

VITÓRIA DOS PEQUENOS

Comissão da Câmara Federal aprova projeto que permite redução média de 40% dos tributos para micro e pequenas empresas no país.

■ Página 7



FEIRA DE NEGÓCIOS

De 31 de julho a 3 de agosto, Feira do Empreendedor 2014, no Centro de Convenções, vai mostrar tendências de oportunidades de negócios em Goiás.

■ Página 9

ENTREGA EM CASA

Criada em março, startup Entregaweb conta com 70 parceiros nas áreas de alimentação e conveniência e registra seis mil pedidos por mês.

■ Página 17

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 10 - Ano III - Janeiro/2014

www.sebraego.com.br

Distribuição Gratuita

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0

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



Meu lar, meu negócio

Idealizadora do serviço *Você é o chef*, a empreendedora Rayane Jacobson Macedo, 25, fez do quarto de visitas no apartamento em

que mora, seu escritório. A jovem integra um grupo expressivo de microempreendedores individuais que tentam reduzir custos para

se manterem na atividade. Segundo pesquisa do Sebrae, dos 3,5 milhões de MEIs do país, 48,6% trabalham em casa. ■ Páginas 14 e 15

FÁBRICA DE SUCESSOS

Casal monta fábrica de cupcake em Goiânia e já vende cerca de 20 mil bolinhos por mês. Segredo, segundo empreendedores, está no planejamento.

■ Página 19

"SEBO" É NOVIDADE EM JATAÍ

Empreendedora encontra oportunidade de negócio no ramo de compra e venda de livros usados e monta primeiro "sebo" de Jataí.

■ Página 22

AMOR À SUSTENTABILIDADE

Projeto Amigos do Meio Ambiente (AMA) tem missão de educar a sociedade para cuidados com a destinação final de pilhas e baterias.

■ Página 24

8 Agricultores goianos ganham mercado com plantio de produtos naturais, como cana-de-açúcar e hortaliças

10 Clínicas veterinárias e pet shops participam da Rede Vet para aprimoramento do trabalho

18 Em um escritório confortável, com clima de sala de estar, dois amigos ajudam as pessoas a escolher o destino dos sonhos

20 Após consultoria, empreendedor muda para sede própria e aumenta equipamentos de oficina mecânica

25 Busca por melhor qualidade de vida e aumento da renda contribuem para expansão das academias no Brasil

12

Fundação Casa Grande prepara crianças e adolescentes para que possam ser protagonistas de suas próprias histórias



21

Empreendedora inicia vida profissional como manicure e alcança franquia no ramo de perfumaria



INDICADORES

UFIR (janeiro)
R\$ 1.0641

TJLP
5%

SELIC
10% (anual)

SALÁRIO MÍNIMO
R\$ 724,00

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

TABELA IR

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

PESSOA JURÍDICA

15% sobre o lucro real

REAJUSTE DE ALUGUEL
Fator de reajuste -> 1,1027 (dezembro)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 5,77%
IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 6,37%

POUPANÇA

12 meses -> 6,36%



O concorrente está avançando em seu território?

Que tal rever a sua estratégia?

O Sebrae oferece para a sua empresa a solução
Estratégias Empresariais

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

www.sebraego.com.br

Informações: 0800 570 0800

SEBRAE
Mais
PROGRAMA SEBRAE PARA
EMPRESAS AVANÇADAS

SEBRAE

EXPEDIENTE



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

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

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual
Marcelo Baiocchi Carneiro

Diretor-Superintendente
Manoel Xavier Ferreira Filho

Diretor Técnico
Wanderson Portugal Lemos

Diretora de Administração e Finanças
Luciana Jaime Albernaz

Gerência de Marketing e Comunicação
Patrícia Cardoso Barcelos

JORNAL SEBRAE



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

Edição
Warlem Sabino
warlem@oficinacomunica.com.br

Reportagem
José Antônio Cardoso,
Wanessa Rodrigues e Jordânia Bispo

Fotografia
Edmar Wellington, Fernando Leite e Silvio Simões

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

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

PALAVRA DO PRESIDENTE

A luta continua

O ano de 2014 começa de maneira promissora para os pequenos negócios no país. Não só pelo fato de o Brasil sediar a Copa do Mundo - o que vai gerar mais renda e emprego em praticamente todos os Estados -, mas pela possibilidade real de mudanças no Estatuto da Micro e Pequena Empresa (conhecido como Lei do Supersimples).

Em dezembro do ano passado, as alterações de melhoria no Supersimples foram aprovadas, por unanimidade, por uma comissão especial criada pela Câmara dos Deputados para avaliar a matéria. A previsão é a de que, ainda neste primeiro semestre - possivelmente em

março -, o Projeto de Lei Complementar (PLP 221) siga para o plenário da Câmara, para votação. Será um dia histórico.

A aprovação pela comissão especial foi o primeiro passo para a universalização do regime de tributação de micro e pequenas empresas. A expectativa é de redução média de 40% na carga tributária para as MPE. Com a universalização, são esperadas não somente a redução do número de empreendimentos informais, como também o aumento do volume de empregos nos pequenos negócios.

Outro benefício importante é a exigência de que pelo menos 25% das compras gover-

namentais obrigatorias sejam feitas de micro e pequenos empresários. Será um grande avanço para que as MPE possam brigar pelo mercado com os grandes de uma maneira menos desigual.

O Sebrae Goiás, a exemplo de outras instituições voltadas à defesa dos micro e pequenos negócios, vai continuar acompanhando a tramitação da matéria em Brasília (DF). Temos plena confiança de que o projeto será aprovado, na íntegra, pelos nobres deputados o mais breve possível. Será mais um grande avanço em prol de uma categoria que não para de trazer boas notícias para a economia brasileira.



Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás

EDITORIAL

O caminho do sucesso

Estudo Perfil do Microempreendedor Individual 2013 mostra que já são mais de 3,3 milhões de microempreendedores individuais (MEI) no Brasil. Até o final deste ano, segundo projeções do Sebrae Nacional, o Brasil terá aproximadamente 4 milhões de MEI, que passam a ter vantagens de registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e custos reduzidos para a cobertura previdenciária, dentre outros benefícios.

Em Goiás, em apenas um ano, o número de MEI cresceu quase 40%. No início de 2012, eram 101 mil devidamente formalizados no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br). No final do ano passado, o número saltou para 138,5 mil. No ranking nacional, o Estado ocupa a sétima colocação.

Além das vantagens citadas anteriormente, a formalização propicia o crescimento do negócio. Segundo o mesmo estudo, após se registrar como MEI, 68% dos entrevistados disseram que conseguiram aumentar o faturamento; 21,7% deles conseguiram elevar o volume de vendas para outras empresas; 77,9% dos MEI afirmaram que ter CNPJ permitiu melhores condições para comprar dos fornecedores.

No entanto, apenas formalização não garante o sucesso

do empreendimento. Uma boa ideia, uma oportunidade de mercado, é meio caminho andado para a longevidade de um negócio. Mas a outra metade depende de conhecimento, de qualificação da gestão, de um bom atendimento, de controle de fluxo de caixa.

Por meio das Oficinas SEI, além de outras capacitações, o Sebrae Goiás está preparado para atender o microempreendedor individual, bem como a micro e pequena empresa. São cursos, palestras, consultorias e missões técnicas, dentre outros produtos, que atendem de maneira satisfatória a todas as áreas de negócio. As portas estão sempre abertas.



Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás

PAULO STORANI

André Saddi



“Missão dada é missão cumprida”

Graduado e pós-graduado em Educação Física. Pós-graduado em Gestão de Pessoas pela Fundação Getulio Vargas (FGV). Graduado em Antropologia. Mestre em tiro policial, dois cursos de ação antibombas (Israel e Estados Unidos), curso em gerenciamento de crises e em tomada de refém. A diversidade de conhecimento é uma das marcas do ex-capitão do Batalhão de Operações Especiais (Bope) do Rio de Janeiro (RJ), Paulo Storani. É apenas uma das marcas, pois, dificilmente, ele seria o palestrante de maior sucesso no país atualmente - mais de 600 palestras nos dois últimos anos - apenas com os canudos. A eloquência de Storani no palco impressiona e leva a plateia ao delírio. Ele consegue ensinar e motivar, como ocorreu na palestra, pelo Sebrae Goiás, no início de dezembro, em Goiânia. “Falo sobre princípios e métodos de trabalho. Quando você tem a capacidade de determinar objetivos, planejar e selecionar pessoas que tenham o perfil para aquele tipo de atividade, capacitá-las, agir, aprender com a forma de trabalho realizado, evoluir nesse trabalho, estabelecer metas ousadas, aí você tem uma equipe de alta performance.”

Jornal Sebrae - O senhor tem sido um dos palestrantes mais requisitados do momento no Brasil. Isso se deve ao fato de sua palestra motivar as pessoas?

Paulo Storani – Quando a primeira palestra foi dada, não teve a intenção de ser motivacional. Falo sobre princípios e métodos de trabalho. Quando você tem a capacidade de determinar objetivos, planejar e

selecionar pessoas que tenham o perfil para aquele tipo de atividade, capacitá-las, agir, aprender com a forma de trabalho realizado, evoluir nesse trabalho, estabelecer metas ousadas, aí você tem uma equipe de alta performance. Mas as pessoas quando veem a maneira que isso é falado, se motivam e se estimulam por conta de descobrirem que os sentidos que nos regem são muito parecidos

com os que também nos orientam. Então, essa convergência é que acaba se tornando o que o pessoal chama no mundo corporativo de palestra motivacional.

Esses pré-requisitos que o senhor citou são fundamentais para que o empresário e seus colaboradores tenham sucesso nos negócios?

PAULO STORANI

Paulo Storani – Sem dúvida. Primeiro, que uma boa ideia é sempre uma boa ideia. Uma excelente ideia é uma excelente ideia. Um excelente plano é um excelente plano. Mas, sem pessoas para colocar isso em prática, materializar e direcionar isso, fica aquela grande ideia que alguém teve, mas não produziu nada. Não produziu porque não teve pessoas com vontade o suficiente de transformar em realidade. Nós falamos que o que pode definir equipes de grande performance é exatamente quando você reúne pessoas com esse perfil que ajuda, em termos de trabalho em equipe, e fazendo o seu melhor, a chegar aos resultados.

Então, nesse contexto, a capacitação é fundamental?

Paulo Storani – Fundamental. Nós não nascemos sabendo. Existem duas formas de aprendizado na vida. Primeiro, acreditando que somos capazes de fazer. Sem preparação a gente faz e tenta aprender com o que fez. É o ensaio e erro. Já a capacitação diminui a possibilidade de erro. Então, você ganha tempo, ganha condição técnica, se orienta. Reduz e muito a falta de treinamento ou de conhecimento. O treinamento tem a capacidade de mostrar o que você poderia levar uma vida profissional inteira para aprender. Além disso, casos anteriores de sucesso são compartilhados com outras pessoas, que podem usar esses princípios e métodos de trabalho, aplicando em suas atividades e chegar mais rápido ao sucesso. Por isso que esses seminários, como do Sebrae Goiás, são muito importantes.

Além do treinamento, o senhor fala em foco. Qual a importância de se focar em

determinada atividade para alcançar êxito?

Paulo Storani – O investimento em infraestrutura é absolutamente necessário. Como não ter um ambiente de trabalho bom, um layout de loja interessante, um sistema de TI (Tecnologia da Informação) funcionando bem. Isso, todos fazem, mas o investimento em pessoas se torna diferencial competitivo. Porque a maioria das pessoas, infelizmente, ainda acredita que investir em treinamento dos funcionários é mais despesa do que investimento. O compromisso como empresário não é só com os funcionários, é com os clientes. Eles não querem

quer superar, que quer fazer o melhor, independente de suas limitações. Ele vai vencer suas limitações. É aquele que vai se colocar à disposição para receber um treinamento, aplicar o treinamento a que ele se submeteu. Não é simplesmente ter um diploma para dizer que fez. É aprender para colocar aquilo em prática. A grande qualidade de qualquer integrante de uma equipe de grande performance chama-se: determinação. E a determinação está na questão psicológica. Porque quando a questão física está deficiente, o determinado consegue alcançar a condição física necessária.

morríamos. Então, era questão, primeiro, de autopreservação. Segundo, de compreendermos a relevância daquilo que fazíamos, que é uma tropa que tem a responsabilidade de reverter os quadros do Rio de Janeiro. Quando o policial da rua não resolve, o Bope vai ter de ir lá e resolver. A missão dada é missão cumprida porque a gente vê relevância naquilo, tomamos a responsabilidade e vamos fazer aquilo. Para isso, requer disciplina, de colocar em prática aquilo que aprendeu, o plano que foi estabelecido, e a visão de você fazer o seu melhor. Nós não somos super-homens, não somos geneticamente modificados, somos deste planeta, brasileiros, mas que escolhemos um método de trabalhar, colocamos em prática e temos resultado.

Mas isso serve para as empresas?

Paulo Storani – Sem dúvida. Não falei nada que não possa ser aplicado nas empresas. A grande questão hoje é o perfil das pessoas. Começa por aí. Quem é que se coloca à disposição para assumir uma responsabilidade de um determinado trabalho, seja ele qual for, ou em um balcão de uma loja, ou em chão de loja, chão de fábrica? Qual é sua responsabilidade além de aprender e fazer o seu melhor? Essa é a grande questão. Então, o brasileiro tem de se olhar e dizer o seguinte: o que eu quero para minha vida? Eu quero simplesmente passar um tempo de terapia ocupacional no trabalho. Depois, se eu for mandado embora, fico alguns meses com seguro-desemprego e depois consigo outro emprego. Aonde quero chegar? Essa é a questão. Independente de nossos políticos, que são da pior qualidade, nós brasileiros, quando queremos, fazemos a diferença.

“Determinado é aquele que quer superar, que quer fazer o melhor, independente de suas limitações. Ele vai vencer suas limitações”

saber se o funcionário vai ficar três meses ou não; querem ser atendidos com excelência. Eu diria que se você não tem uma estrutura básica, está fora do jogo. Ninguém vai entrar em uma loja suja ou com o sistema de informática lento. Investir em gente pode ser o grande diferencial competitivo para a empresa crescer.

Na hora de construir uma tropa de elite, seja em qualquer área, o que deve ser priorizado? A força mental ou física?

Paulo Storani – O perfil que a gente busca no Bope, por exemplo, que é o meu parâmetro, é o de determinação. Determinado é aquele que

O senhor considera sua metodologia diferente das que são aplicadas não só no Brasil, mas em outros países, em relação à administração de empresas e desenvolvimento dos negócios. O senhor até usa a frase ‘Missão dada é missão cumprida’. Esse método seria mais agressivo?

Paulo Storani – Primeiro, tem de se entender que esse método desenvolvido no Bope, eu tive a grande honra de estar naquele momento, levou o batalhão a chegar aonde chegou. Uma das tropas de intervenção mais respeitadas e conhecidas do mundo. A nossa intenção de colocar aquilo em prática foi por questão de sobrevivência: ou fazíamos aquilo ou

Simples, antônimo de burocracia



José Evaristo dos Santos é presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac-Goiás

O advento do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, em 2006, foi uma grande vitória para os empresários à época, visto que a Lei Complementar nº 123 possibilitou tratamento diferenciado, a simplificação no recolhimento de tributos e um consequente alívio no caixa daqueles que tentavam implementar seus negócios.

Com o decorrer dos anos, a lei passou por quatro adequações, por meio de decretos e portarias, para que pudesse ficar mais próxima da realidade do mercado. Em 2014, novas mudanças estão por vir pelo Projeto de Lei Complementar (PLC) 237/2012, de autoria do deputado federal Pedro Eugênio (PT/PE), em tramitação na Câmara dos Deputados. Numa iniciativa do relator do projeto, deputado Cláudio Puty (PT-PA), dez capitais foram escolhidas para sediar audiências públicas em 2013, nas quais os interessados puderam contribuir com sugestões, visando aprimorar o texto original.

Em Goiânia, a Federação do Comércio do Estado de Goiás (Fecomércio-GO) teve o privilégio de sediar o seminário. O evento, que contou com a presença dos deputados Armando Vergílio (PSD-GO), presidente da Comissão Especial sobre Al-

teração no Estatuto, e Guilherme Campos (PSD-SP), suplente na Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio, teve também a participação de empresários de vários segmentos e categorias.

A matéria é sobremaneira relevante para os empresários do segmento do comércio de bens, serviços e turismo, que representam a maioria das empresas optantes do Simples Nacional. Dados do IBGE, do Dieese e do Sebrae Nacional

dade de sobrevivência das empresas. Um dos itens que mais chamou a atenção dos empresários foi a inclusão das empresas do Simples Nacional no regime de substituição tributária. A medida foi considerada danosa, visto que impõe às empresas alíquotas similares às de estabelecimentos de maior porte. O recolhimento do ICMS antecipado é inadmissível.

Durante o Seminário, procuramos deixar claro aos parlamentares que os empresários

complexo principalmente no âmbito municipal, seja realmente simplificado.

Sete anos após a vigência do primeiro texto, ainda são muitas as exigências das prefeituras para abertura de firmas. Do pequeno e microempresários são exigidos documentos que, por vezes, são desnecessários diante de sua própria estrutura, como: impacto do uso do solo, impacto de vizinhança, impacto sobre o trânsito e outras taxas, que, por seu porte, acabam inviabilizando o negócio.

Vários outros assuntos do projeto foram tema de análise, como a redução dos comitês gestores e a não instalação de outros nos âmbitos estaduais e municipais, a retirada do Conselho de Administração Fazendária (Confaz) do âmbito decisório de regulamentações e a Margem do Valor Agregado (MVA).

A Fecomércio Goiás continuará debruçada sobre a matéria para que as reivindicações dos empresários goianos sejam atendidas pelo Projeto de Lei Complementar (PLC) 237/2012

mostram quão importante são esses pequenos empreendimentos que chegam a ultrapassar a marca de 90% das empresas brasileiras, sendo responsáveis por 20% do PIB e por 60% dos empregos gerados.

Desta forma, a Fecomércio Goiás, como representante classista dos empresários do setor terciário, expôs seu posicionamento a respeito de diversos pontos do PLC 237/2013, de forma a melhorar a possibili-

do comércio de bens, serviços e turismo goiano são contrários à implantação da substituição tributária para optantes do Simples Nacional, querem o aumento de categorias beneficiadas pelo Estatuto, o reajuste do teto de faturamento atrelado a um índice oficial, como Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) ou Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA), e que o processo burocrático, ainda hoje muito

FALE COM O SEBRAE

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

A entrega do Prêmio MPE Brasil, no início de dezembro, foi um evento de alto nível e demonstrou, nitidamente, que o Sebrae Goiás é um grande parceiro das MPEs e faz um papel central na construção do desenvolvimento e crescimento

do Estado. Sucesso a todos, principalmente aos premiados. Faço aqui um destaque especial para o Movimento Goiás Competitivo (MGC), na pessoa do Pedro Bittar.

*Eloiso Matos,
via Facebook*

Mais um treinamento magistral do Sebrae Goiás com os Agentes Locais de Inovação (ALI). Show! Parabéns ao colega João Augusto Bastos Cisneiro, que organizou a capacitação!

Alexandre Alberto Guerra Nascimento, via Facebook

Quase todos que se destacam, de certa forma, estão sempre de salto (comentário em referência ao fato de que 33,5% dos empreendedores são mulheres).

*Izanor Rodrigues,
via Facebook*

CARGA TRIBUTÁRIA

Primeira vitória dos pequenos

Comissão da Câmara aprova projeto que permite redução média de 40% dos tributos para MPE

A Comissão Especial da Câmara dos Deputados aprovou Projeto de Lei Complementar (PLP 221) que vai permitir a inserção de quase meio milhão de micro e pequenas empresas que faturam até R\$ 3,6 milhões por ano no Supersimples e uma redução média de 40% em sua carga tributária. A medida, que segue agora para o plenário da Câmara, deverá ser votada no primeiro semestre deste ano.

Com a aprovação da medida, clínicas médicas, consultórios de dentistas, escritórios de advocacia, pequenas imobiliárias e mais de 200 outras atividades com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões, até então enquadradas no regime de lucro presumido, passarão a ter o direito a aderir ao Supersimples.

Com a universalização do regime, são esperadas não sómente a redução do número de empreendimentos informais, como também o aumento do volume de empregos nos pequenos negócios. “É um grande avanço para dinamizar a economia”, destacou Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás.

Para o presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barreto, esse foi um passo significativo para o fortalecimento das micro e pequenas empresas brasileiras. “Continuo esperançoso que o Parlamento continuará a ajudar esse seg-



Deputado Armando Vergílio (SSD-GO), presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barreto, e o deputado Otávio Leite (PSDB-RJ), na Câmara

mento tão importante”, avaliou Barreto. Após a aprovação da medida pela Comissão, o ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, destacou também o papel do Congresso. “Dependemos fortemente do Congresso Nacional. Ele não é um simples coadjuvante. Ele é o protagonista desse processo.”

PLANEJAMENTO

Estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) aponta que, em um primeiro momento, a migração de 447 mil micro e pequenas empresas do regime de lucro presumido para o Supersimples geraria retração de 0,073% na arrecadação federal, o equivalente a R\$ 981 milhões por ano. No entanto, o estudo considera

que a diminuição da carga tributária para os pequenos negócios irá motivar empresas hoje informais a regularizar a situação, reduzindo o impacto sobre os tributos, além de impulsionar a geração de vagas.

SUBSTITUIÇÃO

Outro ponto aprovado no PLP 221 é o da substituição

tributária, um mecanismo em que as Secretarias de Fazenda dos Estados cobram antecipadamente o ICMS das mercadorias adquiridas pelos empreendedores. Por causa dessa antecipação, quando um pequeno comerciante vai fazer, por exemplo, estoque para vendas futuras, ele tem que pagar o ICMS antes mes-

mo de saber se irá vender. Com isso, ele fica sem capital de giro, correndo o risco de quebrar ou de ir para a informalidade. Ao avaliar a questão, os parlamentares dos Estados entenderam que é melhor incentivar as micro e pequenas empresas do que garantir uma arrecadação sómente no curto prazo.

ADESÃO AO SIMPLES NACIONAL

Teve início em 1º de janeiro deste ano o prazo para as microempresas e empresas de pequeno porte solicitarem a adesão ao Simples Nacional. O período de adesão vai até 31 de janeiro e deve ser feita pela

internet, no site da Receita Federal do Brasil - www.receita.fazenda.gov.br.

O site da Secretaria da Fazenda de Goiás - www.sefaz.go.gov.br - também disponibiliza link para o portal do Simples Nacio-

nal. Existem, em Goiás, atualmente, quase 100 mil empresas nesse regime simplificado de tributação. Podem solicitar a adesão as empresas em atividade que têm faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões.

PRODUÇÃO

Derivados de cana-de-açúcar e orgânicos tendem a ampliar mercado no Brasil

Marcos Nunes Carreiro

Produtor de derivados da cana-de-açúcar há mais de 50 anos, João Lino da Silva está animado com a realização da Copa do Mundo de Futebol (2014) e os Jogos Olímpicos (2016) no Brasil. Além de torcer pelos atletas brasileiros, o agricultor de Morrinhos (a 125 km de Goiânia) pensa em ampliar o faturamento nos próximos três anos.

Ele aponta que a intenção é vender, principalmente a rapadura, durante os dois eventos. Para tanto, está se associando a outros agricultores para alcançar grandes distribuidores de produtos naturais. Hoje, João Lino negocia o doce com o governo federal, por meio da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

"Tenho dois hectares de cana-de-açúcar plantados e entregamos a produção, por exemplo, para a Conab, que distribui a rapadura para a alimentação nas escolas", afirma o produtor, que integra projeto de capacitação do Sebrae Goiás, Regional Sul (sede em Caldas Novas).

João Lino faz questão de ressaltar a boa procedência dos derivados da cana. "Os produtos são naturais. Meus filhos cresceram tomando garapa, comendo rapadura e nunca passaram mal. E tudo isso, hoje, está em extinção. Por isso, com a ajuda do Sebrae estamos buscando renascer com essa produção para conquistar o mercado", diz.

Com quase 16 anos de parceria com o Sebrae Goiás, João Lino conta que, mes-

Agricultores apostam em produtos naturais



Produtora Eleuza Fernandes: "O orgânico tira tudo o que é de ruim existente na produção alimentícia"

mo no ramo há quase meio século, a profissionalização recente foi benéfica para o trabalho. "Antes, éramos ape-

nas artesanais. Hoje, colocamos nossos produtos nas lojas e vendemos até para o poder público. Vendemos,

por exemplo, para as escolas agrícolas de Goiatuba. Então, além de produtores, nos tornamos profissionais da área."

HORTALIÇAS E VERDURAS DE QUALIDADE

Quem também espera ampliar as vendas nos próximos anos é Eleuza Alves Fernandes, produtora de orgânicos de Caldas Novas (a 169 km de Goiânia). No entanto, a expectativa positiva não tem relação com Copa do Mundo ou Jogos Olímpicos no Brasil, mas com a qualidade de suas hortaliças e verduras. "Nunca se viu tanto câncer de estômago como agora. A alimentação é muito ruim e a grande quantidade de veneno é prejudicial. Por isso, os produtos orgânicos têm procura."

Eleuza lembra que os orgânicos possuem força e aparência tão boa quanto os industriais. "O orgânico tira tudo o que é de ruim existente na produção alimentícia não só do Estado, mas no Brasil. Os produtos orgânicos possuem maior durabilidade e saúde, além de melhor aparência. Antes, as pessoas diziam: 'esses produtos são pequenos e fracos', mas é possível perceber, atualmente, que estamos nos destacando tanto na questão do tamanho quanto na qualidade."

Dona Eleuza, como é chamada, relata que foi aprovada para ser a fornecedora alimentícia do Serviço Social do Comércio (Sesc) de Caldas Novas, que consome folhagens orgânicas. "E também estamos fechando com outros hotéis da cidade."

FEIRA DO EMPREENDEDOR

Bons Ventos para o seu Negócio

De 31 de julho a 3 de agosto deste ano, a 10^a edição do evento mostrará as tendências de oportunidades no Estado

Ana Carolina Guimarães

Um dos eventos de maior sucesso promovido pelo Sistema Sebrae em todo o país, a Feira do Empreendedor será realizada em Goiás de 31 de julho a 3 de agosto deste ano. Em sua 10^a edição, a Feira oferecerá oportunidades para o surgimento de novos negócios e capacitação aos empreendedores da micro e pequena empresa e potenciais empresários, tanto do campo quanto da cidade. A organização é do Sebrae Goiás

O Centro de Convenções de Goiânia, na região central da capital, vai receber a Feira do Empreendedor 2014. A escolha da data foi baseada no calendário de eventos do ano, como a Copa do Mundo do Brasil, Festival de Cinema e Vídeo Ambiental (Fica) e as eleições. "Tivemos o cuidado de não deixar que a data da Feira coincidisse com nenhum grande evento", explica Marcos Fernando Passos, gestor do Sebrae Goiás. A expectativa é de que pelo menos 10 mil pessoas passem pelo local.

Por meio da oferta de produtos e serviços, o Sebrae Goiás vai sensibilizar o público para a abertura de negócios, sempre aproveitando as boas oportunidades e tendências do mercado goiano, em sua área de atuação. Nesse contexto, o tema de 2014 não poderia ser mais estratégico: "Bons Ventos para o seu Negócio".

Poderão expor na Feira empresas oportunizadoras de negócios (fornecedores e



Consultora ministra curso durante a Feira do Empreendedor 2012



Consultor atende empreendedora interessada em plantar verduras

franqueadores) de qualquer porte e oriundas de todas as regiões do país. Além disso, existe espaço para os produtores rurais e também para os novos negócios na área tecnológica, com destaque para as startups. Entre as novidades, Marcos Fernando ressalta a rodada de negócio multissetorial. "A ideia é que a rodada conte cole todos os setores, como indústria, comércio, serviço e agronegócio."

A entrada, mais uma vez, será livre para visitantes e um valor simbólico, que ainda não foi definido, será cobrado para determinadas capacitações que acontecerão dentro da Feira.

ESPAÇOS DA FEIRA

Para atender o público, o Sebrae Goiás realizará ex-

posições dos seus principais serviços e produtos, incluindo programas dos setores de quatro grandes plataformas: indústria, comércio, prestação de serviço e agronegócios. "Quem for à Feira encontrará informações e oportunidades de empreendedorismo para micro e pequenas empresas, empreendedor individual e empreendedor rural", garante Marcos Fernando.

Dentro da Feira terá ainda espaço voltado à Educação Empreendedora, para crianças, adolescentes e jovens estudantes. "Vamos demonstrar as soluções para as escolas e também para instituições de ensino superior e técnico."

Serão contemplados também projetos da Economia Criativa, que incluem expo-

sição de artesanato e desfiles de moda; o Centro Sebrae de Sustentabilidade; Espaço Conecte o Seu Negócio; palestras e aulas-shows. "A ideia é atrair um público preocupado com formação e inovação dentro das áreas de empreendedorismo."

GAME LOJA

A expectativa dos organizadores é que o Game Loja, ambiente planejado para ser uma loja conceito, seja uma das grandes atrações. "O Game Loja será um espaço no qual o empresário poderá vivenciar a montagem e desmontagem de uma loja e toda a administração do dia a dia", explica o gestor.

Dentro da loja, cada empresário terá uma atribuição,

como clientes, colaboradores da loja e administrador. "Em 2012, foi apresentado o projeto piloto dentro da própria Feira do Empreendedor, que foi aprimorado para 2014, tendo as ações ampliadas", revela Marcos Fernando.

SERVIÇO

Feira do Empreendedor 2014

Período: 31 de julho a 3 de agosto de 2014

Local: Centro de

Convenções de Goiânia

Coordenação da Feira:

(62) 3250-2478

Central de

Relacionamento Sebrae:

0800 570 0800

COOPERAÇÃO

Sempre é tempo de qualificação

Clínicas veterinárias e pet shops participam da Rede Vet em busca de melhor estrutura e avanços nos padrões de qualidade



Interior da empresa Bicho de Estimação, que participa de programa de qualificação do Sebrae Goiás

Wanessa Rodrigues

Em 20 anos de existência, a Bicho de Estimação, que compreende clínica veterinária e pet shop, sempre se primou pela qualidade. O segredo, segundo Rosianne Stecca, veterinária e proprietária do local, é não deixar de buscar qualificação e aprimoramento de gestão. A empresa, que tem duas unidades em Goiânia, é uma das 17 empresas que participam da Rede Vet, organizada pelo Sebrae Goiás.

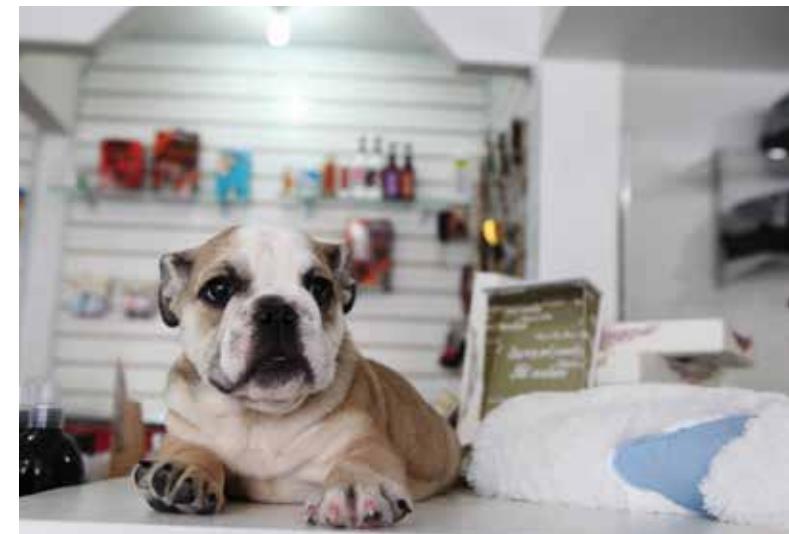
Rosianne conta que participa da Rede Vet desde a sua fundação, há mais de três anos. Segundo ela, o objetivo do grupo, composto por veterinários

que têm clínicas, é promover o bem-estar do animal por meio do aprimoramento do trabalho do profissional da área. Além disso, trabalhar com a conscientização da população sobre a posse responsável, com a orientação de que os animais precisam de atendimento profissional adequado e dentro de uma estrutura correta.

Por isso, segundo a empresária, a própria rede proporciona aos seus integrantes condições de se estruturar melhor e estimula avanços nos padrões. “Essa qualificação e estruturação faz parte da modernidade do mercado”, diz. Ela lembra que, atualmente, as mudanças são muito rápidas e é preciso

se qualificar, tanto no que diz respeito ao atendimento, quanto na gestão empresarial, para acompanhar, com qualidade, essas alterações de mercado.

Rosianne salienta que a empresa tem de estar habilitada para se adequar às exigências e, consequentemente, tornar-se referência. Em seu empreendimento, por exemplo, os funcionários passaram por cursos de qualificação no Sebrae Goiás, com treinamento de atendimento ao público. Além disso, ela diz que, por meio da Rede Vet, a empresa aprimorou a área de gestão, justamente por ter conhecimento das exigências atuais de mercado.



Cão aguarda pelo dono na clínica e pet shop Bicho de Estimação

ESTRUTURA

O trabalho desenvolvido por meio da Rede Vet vai de encontro à visão da empresa Bicho de Estimação, de Goiânia (GO), que é alcançar cada vez mais excelência em prestação de serviços especializados e vendas de produtos diferenciados no mercado

Centro-Oeste. O estabelecimento oferece Pet Store de animais de estimação, estética e embelezamento para cães e gatos; clínica 24 horas com veterinários especialistas; hospedagem e venda de animais (filhotes de cães, gatos, peixes e tartarugas).

O curso realizado no último semestre do ano passado, segundo conta Rosianne, foi voltado à gestão, atendimento, vendas e vitrinismo. As empresas que compõem a Rede Vet realizam ações em conjunto (como na aquisição de produtos), mas também individuais, pois, como são estabelecimentos que estão há tempos no mercado, cada um tem sua identidade. “O que procuramos permear é o

padrão, ou seja, todos trabalharem no mesmo sentido, para oferecer um serviço de qualidade”, diz Rosianne.

SERVIÇO

Rede Vet: 3250-2326
(Setorial de Comércio)
Central de
Relacionamento Sebrae:
0800 570 0800

MODA ÍNTIMA

Jovens investem na fabricação de lingerie

Empreendedores aproveitam vocação familiar e polo de Pontalina para ganhar a vida no ramo de confecções

Até agosto de 2012, o jovem Helenês Marques de Moraes, de 23 anos, era enfermeiro em São Paulo (capital). Ao voltar para Pontalina, no Sul do Estado (a 114 km de Goiânia), onde seus pais moram, nem imaginava seguir outra vocação, bastante popular no município: fabricar moda íntima.

Viu oportunidades num mercado promissor. O polo confeccionista local possui 100 indústrias na produção de dois milhões de lingeries por mês, movimentando R\$ 30 milhões em negócios por ano. “Quero participar deste progresso.”

Helenês financiou R\$ 100 mil para investir na Ibiza Moda Íntima, na fábrica e loja, montadas na região central da cidade. A empresa produz 4,5 mil lingeries por mês. “Estamos nos preparando para crescer”, avalia o empreendedor, que buscou ajuda do Sebrae Goiás.

Atendido pelo Projeto Indústria Sul, da Regional Sul do Sebrae Goiás (sede Caldas Novas), Helenês recebeu consultoria que beneficiou a precificação de produtos. “Perdia negócios por não adequar custos”, explica. Com isso, a Ibiza garantiu competitividade. “Agora, vamos investir mais na



Empreendedor Helenês de Moraes, 23, da Ibiza Moda Íntima: “Estamos nos preparando para crescer”



Mayara Dornelas e o primo Leonardo montaram a Duda Fernandes, especializada no público infantil

gestão empresarial, com as soluções do Sebrae.”

“As portas estão abertas”, lembra Giovana Lopes, gestora do projeto. Segundo ela, as ações visam justamente desenvolver o potencial competitivo do polo de lingerie pontalinense. “O Arranjo Produtivo Local (APL) já recebeu cursos, missão empresarial (Salão de Moda Brasil) e consultorias do Programa Sebraetec (Tecnologia e Inovação)”, observa.

INOVAÇÃO PIONEIRA

A marca Duda Fernandes é pioneira em Goiás em lingerie para o público infantil. A empreendedora Mayara Fernandes Dornelas, de 24 anos (filha de empresários do segmento moda íntima em Pontalina) iniciou produção em dezembro de 2012, especialmente para crianças de 2 a 14 anos. Ela é sócia do primo Leonardo Bruno Alves Dornelas, de 27 anos. “Esse mercado é um diferencial que tem tudo para conquistar a família.”

Atualmente, a empresa produz 750 conjuntos infantis por dia, vendidos por R\$ 14,90 (média). “Usamos materiais que não irritam a pele, em tecido ecologicamente correto (modal), feito a partir da fibra de bambu”, lembra Mayara, que, dentro de três anos, projeta a Duda Fernandes entre as marcas líderes do segmento no país. “Vamos aproveitar todas as ferramentas do Sebrae para isso.”

SERVIÇO

Projeto Indústria Sul, da Regional Sul do Sebrae Goiás: (64) 3454-0150 (Caldas Novas)
Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

CIDADANIA

Casa Grande, sem senzala

Fundação em Nova Olinda (CE) prepara crianças e adolescentes para que possam ser protagonistas de suas histórias

Wilson Lopes

O escritor e antropólogo Paulo Freyre imortalizou seu primeiro livro ‘Casa-Grande & Senzala’ como uma das mais importantes obras literárias da língua portuguesa. Por meio de estudos e relatos encontrados nos diários dos senhores de engenho do interior pernambucano, no início do século passado, Freyre evidencia a importância da casa grande e o papel da senzala na formação sociocultural brasileira. A primeira, reservada ao poder patriarcal, constituído por brancos e, a segunda, aos servis, em sua maioria negros e indígenas.

Encravada também na região do sertão nordestino, outra casa grande vem, tijolo a tijolo, construindo o seu lugar na história sociocultural brasileira. Desta feita, sem a figura da senzala, unindo harmoniosamente pobres e ricos, brancos e negros, doutores e autodidatas sob o mesmo teto.

Instalada em Nova Olinda (14.256 habitantes, IBGE/2010), distante 560 km da capital Fortaleza (CE), em 19/12/1992, seis décadas após a obra de Paulo Freyre, a Fundação Casa Grande - Memorial do Homem Kariri figura como um oásis cultural e filantrópico, no meio da Chapada do Araripe, berço da maior bacia de fósseis e plantas pré-históricas do Brasil.

A fundação é fruto da inquietude de Alembert Quindins, músico de formação popular, historiador e educa-



'Veteranos' Francisco de Assis Júnior, 22, Francisco Hélio Filho, 25, Fabiana Pereira Barbosa, 25, e Francisco Aécio Gonçalves Diniz, 28

dor autodidata que, ainda em 1983, na companhia de sua esposa, Rosiane Limaverde (graduada em História e Mestre em Arqueologia e Preservação do Patrimônio), iniciou uma pesquisa de campo em busca de histórias que retratavam a origem do homem Kariri na Chapada do Araripe, que pudesse servir de inspiração para a composição de músicas regionais.

Nessa garimpagem, Alembert encontrou um tesouro incalculável, um rico acervo imaterial, constituído de cau-

sos, lendas e histórias populares, além de preciosidades arqueológicas em toda a região do Kariri. Também encantou Alembert - que nasceu na cidade, mas havia passado a juventude em Miranorte (quando ainda era Goiás, hoje, Tocantins) -, a destreza do povo da região no trato do couro e na produção artesanal, além das manifestações culturais.

Todo esse tesouro foi destinado à fundação, que se instalou na antiga Casa Grande, propriedade que deu origem ao povoado e que seu avô,

Neco Trajano, comerciante de rapadura, havia adquirido nos anos de 1930, mas que estava abandonada desde a década de 70. Restaurada, a casa foi tombada como patrimônio histórico municipal.

Atualmente, a fundação conta com laboratórios de conteúdo (gibiteca, DVDteca, discoteca, biblioteca, educação patrimonial e informática), laboratórios de produção (memorial, TV, rádio comunitária, editora e teatro), um museu com acervo lítico (fragmentos de rochas) e cerâ-

mico do Cariri, além do Teatro Violeta Arraes - Engenho de Artes Cênicas.

BRINCADEIRA DE CRIANÇA

Mais surpreendente do que conhecer a estrutura física e o acervo da fundação, porém, é saber quem está no comando da casa. O gerente da gibiteca, por exemplo, é o ‘senhor’ Glauber Filho, 11 anos. Outro ‘antigo’ na casa é Felipe Alves, 15 anos, gerente do museu.

Glauber, ou Glaubinho, produz e apresenta um programa de música caipira na

CIDADANIA



Alembert Quindins idealizou a Fundação Casa Grande, em 1992

rádio Casa Grande FM, instalada dentro da fundação, onde só toca música de qualidade. Quando crescer, quer ser radialista ou doutor. Felipe, ou Felipinho, é desenhista de mão cheia e planeja ser designer gráfico.

Os dois, e outras trinta crianças, todos voluntariamente, é que literalmente 'tocam' a fundação, de acordo com suas vocações. Sob a coordenação do Conselho Cultural, formado pelos 'veteranos' Francisco Hélio de Souza Filho, 25; Francisco Aécio Gonçalves Diniz, 28; Francisco de Assis dos Santos Júnior, 22; e Fabiana Pereira Barbosa, 25, a meninada se reveza nas tarefas da casa, desde a manutenção, limpeza, conservação até na gestão financeira da fundação.

Todos têm horários e responsabilidades a cumprir. Precisam estar bem na escola e ter o consentimento dos pais para frequentar a casa. Alembert, que hoje mora na cidade vizinha do Crato, só é acionado quando necessário. Toda a estrutura da fundação é mantida com um recurso de R\$ 4 mil mensais, repassado pela Prefeitura de Nova Olinda. Esse valor foi negociado diretamente pela meninada com o prefeito e o presidente da Câmara Municipal. "A prefeitura queria cortar a contribuição, que era de R\$ 2 mil, mas a meninada apresentou planilhas com o custo da casa e conseguiu inverter a situação. Foi uma verdadeira aula de negociação com o poder público", ressalta Alembert.



Meninas apresentam o programa Baú da Leitura, na Casa Grande FM, rádio comunitária da cidade

TRABALHO DE GENTE GRANDE

Francisco Hélio de Souza Filho, o Helinho, chegou à fundação aos oito anos. O pai, militar aposentado, não tinha condição financeira e nem o hábito de propiciar acesso à cultura, esporte, livros e discos. Nas suas atribuições na casa, aprendeu de tudo, tudo. "Quem fica na rádio, tem que conhecer música. Quem fica na biblioteca, precisa ler. Quem fica no museu tem que aprender história", comenta. Essa experiência adquirida levou Helinho a montar a produtora de vídeo Olhares, registrada sob a forma de Microempreendedor Individual. Ele, que chegou a começar o curso superior de Construção Civil, planeja fazer Jornalismo em breve. "Na fundação, somos voluntários, mas ganhamos muito em conhecimento. Isso não há dinheiro que pague".

Francisco de Assis dos Santos Júnior, o Júnior, também bebeu na fonte desde a infância. Hoje, é MEI, proprietário da Agência Turismo Co-



Glaubinho e Felipinho atuando como recepcionistas do Museu

munitário. Formado em Eletrotécnica, cursa duas faculdades simultâneas: Economia e Gestão de Turismo, em Juazeiro do Norte, distante 57 km. Ele cuida do turismo receptivo na cidade, mobilizando rede de fornecedores terceirizados (guia, transporte e hospedagem).

Como a cidade conta com rede precária de hotelaria, a

fundação estimulou a criação da Cooperativa Mista dos Pais e Amigos da Casa Grande (Coopagran). A Coopagran produz e comercializa suvenires e artesanato, além de congregar uma rede de sete pousadas domésticas, urbanas e rurais, instaladas nos fundos das casas dos pais das crianças da Casa Grande. As famílias se encarregaram da construção do quarto, a fundação entrou com o enxoval e o mobiliário, e o Sebrae com a capacitação das famílias para a gestão do negócio.

E assim segue a vida em Nova Olinda, sem chuva há dois anos. Se não germina da terra a semente da lavoura, nem a rama do capim, emana da vontade e da determinação de sua gente a essência do empreendedorismo e da arte da convivência. Com 'Casa-Grande & Senzala' Paulo Freyre buscava as respostas para o que é ser brasileiro. Na Casa Grande de Nova Olinda estão todas elas...

Minha casa, meu negócio

Para reduzir custo e tempo com deslocamentos, metade dos microempreendedores individuais trabalha na própria residência

Fotos: Edmar Wellington

Warlem Sabino

A microempreendedora individual (MEI) Rayane Jacobson Macedo, de 25 anos, fez de um quarto de visitas no apartamento em que mora, no Setor Oeste (Goiânia), seu escritório. Ela ocupa os 12 metros quadrados de área com uma mesa pequena, um notebook e um guarda-roupas. Muniada com o telefone celular e a internet banda larga, a jovem comanda o serviço *Você é o chef*, que permite a uma pessoa, sem a menor habilidade na cozinha, impressionar até o paladar mais requintado.

"Na minha atual situação, de iniciar um negócio próprio, é muito mais barato trabalhar em casa do que alugar uma sala comercial", explica. "Ficando em casa, sinto-me mais segura, economizo com deslocamentos - não fico presa ao trânsito - e dinheiro. Não preciso almoçar fora e posso trabalhar até tarde da noite, tranquila. É muito mais cômodo", emenda.

Rayane faz parte de um grupo expressivo de MEIs que tentam reduzir custos para se manterem na atividade. Segundo pesquisa do Sebrae Nacional, dos 3,5 milhões de microempreendedores individuais do país, 48,6% trabalham na própria residência. Em Goiás, no total, são 138,5 mil MEIs, sendo 37 mil deles na capital.

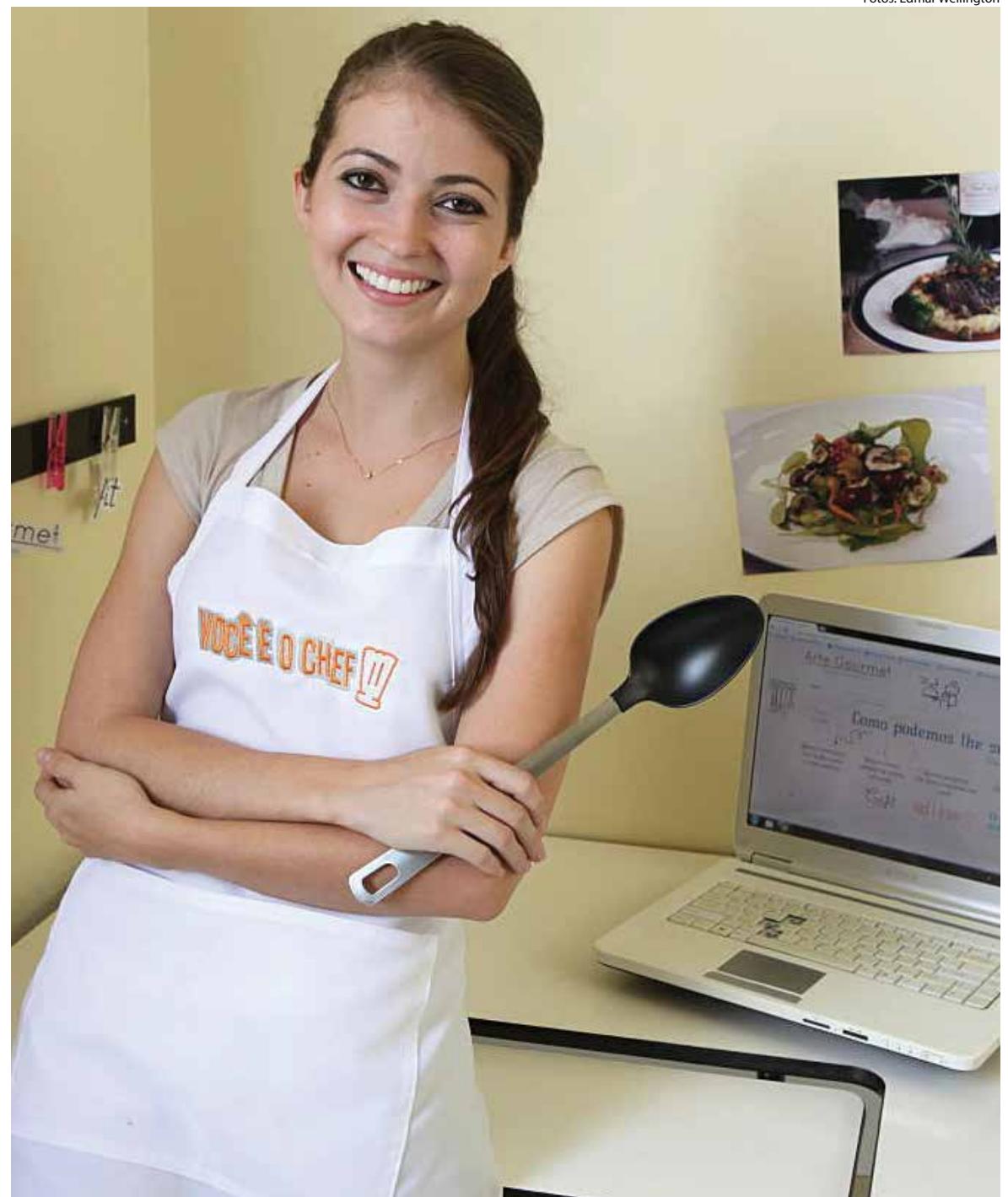
"A maior parte dos microempreendedores individuais

está no ramo de prestação de serviços, onde não há necessidade de você ter um local específico para trabalhar. É o chamado home office, muito comum no mercado moderno de hoje. Nesse modelo, o MEI consegue reduzir custos, adotar horários flexíveis e administrar o negócio e a rotina doméstica da casa", explica Valéria Devellard, gestora de projeto do Sebrae Goiás.

No entanto, as facilidades não chegam sem complicações. Valéria Devellard lembra que é preciso ter atenção para não misturar as despesas de casa com as do negócio. "Isso é muito comum entre os MEI. O trabalhador não faz fluxo de caixa, perde o controle das finanças e começa a reclamar que não tem rentabilidade. Na verdade, não é questão de rentabilidade, mas sim de gestão do negócio."

Para apoiar os microempreendedores individuais, o Sebrae disponibiliza o programa Negócio a Negócio, que tem como objetivo principal melhorar e qualificar a gestão. A consultoria é gratuita e retorna a partir da segunda quinzena de janeiro. Mais informações pelo telefone 0800 570 0800.

Rayane, inclusive, é exemplo de quem se preparou bem para gerir o negócio. Durante sete meses, fez cursos no Sebrae Goiás e no Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac). A tecnóloga em



Rayane Jacobson Macedo: "É muito mais barato trabalhar em casa do que alugar uma sala comercial"

Eventos tem MBA em Marketing e também participou da primeira turma do Minha Primeira Empresa.

O escritório da jovem é no Setor Oeste, mas a cozinha

está montada em uma pequena casa alugada no Jardim América - trajeto feito em dez minutos, de carro. No local, ela prepara as refeições, mas congela os produtos, despacho daqui de casa mesmo."

PESQUISA

Serviço permite o preparo de pratos sofisticados

O serviço *Você é o chef* permite a uma pessoa, sem a menor habilidade na cozinha, impressionar até o paladar mais requintado. A ideia da jovem empreendedora Rayane Jacobson Macedo, 25, foi criar kits com todos os ingredientes higienizados, cortados e na porção exata, para serem preparados seguindo um minucioso passo-a-passo das receitas escolhidas pelo próprio cliente, dentro de um rol de variedades disponível no cardápio.

Com o *Você é o chef*, jantares requintados e receitas inovadoras deixaram de ser exclusividade de bons restaurantes. Rayane, que também é dona do portal Arte Gourmet, que oferece soluções gastronômicas, desenvolveu 12 opções de receitas da alta gastronomia para serem feitas em casa, sem medo de errar. O serviço de delivery já está funcionando em Goiânia. Os clientes têm a chance de testar pratos formulados por chefs em seus próprios fogões. Os pedidos devem ser feitos na internet, no site www.artegourmet.com.br, inicialmente com 48 horas de antecedência.

O cardápio inclui entradas

(seleção de frios, stick caprese, carpaccio bovino ao molho mostarda e bruschetta tradicional), pratos principais (Carré de cordeiro com risoto de ervas e tomate caprese, Filé alto ao molho de pistache e vinho no purê, Salmão grelhado com risoto de shiitake e shimeji e Frango com camarão e legumes ao molho Provence) e sobremesas (Tortinha de limão cremosa com Kitkat, Maçã verde assada com castanhas, passas brancas e sorvete crock, Petit Gateau de chocolate com sorvete de creme e calda de morango ou Petit Gateau Havana com sorvete Häagen-Daz e calda de frutas).

Segundo a empreendedora, os kits são preparados na cozinha do projeto e levados diretamente para a casa do cliente, o que inclui desde picar a cebola até cortar a carne. "As entradas e sobremesas são apenas para montagem, sendo que algumas não levam nem cinco minutos para finalizar. Os pratos principais gastam, em média, 40 minutos. Não é necessário ter conhecimento de culinária, pois os passos são minuciosamente ensinados em um guia impresso." (Luisa Dias)

Vantagens da formalização

Importante para quem trabalha em casa, a formalização pode ser feita por meio do registro como microempreendedor individual no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br). Para ser um MEI, é necessário faturar, no máximo, até R\$ 60 mil por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI também pode ter

um empregado contratado.

Entre as vantagens de ser MEI, está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais, e contribuição com a Previdência Social, que garante auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria, dentre outros.



Rayane Macedo na cozinha no Jardim América: cardápio inclui entradas, pratos principais e sobremesas

DICAS PARA QUEM TRABALHA EM CASA

- Separe o ambiente de negócio do familiar. Se puder, instale uma entrada própria para receber os clientes e os fornecedores, em um cômodo independente e bem organizado, com estrutura de móveis, computador e material de escritório. Essa medida dá aspecto mais profissional à empresa e evita constrangimentos como visitante se deparar com a família almoçando ou alguém deitado no sofá da sala vendo TV
- O empresário não pode misturar a rotina do escritório com questões familiares. Ele também não

deve confundir o caixa da empresa com o da família

- Estabeleça horários para o início e o fim das atividades. A disciplina contribui não só para que o trabalho flua com mais eficiência, como para que o empreendedor consiga usufruir o tempo livre ao lado da família

- O empreendedor também tem de ficar atento ao cumprimento de prazos, à qualidade e à competitividade do preço da mesma forma que o empresário responsável por um comércio, escritório ou fábrica
- Cuidado com a aparênc-

cia torna-se fundamental. Não é por trabalhar em casa que o dono do empreendimento pode apresentar-se com trajes excessivamente informais, como bermuda ou chinelo. O ideal é vestir-se da mesma maneira como se fosse trabalhar em um escritório. Essa postura ajuda a conquistar a confiança das pessoas com quem se trabalha

- Se possível, mantenha um número de telefone exclusivo para a empresa. Sugere-se que se instale uma secretaria eletrônica para atender às ligações na ausência do empresário

SONHO EMPREENDEDOR

Loja auxilia criatividade de artesãos

Comércio possibilita a compra de produtos e aprendizado sobre como se fabrica objetos de artesanato

José Antônio Cardoso

A administradora de empresas Caroline Helena Barcelos, de 34 anos, vai administrar seu próprio negócio, depois de quatro anos construindo seu sonho empreendedor. "Nossa família produz artesanato há algum tempo. Então, decidimos apostar nessa habilidade", explica Caroline, que abriu, em setembro, a Artesanarte, loja de artesanato e armário, no Centro de Goiânia (GO).

A Artesanarte vai funcionar como espécie de loja-escola. De forma que o cliente possa comprar produtos e aprender como se fabrica objetos de artesanato, por meio de técnicas de biscuit (massa de modelar), decupagem (colagens), scrapbook (personalização de livros) e MDF (madeira). A tradicional produção de crochê e tapetes também tem espaço garantido na agenda de cursos.

Caroline lembra que recebeu orientação do Sebrae Goiás quanto ao desenvolvimento de um plano de negócios. "Acredito que tomamos decisões acertadas, após participar do Programa Próprio", destaca.

Ela participou da Palestra Portas Abertas (módulo 1) e de mais quatro módulos do programa: Despertando o Empresário; Coletando Informações; Conhecendo seu Negócio e Consultoria. O Próprio, segundo Caroline, desafiou sua von-



Artesã Wagnúzia Cardoso: "A loja vai divulgar meu trabalho, melhorar as vendas e me incentivar a formalizar minha atividade como MEI"

tade de empreender. "O programa nos ajudou nas questões fundamentais do mercado."

A empreendedora fez planejamento de tudo. Sentiu mais segurança para tomar emprestado R\$ 60 mil para montar a loja. "Com o plano de negócios, é possível reconhecer que a Artesanarte é bastante viável."

VITRINE DO ARTESANATO

A chegada da Artesanarte ao mercado goianiense beneficia artesãos. Wagnúzia Silva Cardoso, 41, de Trindade (GO), que fabrica bonecas e caixas decoradas, é uma das parceiras da empresa. "A loja vai divulgar meu trabalho, melhorar as

vendas e me incentivar a formalizar minha atividade como microempreendedora individual (MEI)", acredita.

SERVIÇO

Artesanarte (artesanato e armário)

(62) 3639-7622
Endereço: Rua 21, nº 49,
Centro, Goiânia (GO)
E-mail: artesanarte2013@gmail.com
Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800



Empreendedora Caroline Barcelos participou de cursos no Sebrae

DELIVERY

Aplicativo leva comodidade ao consumidor

Site Entregaweb conta com 70 parceiros em Goiânia e Anápolis e registra seis mil pedidos

Em Goiânia e Anápolis, os serviços de delivery ganham reforço, desde março. O site Entregaweb (www.entregaweb.com.br) reúne mais de 70 parceiros nas áreas de alimentação e conveniência em uma mesma plataforma e com aplicativo disponível para Androids, Iphones e Ipads. A empresa recebe, em média, seis mil pedidos/mês e já foram baixados mais de 10 mil aplicativos.

Em um mesmo endereço virtual é possível se cadastrar e conhecer produtos diferentes, de vários fornecedores, com possibilidade de entrega em domicílio. O site ainda é um dos primeiros a oferecer opção de pagamento com cartão de crédito por celular. Para se aliar ao projeto, o fornecedor precisa apenas ter serviço de entrega em funcionamento pleno.

A ideia de oferecer o serviço por site e aplicativo partiu dos empreendedores Bruna Caiado e Celso Brandão que, depois de participar do seminário Empretec, oferecido pelo Sebrae Goiás, decidiram investir na criação da startup, que funciona como canal de vendas.

Celso foi o primeiro a participar do curso. Gostou tanto que vendeu a ideia para

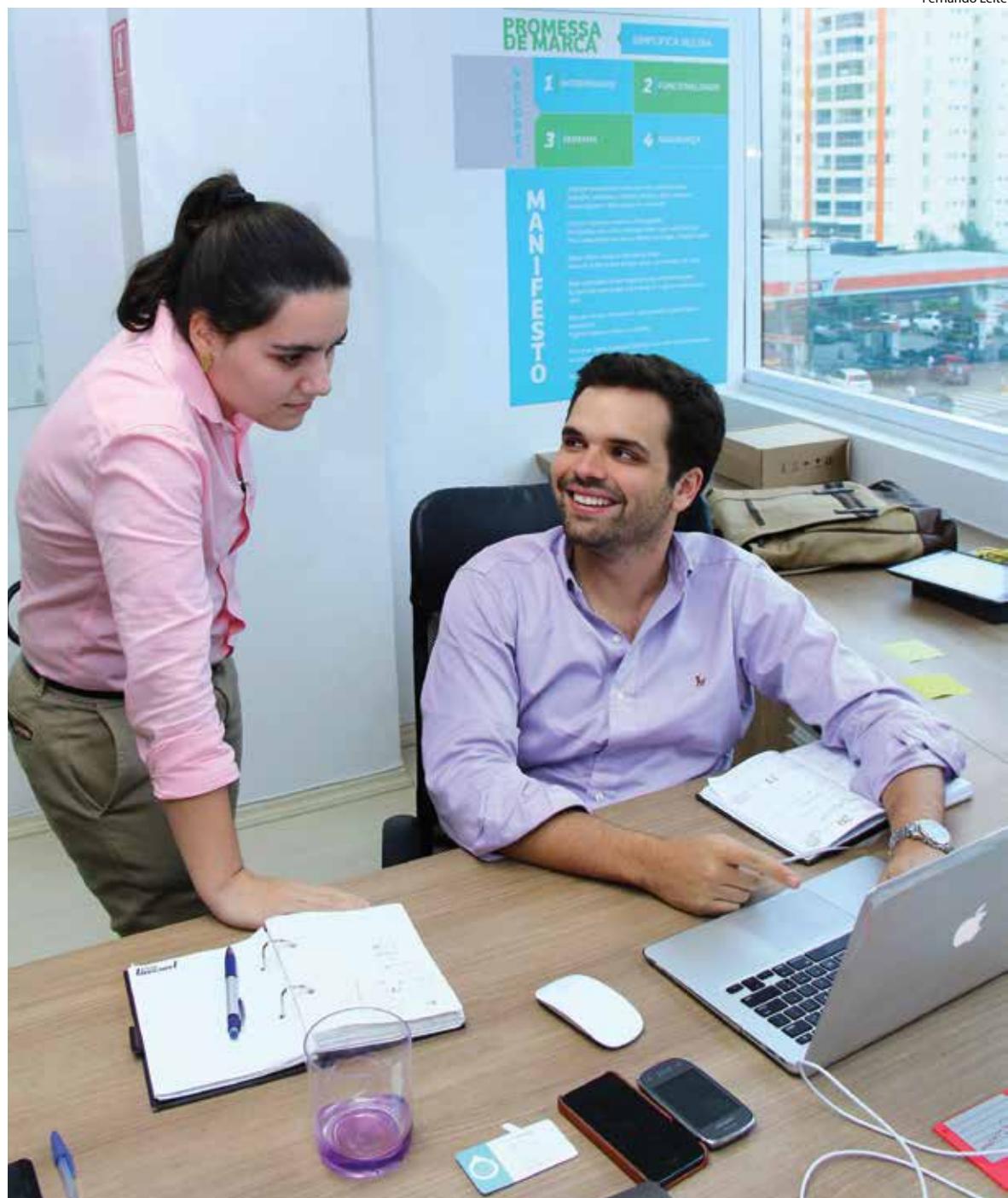
Bruna. Depois de os dois termem se qualificado, sentiram-se preparados para dar início ao negócio, que começou em Goiânia e, em menos de seis meses, ganhou expansão para Anápolis (a 57 km da capital).

Segundo os sócios, a intenção é oferecer serviço de delivery on-line sem custos adicionais aos clientes e aos estabelecimentos, com as facilidades do mundo virtual. Para os usuários, a grande vantagem está em evitar linhas telefônicas ocupadas, possibilidade de visualizar cardápios, o que não acontece por telefone, acompanhar o pedido e pagar com cartão de crédito pela internet.

O Entregaweb também evita pedidos trocados e demora. “Toda solicitação fica registrada no sistema e tem prazo determinado para ser cumprido”, afirma Celso. A solicitação pode ser acompanhada on-line, em tempo real, com os status: novo, em produção ou enviado. Após a entrega, o site realiza ainda avaliação da satisfação sobre o serviço, o que irá permitir monitoramento e avaliação constantes.

WEB

Mas o negócio não traz só vantagens aos clientes. O Entregaweb possibilita que em-



Sócios Bruna Caiado e Celso Brandão iniciaram o aplicativo Entregaweb em março do ano passado

presas, algumas ainda fora da internet, possam oferecer seus produtos por meio de plataforma única e sem investimento extra. Segundo Celso, o site permite que uma gama maior de clientes seja atingida e sistematiza os pedidos de forma rápida e eficiente.

A integração com a plataforma é on-line e os pedidos já chegam com a confirmação de pagamento. A entre-

ga dos produtos é feita pelo próprio estabelecimento, que mantém seu relacionamento com a clientela e tem controle dos prazos e qualidade. E o pagamento do Entregaweb é feito com 10% do valor da venda, sem taxas.

No Brasil, 45,6% dos brasileiros utilizam serviços de entrega de comida em domicílio, segundo pesquisa do Instituto Data Popular de 2011.

SERVIÇO

www.entregaweb.com.br

Endereço: Av. T-4 com Av. T-13, nº 1.478, Sala 25-A, Ed. Absolut, Setor Bueno, Goiânia (GO)
Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

TURISMO



Alex Malheiros

Bruno Campos, sócio da empresa Família do Turismo: "Somos prestadores de serviços, temos de atender o que os turistas querem e estamos aqui para ajudá-los"

Organizadores de viagens

Em escritório com clima de sala de estar, amigos ajudam as pessoas a escolher destino dos sonhos

Inserida num mercado concorrido que sofre bastante com as vendas pela internet, os amigos Bruno Campos de Oliveira e André Salvador Soares, ambos de 28 anos abriram, um ano atrás, a agência de viagens Família do Turismo, em Goiânia (GO). Para alcançar o negócio próprio, a dupla investiu R\$ 50 mil.

A empresa, como o próprio nome diz, encontrou um nicho de mercado e um público que tem dinheiro para gastar: as famílias. São passeios e roteiros voltados para família e casal sem filhos. "Somos prestadores de serviços, temos de atender o que eles querem e estamos aqui

para ajudá-los", explica Bruno, enquanto André atende cliente pelo telefone.

As ferramentas da internet,

faturamento mensal gira em torno de R\$ 150 a R\$ 200 mil.

Futuramente, os sócios planejam ampliar o escritório no

sucesso, ter conhecimento de mercado. Aventureiro não tem lugar. É dedicar integralmente à empresa", finaliza.

Além da dupla, a Família Turismo conta com uma secretaria, que auxilia os sócios. O trabalho baseia-se, principalmente, em consultoria de passagens aéreas, vistos, cruzeiros, hotéis nacionais e internacionais, além de seguros viagem e venda de câmbio. O viajante pode também pegar dicas e fazer roteiros exclusivos.

CRESCIMENTO

Segundo o Ministério do Turismo, em 2012, o setor de turismo cresceu 13,1% em

Segundo o Ministério do Turismo, em 2012, o setor de turismo cresceu 13,1% em comparação com 2011

como o Facebook (700 curtidas), e o próprio site da agência (www.familiadoturismo.com.br/) são utilizadas como marketing. "Mas o que conta, de fato, é o boca a boca e as indicações", revela Bruno. O

Setor Bueno e fazer atendimento de telemarketing, uma técnica para expandir a captação de novos clientes e melhorar o atendimento. "A concorrência é grande. É preciso seriedade e dedicação para alcançar o

SERVIÇO

Família do Turismo

(62) 3095-3001 / 3095-3004 / 9252-9860

Endereço: Avenida Mutirão, nº 1.932, Galeria Casa Blanca Center, Setor Bueno, Goiânia (GO)

E-mail: andre@familiadoturismo.com.br

Site: familiadoturismo.com.br/

Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

comparação com 2011. Somente as 80 maiores empresas do ramo no Brasil faturaram R\$ 57,6 bilhões e empregaram 115 mil pessoas em 2012. A expectativa é de que os números continuem em elevação nos próximos anos.

ALIMENTAÇÃO



Fotos: Silvio Simões

Márcia Tatiana Petry e Ricardo Gomes Papa mostram cupcakes vendidos em Goiânia. Produção já alcança 20 mil unidades, mensalmente

Fantástica fábrica de cupcakes

Casal chega a Goiânia em busca do sonho do filho de ser jogador, montam empresa e marcam golaço

O casal Ricardo Gomes Papa, de 42 anos, e Márcia Tatiana Petry, de 38, chegou a Goiânia (GO) em 2010. Deixaram Corumbá (MS) atrás do sonho de transformar o filho mais velho de Ricardo, Yuri, hoje com 19 anos, jogador de futebol profissional. O jovem treinou por três anos na base do Goiás Esporte Clube, mas hoje está no rival Vila Nova. Ainda não deslanchou na carreira, mas quem marcou um gol de placa foi o casal, ao montar a Fábrica de Cupcakes.

Com menos de um ano de mercado, a empresa já vende 20 mil cupcakes por mês. A fanpage no Facebook tem 17,3 mil

seguidores em todo o mundo. O negócio, inclusive, já se diversificou, compreendendo salgados de festas e docinhos. "Tivemos de deixar o nosso 'apertamento' e alugar uma casa maior no Jardim América apenas para dar suporte à nova demanda de produção", revela Ricardo, historiador por formação, mas um apaixonado pela cozinha.

O sucesso da marca fez os empreendedores estudarem a expansão. A ideia inicial é colocar quiosques nos shoppings da Grande Goiânia - projeto está sendo finalizado. O cupcake continuará sendo o carro-chefe. "Mesmo no shopping, vamos vender os bolinhos com preço acessível", diz ele.

Hoje, o cupcake padrão custa R\$ 3. É possível comprá-lo pelo site, telefone ou vendedores de porta em porta. No entanto, nem só de bolinhos vive a empresa. O Kit Festa Pronta, que inclui salgados, doces,

cupcakes, refrigerantes e sucos, acompanhados de todos os descartáveis (copos, pratos, guardanapos e talheres), está ganhando destaque nas vendas. O preço é R\$ 10 por pessoa e a encomenda pode ser entregue em qualquer lugar da capital. "Parcelamos nos cartões de crédito", avisa Ricardo.

O empreendedor também planeja levar os cupcakes para

outros Estados, como Minas Gerais, São Paulo e Paraná. "É preciso fazer com que as pessoas tenham o hábito de comer cupcakes, como ocorre nos Estados Unidos. Lá tem até festa para o bolinho. Por isso, estou investindo na marca, em ter um produto de alta qualidade com preço acessível. Se der certo em Goiânia, vai dar certo em outros lugares."



Cupcake foi desenvolvido após várias experimentações do público

PLANO DE NEGÓCIO

Quando fala da Fábrica de Cupcakes, Ricardo Papa mostra segurança nos projetos futuros. Ele tem a convicção de que o negócio continuará dando certo e vai conquistar não só Goiás, mas também o Brasil. "Estou seguro do que estou fazendo, conheço o mercado. Criamos um modelo de negócio único, que já gera empregos, leva qualidade, segurança, pontualidade e bom preço a todos. Nós acreditamos e vamos buscar!"

O conhecimento e segurança vieram depois que o casal elaborou, em março de 2012, com ajuda do Sebrae Goiás, o Plano de Negócio. "Foi prático, fácil e seguro, e quando falamos de dinheiro, segurança é fundamental. O risco pode até existir, mas precisa ser calculado." Durante seis meses, foram muitas experimentações na produção e formas de comercialização. A viabilidade também foi testada. O investimento previsto foi de R\$ 40 mil.

Serviço:
Fábrica de Cupcakes -
 8247-7393 - 3434-5703
www.fabricadecupcakes.com.br/
 Central de Relacionamento Sebrae:
 0800 570 0800

CAMPOS BELOS

Organização transforma empresa

Após visita de Agente de Orientação, empreendedor muda para sede própria e aumenta equipamentos de oficina mecânica

Miguel Amaral Filho, de 42 anos, é mecânico de mão cheia, no sentido literal da palavra. Não existe conserto em automóvel que não consiga realizar. Em Campos Belos (a 606 km de Goiânia), é referência de honestidade, prestatividade e bom atendimento. No entanto, mesmo com tantas características positivas e habilidades, ele demorou para aprender que gestão é tudo para um negócio dar certo, seja pequeno, médio ou grande.

Durante sete anos (2003 a 2010), Miguel levou a Auto Mecânica Beira Rio aos trancos e barrancos. O dinheiro ganho só tinha um destino certo: o pagamento dos funcionários, aos sábados. O restante, até hoje, ele não tem muito bem certeza do que virou. "Só me recordo que vivia no aperto, estava sempre sem dinheiro. E quando o dinheiro aparecia, eu viajava, passeava. Eu acho que era assim que gastava tudo. Eu acho. Não tenho certeza. Uma desorganização só."

Três anos atrás, no entanto, a visita de um Agente de Orientação Empresarial do Sebrae Goiás, da Regional Nordeste (com sede no município de Posse), mudou sua vida. O mecânico participou do programa Negócio a Negócio. Ele foi incentivado, primeiro, a abrir uma poupança para realizar o sonho de ter sede própria da empresa; segundo, a criar uma planilha para registrar receitas e despesas. "Minha vida mudou da água para o vinho."

LOTE

Com a poupança, Miguel conseguiu juntar R\$ 76 mil nos três anos. Comprou um lote na região central da cidade, em julho do ano passado, por R\$ 35 mil. Empregou outros R\$ 41 mil para levantar a sede da Beira Rio e os muros. A obra ainda está em andamento - falta construir uma sala de espera e o escritório. "Estou fazendo aos poucos, pois também estou investindo em equipamentos para a oficina. Paguei os dois sem maiores dificuldades."

Com financiamento bancário, comprou uma máquina chamada rastreador - só existem duas em Campos Belos - por R\$ 18 mil. Com ela, aumentou os ganhos e fidelizou novos clientes. O próximo passo é financiar um elevador para automóveis, pelo Banco do Povo, programa do governo estadual. "O Ban-



Miguel mostra equipamento chamado rastreador, que ajudou a elevar os ganhos na Mecânica Beira Rio

co do Povo tem taxa melhor que os bancos tradicionais. Já fiz dois empréstimos lá para comprar equipamentos para a oficina. Paguei os dois sem maiores dificuldades."

Além do Negócio a Negócio, Miguel já participou de palestras e cursos de capacitação promovidos pelo Sebrae Goiás em Campos Belos. Em outubro do ano passado, por exemplo, ele acompanhou atento ao Cine Sebrae de Empreendedorismo, com a consultora Carla Limongi.

NEGÓCIO A NEGÓCIO

O Negócio a Negócio tem como objetivo levar orientação empresarial gratuita para melhoria na gestão do negócio. O programa acompanha o desenvolvimento dos microempreendedores individuais (EI) e microempresas (MPE) legalmente constituídas, por meio de atendimento presencial e continuado, com

foco na gestão do negócio e do planejamento, e tratando de questões relevantes para a obtenção do sucesso nas áreas de empreendedorismo e gestão administrativo-financeira (mercado, produção, comercialização, finanças e recursos humanos). As visitas são gratuitas e realizadas pelos Agentes de Orientação Empresarial.

ITABERAÍ

Trajetória de conquistas

Empreendedora inicia vida profissional como manicure e alcança franquia no ramo de perfumaria

Nara De los Angeles

“O Empretec proporciona conhecimento empresarial e prepara para os desafios que batem à porta”. A afirmação é de Cleuza Eli de Souza, de 49 anos, proprietária da loja L’acqua di Fiori e Presentes, em Itaberaí (a 102 km de Goiânia). Ela garante que a metodologia ministrada pelo Sebrae Goiás despertou seu potencial para o empreendedorismo. “Quem puder, faça como eu fiz, porque vai sair transformado”, sugere a microempresária, que participa constantemente de cursos e palestras de capacitação, com prioridade em atendimento ao cliente.

E é por meio do conhecimento e dedicação que Cleuza Eli, ao longo dos 27 anos de trajetória profissional, sempre alcançou sucesso. Ela começou a empreender em casa, trabalhando como manicure. Mais tarde, associou a atividade à venda de roupas e bijuterias. Assim, se manteve por 11 anos, tempo em que conquistou vasta clientela. Em seguida, reservou espaço na residência para receber os clientes e poder se dedicar exclusivamente a negociar peças do vestuário e acessórios.

Oito anos depois, ao se deparar com um mercado que definiu como saturado na cidade, Cleuza Eli decidiu mudar de ramo e abriu uma sorvete-



André Saddi

Empreendedora Cleuza Eli, da franquia L’acqua di Fiori: “Quem puder, faça como eu fiz (cursar o Empretec), porque vai sair transformado”

ria por quilo da franquia Beijo Frio, empresa de Goiânia, no Centro de Itaberaí. A empresária fez questão de vender produto de qualidade. Acostumada a administrar e a cuidar da contabilidade dos negócios, logrou sucesso no empreendimento, mais uma vez.

Atendendo ao pedido de clientes, a empreendedora instalou um freezer com cerveja na sorveteria e o movimento tornou-se ainda mais intenso. No entanto, a fim de poder descansar aos finais de semana, a microempresária, após cinco anos, mudou novamente de área de atuação.

Por sugestão de uma amiga, resolveu investir em uma perfumaria. “Fiz questão de son-

dar o mercado antes para não cometer erros.”

PORTA EM PORTA

Durante um ano e meio, Cleuza Eli testou a aceitabilidade dos produtos L’acqua di Fiori no município e o retorno financeiro, vendendo de porta em porta, até sentir-se segura para abrir uma franquia. Finalmente decidida, inaugurou o estabelecimento no estilo display, no qual os produtos são combinados com outros, em uma loja mista, que, a princípio, funcionava em espaço alugado de cerca de 66 metros quadrados.

Cleuza Eli investiu em estratégias de divulgação para inaugurar o novo negócio e,

mantendo o foco em atendimento, outra vez alcançou sucesso. Três anos depois, sentiu necessidade de mudança de endereço, onde permaneceu até construir a sede própria, mais ampla. A loja de Cleuza Eli conta com artigos em couro, como bolsas, cintos e carteiras, itens de banho e beleza feminina, além de relógios e óculos de outra franquia, a Triton. “Tudo de qualidade”, garante.

Atenta às novidades do mercado, o estabelecimento agora dispõe de um sex shop, em espaço reservado, no qual também são vendidas peças de lingerie. “Estou sempre fazendo planos”, diz a microempresária, que hoje é também

presidente da Associação Commercial, Industrial e Agropecuária de Itaberaí (Aciapi) e da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) da cidade. Tanto a Aciapi quanto a CDL são parceiras do Sebrae Goiás.

SERVIÇO

L’acqua di Fiori e Presentes - (62) 3375-1466

Rua Major Garcia, nº 141, Setor Central, Itaberaí (GO)
Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

JATAÍ

Pedagoga cria primeiro “sebo” da cidade

Empreendedora encontra oportunidade de negócio na compra e venda de livros usados

Daniel Gondim

Não é preciso andar muito pela região central de Jataí (a 327 km de Goiânia) para perceber a dificuldade em encontrar livrarias. Nos bairros mais afastados, fica praticamente impossível. De olho na oportunidade, a pedagoga Christiane Assis de Oliveira, de 27 anos, uniu a própria força de vontade com o incentivo do Sebrae Goiás para, em menos de um ano, colocar em funcionamento o sebo Educação e Diversidade.

“Jataí é uma cidade grande, mas tinha apenas uma livraria, que só vende livros novos. Agora, recebemos aqui professores e estudantes e existe a possibilidade de trocar, comprar e vender livros usados e até mesmo discos de vinil”, revela Christiane.

Formada em Pedagogia, a comerciante chegou a trabalhar no Jataí Atlético Clube, mas sempre teve interesse em desenvolver uma atividade própria na área da educação. Ainda na faculdade, criou um blog para divulgar seus trabalhos acadêmicos. A repercus-

são foi positiva, e Christiane percebeu que havia demanda para a criação do sebo.

O próximo passo, segundo ela, foi procurar o Sebrae Goiás - Regional Sudoeste, com sede no próprio município. Orientada por consultor da instituição, Christiane conheceu o Empretec, programa voltado ao desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios. “Descobri que o empreendedorismo tinha tudo a ver comigo.”

Além do sebo, Educação e Diversidade também é o nome do portal educacional, que surgiu justamente a partir da criação do blog com os trabalhos acadêmicos. No endereço www.educacaoediversidade.com.br, o visitante tem acesso a notícias e informações sobre educação.

LOJA FÍSICA

Depois da inauguração do site, em julho de 2013, o próximo passo de Christiane foi justamente conseguir instalar a loja física, o que ocorreu em setembro do mesmo ano. Ago-



Christiane Assis: “É uma alegria muito grande saber que tudo o que foi planejado está dando tão certo”

ra, a jovem se prepara para colocar em funcionamento a livraria virtual. Com pouco mais de um ano decorrido entre a participação no Empretec e o pleno funcionamento do negócio, ela agradece a ajuda do Sebrae Goiás e comemora o sucesso do sebo.

“É uma alegria muito grande saber que tudo o que foi planejado está dando tão certo aqui em Jataí. O Sebrae Goiás foi fundamental no processo, pois me deu todas as oportunidades para que eu pudesse elaborar o projeto e conseguir

realizar esse sonho, que era montar minha própria livraria, ter meu próprio negócio. Temos que correr atrás, mas

poder contar com o Sebrae ajuda e muito”, afirma.

SERVIÇO

Educação e Diversidade Sebo, Livraria, Papelaria e Portal Educacional

(64) 9972-8039 e 3636-6402

Local: Rua Dom Pedro II, nº 990, Centro, Jataí (GO) - Horário de Funcionamen-

to: das 8 às 18 horas, de segunda a sexta; e sábado, das 8 às 13 horas

www.educacaoediversidade.com.br/home/

Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

BELA VISTA



Polvilho produzido pela cooperativa seca ao sol



Funcionário embala polvilho na fábrica da Cooperabs



Supermercado Zé Batista vende o Polvilho do Cará

Fotos: Fernando Leite

Produção com retorno social

Cooperativa apoia trabalhador da Região do Cará com investimentos na formação superior

Jordânia Bispo

A Cooperativa Antônio Batista da Silva (Cooperabs), localizada na Região do Cará, próximo à cidade de Bela Vista de Goiás (a 51 km de Goiânia), se tornou referência quando o assunto é qualidade de polvilho. O que poucos sabem é que, além de apoiar os associados no processo de produção e venda do amido, a cooperativa também oferece bolsas de estudo em nível superior para moradores da região, com o objetivo de dar retorno social para a comunidade.

A primeira bolsa de estudos foi dada em 2007. "Essa é uma das ações que mostram a importância do surgimento da Cooperabs. Antes dessa iniciativa, nenhum morador tinha frequentado uma faculdade", afirma a cooperada e atual vice-prefeita de Bela Vista, Nárcia Kelly Alves da Silva.

A Cooperabs surgiu em 2005, por meio da parceria entre a comunidade da Região do Cará e a Secretaria Estadual de Indústria e Comércio (SIC). A crise se agrava ainda mais com a concorrência interna que havia entre os próprios moradores da região. "Cada família tentava vender mais barato que a outra e isso fazia o lucro cair muito", explica Nár-

O objetivo era o de fortalecer e proteger a produção local. A Região do Cará produz polvilho desde 1950, época em que a produção era atividade exclusivamente das mulheres e para consumo familiar.

O polvilho trouxe, por mais de duas décadas, prosperidade econômica para a comunidade. Feirantes, donos de armazéns e consumidores de todos os tipos viajavam até a região pra encontrar o produto, que se diferenciava por ser artesanal e se encaixar entre o azedo e doce.

Com a chegada de polvilho industrializado, vindo do Paraná (Sul do país), na década de 90, houve período de crise na região. "Foram momentos muito ruins. Chegamos a acreditar que nosso negócio que vinha de gerações iria acabar", ressalta o atual diretor da Cooperabs, José Atair da Silva Neto.

A crise se agrava ainda mais com a concorrência interna que havia entre os próprios moradores da região. "Cada família tentava vender mais barato que a outra e isso fazia o lucro cair muito", explica Nár-

cia Kelly. Nessa época, muitos desistiram do negócio e até mudaram para outras cidades. "O surgimento da cooperativa foi responsável por ajudar cada produtor a se reestabelecer financeiramente", ressalta.

MERCADO

A qualidade do polvilho foi um dos destaques da Superaços, feira anual de negócios e relacionamento entre indústrias, atacadistas, distribuidores, prestadores de serviços, supermercadistas e panificadores, realizada em setembro. A convite do Sebrae Goiás, a Cooperabs expôs o produto e abriu novos mercados. "O pessoal da Cooperabs divulgou a marca, conversou com fornecedores e hoje ampliou o número de fornecedores", explica João Bosco Gouthier, gerente de Comércio do Sebrae Goiás.

Atualmente, a Cooperabs planta cerca de 240 hectares por ano de mandioca e vende 70 toneladas por mês de polvilho. "A Cooperabs nos trouxe recuperação financeira e a mudança cultural. Hoje, o morador da Região do Cará já conhece outras cidades, faz faculdade e tem planos cada vez maiores", enfatiza José Atair.



José Atair mostra tradicional Polvilho do Cará, fabricado desde 1950

Ganhos com a sustentabilidade

Ações visam educar a sociedade para cuidados com a destinação final de pilhas e baterias

Silvam Martins Moreira, de 46 anos, transformou a preocupação com o meio ambiente em fonte de trabalho. Mais do que isso, em projeto de vida. O mineiro, que veio para Goiânia em 2002, é o autor do projeto de sustentabilidade Amigos do Meio Ambiente (AMA) de Goiânia (GO), cuja missão é educar a sociedade para os cuidados com a destinação final de resíduos químicos, no caso pilhas e baterias.

O projeto nasceu de sua paixão por causas sociais, principalmente as ligadas ao meio ambiente. As ações são desenvolvidas em condomínios residenciais, farmácias e supermercados, onde ele coloca coletores com espaço para o descarte dos materiais – em alguns, há o descarte de óleo de cozinha. Antes de atuar com essa estrutura, Moreira chegou a ir para as ruas falar sobre a importância da destinação correta de pilhas e baterias.

Quando veio de Minas Gerais, trouxe uma motocicleta equipada com som e, na direção do veículo, pedia à população para não jogar lixo nas ruas. Moreira também visitava escolas para falar sobre coleta seletiva. A intenção era montar uma ONG (organização não governamental), mas preferiu tocar o projeto AMA Goiânia e abrir empresa para atuar na formalidade (o que



Silvam Martins Moreira mostra material recolhido em suas caixas

ainda está em andamento). Inicialmente, colocou 12 coletores no Setor Negrão de Lima e Vila Nova, ambos na região Leste da capital. A experiência

deu certo e, hoje, são 23 recipientes espalhados pelos mais diversos bairros da cidade.

Segundo conta, o projeto tem despertado a consciência

Fernando Leite

PROJETO ALI

As ações desenvolvidas nas farmácias e drogarias é fruto de parceria com o programa Agente Local de Inovação (ALI) do Sebrae Goiás. O agente Diego Costa Madureira conta que a intenção é desenvolver a competitividade das empresas. Além disso, ele ressalta que o Amigos do Meio Ambiente (AMA) Goiânia alia pontos importantes, ao alavancar o marketing dos estabelecimentos, apoiar as questões sociais e aproximar o cliente da empresa.

"As ações também refletem mudanças de pensamento dos colaboradores dos estabelecimentos", diz. Madureira observa que o intuito do programa ALI é incentivar a melhoria na gestão das empresas e, principalmente, promover inovações. O que está sendo possível por meio do AMA Goiânia nas farmácias e drogarias. "O empresário passa a não pensar apenas na microeconomia e vê que pode influenciar no meio externo."

da população e no mês que tem menos demanda é coletado pelo menos um quilo de pilha e bateria. Mas essa quantidade já chegou a ser de 60 quilos. O trabalho é simples. Moreira fornece os coletores, faz a coleta e encaminha o material para empresas recicladoras. Ele não cobra para colocar a estrutura nos locais, é estipulada apenas uma taxa de coleta no valor de R\$ 65. Em alguns casos, ele trabalha com patrocinadores, que têm a marca estampada nos coletores.

ESTRUTURA

Moreira conta que se sente gratificado por conseguir fazer algo pela preservação do meio ambiente. "Ter condições de criar essa estrutura para fazer o descarte é uma bênção", diz. Ele observa que, quando sua empresa estiver

totalmente estruturada, a intenção é crescer e levar o projeto para outros Estados.

"A satisfação de ajudar a gerações futuras é gratificante. Estou fazendo a diferença mesmo sem apoio das autoridades", acredita. Além de serem colocadas nos coletores, as logomarcas das empresas que atuam com os coletores é colocada no site do projeto AMA Goiânia.

SERVIÇO

Projeto AMA Goiânia - (62) 9955-6287 / 3205-7009
www.amagoiania.com.br
 Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

PESQUISA

Número de academias cresce 133% em cinco anos

Busca por melhor qualidade de vida e aumento da renda contribuem para expansão do setor

Sonho que nasceu durante os dois últimos períodos da faculdade de Educação Física na Pontifícia Universidade Católica (PUC Goiás) não demorou a se tornar realidade. Já no primeiro ano com o diploma em mãos, Cássio Guimarães, de 27 anos, montou o próprio negócio, uma academia de ginástica no Conjunto Parque Atheneu, região Sudeste de Goiânia (GO). “Como meu setor é distante do Centro, o pessoal tinha de recorrer a grandes distâncias para malhar. Vi que eu tinha uma boa oportunidade para mim e para a comunidade”, explica o jovem.

O estudante concluiu a graduação em 2010. Já no ano seguinte, inaugurou a Academia Mais Saúde e contribuiu com a expansão da atividade no país. Segundo pesquisa do Sebrae Nacional, divulgada em dezembro passado, o crescimento no número de academias no Brasil alcançou 133%. Em 2012, 21,7 mil micro e pequenas empresas atuavam no ramo. Em 2007, eram 9,3 mil MPE.

“Há dois fatores para esse aumento no volume de academias. O primeiro deles é a busca por uma melhor qualidade de vida, mais saudável. E o segundo é o aumento

de renda. Essa união gerou muitas oportunidades”, destaca Luiz Barreto, presidente do Sebrae Nacional.

CONSÓRCIO

Cássio iniciou o negócio com o dinheiro de um consórcio de automóvel e com alguns cheques, somando um total de R\$ 60 mil. Construída em terreno da família, a academia, em 2011, ocupava espaço físico de 150 m², com apenas duas atividades (musculação e ergometria) e 100 alunos. “O crescimento foi gradativo. Comecei com aquilo que era possível, mas sempre buscando oferecer o melhor para o meu cliente”, revela.

Durante quase três anos, o empreendedor expandiu a academia por três vezes - tem hoje 400 m². Com novos equipamentos, a Mais Saúde oferece cinco atividades (jump, muay thai, ginástica localizada, musculação e ergometria) e já atende a uma média de 350 alunos, além de estar informatizada e climatizada. “Nos esforçamos para que os alunos se sintam satisfeitos não só com a estrutura física, mas também com o atendimento personalizado, que é o nosso diferencial”, afirma.

A próxima meta do empreendedor é a abertura da primeira filial. O local ainda está em processo de escolha, mas a inauguração já está prevista para o primeiro semestre de 2014. Cássio deve escolher entre Goiânia, Aparecida de Goiânia ou Jataí.



Professor Cássio orienta a aluna Geisiane Duarte durante exercício

PORTAL

A depender dos empreendedores brasileiros, a atividade tem tudo para continuar impulsionando os pequenos negócios. É o que mostram os acessos contabilizados em setembro do ano passado no portal do Sebrae (www.sebrae.com.br), que reúne uma

seleção de ideias de negócios e ramos nos quais o potencial empreendedor pode investir. Academia de Ginástica foi a ideia mais procurada pelos usuários, com 2.380 visualizações, seguida de Empresa de Alimentos Congelados, com 1.637 acessos. Os dados são referentes a dezembro.

DICAS

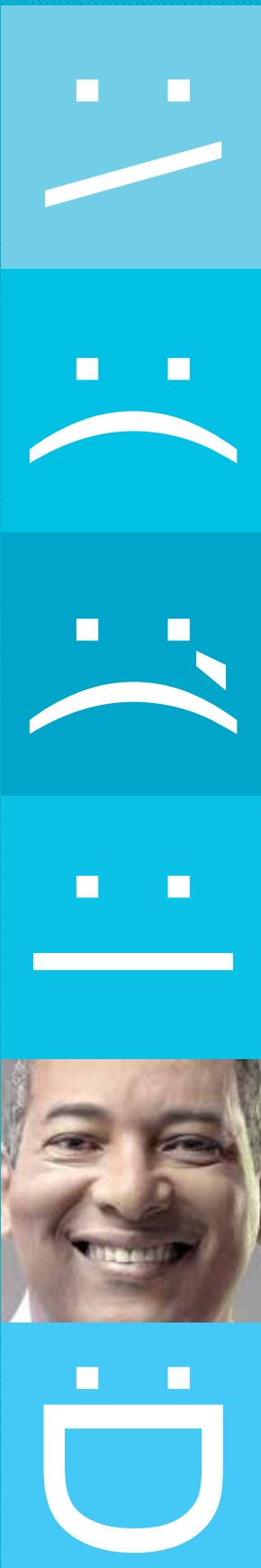
- Dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados e avaliar o custo-benefício desses serviços
- Investir na qualidade do serviço e tornar o ambiente agradável.
- Contratar profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente e oferecer comodidades adicionais
- Fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico lembrando eventos e promoções
- A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso
- Participar de feiras e eventos que reúnem expositores do segmento, a fim também de estabelecer contato com novos fornecedores e práticas
- Distribuir bem os horários para ampliar o alcance do público
- Oferecer variedade de opções de modalidades individuais e coletivas para homens e mulheres
- Inscrever a equipe em eventos esportivos públicos (maratonas, corridas e torneios)
- Avaliar a oportunidade de instalar no local loja de roupas e artigos de ginástica, salão de beleza, loja de suplementos, lanchonete etc



Portal de Educação a Distância do Sebrae.

Empreendedorismo a qualquer hora e em qualquer lugar.

Vagas ilimitadas. Início imediato.



Como inovar?

fornecedores?

Concorrência?

Calma.

Acesse o portal
de educação A distância
do sebrae.

E o melhor de tudo: é grátil.

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

SEBRAE

REGIONAL OESTE

- ESCRITÓRIO:** S. LUIS DE M. BELOS (64) 3671-9600
- Adelândia
 - Americano do Brasil
 - Amorinópolis
 - Anicuns
 - Araçu
 - Aragarças
 - Araguapaz
 - Arenópolis
 - Aruanã
 - Auriálandia
 - Avelinópolis
 - Baliza
 - Bom Jardim de Goiás
 - Britânia
 - Buriti de Goiás
 - Cachoeira de Goiás
 - Campestre de Goiás
 - Corrêgo do Ouro
 - Diorama
 - Faina
 - Fazenda Nova
 - Firmínópolis
 - Goiás
 - Guaratá
 - Heitoraí
 - Iporá
 - Israelândia
 - Itaberá
 - Itaguarí
 - Itaguaru
 - Itapirapuã
 - Itapuranga
 - Itaú
 - Ivolândia
 - Jandaia
 - Jaupaci
 - Jussara
 - Matrinchá
 - Moiporá
 - Montes Claros de Goiás
 - Mossamedes
 - Nazário
 - Novo Brasil
 - Palmeiras de Goiás
 - Palmínópolis
 - Paraúna
 - Piranhas
 - Sancerlândia
 - Santa Bárbara de Goiás
 - Santa Fé de Goiás
 - São João de Paraína
 - Turvânia

REGIONAL NOROESTE

- ESCRITÓRIO:** GOIANÉSIA (62) 3353-1997
- Barro Alto
 - Campos Verdes
 - Carmo do Rio Verde
 - Ceres
 - Crixás
 - Guarinos
 - Hidrolina
 - Ipiranga de Goiás
 - Itapaci
 - Jaraguá
 - Morro Agudo de Goiás
 - Nova América
 - Nova Glória
 - Pilar de Goiás
 - Rialma
 - Rianápolis
 - Rubiatuba
 - Santa Isabel
 - Santa Rita do Novo Destino
 - Santa Terezinha de Goiás
 - São Luiz do Norte
 - São Patrício
 - Urapurá
 - Uruana
 - Vila Propício

REGIONAL NORTE

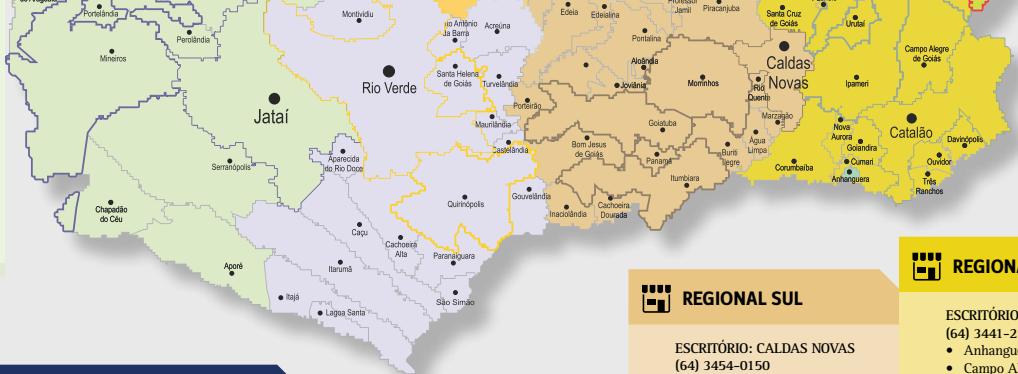
- ESCRITÓRIO:** PORANGATU (62) 3362-0100
- Alto Horizonte
 - Amaralina
 - Bonópolis
 - Campinaçu
 - Campinorte
 - Estrela do Norte
 - Formoso
 - Mara Rosa
 - Minaçu
 - Montividiu do Norte
 - Mozarlândia
 - Mundo Novo
 - Mutunópolis
 - Niquelândia
 - Nova Crísias
 - Nova Iguaçu de Goiás
 - Novo Planalto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

REGIONAL NORDESTE

- ESCRITÓRIO:** POSSE (62) 3481-9300
- Alto Paraiso de Goiás
 - Alvorada do Norte
 - Buritinópolis
 - Campos Belos
 - Cavalcante
 - Colinas do Sul
 - Damianópolis
 - Divinópolis de Goiás
 - Flores de Goiás
 - Guaraní de Goiás
 - Iaciara
 - Mambai
 - Monte Alegre de Goiás
 - Nova Roma
 - São Domingos
 - São João d'Aliança
 - Simolândia
 - Sítio d'Abadia
 - Teresina de Goiás

REGIONAL SUDESTE

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

**REGIONAL SUL-SUDOESTE**

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

REGIONAL SUL

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

REGIONAL CENTRO

- ESCRITÓRIO:** ANÁPOLIS (62) 3329-2300
- Campo Limpo de Goiás
 - Damolândia
 - Gameleira de Goiás
 - Jesópolis
 - Leopoldo de Bulhões
 - Ouro Verde de Goiás
 - Petrolina de Goiás
 - Santa Rosa de Goiás
 - São Francisco de Goiás
 - Silvânia
 - Taquaral de Goiás
 - Vianópolis

REGIONAL METROPOLITANA

- ESCRITÓRIO:** GOIÂNIA (62) 3250-2294
- Abadia de Goiás
 - Aparecida de Goiânia
 - Aragoiânia
 - Bela Vista de Goiás
 - Bonfinópolis
 - Brazabrantes
 - Caldazinha
 - Caturai
 - Goianápolis
 - Guapó
 - Hidrolândia
 - Inhumas
 - Neriópolis
 - 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
- Rubiatuba: (62) 3325-1096
- São Miguel do Araguaia: (64) 3977-7094
- Senador Canedo: (62) 3532-2403
- Uruaçu: (62) 3357-1007
- Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

RESULTADO
PRA MIM
É QUANDO
TEM FILA
DE ESPERA.

Resultado para o Sebrae é tudo.

Sua empresa nasceu para ter resultados e o Sebrae está aqui para ajudar na gestão do seu negócio. Conte com nossos cursos, palestras e consultorias para lucrar e vender mais. Entra ano e sai ano, nosso negócio é oferecer conhecimento. Com os especialistas do Sebrae, você tem mais resultados.

*E pra você, o que é resultado?
Acesse www.resultadopramim.com.br
e continue lucrando em 2014.*

