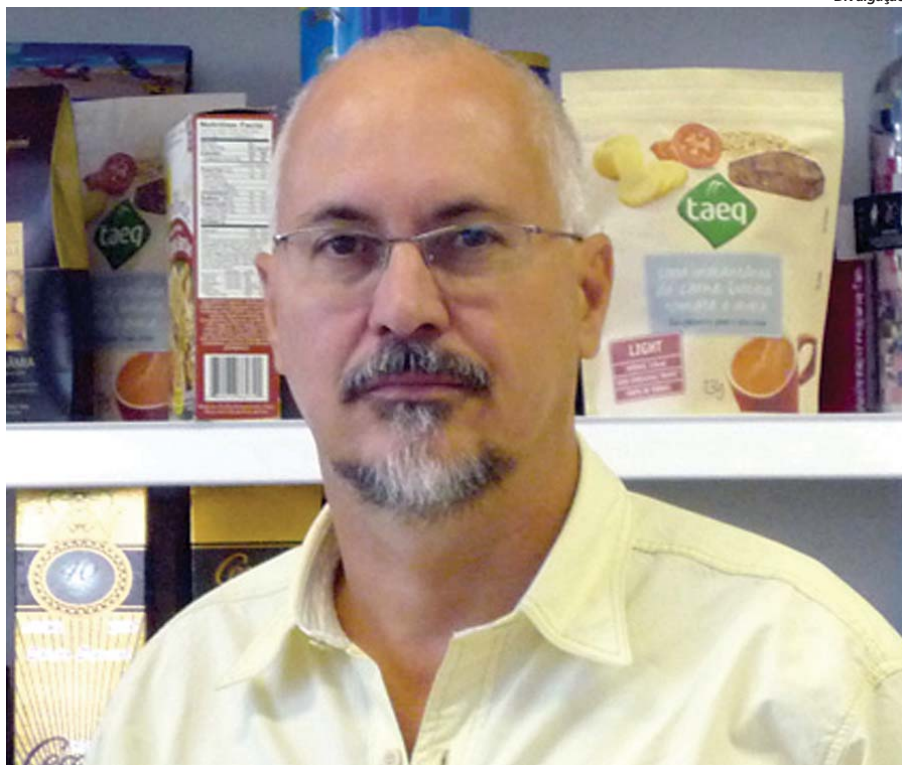


## Expert mostra que a embalagem pode ser tão importante quanto o produto



Divulgação

Fábio Mestriner, especialista renomado em design de embalagens, esteve em Campo Grande

Ícone de consumo e fator crucial na decisão de compra do consumidor, o mundo das embalagens foi tema da palestra de Fábio Mestriner, designer e um dos maiores especialistas do assunto. Ele falou sobre a importância deste detalhe no sucesso de um empreendimento. Isso foi comprovado por empresas locais, que renovaram a apresentação de seus produtos com êxito.

Pág. 4

### INTERNET

Uma nova forma de atendimento on-line está surgindo



Pág. 8

### CAMPO

Produtores têm dia de campo sobre tecnologia social



Pág. 11

## Cidades utilizam o Prolocal de acordo com suas necessidades

As oficinas do Prolocal têm o objetivo de encontrar oportunidades para microempreendedores individuais nos municípios e traçar um plano de ações de desenvolvimento. No entanto, as características de cada região vão se impondo e são encontradas soluções e debatidos assuntos referentes a cada localidade, adequando os temas as necessidades locais.

Destacamos as ações desenvolvidas em Bandeirantes, Nioaque e Maracaju, que aproveitaram as reuniões propostas pelo Prolocal para debater novos projetos, começar ações de desenvolvimento e preparar as metas para 2012. Destaque também para o "espião" que está analisando o nível de burocracia que os empreendedores estão enfrentando nos municípios.

Págs. 6 e 7



Prefeitura de Bandeirantes

Em Bandeirantes, ênfase na agricultura familiar para melhorar vendas no comércio

## Editorial



**Eduardo Corrêa Riedel**  
presidente do Conselho Deliberativo  
Estadual do Sebrae/MS

Segundo os dicionários, empreendedorismo é a qualidade de quem idealiza ações por iniciativa própria para desenvolver ou dinamizar produtos, serviços ou procedimentos. Como instituição, tomamos o empreendedor como o indivíduo que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário.

No senso comum, empreender está relacionado ao conceito de inovação, ou seja, são as ideias criativas postas em prática. Uma relação pertinente, sem dúvida, mas que limita o empreendedorismo à condição da originalidade, que é apenas uma de suas faces.

No âmbito empresarial, empreender está muito mais relacionado à pró-atividade de quem tem arrojo para se lançar na disputa por uma fatia do mercado. Se for com um produto ou serviço inovador, tanto melhor para o empreendedor: vai sair na dianteira de todos os concorrentes, que certamente virão.

Mas um empreendedor pode se consolidar e até mesmo desbancar os tops do seu segmento atuando com produto já tradicional. A inovação que faz de fato a diferença é o modo como trabalha seu produto. E aí tomamos emprestado um conceito bem conhecido do meio publici-

tário sobre a criatividade, mas que pode perfeitamente ser aplicado ao empreendedorismo: o sucesso é resultado de 1% de inspiração e 99% de transpiração.

Onde queremos chegar? O empreendedorismo no âmbito dos negócios tem relação estreita com dedicação, disciplina e muito, muito trabalho. Tudo junto com o conhecimento, as informações indispensáveis para que não se desperdice o trabalho e o potencial empreendedor.

A primeira parte, ou as prerrogativas necessárias, cabe ao empreendedor. A segunda, nós do Sebrae assumimos o compromisso de oferecer na forma de informação, orientação e assessoria. E exercitamos nossa parcela de criatividade procurando inovar no modo como disponibilizamos nossa força de trabalho.

Neste sentido, passamos a oferecer mais uma opção para que os empreendedores ou candidatos cheguem até o conhecimento, suporte vital para conquistar e se consolidar no mercado. Nesta edição, o ConeXão Sebrae aborda a nova forma de atendimento do Sebrae-MS via portal ([www.ms.sebrae.com.br](http://www.ms.sebrae.com.br)), estruturada para agilizar o acesso à informação, com as respostas rápidas que o empreendedor precisa.

Empreender com afinco e planejamento é a combinação mais indicada para minimizar riscos. E para quem quer ser dono do próprio negócio, este é o momento e o local. Os prognósticos para a economia brasileira nos próximos meses são animadores, nas mais variadas cadeias produtivas. E o crescimento industrial do Estado, alimentando espaço para proliferação das micro e pequenas empresas, é a melhor fonte de inspiração para quem está disposto exercitar sua cota de transpiração.

## Agenda Sebrae

### OFICINA PLANO DE NEGÓCIOS EM TRÊS LAGOAS

Estão abertas as inscrições para o curso on-line que vai ensinar ao empreendedor de Três Lagoas a tratar as questões importantes para a estruturação de seu Plano de Negócios. No conteúdo, os temas "O empreendedor e seu plano de negócios", "Roteiro de como estruturar sua ideia" e "Elaboração de um planejamento empresarial". O curso é destinado a empreendedores e candidatos a empresários de Três Lagoas. As inscrições podem ser feitas no Portal de Atendimento do Sebrae/MS através do link [www.atendimento.ms.sebrae.com.br](http://www.atendimento.ms.sebrae.com.br)

### SEMINÁRIO EM CORUMBÁ

Terá início no próximo dia 29, às 08h, no Centro de Convenções de Corumbá, o II Seminário "As Fronteiras no Contexto do Desenvolvimento Territorial", que faz parte da programação da II Jornada MS sem Fronteiras.

O evento contará com quatro atividades: Encontro Internacional de Negócios, Encontro Internacional de Jornalistas, II Seminário As Fronteiras no Contexto do Desenvolvimento Territorial e Lançamentos de estudos. Mais informações pelo telefone 3389-5469.

### OFICINA "CONTABILIDADE PARA O EMPREENDEDOR"

Estão abertas as inscrições para a oficina on-line que tem por objetivo criar condições para que o empreendedor individual compreenda a importância de anotar suas receitas e despesas, elabore os relatórios mensais de receitas e despesas, bem como tenha noção do preenchimento das guias de Previdência social e FGTS (caso opte pela contratação de um funcionário). A oficina é destinada aos empreendedores Individuais que gostariam de se formalizar e já formalizados. O curso será realizado em Campo Grande. As inscrições podem ser feitas através do Portal de Atendimento do Sebrae/MS no link [www.atendimento.ms.sebrae.com.br](http://www.atendimento.ms.sebrae.com.br)

### A ARTE DA NEGOCIAÇÃO

Ainda há vagas para a palestra on-line "A arte da Negociação", que será realizada em Corumbá. As inscrições podem ser feitas através do Portal de Atendimento do Sebrae/MS no link [www.atendimento.ms.sebrae.com.br](http://www.atendimento.ms.sebrae.com.br)

# No Prêmio Sebrae Mulher de Negócios histórias de vida são o centro das atenções

Mulheres de sucesso, com uma rica história para contar. Esse é o destaque do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, cujas inscrições estão abertas até o dia 5 de dezembro. No entanto, até o momento que se tornam vencedoras, muitas as empreendedoras que participam do concurso, apesar de reconhecer o valor de sua trajetória, não têm noção de sua importância.

É o caso de Iva Muller Pick, da Loja Itaipu, de São Gabriel do Oeste, vencedora na edição 2010/11. "Pelo meu tempo de trabalho, já que tenho a loja há 25 anos, seja pela minha trajetória, achei importante ter recebido o prêmio", disse Iva.

Segundo ela, no dia da premiação, estava tão emocionada que não queria falar nada. "É importante gostar do que se faz. Todas temos que acreditar e participar do evento", disse.

Já para Magali Sehn Abrão, de Nova Andradina, da Loja Travessia, o concurso é um incentivo para a empreendedora. "O que o Sebrae faz é contar as histórias de vida das empreendedoras, que muitas vezes nem achamos tão importantes, mas que

fazem a diferença", disse ela.

Para Magali, é importante participar da premiação pois, além do aprendizado, aumenta muito sua rede de relacionamentos.

Outra finalista da última edição do prêmio é a empresária Cleonice Moreno de Alcântara Carvalho, da Dia a Dia / Tudo para diabéticos, de Campo Grande. Segundo ela, o mais interessante do evento é saber que sua história será divulgada para mais pessoas.

Ela trabalha há sete anos no ramo e descobriu um nicho de mercado, ficando em terceiro lugar dentre as finalistas do prêmio. "Foi muito emocionante. No começo, quando fiz a inscrição, não pensava muito se ia ganhar. Mas, na hora que minha história foi contada, refletida no dia do evento, depois, nos meios de comunicação, tudo isso não tem preço. Aconselho a todas as empresárias que façam a sua inscrição", disse Cleonice.

As três empreendedoras deixaram claro que o importante é compartilhar experiências, algo proporcionado pelo evento.



Iva Muller Pick, de São Gabriel do Oeste, vencedora do Prêmio na edição 2010/11

## Inscrições para Prêmio vão até o dia 5 de dezembro

As empresárias têm até o próximo dia 5 de dezembro para inscreverem-se no Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, que tem a finalidade de incentivar o empreendedorismo feminino.

Trata-se de uma oportunidade de mostrar a todos que é possível transformar sonhos em

realidade e dar exemplos para outras mulheres que querem tornar realidade o sonho de serem empreendedoras, seguindo uma gestão bem-sucedida.

A premiação é uma iniciativa do Sebrae/MS, em parceria com a Secretaria Especial de

Políticas para as Mulheres e Federação das Associações das Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW), com apoio técnico da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

Mais informações e inscrições no site [www.mulherdenegocios.sebrae.com.br](http://www.mulherdenegocios.sebrae.com.br) ●

# Expert mostra que a embalagem pode ser tão importante quanto o produto



Leite Moça, da Nestlé, é um produto tradicional que teve sua embalagem alterada



Empresa de alimentos de MS mudou sua linha de embalagens e multiplicou vendas

Uma fábrica de espumantes, a Ce reser, revolucionou o design dos rótulos de suas garrafas e, com isso, conseguiu aumentos contínuos de 25% nas vendas. Com as vendas estagnadas, a empresa encomendou uma pesquisa e descobriu que a bebida era utilizada em comemorações e que deveria ter “aparência de champanhe de novela”, com rótulo sofisticado e papel alumínio dourado. A empresa ouviu as sugestões e viu seu lucro disparar.

Outra indústria, a Natubom, no Mato Grosso do Sul, renovou sua base de clientes apenas alterando o layout da apresentação de seus produtos. Além de mudar toda a sua identidade visual investiu na comunicação da empresa, sempre associada à vida saudável, já que comercializa *mix* de cereais.

Estes são dois exemplos do quão importante a embalagem é para que o negócio seja bem-sucedido.

De acordo com Fábio Mestriner, presidente da Associação Brasileira de Embalagem (Abre) e diretor da agência Packing, os invólucros ganharam ainda mais importância com a criação dos su-

permercados, na década de 50, onde os consumidores escolhiam produtos e marcas, sem a indicação de um vendedor.

“A partir daí, o consumidor passou a comprar uma embalagem, pois os produtos são parecidos. Quem descobriu isso primeiro é líder até hoje”, en-

sina Fábio em sua palestra, que dá exemplos como o sabão em pó Omo, o iogurte Danone e a esponja de aço Bombril, cujos rótulos tornaram-se ícones e representam os produtos no inconsciente coletivo.

Para Mestriner, quando algo tem for-

te apelo regional, como é o caso do Tereré, no Mato Grosso do Sul, elementos de design e detalhes da embalagem devem ter itens da cultura local. “Cabe aí um estudo sobre o público-alvo que vai consumir. Se ele é destinado ao público local, a imagem deve falar a língua do consumidor”, disse.

Para ele, a embalagem é um ícone de consumo e fator crucial na decisão de compra.

“De acordo com pesquisa da Abre, o cliente não compra escolhendo preço, mas valor agregado à marca ou ao produto. Daí a importância da embalagem que, segundo os próprios consumidores, é um fator relevante”, comenta Mestriner.

O setor deve ter novidades que vão além dos rótulos. “Caixas no lugar de sacos, novas facas de corte para impressão e embalagens lúdicas são exemplos de inovação. O leite Moça, da Nestlé, estava no mercado desde 1921 e era líder. Eu trabalhava na empresa fornecedora de embalagens e resolvemos criar uma lata com as curvas de uma moça. A inovação aumentou ainda mais as vendas”, lembra o designer. ●

## Laticínio incrementa as vendas com nova linha de embalagens

Uma empresa de Mato Grosso do Sul conseguiu ótimos resultados com a criação de uma nova forma de apresentar seus produtos. O Laticínio Buritama, com sede em Nova Alvorada do Sul, alterou as embalagens da ricota e do queijo minas, com boa receptividade dos clientes.

“Trabalhamos mais com atacadistas, que receberam muito bem os nossos queijos com a nova apresentação. Ainda não fizemos um relatório final sobre o incremento nas vendas, mas acreditamos que fique entre 10% e 15%”, disse Matheus Piazzalunga, gerente da Buritama.

Segundo ele, a mudança da identidade visual das embalagens foi decidida após consultoria junto ao Sebrae/MS, através de programas de parceria, consultoria e design, realizados em 2010. “Aos poucos, vamos mudar toda a linha. Só não o fizemos porque havia estoque de embalagens antigas”, comenta Matheus.

O queijo parmesão ralado já nasceu com a embalagem, criada no programa de consultoria, e foi bem aceito pelos atacadistas.

# Programa de geração de emprego e renda atende a mulheres de Corumbá e região

Um programa de geração de renda vem trazendo cidadania às mulheres moradoras de comunidades populares de Corumbá. Parcerias firmadas pela Prefeitura com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome e com o Grupo Votorantim vão permitir a capacitação por meio de cursos de inclusão produtiva.

Os treinamentos foram ministrados por profissionais do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - Centro de Educação do Profissional de Corumbá (Senac).

As participantes aprenderam sobre higiene e manipulação de alimentos, de confecção de tortas, doces e salgados, produção de doces e compotas, pintura em tecido, automaquiagem e artesanato em geral. Também em parceria com o Ministério do Desenvolvimento Social, outros três cursos estão sendo realizados: corte e costura, serigrafia e panificação caseira.

Já por meio da parceria com o Grupo Votorantim, a Prefeitura atendeu uma clientela de adolescentes e famílias da Casa de Acolhimento Dona Laura Pinheiro Martins, além dos integran-



As oficinas trouxeram geração de renda e cidadania para as corumbaenses

tes do Projovem. Foram ministrados cursos de pintura em tecido, atendimento ao cliente, artesanato em jornal, mensageiros (Office boy e Office girl), operadores de supermercado e custo-

mização e reciclagem.

**ENCAMINHAMENTO** - O projeto de Olho no Futuro vai encaminhar ao mercado de trabalho as pessoas que integram os cursos de qualificação man-

tidos pela administração local em parceria com a Missão Salesiana. “Nossa intenção é criar condições para que o desenvolvimento seja alcançado em sua plenitude, em sua concepção mais ampla”, enfatizou o secretário de Gestão Governamental e Desenvolvimento Sustentável da prefeitura, Cássio Augusto da Costa Marques.

O trabalho é coordenado pela Superintendência de Desenvolvimento Econômico e a Secretaria de Assistência Social e Cidadania.

“Sabemos que não basta qualificar estas pessoas. É preciso ajudá-las a se inserirem no mercado”, afirmou o secretário Haroldo Ribeiro Cavassa (Assistência Social). “Durante este período de capacitação, estes alunos terão a oportunidade desta interação, juntamente com os sindicatos patronais, entre a teoria e a prática”, complementou Haroldo.

## Projeto “Se essa Rua Fosse Minha” leva qualificação aos bairros da Cidade Branca

No Bairro Guató, a oficina de capacitação foi sobre artesanato, a cargo da artesã e educadora social, Naudilene Ojeda (Chanduquinha), do Centro de Referência Especial de Assistência Social (CREAS), ligado à Secretaria de Assistência Social e Cidadania. Durante a aula ela repassou ao grupo técnicas sobre confecção de bijuteria. Destacou também a participação dos calceteiros, formados na sua maioria por mulheres, e elogiou os três homens presentes que, atentos, contribuíram na confecção das primeiras unidades, cortando o tecido e arrematando as peças. “O fuxico é um item artesanal que pode ser produzido com baixo custo, inclusive com utilização de material reciclável, gerando uma boa renda”, explicou. ●



Técnicos vão aos bairros da cidade para qualificar artesãs do projeto



Mulheres bolivianas também participam dos projetos com artesanato de seu país

# Prolocal: Bandeirantes, Nioaque e Maracaju

*Cada município tem buscado adaptar as reuniões aos anseios da população local, assim os empreendedores*

Por mais que as reuniões do Prolocal – Projeto de Apoio ao Desenvolvimento Econômico dos Municípios – tenham o mesmo mote nas cidades onde acontecem, as características de cada região vão se impondo e os empreendedores, juntamente com entidades de classe e administrações municipais, vão encontrando novas soluções para o desenvolvimento local.

Destacamos as ações desenvolvidas em três municípios, Bandeirantes, Nioaque e Maracaju, que aproveitaram as reuniões propostas pelo Prolocal para debater novos projetos, iniciar planos de desenvolvimento e preparar as ações de 2012.

Em Bandeirantes, por exemplo, foi realizada a terceira edição da Orientação Empresarial, no prédio da Câmara Municipal. Na ocasião, técnicos do Sebrae/MS esclareceram dúvidas e orientaram os empreendedores individuais, micro e pequenos empresários e aos demais interessados do município como abrir um negócio, organizar e planejar financeiramente uma empresa, linhas de crédito dentro da perspectiva da Lei Geral e marketing empresarial, dentre outras.



Divulgação

Turismo: Comerciantes e poder público decidiram que o ypê roxo é símbolo do Nioaque

Para o prefeito Flávio Gomes, esse foi o momento ideal para os comerciantes locais tirarem suas dúvidas sobre os benefícios da Lei Geral e pedirem orientação sobre como melhorar e ampliar seus negócios ou, no caso do informal, como legalizar sua empresa, bem como agendar presença nos cursos “Atendimento ao Cliente” e “Aprendendo a Empreender”

A prefeitura está priorizando a

compra de alimentos da merenda escolar dos agricultores familiares dos assentamentos da região. A medida tem o apoio dos comerciantes da cidade, uma vez que organizados e vendendo seus produtos para a prefeitura, famílias do campo aumentam sua renda e consomem mais no comércio de Bandeirantes.

Outra ação apresentada no município é a montagem da árvore de Na-

tal com material reciclado. A iniciativa está sendo feita em conjunto pela prefeitura, entidades sociais e comerciantes locais.

Já em Nioaque, a interatividade entre os empreendedores locais e poder público, iniciada nas reuniões do Prolocal foi comprovada pela escolha do Ipê Roxo como árvore –símbolo da cidade, em projeto aprovado pela Câmara Municipal, em parceria com a administração local, através de uma ideia surgida em reunião entre comerciantes e autoridades.

Também estão sendo ministrados cursos de treinamento e formação de profissionais que são mais requisitados no comércio local. Em setembro, por exemplo, foi realizado o curso de técnicas de venda. Além dos profissionais da área, participaram os empreendedores que queriam aperfeiçoar suas técnicas de atendimento ao cliente.

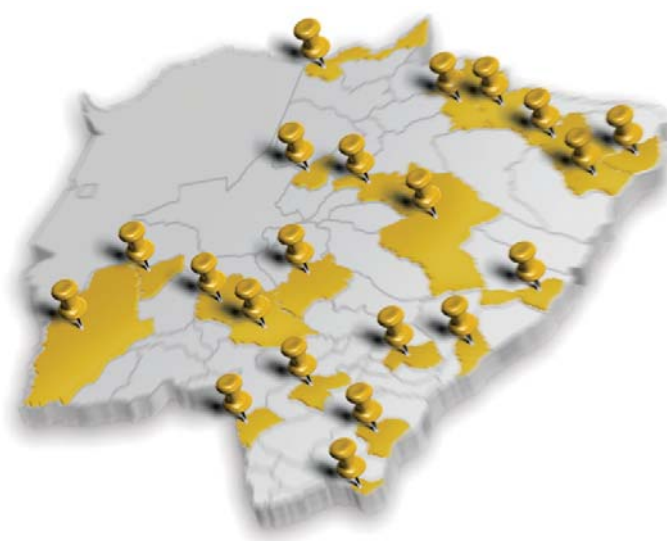
Para os comerciantes de Maracaju, o assunto principal das reuniões é o projeto de revitalização das áreas comerciais. O presidente da Associação Empresarial de Maracaju, Jézu Emerick Guimarães, disse que já existe projeto de um shopping a céu aberto, que pretende promover a revitalização da rua 11 de junho, no centro da cidade, tornando o local um pólo de compras para os moradores e turistas.

“Vamos unir as lideranças para a troca de ideias e informações dos projetos que possuem em comum, além de participar de um dia de evento com a programação voltada especificamente para o tema Revitalização”, disse.

Para 2012, será dada continuidade às ações do Prolocal, como a realização de cursos e palestras, dias de campo técnicos, além de reuniões que potencializem a vocação de

**Municípios que fazem parte do projeto**

|                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| Aparecida do Taboado | Ivinhema           |
| Aral Moreira         | Maracaju           |
| Bandeirantes         | Mundo Novo         |
| Bataguassu           | Nioaque            |
| Batayporã            | Porto Murtinho     |
| Bodoquena            | Ribas do Rio Pardo |
| Caarapó              | Rio Negro          |
| Chapadão do Sul      | Selvíria           |
| Costa Rica           | Sidrolândia        |
| Inocência            | Sonora             |
| Itaquiraí            |                    |



Para o analista que pesquisa o nível de burocracia, os municípios não seguem um padrão para a inscrição de empresas. Enquanto em alguns o empreendedor tem todo auxílio, em outros os servidores nem informam os procedimentos.

# ju buscam adaptar ideias à realidade local

res buscam as potencialidades de cada cidade e resolvem os problemas em conjunto com o poder público

Prefeitura de Bandeirantes



Em Bandeirantes, ênfase na agricultura familiar para melhorar vendas no comércio

cada município. Nioaque e Bandeirantes querem incentivar a profissionalização dos produtores rurais locais,

principalmente da agricultura familiar e, com isso, incrementar as vendas do comércio local. Maracaju pre-

Prefeitura de Maracaju



Em Maracaju, o interesse é na revitalização do comércio do centro da cidade

tende reformular o comércio do centro, tornando-se referência e atraindo consumidores de toda a região.

**Mais informações: Maracaju (3926-6120) • Nioaque (3255-1871) • Bandeirantes (3908-6220).**

## “Detetive” analisa a burocracia enfrentada pelos empreendedores de cada cidade

Um especialista contábil está percorrendo as cidades onde são realizadas oficinas do Prolocal em Mato Grosso do Sul para analisar o nível de burocracia que os empreendedores enfrentam para abrir uma firma, alterar cadastro e manter seu empreendimento funcionando.

Segundo ele, uma cidade apresenta mais burocracia que outra, apesar de os relatórios estarem sendo avaliados ainda. “Enquanto em algumas cidade os procedimentos para a inscrição do empreendedor inscrito como MEi ou ME são simples e rápidos, em outras os métodos são os mesmos utilizados pelos demais contribuintes, com o

único benefício da isenção da taxa”, disse ele. Para o “detetive”, os municípios não seguem um padrão para a inscrição de empresas, enquanto em alguns o empreendedor tem todo auxílio e instrução necessária, em outros os servidores nem informam os procedimentos, pedem que busquem auxílio de contadores. O ideal seria que os municípios capacitassem os atendentes de maneira a auxiliar o empreendedor a efetuar sua inscrição sem dificuldades, pois estes geram emprego e renda na localidade.

“Ainda não podemos afirmar detalhes, pois temos que analisar melhor as questões tributárias e

burocráticas, porém percebemos um processo de mudança nos órgãos públicos, pois apesar das dificuldades, estes têm buscado disponibilizar informações e auxílio para a legalização de empresas, só falta mais informação aos próprios setores responsáveis pelo cadastro, para assim o empreendedor poder usufruir de todos os benefícios direcionados a ele”, finaliza o técnico. Essa “investigação” resultará em um relatório, apresentado as prefeituras das cidades atendidas pelo Prolocal, que servirá como base para que os métodos burocráticos sejam facilitados, estimulando a abertura e formalização de novas empresas. ●



# Novas ferramentas na internet estão mudando a forma de atendimento on-line

Houve um tempo em que todo o atendimento ao cliente era feito por telefone, seja por empresas, entidades ou órgãos governamentais. Hoje, com a internet, agilidade e interatividade são essenciais. Acontece que o mundo virtual também está evoluindo. Novas formas de comunicação adaptativa, que incluem os *tablets* e *smartphones* vão surgindo a cada dia.

De acordo com Renan de Oliveira Teles, diretor da Youzoom, especializada na criação de sistemas virtuais, nos últimos anos, a evolução dos sites permitiu uma interação com o consumidor-cliente-usuário nunca antes vista.

“O Canal do Boi, que é atendido por nós, bate recordes de acessos de sua programação em *tablets* e *smartphones*”, disse Renan. Segundo ele, os sites que só trabalhavam com Internet Explorer, hoje “rodam” em qualquer plataforma.

A própria Youzoom é totalmente conectada à internet. “A rede mundial de computadores é, hoje, nosso principal canal de conexão com o cliente. Os interessados em nossos serviços nos encontram em canais de pesquisa da web, como o Google, tiram suas dúvidas on-line e, só então, marcam uma reunião presencial. Todo o contato com o usuário é feito na mesma hora. Rapidez é essencial”, lembra Renan.

**TAMANHO DEIXOU DE SER FUNDAMENTAL** – Outra revolução que veio com a internet foi a possibilidade de competição das micro e pequenas empresas com as grandes corporações.

Os contatos virtuais tornaram desnecessárias as grandes instalações físicas ou a fixação do endereço em grandes centros. Os clientes virtuais querem bons preços, qualidade e precisão na entrega.



Layout do novo Portal do Sebrae que vai facilitar a navegação dos usuários, inclusive com as novas tecnologias de *tablets* e *iPhone*

“Soube de uma empresa de Cam- que está conseguindo vender para transação comercial é feita pela inter- po Grande, de compressas cirúrgicas, hospitais do Japão, sendo que toda a net”, finaliza Renan.

## Portal do Sebrae está mais interativo

Funcionando desde o início de 2010, o Portal de Atendimento do Sebrae sofreu total reformulação. Além de oferecer sistemas de busca mais intuitivos, oferecerá plataformas para acesso em *tablet* e outros telefones móveis de última geração.

De acordo com Ricardo Luiz da Silva Santos, analista técnico e responsável pelo site do Sebrae no Mato Grosso do Sul, a

nova configuração do site permitirá acesso mais fácil às informações, buscadores melhores e ferramentas que facilitem a navegação do usuário.

A Consultoria Online é um serviço gratuito de orientação empresarial disponibilizado por meio da internet.

Hoje, são aproximadamente 50 mil acessos ao mês, sendo que o link de atendimento con-

tata 10 mil usuários ao mês.

“Atualmente são feitas de 20 a 25 consultorias on-lines por mês, sendo que cada uma delas atinge até 200 pessoas”, disse Ricardo.

Segundo o analista, há registro de acessos de usuários de praticamente todos os municípios de Mato Grosso do Sul.

Mais informações: 3389-5526 (Ricardo Luiz da Silva Santos) ●

O projeto ofereceu a anuidade do domínio grátis aos primeiros 5 mil inscritos, que já foram preenchidos. Agora, os novos registros pagarão R\$ 29,95 por ano.

# Parceria oferece montagem e hospedagem de *home pages* para novos empreendedores

Uma parceria entre a Google, o Sebrae, a HP e a Yola, visa estimular a presença das novas empresas na internet. O programa "Conecte Seu Negócio" prevê que os empreendedores tenham hospedagem e domínios pagando uma pequena taxa anual.

Através do site *Conecte Seu Negócio* o empresário faz o seu cadastro, e ainda tem a oportunidade de experimentar seu programa de publicidade, o AdWords, para promover sua empresa em seus resultados de busca e em toda a sua rede de parceiros.

A Yola oferece a facilidade na construção do site e cuida da hospedagem e da criação do endereço (domínio) da página.

O projeto ofereceu a primeira anuidade do domínio grátis aos primeiros cinco mil inscritos, que já foram preenchidos. Os empresários terão acesso a programas para criar e hospedar home pages de graça "para sempre", segundo a empresa.

Fotos: Divulgação

Todas as atividades serão concentradas no endereço eletrônico *Conecte Seu Negócio*.

Os usuários devem verificar a disponibilidade do domínio, fazer o registro com um CPF ou CNPJ e começar a construir a home page. Segundo a empresa, os usuários terão ferramentas da Yola - que marca sua entrada no mercado brasileiro - à disposição para definir layout, formatação de página e conteúdo.

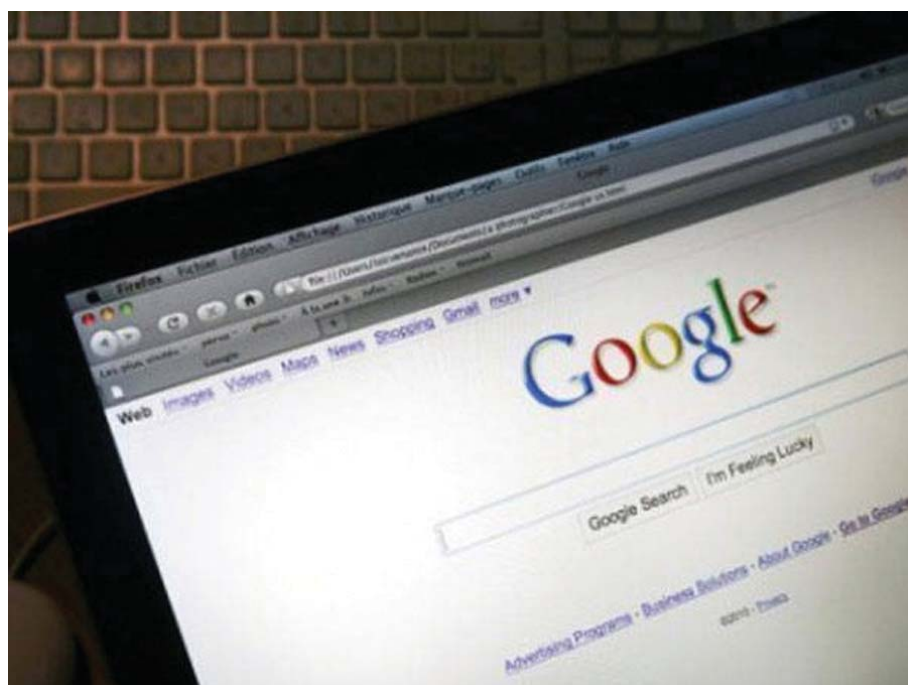
Todo o processo para a criação do layout (formato do website) e hospedagem é muito fácil. Afinal, trata-se de um serviço para quem está iniciando na web.

Entre os recursos apresentados tem a ligação direta com o Paypal (para comércios eletrônicos), plugin

para adicionar Google Maps e a criação de páginas personalizadas.

Os cinco mil domínios feitos pelo projeto do Google e Sebrae já foram preenchidos. Ou seja, a partir de agora quem quiser entrar no projeto terá que pagar o registro e o valor da hospedagem do site.

Trata-se de uma opção fácil e barata para hospedagem de websites. Além disso, participantes ainda contam com descontos em equipamentos, como impressoras HP LaserJet, o desktop HP 505 com monitor e o notebook 4425S, e pacotes especiais da Serasa Experian com informações sobre clientes.



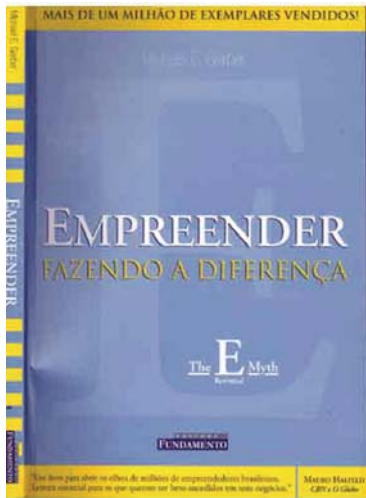
Mais informações acesse:  
[www.conecteseunegocio.com.br](http://www.conecteseunegocio.com.br)



*Dica de*  
**LEITURA**

**Empreender  
Fazendo A Diferença**

Michael E. Gerber, editora Fundamento



Segundo o consultor Luiz Cogorno, o livro surpreende e realmente faz toda a diferença para quem deseja realizar o sonho de ter o próprio negócio. Retrata fielmente o que acontece, no dia-a-dia do empreendedor iniciante, quando as três personalidades que fazem parte do novo empresário entram em conflito, por razões comuns e ao mesmo tempo opostas. A personalidade empreendedora transforma a situação mais trivial em uma oportunidade excepcional, ela é visionária e inovadora, sua energia alimenta o fogo do futuro, lidando com possibilidades e o desconhecido. O traço marcante do administrador ordena as ações planejando e sistematizando. A citação do técnico é como a ordem operacional, ele é o executor, seu lema é "Se você quer que o trabalho seja bem feito, faça você mesmo". O empreendedor vive no futuro, o administrador no passado e o técnico no presente, nenhum quer ter um chefe, mas ao mesmo tempo, ninguém quer sê-lo.

# Produção de maracujá de Rio Negro agora está certificada

Com isso, eles conseguirão comercializar sua produção com ganho de até 30%

O Projeto da Associação Brasileira de Produtores Orgânicos, que conta com apoio do Sebrae/MS, capacitou 10 agricultores da região de Rio Negro. Com isso, eles vão conseguir comercializar sua produção agregando até 30% ao valor final.

Hoje existe demanda para produtos sem adição de agrotóxicos, principalmente nos grandes centros, sendo que a ideia é expandir também dos canais de comercialização dos produtos. Segundo Eder Camargo, gestor de projetos da Unidade de



Divulgação

Maracujá orgânico tem mercado garantido

Agronegócios do Sebrae/MS, o próximo passo é tornar os associados mais profissionalizados.

"Eles vão vender seu produto com

maior valor agregado, trabalhar na manutenção da certificação e melhorar a gestão de suas propriedades", disse Eder. Segundo ele, isso será possível através da realização de consultorias, cursos, palestras e dias de campo.

Outra meta é aumentar o número de produtores na região de Bonito. "Hoje a fruticultura é o projeto-piloto, mas outras culturas poderão ganhar a certificação", finaliza Éder.

Mais informações: Unidade de Agronegócios Sebrae/MS – 3389-5561.

## Acesso ao crédito facilita investimento na estrutura das empresas

Com a economia aquecida, cada vez mais empresários buscam incrementar seus negócios, como reforma, aquisição de equipamentos ou mesmo capital de giro. Para isso, várias linhas de crédito especiais são colocadas à disposição, além de fundos de aval, que facilitam no momento da aquisição do empréstimo.

Um exemplo é a empresária Salete Maria de Rodrigues, proprietária da Dedal Oficina de Costura, lo-

calizada no Shopping Campo Grande. Ela precisava reformar a loja e contou com o financiamento da obra pelo FCO – Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste.

"Com a reforma, consegui atender melhor meus clientes, que gostaram muito das mudanças", comenta Salete, que afirma ter conseguido o apoio financeiro com facilidade.

Já o empresário Luiz Eduardo Barbosa Couto, da Ecolixo Materiais

Reciclados, contou com uma ferramenta que o ajudou na hora da contratação no banco: o Fampe - Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas, que é administrado pelo Sebrae. Ele conseguiu comprar um caminhão em um empréstimo de cinco anos.

"Foi fácil e rápido. Realmente, o Fampe ajuda os pequenos empreendimentos a crescer", disse Luiz Eduardo.

## Confira os limites de prazos e garantias oferecidos pelo Fampe:

- 50% do valor financiado, limitado a R\$ 72 mil para investimentos com ou sem giro associado.
- 90% do total limitado a R\$ 72 mil nos financiamentos de consultoria para implantação de programas de qualidade total e para cobertura de custos com processos de habilitação e certificação nas séries de normas de ISO 9000/NBR 19000 e ISO 14000/NBR-14000.
- 80% do valor financiado, limitado a R\$ 300 mil nas operações de financiamento a exporta-

ção na fase pré-embarque.

Prazo: Até 96 meses, conforme financiamento, objeto da garantia.

Encargos: TCA - Taxa de concessão do aval de 2% a 6%, conforme prazo do financiamento, cobrado sobre o valor garantido.

Nos financiamentos de exportação a taxa será de no mínimo 0,1% e no máximo 0,15% ao mês x o prazo do financiamento, cobrado sobre o valor garantido. ●

// Vendo os técnicos falando, temos novo ânimo para diversificar a produção. Agora pretendo plantar quiabo e abobrinha. //

Produtora Elizabete da Costa



Produtores de leite conheceram as vantagens do uso do ultrassom móvel



Agricultores familiares aprenderam no dia de campo a fazer adubo de compostagem

## Produtores de Campo Grande e região têm dia de campo sobre tecnologias sociais

Agricultores familiares do Assentamento Conquista, localizado a 30 quilômetros de Campo Grande, conheceram técnicas de desenvolvimento de novas culturas e incremento das lavouras (ou criações já existentes em suas propriedades) no Circuito Rural, evento realizado pelo Sebrae/MS.

O projeto percorrerá 27 municípios, tendo sido realizado em 12 regiões atendendo aproximadamente 450 produtores e técnicos. No evento do assentamento Conquista, cerca de 80 agropecuaristas participaram do dia de campo realizado, quando foram apresentadas técnicas de horticultura e da criação de gado de leite.

Para o gerente da Unidade de

Agronegócios do Sebrae/MS, Marcus Rodrigo de Faria, o objetivo do evento é levar uma tecnologia social, de fácil manuseio para o homem do campo, fazendo com que ele, a partir de informações simples e técnicas, possa melhorar a produtividade com qualidade.

“O produtor precisa atender um mercado ávido de alimentos diferenciados, principalmente vindos da agricultura familiar e orgânicos. Exemplo disso são os programas públicos, que buscam produtos dessa origem, principalmente do governo federal, na alimentação escolar, disposto até pagar um pouco a mais por esses hortifrutis certificados como orgânicos.

O momento é de levar esse conhecimento ao assentado, fazendo com que ele entenda, absorva e comece a ter um investimento maior na sua produção pois o mercado está disposto a comprar e precisando desse produto”, disse Marcus.

O circuito rural será realizado até 2012, dentro do programa de desenvolvimento municipal. São técnicos de uma empresa contratada pelo Sebrae/MS, com vasta experiência na capacitação de hortas e leite, capacitados a oferecer informações de forma simples, mas com resultados.

**CICLO COMPLETO** – Segundo Marcus de Faria, o dia de campo busca levar ao empreendedor rural um

“casamento” entre os vários momentos produtivos. “O ciclo começa nas técnicas de produção em hortas, da fruticultura e na produção de leite. Tudo isso é integrado nas certificações da produção, principalmente orgânicos e, depois vem a comercialização. Para isso, promovemos as rodadas de negócio, onde o produtor conversa diretamente com o comprador”, disse Marcus.

Os participantes aprenderam a fazer adubos orgânicos, rotacionar a produção na horta, criar defensivos naturais, na área de horticultura. Na pecuária de leite, foi apresentado o ultrassom móvel, alternativas para a alimentação do gado e técnicas de manejo.

### Agricultores familiares não acreditavam na diversificação

“Antes nossa produção diária de leite era de 3 a 4 litros. Agora, com as novas técnicas, pretendemos pelo menos dobrar a quantidade”. A declaração é de Davi José Cardoso, agricultor e criador de gado para subsistência há 11 anos e dono da propriedade onde foi realizado o dia de campo. A esperança de aumento na produção é

recente, já que a maioria dos presentes não acreditava muito que técnicas simples pudessem aumentar e diversificar a produção. “Perdi muito animais na seca e, hoje, saberia como alimentá-los sem perder uma cabeça sequer”, disse Davi.

Para a produtora Elizabete da Costa, do sítio Vitória, também do assentamento Conquista, o

dia de campo foi uma “porta aberta” para o incremento na produção. “Vendo os técnicos falando, temos novo ânimo para diversificar o que produzimos. Agora pretendo plantar quiabo e abobrinha”, assegura ela.

Mais informações no Sebrae pelo telefone 0800 570 0800. ●

# Especialista explica encadeamento produtivo: empresas concorrentes tornam-se parceiras

Mestre em Administração e Negócios, consultor da Secretaria Administrativa del MERCOSUR, Montevidéo – Uruguai, consultor do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC para estruturação de Projetos de Desenvolvimento de Fornecedores no âmbito do MERCOSUL, co-autor da publicação Encadeamento Produtivo: Textos para leitura e Consultor do SEBRAE Naci-

onal para desenvolvimento e facilitação do Curso de Formação de Gestores e Consultores para atuação em Encadeamento Produtivo em coordenação, Rogério Della Fávera Allegretti falou ao ConeXão Sebrae sobre um importante movimento que está mudando a forma de relação entre as empresas, que estão deixando de ser concorrentes para se transformar em parceiras: o encadeamento produtivo.

## **ConeXão Sebrae/MS – Explique o conceito de Encadeamento Produtivo...**

**Rogério Allegretti** – “Encadeamentos Produtivos são relacionamentos cooperativos, de longo prazo e mutuamente atrativos, que se estabelecem entre grandes companhias e pequenas empresas de sua cadeia de valor, com a finalidade de adequar estas últimas aos requisitos das grandes e facilitar a realização de negócios entre elas, melhorando a competitividade dos empreendimentos e da cadeia de valor como um todo. De um lado, busca-se identificar a demanda tecnológica e de gestão das maiores empresas e, de outro, a oferta dos pequenos empreendimentos junto às grandes corporações. O alinhamento desses interesses favorece o comprometimento e o aumento da confiança nas relações e faz com que empreendimentos de diferentes tamanhos compartilhem resultados a serem alcançados de forma conjunta, no médio e longo prazo.”

## **ConeXão Sebrae/MS – Qual a diferença do conceito aplicado em países europeus e no Brasil?**

**Rogério Allegretti** – “Em países desenvolvidos, as empresas menores atuam em complementaridade com as maiores como fornecedoras de componentes, distribuidoras ou prestadoras de serviços em nichos específicos. Enquanto nos países em desenvolvimento as pe-

quenas fornecedoras tentam competir com as maiores em áreas em que não possuem capacidade de escala, gerando uma enorme lacuna de produtividade na economia desses países. Na última década, no Brasil, mais conceituados nomes do mercados passaram a investir em tecnologia para adicionar valor a seus produtos e atrair os consumidores. Isso colocou a indústria em outro patamar, e os pequenos fornecedores dessas empresas foram surpreendidos, uma vez que não apresentavam tecnologias – de produto, processo e gestão, para atender rapidamente aos requisitos técnicos e comerciais exigidos. Em muitas situações, as pequenas indústrias apresentavam-se comprimidas entre as condições comerciais das grandes companhias fornecedoras da matéria-prima e insumos e as duras negociações com clientes de maior porte. Por outro lado, muitas grandes empreendedoras vêm percebendo novas possibilidades para potencializar a geração de valor na cadeia, com a inserção de pequenas empresas, sejam como

fornecedoras ou como distribuidoras de bens e serviços. Os encadeamentos vêm acontecendo entre companhias maiores que compram e pequenas que fornecem, mas também entre grandes empresas fabricantes e pequenas empresas distribuidoras; varejistas e/ou prestadoras de serviços, com o propósito de conferir agilidade no atendimento e ter estoques disponíveis. Trata-se de uma transição para novos formatos de distribuição, utilizando-se de pequenas empresas para aumentar a participa-

ção em determinados mercados. Os resultados esperados e desejados estão ligados à maior proximidade com o mercado local”.

## **ConeXão Sebrae – Qual o papel de empresas de ponta, como a Vale e Petrobras, no conceito de Encadeamento Produtivo?**

**Rogério Allegretti** – “Tecnicamente, a Vale e a Petrobras atuam nos projetos de Encadeamento Produtivo como empresas focais. Denomina-se como empresa focal ou empresa âncora o grande conglomerado que estabelece os mecanismos de orientação, de forma a induzir aprimoramento gerencial, desenvolvimento tecnológico e inovação a partir do seu poder enquanto comprador e/ou fornecedor.

Elas participam ativamente na gestão dos projetos de Encadeamento Produtivo, na articulação e engajamento de stakeholders e atuam fortemente na divulgação do projeto”.

**Rogério Allegretti, Mestre em Administração e Negócios, consultor da Secretaria Administrativa del MERCOSUR, Montevidéo – Uruguai**

