de seus principais clientes, que é o microempreendedor individual.” Coordenador dos trabalhos do Sebrae Goiás no Governo Itinerante, o consultor Paulenrique Neiva revela que a entidade promove cerca de 100 atendimentos diretos em cada edição, fora os cursos e oficinas em salas. “No estande, atendemos principalmente empreendedores dos segmentos de beleza, mecânica, alimentação e marcenaria”, conta.

JATAÍ

**Warlem Sabino**

Jornalista, escritor, professor e artesão, Nicodemos Souza de Miranda, de 65 anos, é um dos raros artistas que trabalham com cabaça no Brasil. A técnica inovadora, que ele mesmo desenvolveu ao longo de 40 anos no município de Jataí (a 322 km de Goiânia), já foi reconhecida pela Unesco como “Excelência em Produtos Artesanais no Mercosul”, em março deste ano.

“Os índios Guarani já usavam cabaça antes mesmo de o homem branco pisar aqui. Nossos avós e bisavós carregavam água em cabaça, tomavam leite e também a utilizavam como cuia para arroz e feijão. A cabaça tem muitas utilidades, até para o artesanato”, justifica Nicodemos, com ar saudosista, em sua casa, conhecida como Ateliê Porongo.

Com um estilete nas mãos, enquanto mostra como faz as peças, Nicodemos disse que a técnica poderia tornar-se referência para o artesanato brasileiro, além de ser mais uma fonte de renda para pequenos produtores rurais e artesãos da cidade. “Tenho a maior dificuldade em encontrar cabaças pra comprar. Ninguém mais planta”, afirma. “Quando encontro, pago R\$ 10 por peça. E não produzo mais por falta de material”, emenda.

Nicodemos confecciona tartarugas, lamparinas, tatus e a santa inanimada, que motivou o prêmio da Unesco. As peças têm preço a partir de R\$ 60 e podem levar até dois dias para ficarem prontas. “São produtos com valor agregado, que têm bom lucro. Você gasta R\$ 10 e vende por R\$ 60. O lucro é o trabalho do artesão. Por isso, é tão importante que outras pessoas aprendam a técnica.”

Os objetos de decoração

# Artesão dá vida às cabaças

**“São peças com valor agregado, que têm bom lucro. É importante que outras pessoas aprendam a técnica”**

Nicodemos de Miranda

Com um pequeno estilete, cola e betume, professor reconhecido pela Unesco confecciona, a partir do fruto da cabaceira, tartarugas, lamparinas, tatus e a santa inanimada



Edmar Wellington

Nicodemos de Miranda, de 65 anos, mostra tartaruga de cabaça: “É uma matéria-prima saudável que não agride ao meio ambiente”

são tratados com betume da Judeia (piche) dissolvido em solvente, para que tenham mais vida útil, e emendados com cola. O artesanato é vendido, prioritariamente, na loja Artesanatos Indígenas Bero Can, em Barra do Garças (MT). Ele também já fez exposições em Goiânia e Jataí.

**INÍCIO**

Nicodemos de Miranda foi apresentado às cabaças 40 anos atrás, enquanto realizava experimentos na matéria de Artes com alunos de uma escola pública de Jataí. A ideia veio da mulher, que pediu pra ele fazer uma taça de cabaça. Até então, já havia confeccio-

nado objetos de cerâmica com barro. “Comecei a pesquisar sobre a cabaça e achei os resultados maravilhosos.”

No fundo de casa, ao lado do ateliê, o professor devoto de Nossa Senhora Aparecida tem uma cabaceira. Já chegou a colher 260 cabaças. “É uma matéria-prima saudável que

não agride ao meio ambiente.”

Hoje, já aposentado das escolas, Nicodemos mantém as atividades de escritor - já publicou 10 livros e está com o 11º pronto - e jornalista - tem um programa semanal na Rádio Difusora de Jataí, o Sudoeste em Foco. Ele é microempreendedor individual.

## JATAÍ

# “O mundo da moda é o meu sonho”

Formada em Veterinária, jovem empresária abriria pet shop, mas se rendeu à tentação de fazer o que gosta

O sonho de ter o próprio negócio é o terceiro maior desejo dos brasileiros. De acordo com a pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil – GEM 2012*, 43,5% da população de 18 a 64 anos de idade pretende ser o próprio patrão, contra 24,7% daqueles que preferem uma carreira com carteira de trabalho assinada.

A mesma pesquisa mostra que 49,6% dos empreendimentos com até três anos de vida estão nas mãos de mulheres, 18,3% administrados por jovens com idade entre 18 e 24 anos, e 37% deles sob o comando de recém-formados em cursos superiores.

É o caso da empresária Jackelyne Ferreira Dutra, 23 anos, que, em novembro de 2011, abriu as portas da Donna Moça, no Jatahy Shopping, em Jataí, a 322 km ao Sudoeste de Goiânia. Recém-formada em Veterinária pela Universidade Federal de Goiás (UFG), Jackelyne cedeu à tentação de montar um pet shop pela ‘ vaidade’ de abrir uma loja com a ‘sua cara’. “Gosto muito da veterinária, mas o mundo da moda é meu sonho”, revela.

A loja no shopping não durou muito tempo, pois os altos custos de locação e taxas estavam inviabilizando o negócio, e a empresária decidiu mudar sua loja para o Centro da cidade, onde criou um ambiente ainda mais ao seu estilo, jovem, sofisticado, mas aconchegante. “Vendo na loja o que gosto de usar. Visi-



Jackelyne Dutra: “Enfrentei dilemas, mas vejo que valeu a pena. Estou realizada fazendo o que gosto”

to exposições, faço pesquisas em sites, revistas, editoriais de moda e procuro manter-me sempre bem informada dos estilos e tendências das estações”, ressalta, afirmando que trabalha com multimas e algumas coleções exclusivas.

## MULHERES

Sobre seu público, Jackelyne acredita que seja formado

por mulheres de 15 a 30 anos, “donas e moças, que gostam de se vestir bem e valorizar o corpo”. Para atingir esse público, ela conta que usa duas páginas do Facebook, que alimenta a todo instante, com a ajuda de seus dois colaboradores, com novidades e lançamentos da loja. Também investe em anúncios em revistas, jornais, telões em festas,

“mas no ‘face’ a resposta é imediata”, observa.

Os conceitos de gestão, conta Jackelyne, foram adquiridos em um curso superior incompleto de Administração, e no cotidiano do negócio. “Foi muito difícil. Enfrentei dilemas, mas vejo que valeu a pena. Estou realizada fazendo o que gosto”, conclui a jovem empresária.

## SONHO DA POPULAÇÃO BRASILEIRA

VIAJAR PELO BRASIL

**50,2%**

COMPRAR A CASA PRÓPRIA

**48%**

TER SEU PRÓPRIO NEGÓCIO

**43,5%**

COMPRAR UM AUTOMÓVEL

**36,4%**

VIAJAR PARA O EXTERIOR

**33%**

TER UM DIPLOMA DE ENSINO SUPERIOR

**31,6%**

TER PLANO DE SAÚDE

**29,9%**

FAZER CARREIRA NUMA EMPRESA

**24,7%**

TER SEGURO DE VIDA

**20,6%**

TER SEGURO PARA AUTOMÓVEL

**18,3%**

CASAR OU FORMAR FAMÍLIA

**16,1%**

COMPRAR COMPUTADOR

**(15,2%)**

FONTE: GEM BRASIL 2012

FRANÇA

# Lingerie goiana com olhar de Paris

Edmar Wellington

Empresários conhecem novidades na Europa e prometem aplicar diferenciais nas fábricas de Taquaral

## Warlem Sabino

A primeira viagem ao exterior da empresária Marciane Maria Pereira Vilas Boas, de 33 anos, rendeu bem mais do que fotos e recordações. Integrante da missão técnica internacional apoiada pelo Sebrae Goiás que visitou Paris (França) durante uma semana, em julho, ela trouxe novidades para aplicar em sua confecção, a De Villas Lingerie, em Taquaral de Goiás (a 93 km de Goiânia).

“A visita abriu muito a minha mente. Conheci outra realidade possível de ser aplicada aqui, desde a modelagem das peças, design, cores e tecido”, explica. “A concorrência aqui é muito grande. Ao lado da minha loja existem outras três. Por isso, é preciso um diferencial no produto e mostrar ao cliente que vale a pena comprar uma lingerie com qualidade acima da média”, emenda.

Além da De Villas, outras seis empresas de Taquaral foram a Paris na missão apoiada pelo Sebrae Goiás. Eles participaram da Feira Mode City Paris, que reuniu indústrias internacionais de trajes de banho e lingerie. O grupo também fez visitas técnicas às lojas e fornecedores de matérias-primas.

Além da qualidade e acabamento das peças, Marciane também se mostrou surpresa com a produção feita para o desfile. Segundo ela, os empre-



Casal Renato e Marciane Vilas Boas, da De Villas Lingerie, visitou a capital francesa: “A visita abriu muito a minha mente”, afirma ela

sários transformam a lingerie em objeto de desejo durante as apresentações. “Até mesmo as lojas possuem vitrines impecáveis. As mulheres acabam comprando lingerie não pela necessidade, como ocorre no Brasil, mas pela apresentação.”

## INTERCÂMBIO

A capital francesa é considerada o centro mundial da moda, principalmente na área de lingerie. O intercâmbio serviu para que os goianos aprendessem novos métodos de trabalho para melhorarem a produção e o acabamento das peças. “Queremos levar

transformação à mente dos empresários de Taquaral. Em Paris, eles observaram como os melhores fazem e o quanto precisam aprender para crescer ainda mais”, explica George Gustavo Toledo, gerente da Regional Centro do Sebrae Goiás.

Gestora de projetos, Grace Isaac lembrou que os goianos estabeleceram contatos com fornecedores europeus de matéria-prima. Taquaral tem 3.341 habitantes (IBGE 2010) e possui cerca de 130 fábricas de lingerie (formais e informais). Somente as fábricas de lingerie movimentam cerca de R\$ 2 milhões por mês.

## Nova coleção

Entre os dias 16 e 18 de agosto, 18 empresas de Taquaral de Goiás (a 93 km de Goiânia) vão apresentar nova coleção ao público durante o Lingerie Fashion Week, no município. Será a oportunidade de os empresários que participaram da missão técnica a Paris mostrarem novidades. “Eu vou aplicar um pouco do que vi na capital francesa no meu desfile. Principalmente na parte de apresentação das peças”, explica Marciane Maria dos

Reis Pereira Vilas Boas, sócia da De Villas Lingerie.

O desfile é organizado pela União dos Confeccionistas de Taquaral e Região (Única) em parceria com o Sebrae Goiás e Universidade Estadual de Goiás (unidade Trindade). A UEG emprestou 18 estudantes para as empresas para que auxiliem na criação, de maneira gratuita, de coleção de lingerie com 30 looks. O empresário poderá escolher os modelos que quer confeccionar ou colocar em catálogo.



## AVANÇO

# Sobrevivência das empresas atinge 72% em Goiás

**Índice mostra capacidade dos pequenos negócios de superar dificuldades nos 2 primeiros anos**

## Warlem Sabino

Pesquisa do Sebrae mostra que, de cada 100 empresas goianas criadas em 2007, 72 mantiveram as portas abertas nos dois primeiros anos de vida. O número goiano, divulgado pelo estudo Sobrevivência das Empresas, é bem próximo do nacional, de 75,6%.

O crescimento do índice mostra melhor capacidade das micro e pequenas empresas para superar dificuldades nos primeiros dois anos do negócio. Nesse período inicial, a empresa ainda não é conhecida no mercado, não possui carteira de clientes e, muitas vezes, os empreendedores ainda têm pouca experiência em gestão. É o período mais crucial para a sobrevivência do negócio.

“Esse índice de sobrevivência é bastante alto, inclusive quando comparamos com outros países. Sempre haverá um percentual de mortalidade, porque empreender envolve risco. Qualquer taxa de sobrevivência acima de 70% já pode ser considerada muito positiva”, avalia o diretor-superintendente do Sebrae Goiás, Manoel Xavier Ferreira Filho.

Segundo o estudo, a região com maior número de empre-

sas que vencem a barreira dos dois anos de vida é a Sudeste, onde também se concentra a maior quantidade de pequenos negócios. Nessa região, o índice de sobrevivência atingiu 78%. Em seguida está o Sul do país, com taxa de 75,3%, depois o Centro-Oeste (74%), Nordeste (71,3%) e Norte (68,9%).

Manoel Xavier também comentou sobre os motivos que levam as empresas a fecharem as portas precocemente. “Não há uma única razão, mas uma das mais frequentes é misturar as contas pessoais com as contas da empresa. Empreender sempre envolve risco, mas a melhor maneira de controlar o risco é investir em capacitação. Por isso nossa recomendação é que ele procure o Sebrae.”

## INTERNACIONAL

Tomando como referência o estudo de sobrevivência das empresas feito pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) junto a 15 países, a taxa mais alta é da Eslovênia, com 78%. Ao atingir 76%, o Brasil supera países como o Canadá (74%), Áustria (71%), Espanha (69%), Itália (68%), Portugal (51%) e Holanda (50%), entre outros.

O estudo da OCDE é o que mais se assemelha ao do Sebrae, no entanto considera ativa a empresa que tem ao menos um funcionário. Já o censo feito pelo Sebrae considera ativa a empresa que está em dia com a declaração fiscal junto à Receita Federal.



## DICAS PARA A SOBREVIVÊNCIA DE PEQUENOS NEGÓCIOS

- 1) Planeje-se sempre
- 2) Respeite sua capacidade financeira
- 3) Não misture as finanças da empresa com as pessoais
- 4) Fique de olho na concorrência
- 5) Prospecte novos fornecedores
- 6) Tenha controle do seu estoque
- 7) Marketing não se resume a anúncio, invista em outras estratégias
- 8) Inove, mesmo que seja um produto/serviço de sucesso
- 9) Invista sempre na formação empresarial
- 10) Seja fiel aos seus valores e do seu negócio

FONTE: SEBRAE NACIONAL

## GOIÂNIA

### AGOSTO CURSOS

De 19 a 23

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

De 23 a 24

- Planejamento Estratégico Goiásfloresta - 8h

De 26 a 29

- Planejamento Estratégico - 19h às 23h
- Como Administrar sua Pequena Empresa - 14h às 18h
- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h

Dia 27

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

### PALESTRAS

Dia 22

- Entendendo custos, despesas e preço de venda - 19h às 21h30

Dia 27

- Da oportunidade ao êxito: Mudar é complicado? Acomodar e perecer!, por Mario Sergio Cortella - 19h30

Dia 29

- Administração Competitiva - 19h às 21h

### SETEMBRO CURSOS

De 2 a 6

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

- Gestão Financeira - 19h às 23h
- Técnica de Vendas - 19h às 22h

De 9 a 11

- Gestão de Pessoas e Equipes - 8h às 12h/14h às 18h

De 9 a 13

- Compras Governamentais: Como Vender para a Administração Pública e Reduzir Custos - 19h às 22h
- Atendimento ao Cliente - 19h às 22h

De 16 a 19

- Planejamento Estratégico - 19h às 23h

De 16 a 20

- Gestão Financeira - 19h às 23h
- Técnicas de Negociação - 19h às 22h

De 23 a 25

- Gestão de Pessoas e Equipes - 8h às 12h/14h às 18h

De 23 a 26

- Internet para Pequenos Negócios - 19h às 23h

De 23 a 27

- Como Administrar sua Pequena Empresa - 14h às 18h

Dia 24

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

De 30/09 a 04/10

- Como Administrar sua Pequena Empresa - 19h às 23h
- Gestão Financeira - 19h às 23h
- Gestão Visual de Loja - 19h às 22h

### OFICINAS

Dia 14

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

Dia 21

- SEI Controlar meu Dinheiro - 9h às 12h

- SEI Comprar - 9h às 12h

Dia 28

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

## ANÁPOLIS

### AGOSTO CURSO

De 19 a 22

- Curso D-Olho na Qualidade - 18h

## JATAÍ

### AGOSTO SEMINÁRIO

De 19 a 24

- Empretec - 8h

## CERES E RIALMA

### SETEMBRO PALESTRA

Dia 16

- A Empresa e os Novos Tempos - 19h às 21h

## PORANGATU

### SETEMBRO CURSO

De 16 a 20

- Programa Gestão de Pessoas

## RIO VERDE

### AGOSTO CURSO

De 26 a 30

- Gestão Financeira na Medida - 19h

### SETEMBRO PALESTRA

Dia 23

- Tributação - 19h às 21h

## SENADOR CANEDO

### AGOSTO CURSO

De 19 a 23

- Mulher Empreendedora - 19h

### SETEMBRO CURSO

De 16 a 20

- Desenvolvimento de Equipes - 19h às 22h

### PALESTRA

Dia 4

- Qualidade no Relacionamento com o Cliente - 19h às 21h30

FAÇA SUA INSCRIÇÃO PELO 0800 570 0800

# Pensando em inovar na sua empresa?

O SEBRAEtec e o BNDES têm uma novidade para você

### Conheça as condições:

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

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



**REGIONAL OESTE**

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

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

**REGIONAL NORTE**

ESCRITÓRIO: PORANGATU  
(62) 3362-5044

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

**REGIONAL NOROESTE**

ESCRITÓRIO: GOIANÉSIA  
(62) 3353-1997

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

**REGIONAL NORDESTE**

ESCRITÓRIO: POSSE  
(62) 3481-2234

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

**REGIONAL ENTORNO DO DF**

ESCRITÓRIO: LUZIÂNIA  
(61) 3601-5300

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

**REGIONAL CENTRO**

ESCRITÓRIO: ANÁPOLIS  
(62) 3329-2300

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

**REGIONAL SUDOESTE**

ESCRITÓRIO: JATAÍ  
(64) 3632-2488

- Aporé
- Caiapônia
- Chapadão do Céu
- Doverlândia
- Mineiros
- Palestina de Goiás
- Perolândia
- Portelândia
- Santa Rita do Araguaia
- Serranópolis

**REGIONAL SUDESTE**

ESCRITÓRIO: CATALÃO  
(64) 3441-2512

- Anhanguera
- Campo Alegre de Goiás
- Corumbamba
- Cristianópolis
- Cumari
- Davinópolis
- Goiandira
- Cezarina
- Nova Aurora
- Orizona
- Ouvidor
- Palmeiro
- Pires do Rio
- Santa Cruz de Goiás
- São Miguel do Passa Quatro
- Três Ranchos
- Urutai

**REGIONAL METROPOLITANA**

ESCRITÓRIO: GOIÂNIA  
(62) 3250-2294

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

**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
- São Miguel do Araguaia: (64) 3977-7094
- Senador Canedo: (62) 3532-2403
- Uruaçu: (62) 3357-1007
- Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

**REGIONAL SUL-SUDOESTE**

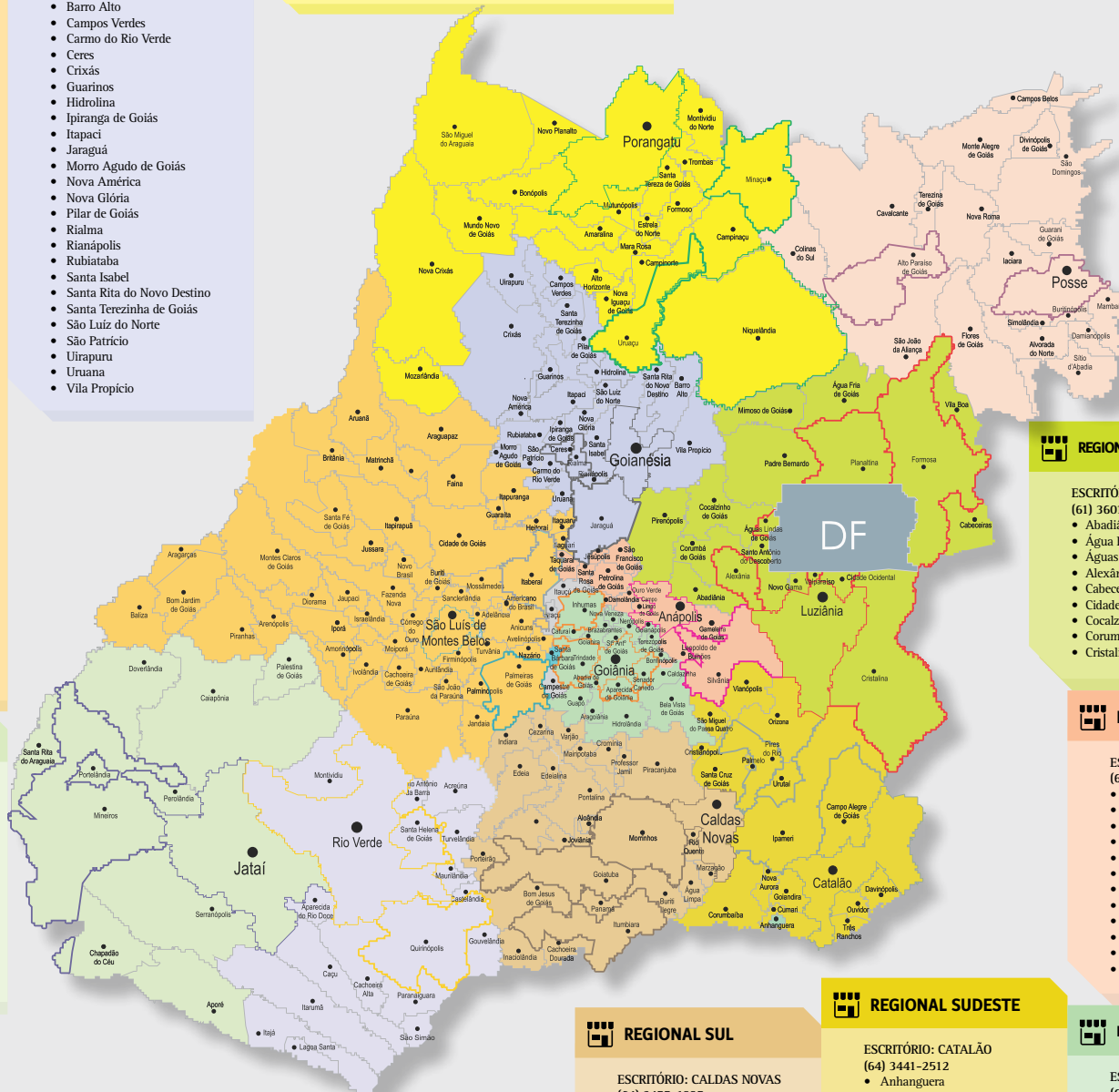
ESCRITÓRIO: RIO VERDE  
(64) 3624-2755

- Acreúna
- Aparecida do Rio Doce
- Cachoeira Alta
- Caçu
- Castelândia
- Gouvelândia
- Itajá
- Itarumã
- Lagoa Santa
- Maurilândia
- Montividiu
- Paranaçu
- Quirinópolis
- Santa Helena de Goiás
- Santo Antônio da Barra
- São Simão
- Turvelândia

**REGIONAL SUL**

ESCRITÓRIO: CALDAS NOVAS  
(64) 3455-1095

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



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

0800 570 0800 | [sebrae.com.br](http://sebrae.com.br)

LEVI LARA / TBWA

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



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

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

Educação Empreendedora

Consultoria

Gestão

Inovação

Resultados

**SEBRAE**

Serviço Brasileiro de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas