

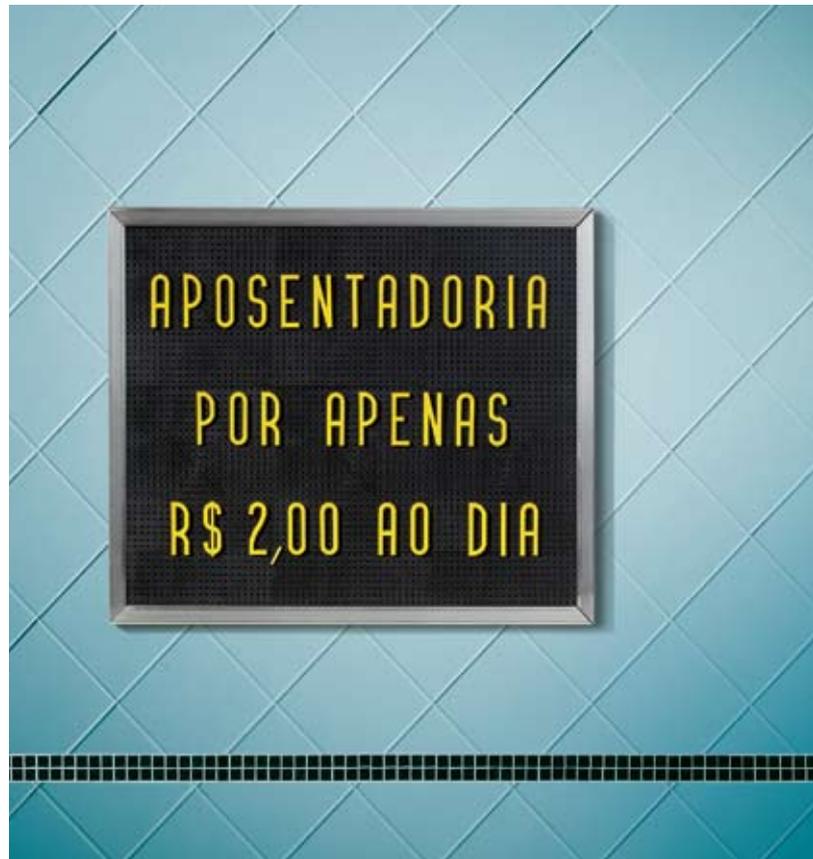


## Copa do Mundo abre possibilidades para pequenos negócios na Bahia

**Confecções baianas dão exemplo de profissionalismo**

**Pimenta baiana será vendida em Portugal**

# EMPREENDEDOR INDIVIDUAL:



# TÁ NA HORA DE SE FORMALIZAR.

PRA VOCÊ QUE TRABALHA POR CONTA PRÓPRIA E GANHA ATÉ 3 MIL REAIS POR MÊS.



**O EMPREENDEDOR INDIVIDUAL SURTIU PARA MELHORAR A VIDA DE MILHÕES DE BRASILEIROS QUE, ASSIM COMO VOCÊ, TRABALHAM TODOS OS DIAS PARA CONSEGUIR UM FUTURO MELHOR.**

Quando você se formaliza, além de trabalhar dentro da lei, tem acesso a muitos benefícios, como aposentadoria, salário-maternidade, auxílio-doença, CNPJ e crédito, para poder lucrar ainda mais.

**NA BAHIA, MAIS DE 40 MIL JÁ SE FORMALIZARAM. O QUE VOCÊ ESTÁ ESPERANDO?**

Veja como é fácil se inscrever: acesse o site [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br) e clique em "Formalize-se agora".



Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)

**SEBRAE**

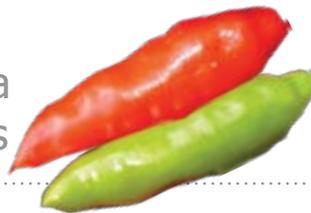
Serviço de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas  
Bahia



## Artesanato em alta

6/7

## Pimenta cultivada na Bahia atrai portugueses



9

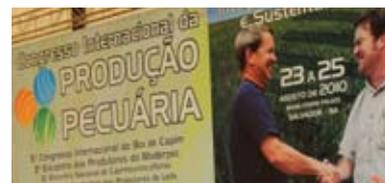
## Salvador vai ganhar Centro de Moda e Design

15

## Confecções dão exemplo de profissionalismo com o Bahia Moda Design



16/17



## Produtores de leite aumentam lucro com melhoria na gestão

21



### endereços ÚTEIS

### expediente

- **Ministério da Fazenda – Delegacia da Receita Federal em Salvador** | Rua Alceu Amoroso Lima, Nº 862, 9º Andar, Caminho das Árvores | Tel (71) 3416-1301 | Segunda a sexta, das 7h às 18h | [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)
- **Secretaria da Fazenda do Estado da Bahia – INFAZ Iguatemi** | Av. Juracy Magalhães, nº1790 - Rio Vermelho. Cep 41940-060 | Segunda a sexta, das 8h30min às 12h e das 13h30min às 18h | Tel.: (71) 3115-8897 / 8763 - 0800 071 0071 | [www.sefaz.ba.gov.br](http://www.sefaz.ba.gov.br)
- **Secretaria Municipal da Fazenda** | Rua das Vassouras nº 1 - Centro, Salvador/BA. Cep 40020-020 | Tel.: (71) 2101-8200 - [www.sefaz.salvador.ba.gov.br](http://www.sefaz.salvador.ba.gov.br)
- **JUCEB – Junta Comercial do Estado da Bahia** | Rua Miguel Calmon, 28 – Bairro do Comércio – Salvador/BA. CEP 40015-010 | Segunda a sexta, das 9h às 16h | Tel. (71) 3326-8004 / 8080 - [www.juceb.ba.gov.br](http://www.juceb.ba.gov.br)
- **SUCOM – Superintendência de Controle e Ordenamento do Uso do Solo do Município** | Av. Antonio Carlos Magalhães, 3244, Iguatemi, edf. Empresarial Thomé de Souza | Tel.: (71) 2201-6900 - [www.sucom.ba.gov.br](http://www.sucom.ba.gov.br)
- **Sebrae – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado da Bahia** | Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho - Salvador/BA. Cep 40060-350 - PABX (71) 3320-4300 | [www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)
- **CARTÓRIOS DE REGISTRO DE TÍTULOS E DOCUMENTOS E DE REGISTRO CIVIL DAS PESSOAS JURÍDICAS**  
**1º Ofício** | Rua Arquimedes Gonçalves, 113 - Jardim Baiano - Salvador/BA | 8h30min às 12h - 13h30min às 18h | Tel.: (71)3322-5092.  
**2º Ofício** | Rua Conselheiro Dantas, 22/24, Edf. Bradesco, 7º andar, salas 705 e 706 - Comércio - Salvador/BA | Tel.: (71) 3241-0612 | 8h30min às 18h.
- **REGISTRO DE EMPRESAS**  
 O registro das empresas comerciais, exceto Sociedade Simples, poderá ser feito no **SAC EMPRESARIAL - Salvador/Multishop Boca do Rio** | Av Otávio Mangabeira s/nº, Bairro Boca do Rio – Salvador/BA | Tel.: 3281-4141 (Administração) e 3281-4142 (Sebrae).

# conexão

BAHIA



Publicação filiada à Aberje



# Oportunidades com a Copa do Mundo

**A** Bahia será uma das sedes da Copa do Mundo de 2014 e isso deve abrir uma série de oportunidades para micro e pequenas empresas. Pensando nisso o Sebrae já planeja como fomentar negócios para o segmento. Uma equipe da Fundação Getulio Vargas vai mapear em Salvador, assim como nas outras 11 cidades sedes da Copa, as oportunidades em 10 setores da economia, como construção civil, tecnologia da informação, comércio e serviços, para saber onde a pequena empresa pode atuar e ser fornecedora de grandes empresas destes setores. A partir do próximo ano o empresário que chegar em um dos pontos de atendimento do Sebrae vai receber orientação sobre estudo de risco e sobre os caminhos para o licenciamento de marcas, além de consultoria e planos de negócios.

Além desse assunto, a Revista Conexão traz uma matéria mostrando o profissionalismo das confecções baianas, que, com o apoio do Sebrae, Sindivest, Fieb e outros parceiros, organizaram um desfile, uma rodada de negócios e uma exposição durante o Bahia Moda Design. O evento mostrou o grau de maturidade do setor na Bahia.

A revista traz ainda reportagem mostrando o acordo comercial fechado entre um empresário baiano e um português para a venda de pimentas, molhos e azeites. O acordo aconteceu durante uma rodada de negócios organizada pelo Sebrae na Superbahia, Feira e Convenção Baiana de Supermercados, Atacados e Distribuidores.

Estas e outras notícias estão na Revista Conexão. Não deixe de conferir!

**Publicação do Sebrae/Ba para o Empreendedor Baiano, nº 187 - Agosto/Setembro de 2010**

**Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Bahia**  
João Martins da Silva Júnior

**Diretor-Superintendente**  
Edival Passos

**Diretores**  
Paulo Manso Cabral e Antonio Marcos Lima de Almeida

**Assessora de Comunicação**  
Cássia Montenegro

**Edição e Redação**  
Adelmo Borges

**Reportagens**  
Adelmo Borges, Carlos Baumgarten, Débora Vicentini, Fábio Vasconcelos, Fátima Emediato, Juliana Souza, Laiana Menezes e Rosiane Donato

**Estagiários**  
Katherine Campos e Fábio Lima

**Foto de capa**  
Eduardo Freire

**Projeto e Editoração Gráfica**  
Autor Visual Design Gráfico, Telefax: 71 3232.2722

**Impressão**  
Qualigraf. Tel.: (71) 3413-8730

**Tiragem**  
10.000 exemplares

**E-mail**  
gcomunicacao@ba.sebrae.com.br

**Cartas**  
Unidade de Marketing e Comunicação - Rua Horácio César, nº 64, Bairro Dois de Julho, Salvador-BA - CEP: 40060-350

**Telefones**  
(71) 3320-4558 / (71) 3320-4367

**Fax**  
(71) 3320-4496

## AGENDA DE CURSOS

Local de Realização: Rede de Atendimento ao Empreendedor – CENTRAL DE TREINAMENTO - Av. Sete de Setembro, 261 – MERCÊS – Inscrições pelo Tel.: 0800 570 0800

CURSOS – MERCÊS	PERÍODO	HORÁRIO
Formação de Preços	19/10 a 22/10	18:30 às 22:15
Desenvolvimento de Equipes	19/10 a 22/10	18:30 às 22:15
Supervisão e Liderança no Trabalho	19/10 a 22/10	18:30 às 22:15
Treinamento Gerencial Básico	26/10 a 29/10	18:30 às 22:15
Análise e Planejamento Financeiro	26/10 a 29/10	18:30 às 22:15
Relações Interpessoais	26/10 a 29/10	18:30 às 22:15

Local de Realização: Av. Luiz Tarquínio Pontes, SN - Pitangueiras - Faculdade UNIME Lauro de Freitas/Bahia Informações: Ponto de Atendimento SEBRAE Lauro de Freitas Tel.: 3378-9836/9965-5420

CURSOS – LAURO DE FREITAS	PERÍODO	HORÁRIO
Formação de Preços	18/10 a 22/10	19:00 às 22:00
Análise e Planejamento Financeiro	25/10 a 29/10	19:00 às 22:00

Local de Realização: Ponto de Atendimento SEBRAE SAC EMPRESARIAL - Avenida Otávio Mangabeira nº 6929 - Multshop, Boca do Rio. Tel.: 3281-4154.

CURSOS – BOCA DO RIO	PERÍODO	HORÁRIO
Treinamento Gerencial Básico	18/10 a 22/10	13:30 às 16:30

Local de Realização: Ponto de Atendimento SEBRAE Itapagipe - Rua Direta do Uruguai, 753, Loja 134 - Shopping Bahia Outlet Center Tel.: 3312-0151

CURSOS – ITAPAGIPE	PERÍODO	HORÁRIO
Análise e Planejamento Financeiro	19/10 a 22/10	09:00 às 12:00
Formação de Preços	26/10 a 29/10	09:00 às 12:00

Atendimento de Segunda a Sexta, das 09:00h às 17:00h

## AGENDA DE EMPRETEC

Local de Realização: Rede de Atendimento ao Empreendedor – CENTRAL DE TREINAMENTO - Av. Sete de Setembro, 261 – MERCÊS – Inscrições pelo Tel.: 0800 570 0800

TEMA	ENTREVISTA	SEMINÁRIO
EMPRETEC – TURMA OUTUBRO	27/09 a 01/10	12/10 a 17/10

## AGENDA PROGRAMA SEBRAE MAIS

Local de Realização: Rede de Atendimento ao Empreendedor – CENTRAL DE TREINAMENTO - Av. Sete de Setembro, 261 – MERCÊS – Informações: 0800 570 0800

CURSOS – MERCÊS	PERÍODO
Programa Sebrae Mais - Estratégias Empresariais	15/10

Local de Realização: Ponto de Atendimento SEBRAE SAC EMPRESARIAL - Avenida Otávio Mangabeira nº 6929 - Multshop, Boca do Rio. Tel.: 3281-4154.

CURSOS – BOCA DO RIO	PERÍODO
Programa Sebrae Mais - Encontros Empresariais (Empresas Contábeis)	15/10 22/10 29/10

Para Acompanhar nossa Programação acesse

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) / [www.twitter.com/SebraeBahia](http://www.twitter.com/SebraeBahia)

Acesse o site: [www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) para maiores informações ou ligue para os respectivos Pontos de Atendimento. Não fazemos inscrições via WEB.

### OBSERVAÇÕES:

- Atendimento de Segunda a Sexta, das 09:00h às 17:00h
- Para participação nas Palestras, os clientes deverão fazer a pré-inscrição presencialmente ou por telefone nos respectivos Pontos de Atendimento e trazer 1 kg de alimento não perecível
- Solicitação de cancelamento ou substituição de curso deve ser feita com antecedência de 03 dias ao início do evento.
- Calendário sujeito à alteração. Não fazemos inscrições via WEB.
- A matrícula dos cursos deve ser feita presencialmente ou por telefone com os Pontos de do SEBRAE, com pagamento através de DEPOSITO BANCÁRIO ou TRANSFERÊNCIA a ser realizado no prazo de 48h após a sua inscrição.
- <http://twitter.com/sebraebahia>

**empretec Brasil**

BLOG DO EMPRETEC

<http://empretec.sebrae.com.br>

INFORMAÇÕES E PRÉ-INScrições NO SITE:

<http://educacao.sebrae.com.br>

PROGRAMAÇÃO MENSAL NO NOSSO SITE:

De segunda a sexta, das 8h às 20h. [www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)  
0800 570 0800



# Artesanato em alta

III Rodada de Negócios do Artesanato Baiano triplica vendas e compradores elogiam qualidade dos trabalhos

**M**ais de R\$ 47 mil em negócios realizados nos dias do evento e cerca de R\$ 470 mil em negócios futuros, que são as vendas pós Rodada. Estes são os principais resultados da III Rodada de Negócios do Artesanato Baiano, realizada dias 28 e 29 de julho, no Hotel Mercure, em Salvador, uma parceria do Sebrae com o Instituto Mauá. A cada ano o evento vem atraindo um maior número de compradores que não se cansam de elogiar a melhoria na profissionalização dos artesãos e a qualidade das peças apresentadas. Na II Rodada do ano passado foram apenas R\$ 125 mil em negócios futuros.

Este ano o evento reuniu 32 compradores de São Paulo, Campinas, Brasília, Ceará, Recife e Natal, além de lojistas de Salvador. No ano passado eram 20 compradores. O número de artesãos também aumentou. Em 2009 eram 18 representantes e este ano foram 20 unidades produtivas

entre cooperativas e associações e 16 empreendedores individuais artesãos.

A artesã Elione Alves de Souza, presidente da Cooperafis-Cooperativa Regional de Artesãs Fibras do Sertão, que reúne 122 artesãs das cidades



Fotos: Gilberto Silva



de Valente, Araci e São Domingos, destacou o amadurecimento da primeira Rodada até hoje. "Em 2009, a Cooperafis tinha 10 compradores e este ano foram mais de 20. Esse aumento se deve à nossa maior profissionalização e a metodologia usada pelo Sebrae de sensibilização, indo até os clientes para saber o que eles queriam, além do trabalho desenvolvido pela Cooperafis em fazer uma coleção voltada para o agroecológico", explica Elione. Na coleção deste ano a Cooperafis mostra a fauna e a flora da caatinga como o calango, a coruja, a siriema e o mandacaru em várias peças, como descanso de painéis, jogos americanos, marcador de livro, chaveiros e cestas.

Edson Gomes, representante da Ameríndia Artesanato, comercializa artesanatos em Campinas e exporta para os Estados Unidos. Ele participou pela primeira vez da Rodada de Negócios do Artesanato Baiano, onde buscou produtos relacionados ao Comércio Justo, como os feitos em fibra ou madeira. O empresário encomendou peças em palha de taboa da Associação de Maracangalha e colares da Associação Pracatum. "Eu aconselho que os artesãos baianos invistam mais no futuro, se preparem para atender bem e com qualidade, não forçando a capacidade de produção em apenas um ou dois clientes o que é perigoso, pois é melhor um mercado a longo prazo do que uma venda imediata", observa.

Para a coordenadora da Unidade de Atendimento Coletivo do Sebrae Bahia, Flávia Goroni, o amadurecimento do artesão vem com o processo de preparação para a Rodada de Negócios. "O artesão passa um ano desenvolvendo sua coleção, discutindo custos, adequando produtos para chegar na Rodada com produtos mais bem trabalhados, mais bem desenvolvidos, com design inserido e com aspectos da cultura", ressalta Flávia Goroni.

Também presente ao evento, Durcelice Mascêne, coordenadora nacional da Carteira de Projeto de Artesanato do Sebrae, disse que a troca de informação entre o lojista

e o artesão na Rodada traz uma ótima experiência para o profissional e com isso uma melhor adequação do produto. "O Sebrae Bahia tem feito muito bem essa preparação para o mercado e isso traz a sustentabilidade do negócio porque prepara o artesão para negociar desde com uma grande rede de lojas como a Tok Stok até uma galeria de lojas populares de São Paulo", afirma Durcelice.

## "Esse aumento se deve a nossa maior profissionalização e a metodologia usada pelo Sebrae de sensibilização"

### Empresários visitam produção

No dia que antecedeu a Rodada de Artesanato, 28 de julho, 15 empresários de várias partes do Brasil como São Paulo, Ceará e Rio Grande do Norte visitaram a comunidade de Maracangalha, distrito de São Sebastião do Passé, a 70 quilômetros de Salvador, onde conheceram o núcleo produtivo das artesãs da região, além do processo de extração da taboa, vegetação usada na produção de bolsas, cestos, tapetes, bonecos, pulseiras e colares. "É importante ver a realidade e dificuldade delas, de onde vêm e como são feitos esses produtos, porque melhora, inclusive, nossa argumentação de venda, afinal artesanato é pura sensibilidade", afirmou a proprietária da Tribart, Christianne Peleteiro, 38 anos.

O processo produtivo artesanal em Maracangalha é dividido por grupos, onde cada núcleo tem uma responsabilidade no processo, baseado no Programa de Alavancagem Tecnológica (PAT), customizado pelo Sebrae Bahia e chamado de PAT-FLEX. "Após a implantação do programa houve uma aceleração grande da produção. Hoje, a gente produz quatro bolsas em uma tarde, antes, levávamos três dias para confeccionar apenas uma" diz a presidente da Taboarte, Marlene Campos, 47 anos. ■



# Feban confirma vocação empreendedora de Teixeira de Freitas

Feira Baiana de Negócios atrai empreendedores de várias regiões do Estado

Parceiros:  
Sebrae,  
Sincomércio,  
CDL, Fibria,  
Suzano,  
Faculdade  
Pitágoras e  
BahiaGás,  
Secretaria  
estadual de  
Indústria,  
Comércio e  
Mineração e  
a Secretaria  
Estadual de  
Infraestrutura  
e sindicatos  
comerciais  
locais



Foto: bahianoticiasonline.com.br

O posto de 12ª economia mais dinâmica do Brasil, em uma pesquisa divulgada na última edição da revista Veja, reflete o potencial empreendedor da população de Teixeira de Freitas, no extremo sul baiano. Não é a toa que, nesse contexto, o município de 125 mil habitantes se destaca como a quarta cidade média comercialmente mais pujante da Bahia, atrás apenas de Lauro de Freitas, Vitória da Conquista e Jequié. A Feban (Feira Baiana de Negócios) foi um bom local para conferir esse potencial. O evento, realizado de 1º a 5 de setembro em Teixeira de Freitas, contou com a presença, dia 4, do superintendente do Sebrae Bahia, Edival Passos, que conheceu a estrutura da feira.

Acompanhado por Jorge Cunha, coordenador da Unidade Regional do Sebrae em Teixeira de Freitas, e por autoridades, empresários, representantes de entidades e instituições parceiras, o superintendente caminhou

pelo espaço de 1.400 metros quadrados e 104 estandes, observando a importância do evento para a economia do município. "Esse desenvolvimento evidente da cidade de Teixeira de Freitas, com uma população empreendedora e criativa, não beneficia apenas a comunidade local, mas toda a Bahia", destacou.

## A feira voltou com força total, a partir da organização do empresariado local

Agronegócios, confecções, movelaria e artesanato foram alguns dos setores contemplados da feira. O superintendente de Comércio e Serviços da Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração (SICM), Adhvan Furtado, também presente à visita, destacou ações que estão sendo desenvolvidas para alavancar a economia dos municípios. Um exemplo foi a parceria firmada com o Sebrae para a realização de Oficinas do Empreendedor.

Considerada a maior feira de negócios do extremo sul, a Feban tem o objetivo de estimular o intercâmbio empresarial e contribuir para a realização de grandes negócios. ■

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)

**Portal Sebrae Bahia** – Confira os nossos destaques: a Regulamentação da Lei Geral na Bahia (o processo de aprovação nos municípios baianos), Bússola Sebrae, Estudos e Pesquisas, Biblioteca Online e Ideias de Negócios.

Fique também por dentro de projetos como o Desafio Lan, ouça a Rádio Sebrae e assista os vídeos da TV Sebrae. Tudo isso no site

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)



**Revista e Jornal** – No Portal Sebrae Bahia você pode ler também as versões digitais da Revista Conexão e do Jornal do Empreendedor Individual. Veja ainda todo o conteúdo das edições passadas desses dois veículos de informação.



**Agenda** – Acompanhe no [www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) a programação completa de cursos, palestras, seminários e Oficinas do Empreendedor que o Sebrae Bahia promove em todo o estado.

Central de Treinamentos

**Twitando** – Siga o Twitter [@SebraeBahia](https://twitter.com/SebraeBahia) e fique por dentro das notícias, campanhas e de toda a nossa programação. Participe também das promoções exclusivas.



# Pimenta cultivada na Bahia atrai portugueses

Primeiro contato de comercialização foi feito durante Rodada de Negócios na Superbahia

**P**imenta malagueta, malagueta verde, dedo de moça e pimenta de cheiro, todas cultivadas e produzidas em Barreiras, no oeste da Bahia, em breve vão estar na mesa das famílias portuguesas. A pimenta e o tempero baiano chamaram a atenção do empresário português Carlos Alberto Gonçalves, que participou da Rodada de Negócios, organizada pelo Sebrae durante a Superbahia-a 2ª Feira e Convenção Baiana de Supermercados, Atacados e Distribuidores, realizada de 19 a 21 de julho, no Centro de Convenções da Bahia.

Depois de um primeiro encontro com o empresário de Barreiras, **Pedro Ovídio Tassis**, dono da Sabor & Cor, o empresário português Carlos Alberto Gonçalves encaminhou e-mail ao superintendente do Sebrae Bahia, Edival Passos, agradecendo a oportunidade de participar da Rodada de Negócios, organizada pelo Sebrae, e afirmando o seu interesse em promover negócios com a empresa de Barreiras. No e-mail, o empresário português afirma que "imediatamente vamos iniciar uma

relação de importação e exportação de produtos das duas empresas e em seguida evoluir a curto prazo para uma parceria industrial com investimento em Barreiras". De acordo com o superintendente Edival Passos, a comitiva de empresários portugueses que participou da Superbahia entendeu o bom momento que vive a economia baiana e o potencial que o estado tem para o comércio com o continente europeu. "Portugal pode ser a porta de entrada dos produtos baianos na Europa", ressaltou.

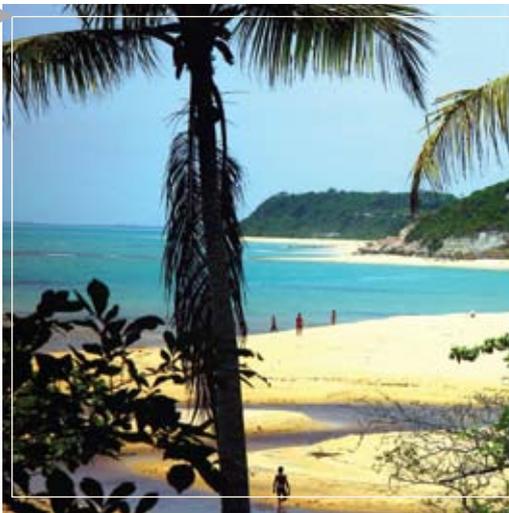
"Já estamos trocando nossos produtos. A princípio a gente deve fazer a comercialização dos azeites e vinagres, produzido pelo empresário Carlos Alberto e eles vão comercializar em Portugal nossas pimentas e molhos. Posteriormente vamos estudar junto com o Sebrae de

Barreiras, dentro do programa de internacionalização de empresas, um plano de negócio para uma futura associação ou sociedade com a empresa portuguesa Mendes e Gonçalves, que atua há mais de 20 anos no mercado português", explica Pedro Tassis.

Além do interesse pela produção de pimentas de Barreiras, uma região agrícola com áreas de irrigação, onde a empresa Sabor & Cia já tem uma fazenda com 40 famílias trabalhando, os portugueses também estão de olho no potencial consumidor da Bahia e do Brasil, que está em crescimento, enquanto na Europa o consumo é bem menor. De acordo com o empresário português, Carlos Alberto Gonçalves, a ideia é colocar a Bahia como a porta de entrada dos seus produtos no Brasil. O coordenador da Regional do Sebrae em Barreiras, Emerson Cardoso, disse que já conversou com o empresário Pedro Tassis, e se colocou a disposição para ajudá-lo a preparar o plano de negócio para uma futura associação da sua empresa com a companhia portuguesa. ■

**"Portugal pode ser a porta de entrada dos produtos baianos na Europa"**





## Rodada de Negócios mostra novos destinos do turismo da Bahia

**Salvador** - De acordo com a Secretaria Estadual de Turismo, a Bahia tem um fluxo de 9 milhões de visitantes/ano e é o destino preferido dos brasileiros. Mas nem por isso a Bahia deixa de inovar para atrair mais turistas. No dia 19 de agosto, durante a terceira edição do Entur – Encontro Nacional de Turismo no Centro de Convenções da Bahia, em Salvador, a Rodada de Negócios, organizada pelo Sebrae, mostrou as novidades nos roteiros oferecidos pelas agências em todo o Estado. Quem pensa, por exemplo, que a cidade de Porto Seguro é um destino que já está desgastado e pouco procurado a Rodada de Negócios provou o contrário. Maria Luisa da Silva Cruz, representante da Pataxó Turismo trouxe para a Rodada roteiros em aldeias que oferece ao turista a vivência com a cultura indígena. Para a empresária, as Rodadas de Negócio sempre são muito positivas pois é a oportunidade de apresentar os produtos, alguns pioneiros e inovadores, e manter contato com operadores.

## Lei Geral garante desconto no IPTU para pequena empresa de Itabela



**Itabela** - Primeiro município do extremo sul da Bahia a implantar a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, Itabela inovou ao incluir no texto a previsão de 50% de desconto no IPTU para as micro e pequenas empresas em seus primeiros 12 meses de funcionamento. O anúncio da lei foi feito pelo prefeito de Itabela, **Oswaldo Caribé**, e o superintendente do Sebrae, Edival Passos, na abertura da 6ª Festa do Café Conilon, dia 20 de agosto. "Isso aqui é mais do que uma lei, é um incentivo para que todos os empresários de pequenos negócios se considerem parte do desenvolvimento de Itabela", destacou Caribé, citando todos os benefícios que a lei irá levar para os empreendedores da cidade. Edival Passos pediu a todos os prefeitos e vereadores de outros municípios presentes à solenidade que seguissem o exemplo de Caribé, agilizando a aprovação e sanção da Lei em suas cidades. Além disso, ele elogiou a redação da Lei Geral de Itabela, citando o artigo inovador do desconto no IPTU. "Isso, sim, é o que vai fazer a diferença para esses empreendedores, é o que vai ajudá-los a chegar lá, a alcançar o sucesso", ressaltou.

## Expobonfim movimentou R\$ 2 milhões

**Senhor do Bonfim** - Espaço de leilões lotados, salas de capacitação cheias, novidades em máquinas para o campo, animais de boa qualidade e um público de cerca de 15 mil pessoas. Para completar o sucesso de uma feira agropecuária, somam-se R\$ 2 milhões em negócios. Foi assim a 25ª Expobonfim, realizada em Senhor do Bonfim, no norte do estado, que reuniu participantes também de várias cidades da Bahia, além de Sergipe, Alagoas e Piauí. Como co-realizador da Expobonfim, o Sebrae apostou em bons resultados do encontro entre produtores e empresários rurais empenhados na construção de uma agropecuária moderna, rentável e sustentável. "Estamos muito satisfeitos com a participação do Sebrae no nosso evento e com os investimentos em infraestrutura, logística e capacitações que elevaram o nível de organização da exposição", agradeceu o presidente do Sindicato do Produtor Rural de Senhor do Bonfim, Salvador Longuinho. O agradecimento foi feito ao superintendente Edival Passos, que participou da Expobonfim, acompanhado do diretor Antônio Marcos Almeida. "É preciso levar o conhecimento que nossa instituição tem em empreendedorismo e inovação também para o campo e promover a agropecuária como um bom negócio", enfatizou o superintendente.

## Itabuna vai formalizar dois mil trabalhadores até o final do ano

**Itabuna** - O Sebrae vai capacitar os empreendedores individuais de Itabuna que estão se formalizando. A estimativa da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo de Itabuna é de que cerca de 2 mil pessoas, que hoje estão na informalidade, se regularizem até o final do ano. De acordo com o coordenador Regional



do Sebrae, **Renato Lisboa**, será oferecido todo o suporte nas áreas de consultoria e gestão para que os empreendedores administrem seus negócios com tranquilidade. "O nosso desafio é fazer com que eles passem de empreendedores individuais para microempresários". O atendimento especializado foi assegurado através de um convênio de cooperação técnica firmado no dia 21 de agosto entre a Prefeitura de Itabuna e o Sebrae. A cerimônia de assinatura do contrato de cooperação técnica ocorreu no primeiro dia da Exposição Agropecuária e Feira de Negócios de Itabuna (Expofenita).

## Terreiros recebem turistas estrangeiros

**Salvador** - "A gente recebe muitos turistas europeus e dos Estados Unidos em busca de

informações sobre as raízes do povo negro para entender melhor nossa cultura, culinária e



religiosidade". A representante do terreiro Angurusena Dya Nzambi, **Alva Célia**

**Medeiros,** afirma que esse é o principal motivo da visita de turistas de fora do Brasil aos centros religiosos de matriz africana na Bahia. O terreiro existe há mais de 20 anos e fica em São Francisco do Conde, município do Recôncavo baiano, onde desenvolve diversas atividades artísticas e culturais. Discutir o desenvolvimento desse segmento turístico na Bahia e a promoção do roteiro no mundo, estavam entre os objetivos do I Seminário Nacional de Turismo Étnico-Afro, realizado de 11 a 13 de agosto, no salão Yemanjá, no Centro de Convenções da Bahia. O superintendente do Sebrae, Edival Passos destacou o seminário como um "reconhecimento da cultura afro, principalmente na Bahia, que é seu berço". E completou. "Essa ação tem ainda mais sentido quando a riqueza cultural, que é um bem imaterial, possa se transformar em negócio". O evento contou ainda com a I Feira de Produtos Afro, reunindo diversos elementos e tradições das culturas de matriz africana, expondo produtos desenvolvidos nas comunidades, como roupas de santo, bordados de richilieu, renda de bilro, adereços de orixás, além da culinária típica. O Sebrae participou da iniciativa com um estande voltado para o projeto Carnaval Ouro Negro. O evento foi realizado pela Bahiatursa, com o apoio do Sebrae Bahia.

## Brumado realiza a primeira Oficina do Empreendedor

**Brumado** - O Projeto Oficina do Empreendedor movimentou a cidade de Brumado, no sudoeste da Bahia, com capacitação e informação para os empresários de micro e pequenas empresas da região. O evento, realizado dias 2 e 3 de setembro, foi organizado pelo Sebrae em parceria com as secretarias estaduais da Indústria, Comércio e Mineração (SICM), da Administração (Saeb) e do Trabalho, Emprego, Renda e Esporte (Setre). "Essa Oficina é voltada para o público com potencial empreendedor e também para aqueles que já são empresários e precisam estar capacitados para desenvolverem uma boa gestão do seu negócio", disse a supervisora de Projetos Especiais do Sebrae Adriana Moura.

Segundo uma das facilitadoras do evento, Silas Bastos, um encontro como esse é um momento de reflexão para perceber o que precisa mudar ou melhorar na empresa. Cerca de 1200 pessoas participaram do projeto realizado pela primeira vez na cidade. Uma estrutura de 120m<sup>2</sup> foi montada na Praça da Matriz para a realização de 34 eventos divididos entre palestras, minicursos, workshops e atendimentos individuais.



## Ferramenta comportamental reflete no melhor atendimento a clientes

**Salvador** - Colocar as pessoas certas no lugar certo. Isto é o que se consegue com a ferramenta Disc, uma metodologia comportamental criada por Willian Moulton Marston, psicólogo e professor da Universidade de Harvard, que tem orientado as principais empresas do mundo para seleção e treinamento. Funcionários do Sebrae Bahia, na capital e no interior, participaram de workshops nos quais foi aplicada a ferramenta.

**Cláudia Lisboa,** formada em Administração e com MBA em Gestão de Pessoas, foi responsável pela aplicação do método. Segundo ela, com a ferramenta as empresas melhoram sua produtividade e os relacionamentos. "Os colaboradores ficam treinados a se olhar com mais respeito não só entre os colegas de trabalho, mas também para os clientes e seus superiores. Estamos saindo da era da competitividade para entrar na era da colaboratividade. E para ser mais colaborador você tem que olhar para o outro



na forma que ele te complemente", observa Cláudia. Francisco Bastos, coordenador da Unidade de Pessoas do Sebrae Bahia, explica que um dos pontos mais importantes da ferramenta Disc é quem ela ajuda a definir o lugar correto das pessoas dentro da organização.

## Inscrições para o Prêmio Técnico Empreendedor são prorrogadas

**Salvador** - Devido à Copa do Mundo, ao São João e às férias escolares do meio do ano, foram prorrogadas as inscrições para o Prêmio Técnico Empreendedor 2010. Agora, os interessados têm até o dia 8 de outubro para participar e concorrer no Estado e também nacionalmente. Os três melhores projetos de cada tema, por categoria, em cada região, receberão R\$ 2 mil e certificado de reconhecimento pela classificação. Além de certificado e troféu, os vencedores da etapa nacional nas três primeiras colocações levarão R\$ 8 mil, R\$ 6 mil e R\$ 4 mil, respectivamente. Os projetos podem concorrer em duas categorias: técnico (nível médio) ou tecnólogo (nível superior). Os estudantes devem se reunir em equipes de duas ou três pessoas, acompanhadas por um professor orientador, e poderão abordar os temas inclusão social ou cooperativismo. Além disso, eles terão a opção de escolher um tema livre, porém sempre com o foco direcionado para ações voltadas para o desenvolvimento socioeconômico local.



# Inserção digital deve ser prioridade das pequenas empresas para a Copa de 2014

É fundamental que os empresários criem sites, blogs, redes sociais e entrem no comércio eletrônico

**"A**s micro e pequenas empresas têm que habitar definitivamente a web para serem vistas pelos visitantes durante a Copa do Mundo no Brasil". A afirmação é do idealizador e diretor do Projeto 2014, **Marcelo Castro**. Ele acredita que é fundamental que as MPE's criem sites, blogs, redes sociais e entrem no comércio eletrônico, o chamado e-commerce. "Quando as pessoas estiverem circulando pela cidade e quiserem produtos e serviços, elas vão procurar na Internet. Quem não estiver inserido nesse universo, tende a sucumbir", alerta.



Esse foi um dos assuntos discutidos durante o Seminário Copa 2014 – Oportunidades, Desafios e Ameaças em Tempo de Copa do Mundo. O evento, cujo objetivo principal é debater os impactos da Copa do Mundo no Brasil, aconteceu dia 19 de agosto no auditório do Fiesta Convention Center, no bairro do Itaigara, em Salvador. Aproximadamente 400 pessoas compareceram ao local, entre gestores públicos e privados, sociedade civil, líderes empresariais, varejistas, atacadistas, rede hoteleira, profissionais ligados à área de tecnologia e pesquisadores.

Também presente à cerimônia de abertura, o superintendente do Sebrae, **Edival Passos**, classificou a chegada de um evento dessa magnitude ao Brasil como uma avalanche de oportunidades para o comércio local. "As MPE's têm que se antenar e investigar as possibilidades de crescimento", alertou. Passos disse que isso vai, ainda, abrir perspectivas para os pequenos negócios rurais. "Além de Salvador, os impactos da Copa vão chegar aos outros municípios baianos, ajudando a fomentar o empreendedorismo rural, através do programa de Agricultura Familiar desenvolvido em parceria com o governo do Estado", destacou.

Para o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Salvador (CDL), Antoine Tawil, o fato de a capital baiana ser uma das cidades-sedes da Copa 2014, gera grande oportunidade para as MPE's lucrarem com a exposição de produtos e serviços locais. "O turista nacional e internacional virá em busca do que é nosso, como o comércio de rua e o artesanato, por isso, desde 2009, a CDL, em parceria com o Sebrae, capacita esses profissionais através de cursos", destacou.

De acordo com o diretor da Secretaria Extraordinária para Assuntos da Copa do Mundo da FIFA Brasil 2014 (Secopa), Ney Campello, o principal foco do seminário é fazer com que o advento da Copa seja uma "avenida de oportunidades em vários aspectos". Ele fez questão de destacar a atenção às MPE's. "Eles precisam identificar seus nichos, seja de alimentos, bebidas, tecnologia da informação ou qualquer outro e buscar capacitação". Outro aspecto relevante que Campello levantou foi a necessidade de licenciamento de produtos com marcas baianas. O evento já

passou por Natal, Fortaleza, Cuiabá, Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

**"Além de Salvador, os impactos da Copa vão chegar aos outros municípios baianos, ajudando a fomentar o empreendedorismo rural"**

**Inovação permite aumentar eficiência**

A Copa do Mundo na Bahia é a grande oportunidade para a micro e pequena empresa se tornar mais eficiente naquilo que faz, seja produto ou serviço. Quem afirma é a supervisora de Inovação e Tecnologia do Sebrae Bahia, Marcia Suêde, presente no seminário. "Inovação e tecnologia são os melhores caminhos para as micro



Fotos: Eduardo Freire

e pequenas empresas garantirem esta eficiência e serem mais competitivas. E esta inovação deve começar agora”, observa.

Marcia Suêde explica também que inovar é fazer diferente, ou seja, transformar aquilo que a empresa já faz, mas com um diferencial. “O Sebrae tem soluções de inovação para vários segmentos visando melhorar desde o processo produtivo, até design, embalagens, identidade visual e produtos. O Sebrae também dispõe dos agentes locais de inovação que já estão visitando empresas de Salvador, Feira de Santana e Vitória da Conquista para oferecer inovações para as empresas”, destaca Marcia.

O idealizador e diretor do Projeto 2014, Marcelo Castro, organizador do Seminário, alertou para os prejuízos que a cidade pode ter pela falta de preparo das empresas para receber um grande evento como a Copa de 2014. “A base de uma Copa bem feita vai estar no micro e pequeno empresário que deve ficar atento às novas tecnologias, tendo seu próprio site, para que ele seja visto por todos. A Copa é uma avalanche de oportunidade de negócios, e onde estes pequenos negócios afloram, por exemplo, empresas de prestação de serviços de monitoramento, restaurantes especializados em comidas para um público diversificado como pessoas que não comem carne, serviços de transporte de vans e de transporte de documentos”, explica.



## Oportunidades de negócios serão mapeadas

Uma equipe da Fundação Getúlio Vargas (FGV) vai mapear em Salvador, assim como nas outras 11 cidades sedes da Copa, as oportunidades em 10 setores da economia, como construção civil, tecnologia da informação, comércio e serviços, para saber onde a pequena empresa pode atuar e ser fornecedora de grandes empresas destes setores.

O coordenador regional do Sebrae em Salvador, **Richard Alves**, disse que no início de 2011 os 10 segmentos vão estar mapeados pela FGV. “A partir do próximo ano o empresário que chegar em um dos pontos de atendimento do Sebrae vai receber orientação sobre estudo de risco e sobre os caminhos para o licenciamento de marcas, além de consultoria e planos de negócios para empresas que queiram desenvolver ideias de oportunidades em função da Copa do Mundo”, explica Richard.

Outra ação do Sebrae será articular parcerias para uma atuação sistêmica e integrada com os governos federal, estadual e municipal e entidades empresariais e comitês organizadores. “Em Salvador e Região Metropolitana o Sebrae Bahia vai oferecer consultoria para 500 empresas e fazer um acompanhamento direto para que elas possam dar um salto de competitividade. No setor de turismo vamos preparar roteiros diferenciados em Salvador, estimulando o visitante que vem para a Copa a conhecer, por exemplo, o turismo étnico e dos blocos afros”, destaca. ■

# "Serão capacitados 150 mil profissionais até 2013"



Os preparativos para a Copa do Mundo de 2014 estão a todo vapor e na Bahia foi criado um órgão para planejar e articular ações para o mundial: a Secretaria Extraordinária para Assuntos da Copa do Mundo (Secopa). Quem está à frente do órgão é Ney Campello, bacharel em Direito e mestre em Administração pela UFBA. Nesta entrevista concedida à revista Conexão, ele fala da importância do evento para geração de negócios e como as micro e pequenas empresas baianas podem se inserir nesse processo.

## 1 O que o evento Copa do Mundo pode representar em volume de negócios para Salvador e para Bahia?

**Resposta** - A Copa 2014, com certeza, será indutora de negócios para as micro e pequenas empresas na Bahia. Elas podem aproveitar para ganhar com a Copa e divulgar nossos produtos. Pensando nisso, a Fapesb lançou um edital para financiamento de projetos de inovação tecnológica, uma área que pode expandir muito durante a Copa. O edital também dispõe de uma modalidade específica para os projetos voltados para a Copa 2014. Será alocado o montante total de R\$ 10 milhões, sob a forma de recursos financeiros não-reembolsáveis, para micro e pequenas empresas baianas que tenham projetos de inovação tecnológica em produtos, processos e serviços voltados para a Copa.

## 2 A Secretaria da Copa criou os 9 Grupos Executivos de Trabalho para a Copa de 2014 (GET's). Quais são estes grupos e como será o trabalho de cada um?

**Resp.** - Os Grupos são divididos nas seguintes áreas: Arena e Entorno; Mobilidade, Acessibilidade e Infraestrutura; Promoção, Hospitalidade, Turismo e Hotelaria; Segurança e Saúde; Qualificação Profissional; Inovação, Informação, Comunicação, Ciência e Tecnologia; Educação, Esporte e Cultura; Legados; Transparência.

O principal objetivo dos Grupos Executivos de Trabalho é a integração e implementação das ações que estão sendo desenvolvidas para a Copa 2014 no Estado, o que desencadeia em discussões dos projetos vitais de cada área. Os grupos são compostos por representantes do poder público estadual.

## 3 Quais os principais setores de micro e pequenas empresas que poderão ser beneficiadas com a Copa do Mundo?

**Resp.** - Serviços, aluguel de equipamentos, audiovisuais, palcos, construção civil, transporte, hotelaria e hospedagem, alimentos e bebidas, locações de automóveis.

## 4 Como a Secretaria está atuando nesta área de capacitação para atender as necessidades da Copa do Mundo?

**Resp.** - Fomos proponentes do Planseq Copa do Mundo, programa de qualificação social e profissional, do Ministério do Trabalho e Emprego, especial para os profissionais brasileiros que irão trabalhar no Mundial da FIFA 2014. Com previsão para iniciar ainda este ano, o Planseq Copa do Mundo vai capacitar 150 mil profissionais até 2013. As vagas serão distribuídas entre as doze sedes brasileiras, além dos destinos indutores. A previsão é que sejam investidos R\$ 124.260.000,00.

O plano contará com a parceria do Instituto João Havelange, da Confederação Brasileira de Futebol (CBF) e dos Estados e Municípios onde as ações serão executadas. A qualificação vai beneficiar profissionais que atuam como: bilheteiro, cobrador, frentista, motorista, taxista, artesão, recepcionista, ambulante, baiana de acarajé, guia turístico, empreendedor individual, entre outros.

## 5 Como vai funcionar o Programa de Interiorização da Copa que a Secretaria vai implantar. Quando ele começa efetivamente?

**Resp.** - O programa de Interiorização foi iniciado em maio deste ano, nas cidades de Feira de Santana e Vitória da Conquista. O projeto tem como principal objetivo mobilizar e integrar as cidades do Estado da Bahia, proporcionando ganhos singulares e unificados a todas as cidades com a realização dos jogos da Copa do Mundo da FIFA Brasil 2014™ em Salvador.

As cidades preparadas e que tiverem infraestrutura necessária poderão sediar treinos, hospedar seleções (aclimatação), recepcionar turistas, ter formação de voluntariado e uma capacitação específica para o Mundial de 2014.

Uma das principais ações desse projeto é o Team Base Camp da FIFA (Campos Base das Equipes). Para serem Campos Base das Equipes, os municípios devem atender aos seguintes pré-requisitos, exigidos pela FIFA:

- Infraestrutura hoteleira, a partir de 50 quartos com ar-condicionado;
- Serviços de banquete / restaurante (capacidade mínima de 50 pessoas, estilo Buffet);
- Sala para conferência de imprensa (capacidade mínima de 100 pessoas, estilo cinema);
- Centro(s) de treinamento(s) com SPA, piscina e área de fitness;
- Campo de futebol para treinamento com distância de 15 a 20 minutos de ônibus (caso o local já tenha, representará uma vantagem expressiva);
- Proximidade a um aeroporto.

Após as eleições serão retomadas as visitas nas cidades baianas.

## 6 Como o empreendedor individual pode se preparar para a Copa do Mundo?

**Resp.** - Aconselhamos que esses profissionais busquem apoio técnico do Sebrae e do Sistema S, instituições que desenvolvem cursos preparatórios para empreendedores. Com certeza desenvolverão cursos voltados para a Copa do Mundo 2014, para que esses profissionais ganhem também com a Copa.

# Salvador vai ganhar Centro de Moda e Design

Representante do Ministério da Cultura (MinC) fez anúncio durante I Encontro de Moda e Cultura



O prédio do Instituto do Cacau, datado de 1932, e que está situado no Comércio, em Salvador, será a sede do Centro de Referência em Moda e Design, cujas atividades vão começar no início de 2011. O diretor de Estudos e Monitoramento de Assuntos Culturais do MinC, **Afonso Luz**, leu a carta de intenção assinada pelo ministro Juca Ferreira, destinada ao governador da Bahia, Jaques Wagner, durante o I Encontro de Moda e Cultura da Bahia, dia 27 de agosto. O evento prosseguiu no dia 28, no auditório Orlando Moscozo, na sede do Sebrae, nas Mercês, e reuniu cerca de 200 pessoas, entre designers, pesquisadores, consultores, lojistas, empresários e produtores de moda.

O objetivo principal do Centro de Referência é fortalecer a economia da cultura em âmbito nacional, através da implementação de programas e fomento da produção de designers locais, além de colocar cidades do Nordeste brasileiro como pilares desse processo. "É um avanço histórico. Estamos passando à condição de protagonistas diante da indústria, mostrando ao mercado que queremos imprimir nossa identidade nessa relação", afirmou o superintendente do Sebrae, Edival Passos. Para ele, é necessário que a

riqueza cultural se transforme em negócios rentáveis. "Queremos que os designers sejam empreendedores e ganhem dinheiro de forma qualificada e sem destruição da cultura", concluiu.

A designer baiana Luciana Galeão, cujo trabalho leva a arte do mosaico às peças de roupa, acredita que o setor precisa de mais organização, englobando todos os elos da cadeia produtiva. "A criação de uma associação seria fundamental para fazermos um mapeamento do mercado e detectar as necessidades do segmento, afinal todas as outras áreas culturais já possuem", destacou.

O I Encontro de Moda e Cultura é um passo importante na implantação de políticas públicas para o setor de design de moda, através do estímulo à produção como meio de expressão da diversidade e dinamização da economia. "Não há nada de errado em relacionar cultura e mercado, já que, visando o bem da sociedade, ele também é cultura", disse o secretário estadual de Cultura, **Márcio Meirelles**. Ele falou também sobre o momento atual do Brasil. "É um tempo de afirmação e soberania, e a indústria cultural é base para isso", completou.

No dia 28 o evento prosseguiu com outras discussões, entre elas sobre políticas públicas para o setor. Participou pelo Sebrae o coordenador da Regional em Salvador, Richard Alves. Falando a uma plateia atenta formada por empresários do setor de confecção de Salvador, jovens estilistas e estudantes de moda, Richard lembrou que hoje em dia as políticas públicas não são exclusivamente governamentais. "Cada vez menos a gente vai ter um governo sozinho liderando a implementação de políticas públicas. Quando isso acontece de forma compartilhada é muito mais fácil", disse. ■

## "A criação de uma associação seria fundamental para fazermos um mapeamento do mercado"



Fotos: Eduardo Freire



Parceiros: Secretaria de Cultura da Bahia, Sebrae, Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação da Bahia, IEL, Desembahia, CDL, Senai, Ministério da Cultura (MinC), Sindicato das Indústrias de Vestuário (Sindvest) e Instituto de Artesanato Visconde de Mauá.



# Confecções dão exemplo de profissionalismo com o Bahia Moda Design

A combinação de exposições, desfiles e rodada de negócios rendeu bons resultados para os empresários

**A**s micro e pequenas empresas de confecção da Bahia deram um exemplo de organização e profissionalismo durante o Bahia Moda Design (BMD), evento que reuniu as principais marcas baianas durante dois dias (30 e 31 de agosto) no Bahia Othon Palace Hotel, em Salvador. A combinação de exposições, desfiles e uma rodada de negócios rendeu bons resultados para os empresários baianos, que puderam não só mostrar suas coleções aos lojistas durante um desfile de alto nível, mas também inserir seus produtos e marcas em outros mercados. Além da Rodada de Negócios, o BMD contou com um workshop ministrado por profissionais do Senac, e nove desfiles de marcas baianas.

Para o empresário de Feira de Santana, Nicolau Almeida, participar de um evento grande dá muito trabalho, mas é compensador. Nicolau levou ao BMD a coleção primavera/verão 2011, inspirada no arquiteto baiano David Bastos. "Já participei de negociações organizadas pelo Sebrae em Fortaleza e em Salvador, mas neste formato com o espaço para o lojista ficou bem melhor para receber o comprador. A união da Rodada com o desfile fica bem mais atraente", destaca.

A empresária Sandra Domingues veio de São Paulo para descobrir o que os designers baianos têm. "A minha loja no shopping Iguatemi de São Paulo vende todo o tipo de acessórios de moda. Temos em torno de 50 profissionais que desenvolvem peças exclusivas para marcas. Aqui tive oportunidade de conhecer novos designers que em São Paulo não se encontra e achei peças lindas e diferenciadas e com ótimo acabamento", informa Sandra Domingues, que iniciou negociação com Selma Santos, de Salvador, que faz biojóias como colares, pulseiras e anéis feitos com osso e chifre de boi, piaçava, coco e palha de buriti, misturados a prata e ouro.

"É a primeira vez que participo de uma Rodada de Negócios em um evento de moda e é uma oportunidade de mostrar para muitos empresários que ainda não conhecem bem o que é uma biojóia, que tem um tratamento diferenciado e que agrega valor com técnica de joalheria, além de oferecer um design diferenciado e peças exclusivas", ressaltou Selma.

Para a gestora do projeto de confecções do Sebrae Bahia, Chris Rabelo, a grande participação dos compradores mostrou o sucesso da iniciativa. "Esse mix de Rodada com desfile é resultado de um projeto que teve como objetivo inserir o design na indústria baiana de confecção e poder mostrar tudo isso na passarela", explica a gestora.

## Setor estruturado

Para o coordenador da Unidade Regional Metropolitana do Sebrae na Bahia, Richard Alves, o Bahia Moda Design é um marco para a indústria da moda no Estado. "É um grande salto para o setor, que está cada vez mais organizado e estruturado. Ações como essa, além de atrair compradores, induzem a melhoria das indústrias, já que os empresários procuram inovar suas produções em busca de novos mercados", afirmou, complementando que, independente do evento, o projeto, como um todo, deve beneficiar mais de 100 empresas até o final de 2010.

O diretor de Operações do Sebrae Bahia, Paulo Manso Cabral, também foi conhecer de perto a produção das confecções baianas. "Este é o primeiro evento de promoção da marca da confecção baiana, fruto da

Fotos: Eduardo Freire



Parceiros: Sebrae Bahia, Sindicato das Indústrias do Vestuário (Sindvest), Secretaria de Ciência Tecnologia e Inovação, Federação das Indústrias do Estado da Bahia (Fieb), Senai, Senac, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Unifacs, Restaurante Amado e Shopping Barra.

aliança com a Secretaria de Ciência e Tecnologia e com o BID- Banco Interamericano de Desenvolvimento através do programa Progredir”, destacou, lembrando que a Rodada permite ao empresário num mesmo local agendar e pré-agendar conversas de negócios com um grande numero de empresas.

O secretário de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado da Bahia, Feliciano Monteiro, que acompanhou alguns desfiles e visitou os estandes das empresas, ressaltou que o avanço na indústria da moda baiana é evidente. “As ações realizadas para a melhoria de gestão, a implantação de processos inovadores e o acesso a novas tecnologias formaram a aliança perfeita com o espírito criativo do baiano. Eles, agora, possuem um diferencial no planejamento de seu design, o que contribui ainda mais para a qualidade dos produtos”, afirmou.

## Empresas exaltam cultura nacional

A formação do povo brasileiro e a diversidade da culinária nacional são alguns dos conceitos abordados por estilistas baianas em suas coleções para o verão 2010/2011. O público pôde conferir alguns desses trabalhos durante a primeira noite de desfiles do Bahia Moda Design, dia 30, no Othon Palace Hotel. A estilista **Goya Lopes** abriu os desfiles apresentando a sua coleção batizada de “Traçando Ritos”. Ela explicou que a coleção é inspirada no entrelaçamento das três etnias formadoras do povo brasileiro. “Temos a trama da cestaria da cultura indígena, as folhas de acanto da decoração religiosa lusitana e os utensílios dos rituais da cultura afro”, afirmou a estilista.

Foram expostas na passarela, também, a coleção “Pimenta” para o verão 2010/2011, da marca Habtat. A estilista Jaridalva apostou nas referências a cores



fortes e formas arredondadas, dentro da diversidade da culinária brasileira. Fechando a primeira noite de desfiles, foram apresentadas ainda as marcas Selya Mascarenñas e Vivire.

Goya Lopes, que também é diretora de responsabilidade social do Sindivest Bahia (Sindicato das Indústrias de Vestuário da Bahia), destacou o apoio do Sebrae em todo o processo de capacitação na área de gestão. “Esse evento, hoje, é a concretização desses anos de trabalho e parceria”, afirmou. Para Goya, o BMD é uma oportunidade de colocar a indústria baiana da moda no cenário nacional. “Todos nós, empresárias e parceiros, temos um objetivo em comum, que é fortalecer o segmento da moda na Bahia”.

O evento contou ainda com o desfile da empresa de moda feminina Hipnose, de propriedade das irmãs Ieda e Sandra Nascimento, localizada em Salvador. Elas apresentaram a sua coleção para o verão 2010/2011. Com cortes arrojados em peças como vestidos e saias, a coleção apresentou o tema “Estado de Espírito”, que, segundo Ieda Nascimento, é uma forma de expressar a energia presente no povo baiano. Além da Hipnose, as marcas Patro, Iza & Bell e Anaport, de Feira de Santana, e Mahalo, de Salvador, participaram do último dia de desfiles. ■



- EMPRESAS QUE PARTICIPARAM DO EVENTO**
- Goya Lopes
  - Habtat
  - Selya Mascarenñas
  - Vivire
  - Hipnose
  - Patro
  - Anaport
  - Mahalo
  - Borda & Letras
  - Meio Urbano
  - Iza & Bell
  - Uli Lingerie
  - Agua Viva
  - Tecidos Moura
  - Malha Mania
  - Mais Bonita
  - Kassia's
  - Omnatura
  - Domínio Brasil
  - Maria Fernanda

RESULTADOS DO BAHIA MODA DESIGN	
20	confeccões baianas participaram
09	marcas desfilaram
R\$ 495,8 mil	foram gerados em negócios
R\$ 1,5 milhão	é a previsão de negócios futuros
1.821	pessoas visitaram o evento
110	empresas participaram da Rodada de Negócios
70	pessoas participaram do Workshop Senac In Moda
4.500	pessoas assistiram aos desfiles

# Sebrae faz homenagem a Naomar Almeida por sua gestão na UFBA



O professor Naomar de Almeida Filho participou, dia 30 de agosto, da reunião do Conselho Deliberativo do Sebrae Bahia, na qual apresentou resumidamente a prestação de contas do tempo em que foi reitor da UFBA. De início, foi apresentada a situação em que a Universidade se encontrava em 2002, ano em que o professor Naomar assumiu a reitoria. A graduação tinha quase 18 mil estudantes em 56 cursos e 1.672 alunos em 61 cursos de pós-graduação. "Ocorre que a graduação apresentava o mesmo número de alunos que em 1981, enquanto a pós-graduação avançava. Tínhamos a concentração quase total dos doutorados no Estado. Dos 19 doutorados, 17 eram em nossa instituição", disse.

O alto preço da inscrição no vestibular, as escassas vagas para moradia de estudantes, o limitado número de refeições no Restaurante Universitário, aliado à existência de apenas um curso à noite, contribuíam para que a universidade se transformasse numa instituição de elite.

A instituição apresentava uma série de dificuldades que não poderiam ser solucionadas isoladamente, já que o problema estava no sistema, disse Naomar, que elogiou o trabalho do conselheiro do Sebrae, Luiz Petitinga, hoje à frente da Desenbahia, como fundamental para o planejamento de uma nova instituição. "As soluções não poderiam se dar de forma isolada, pois havia um comprometimento no sistema", explicou o professor.

Foi empregada, então, uma modalidade nova de planejamento não-linear através da metodologia da rede de impactos, com a definição de quatro focos, de intervenções relacionadas entre si. "Baseado nessa metodologia, foi mudada a lógica de organização dos cursos de graduação, introduzido um plano diretor, consolidada a estrutura normativa e criado um investimento em ciência e tecnologia dirigido à inovação", disse. Exemplificou com o modelo introduzido na graduação, com bacharelados interdisciplinares, novos processos seletivos, cursos noturnos, flexibilização curricular, renovação da estrutura, internacionalização e um sistema

de universidade aberta, compondo, todos esses itens, o projeto chamado de "UFBA Nova".

Na segunda parte da exposição, o professor revelou dados sobre a situação da UFBA em 2010, após 8 anos de sua gestão. De um curso noturno que era oferecido, a universidade tem hoje 35 cursos noturnos, com quase 3000 vagas; o número de cursos de graduação dobrou, o mesmo ocorrendo com o número de estudantes, sem comprometer a pós-graduação e a pesquisa. O número de programas de doutorado, exemplificou o professor, subiu de 17 para 41 e de mestrado, de 33 para 58, com um perfil não mais concentrado.

O perfil orçamentário da universidade também evoluiu, com o crescimento dos convênios e da receita própria e a redução de recursos provenientes do orçamento da União. Segundo Naomar, a universidade tem hoje em andamento 42 obras nos 3 campi universitários. Vinte e uma obras estão concluídas e mais 20 deverão ser iniciadas.

O professor considera como a principal inovação implantada nesse período, a transformação curricular. Foram criados bacharelados interdisciplinares, possibilitando ao aluno entrar na universidade sem ter que ir diretamente para o curso profissional, deixando para fazer sua opção no decorrer do curso, após tomar conhecimento dos conteúdos.

O superintendente Edival Passos enalteceu a gestão do professor Naomar à frente da UFBA, que hoje é referência nacional, e mencionou a parceria da Universidade com o Sebrae Bahia na construção de cursos personalizados e referiu-se especificamente a um curso na Escola de Administração: Diálogo e Gestão Criativa para Lidar Conflitos no Desenvolvimento de Lideranças. Referiu-se também ao convênio a ser firmado com a UFBA, a exemplo do que fizeram o Sebrae Nacional e a UNB, para a formatação de uma nova disciplina denominada Inovação e Empreendedorismo.

Ao final da reunião o presidente do conselho deliberativo, João Martins, convidou os conselheiros para um almoço em homenagem ao professor Naomar de Almeida Filho, no próprio Sebrae.

## A universidade tem hoje em andamento 42 obras nos 3 campi universitários

## “A inovação deve ser vetor de transformação da sociedade”

**A** inovação deve fazer parte da educação superior como vetor de transformação da sociedade. Esta é a opinião do professor e ex-reitor da Universidade Federal da Bahia (Ufba), Naomar de Almeida Filho. Segundo ele, infelizmente isso não tem acontecido, pois a universidade brasileira tem sido mais uma instituição de treinamento profissional do que uma instituição criativa, produtora de conhecimento efetivamente inovador. “Creio que devemos superar o mandato restrito de universidade como apenas vocacional, isso é muito pouco para uma instituição social tão valiosa e tão cara, até mesmo no sentido de consumidora de recursos sociais, mantida pelos impostos que financiam o orçamento da união”.

Naomar destaca os avanços obtidos nesse campo com a Universidade Nova da Ufba, processo iniciado em 2006, como um movimento de reestruturação curricular com base no regime de ciclos que ganhou o nome em homenagem a Anísio Teixeira e os pioneiros da Escola Nova. No ano seguinte, a Ufba aderiu ao REUNI, programa do governo federal concebido para financiar expansão e inovação em instituições da rede federal de ensino superior. “Com o REUNI, pudemos avançar na inovação representada pelo

modelo Universidade Nova. Assim, em dois anos, já recebemos mais de dois mil estudantes em Bacharelados Interdisciplinares, modalidade de curso onde a formação na cultura sobrepõe-se ao ensino da profissão”.

Para acolhê-los, a Ufba criou uma nova unidade universitária, o Instituto Milton Santos de Humanidades, Artes e Ciências.

“Os alunos têm uma avaliação

muito positiva da experiência que estão passando e os professores novos me parecem entusiasmados. Mas ainda é cedo para uma avaliação técnica mais rigorosa”, destaca o professor.

Ainda segundo ele, com o REUNI, um número expressivo de vagas novas foram abertas. “Entre 2008 e 2009, dobramos a oferta de vagas na graduação. Outra coisa: no mesmo período, abrimos quase três mil vagas noturnas numa universidade que, por tradição, funcionava quase exclusivamente durante o dia”, lembra Naomar, acrescentando que o

modelo de ciclos dos Bacharelados Interdisciplinares representa uma poderosa estratégia contra a evasão. “O simples fato de que os alunos podem fazer escolhas mais maduras e melhor informadas, além dos dois diplomas, no caso de opção por curso profissional na seqüência, devem implicar menores taxas de evasão”.

### Professor Naomar Almeida defende um ensino superior mais criativo e produtor de conhecimento

## Espírito empreendedor

Sobre a importância do espírito empreendedor na formação do jovem que está na Universidade, Naomar ressalta que o que se chama de espírito empreendedor significa fundamentalmente capacidade de tomar iniciativa, de ousar, de arriscar para realizar coisas, para convencer as pessoas de que uma ideia vale a pena. “Infelizmente a universidade brasileira perdeu essa característica que, no mundo todo e em toda a história da cultura ocidental, sempre definiu a instituição chamada Universidade. Em resumo, o que eu quero dizer é que a capacidade de escolher e de ousar sempre fez parte do ideal da formação universitária plena, ou melhor, o espírito empreendedor é uma manifestação do espírito universitário”.

Na visão de Naomar, o empreendedorismo deveria ser um dos eixos centrais da formação universitária no mundo contemporâneo. “Por isso, faz tanta falta nos currículos bitolados atualmente dominantes. Eu diria que a vocação de realizar, de inovar, de criar, não é algo que se pode reduzir a cursos, matérias ou disciplinas num dado currículo. De fato, deve fazer parte de uma cultura empreendedora. Nada mais difícil do que tentar provocar uma mudança de cultura. Mais ainda se essa mudança de cultura for pensada através do ensino formal, disciplinar, nos bancos escolares”. ■



# Luta e superação de uma mulher de negócios

A empresária Patrícia Mello foi uma das 14 finalistas da última edição do prêmio promovido pelo Sebrae

Foto: Eduardo Freire



Parceiros:  
Sebrae,  
Secretaria  
Especial de  
Políticas para  
as Mulheres,  
Federação da  
Associação  
da Mulheres  
de Negócios e  
Profissionais  
do Brasil e  
Fundação  
Nacional da  
Qualidade

Quando a empresária do ramo de entretenimento, **Patrícia Mello**, aceitou, em 2001, o convite de um colega de faculdade para fazer captação de publicidade e patrocínios para um site de eventos de Salvador, não imaginava que estava dando o primeiro passo na sua vida empreendedora. A partir desse momento, Patrícia iria seguir os passos do sucesso e a sua história acabou tornando-se uma das 14 finalistas da última edição do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios.

Como a maioria das histórias relatadas no prêmio, o negócio de Patrícia começou em meio a dificuldades. Ela ficou desempregada quando estava fazendo o primeiro semestre do curso de Administração de Empresas com Habilitação em Marketing. Para se manter e continuar estudando, Patrícia foi em busca de empregos e estágios e, apesar das dificuldades, seguiu em frente.

Até que um dia, um colega de faculdade convidou Patrícia para fazer uma experiência em um site de eventos de Salvador. "Eu ganhava uma ajuda de custo de R\$ 50, para transporte e alimentação, e recebia uma comissão por cada proposta de publicidade ou patrocínio fechada para o site", diz Patrícia. "Mas, apesar dos esforços, os resultados não estavam dentro do esperado e o site corria o risco de sair do ar", lembra.

Utilizando a criatividade e os conhecimentos adquiridos no curso de administração, Patrícia buscou reverter

a situação. "Criei uma personagem off-line, a Pepper Girl, a garota pimenta. Trata-se de uma repórter extrovertida e inusitada, que brinca e interage com os participantes dos eventos", explica Patrícia. E a estratégia deu certo. "Provocando as pessoas para que tirassem fotos junto à personagem, houve uma curiosidade em acessar o site para buscar as imagens. Dessa forma, em apenas um final de semana, o número de visitantes triplicou", relata, orgulhosa, a empreendedora.

Patrícia conta que, através da Pepper Girl, muitas oportunidades surgiram. No trabalho de conclusão de curso, ela relatou o seu case. Alcançando a nota máxima, os professores logo perceberam que o negócio era promissor. "Com o incentivo dos professores, percebi que poderia dar continuidade a um negócio que se tornaria viável e auto-sustentável. Com esse destaque, meu case foi contemplado em um processo seletivo para incubação no Centro de Empresas Nascentes da Fundação FTC", afirma. Então, a partir daí, surgia a Pimenta de Cheiro Marketing e Entretenimento, sendo a performance artística da Pepper Girl um dos serviços oferecidos pelo empreendimento.

Durante toda a sua trajetória de empreendedora, Patrícia diz que sempre buscou orientações do Sebrae. "Fiz um curso sobre finanças no Sebrae. Estou sempre visitando o portal para acompanhar as novidades e as

formas de apoio e orientação que posso obter", revela. A empresária conta que participou, em 2007, da Feira do Empreendedor e sempre que tinha oportunidade assistia às palestras sobre empreendedorismo promovidas pelo Sebrae. "E foi nesse contato intenso que conheci o

## História pode servir de inspiração para outras pessoas

Prêmio Mulher de Negócios", diz Patrícia. A empresária afirma que decidiu participar do prêmio para que sua história servisse de inspiração para outras pessoas. Para ela, estar entre as finalistas já foi uma grande vitória. "Acredito que o prêmio Mulher de Negócios é um grande incentivo para o desenvolvimento e disseminação da cultura empreendedora, especialmente entre o gênero feminino. É uma forma de valorizar todas essas histórias de luta e superação", diz. Mais informações sobre o prêmio, no site [www.mulherdenegocios.sebrae.com.br](http://www.mulherdenegocios.sebrae.com.br) ■



# Produtores de leite aumentam lucro com melhoria na gestão

## Programa Geraleite é destaque no I Congresso Internacional da Produção Pecuária

O produtor rural de Ipiaú, Erivaldo Carlos, está há mais de dois anos no projeto Geraleite e afirma que no início a sua produção era de apenas 35 litros de leite por dia e hoje já são 150 litros por dia. “Antes da consultoria do Sebrae eu não tinha o hábito de planejar, anotar os custos, fazer orçamento. Depois da consultoria passei a fazer todo mês o acompanhamento de tudo que entra e que sai. Tenho todo o acompanhamento financeiro e o meu plano é a partir de dezembro aumentar a produção para 300 litros por dia”, comemora Erivaldo, lembrando que o Geraleite é um parceria entre Sebrae e sistema Faeb/Senar.

Erivaldo foi um dos participantes do I Congresso Internacional da Produção Pecuária, evento realizado de 23 a 25 de agosto, no Bahia Othon Palace, em Salvador. “Este Congresso representa a maturidade do setor, na medida em que engloba vários eventos que eram realizados de forma pulverizada”, destacou o presidente da Faeb e do Conselho do Sebrae Bahia, **João Martins da Silva Júnior**, durante a abertura do Congresso.

João Martins justificou o tema Integração, Oportunidade e Sustentabilidade. “Esta integração é o propósito de levantar subsídios, conhecer o cenário da produção agropecuária e apreciar as propostas dos candidatos ao

Governo do Estado na expectativa da definição de novos caminhos que possam conduzir a Bahia ao lugar de destaque que lhe cabe no agronegócio brasileiro”, disse João Martins, que informou ainda que o sistema Faeb organizou uma ampla consulta junto aos produtores e o resultado é um conjunto de ideias originais imprescindíveis para viabilizar o salto que a Bahia rural reclama. “Vamos oferecer aos candidatos de governo durante este evento o documento de uma nova política agropecuária da Bahia que reuniu as principais contribuições dos agropecuaristas”, disse.

O congresso reuniu produtores rurais de toda a Bahia, que participaram de eventos paralelos. Também presente na abertura do I Congresso Internacional da Produção Pecuária, o superintendente do Sebrae Bahia, Edival Passos, falou dos desafios que o Estado está enfrentando no setor pecuário, como aumentar a produção leiteira, lembrando que é preciso mudar o modelo mental dos produtores, que não podem se acomodar, devendo atuar de forma estruturada, como vem fazendo a Secretaria de Agricultura, através das Câmaras Setoriais. O evento contou ainda com uma palestra do diretor de Operações do Sebrae, Paulo Manso Cabral, que fez palestra sobre o tema “Dilemas e desafios para o empreendedor rural no século XXI”. ■

### “Agora faço todo o acompanhamento financeiro”

# Empresários de Brumado recebem orientações sobre crédito

A intenção é fazer uma interlocução entre os empresários e as instituições financeiras

**A**proximar a oferta da demanda por serviços financeiros e ampliar o número de acesso ao crédito de micro e pequenas empresas de modo orientado. Estes são alguns objetivos das Oficinas de Crédito que estão sendo realizadas em vários municípios baianos. A mais recente aconteceu na cidade de Brumado, localizada a 654 km de Salvador, dia 2 de setembro. A Oficina de Crédito é uma metodologia do Sebrae realizada com o objetivo de fazer cumprir o Art. 58 da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em seu capítulo IX, que contempla o estímulo ao crédito e à capitalização. O trabalho é desenvolvido em parceria

com os bancos oficiais: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, a Caixa Econômica Federal e a Desenbahia.

A intenção do Sebrae é fazer uma interlocução entre os empresários de pequeno porte e as instituições financeiras. "E trabalhar isso de maneira orientada, pois o empresário precisa saber administrar bem os recursos", conta o analista técnico do Sebrae Sérgio Gomes.

Ao todo, 20 municípios baianos serão contemplados

com as palestras das Oficinas de Crédito, seguindo o calendário das Oficinas do Empreendedor organizadas pelas Unidades Regionais do Sebrae. "Essa parceria tem como objetivo aproximar a oferta da demanda por serviços financeiros e ampliar o número de acesso ao crédito de micro e pequenas empresas de modo orientado", revela a coordenadora da Unidade de Acesso ao Crédito do Sebrae, Dora Parente.

A Oficina de Crédito é dividida em três partes. Primeiro o palestrante do Sebrae faz uma explanação sobre os cuidados e os pré-requisitos que se deve ter quando for solicitar um financiamento, depois as instituições financeiras apresentam as linhas de crédito que disponibilizam e por último os empresários podem participar de uma Rodada de Crédito, ou seja, uma conversa individual com os representantes dos bancos. ■

## O empresário precisa saber administrar bem os recursos"



Foto: Lailana Meira

Parceiros: Sebrae, prefeituras, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal e Desenbahia

veja o **sebrae** mais próximo de você

### Unidade Regional 1 - Salvador

**Salvador/Centro de atendimento ao Empreendedor**  
Av. Sete de Setembro, 261, Mercês. Cep 40060-035  
Tel.: 3320-4526 - e-mail: noe@ba.sebrae.com.br  
Atende de segunda a sexta, das 9 às 17 horas.

**Salvador/Pelourinho** - R. das Laranjeiras, 02, Terreiro de Jesus, Pelourinho. Cep 40026-230 - Tel.: (71) 3321-9509 - Fax: (71) 3321-9507 - e-mail: agcentro@ba.sebrae.com.br

**Salvador/Itapagipe** - R. Direta do Uruguai, 753, Bahia Outlet Center, loja 134. Cep 40454-260 - Tel.: (71) 3312-0151 - Telefax: (71) 3312-0170 - e-mail: itapagipe@ba.sebrae.com.br

**Salvador/Liberdade** - R. Lima e Silva, 74, Shop. Liberdade, Lj 235. Cep 40375-016 - Tel.: (71) 3241-8126 - Telefax: (71) 3242-6613 - e-mail: liberdade@ba.sebrae.com.br

**Salvador/SAC Empresarial** - Av. Otávio Mangabeira, 6929, Multishop, Boca do Rio. Tel: (71) 3281-4154  
Fax: (71) 3281-4141 - CEP 41706-690  
e-mail: fabricio.barreto@ba.sebrae.com.br

**Camaçari** - R. do Migrante s/n, Centro, CEDAP, Casa do Trabalho. Cep 42800-000 - Tel.: (71) 3222-7332  
Fax: (71) 3621-8223 - e-mail: camacari@ba.sebrae.com.br

**Lauro de Freitas** - Shopping Ponto Verde, sala 35, Avenida Santos Dumont, Km 2,5 - Estrada do Coco. Cep 42700-000  
Tel.: (71) 3378-9836 - e-mail: ccoqueiros@ba.sebrae.com.br

**Alagoinhas** - R. Marechal Deodoro, 68, Edf. Maria Amélia, Centro. Cep 48005-020 - Tel.: (75) 3422-1888 - Fax: (75) 3422-1555 - e-mail: alagoinhas@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 2 - Barreiras

**Barreiras** - R. Custódia Rocha de Carvalho, 152, 1º andar, Primavera II. Cep 47803-040 - Tel.: (77) 3611-3013/4574 - e-mail: barreiras@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 3 - Feira de Santana

**Feira de Santana** - R. Barão de Cotegipe, 629, Centro. Cep 44010-150 - Tel./Fax: (75) 3221-2153  
e-mail: fsantana@ba.sebrae.com.br

**Ipirá** - Praça Roberto Cintra, 404 A - Centro - CEP: 44.600-000  
Tel/fax: (75) 3254-1239 - e-mail: ag.ipira@ba.sebrae.com.br

**Euclides da Cunha** - R. Oliveira Brito, 404, Centro. Cep 48500-000 - Tel.: (75) 3271-2010 - Fax: (75) 3271-2055 - e-mail: ecunha@ba.sebrae.com.br

**Itaberaba** - R. Rubens Ribeiro, 253, Ed. Tropical Center, sl 22/23. Centro. Cep 46880-000 - Tel.: (75) 3251-1023  
e-mail: itaberaba@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 4 - Ilhéus

**Ilhéus** - R. Araújo Pinho 46, 1º andar, Centro. Cep 45653-145 - Tel.: (73) 3634-4068 - Fax: (73) 3634-4572  
e-mail: ilheus@ba.sebrae.com.br

**Itabuna** - Avenida Francisco Ribeiro Júnior, 198, Edifício Atlanta Center, Centro. Cep 45600-921 - Tel/Fax: (73) 3613-9734 - e-mail: itabuna@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 5 - Jacobina

**Jacobina** - Rua Senador Pedro Lago, 100 - Salas 01/02 - Térreo - Centro - Jacobina-Ba - CEP. 44.700-000  
Tel./Fax: (74) 3621-4342 - e-mail: jacobina@ba.sebrae.com.br

**Senhor do Bonfim** - Praça Nova do Congresso, Lj 09, Central Shopping. Cep 48970-000 - Tel./Fax: (74) 3541-3046  
e-mail: sbonfim@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 6 - Juazeiro

**Juazeiro** - Praça Dr. José Inácio da Silva, 15, Centro. Cep 48903-430 - Tel (74) 3612-0827 / (74) 3612-0392  
e-mail: juazeiro@ba.sebrae.com.br

**Paulo Afonso** - Av. Getúlio Vargas, 155-A, Centro. Cep 48601-000 - Tel.: (75) 3281-4333 - Tel./Fax: (75) 3281-4223 - e-mail: pafonso@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 7 - Santo Antônio de Jesus

**Santo Antonio de Jesus** - R. Ruy Barbosa, 22/26, Ed. Saene, loja 3, sala 104 - Centro. Cep 44572-000 - Telefax: (75) 3631-3949/5962 - e-mail: santonio@ba.sebrae.com.br

**Valença** - R. Barão Jequiricá, 297, Galeria Central, Centro. Cep 45000-400 - Tel.: (75) 3641-3293 - Fax: (75) 3641-3286 - e-mail: valenca@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 8 - Seabra

**Seabra** - R. Horácio de Matos, 25, Centro - Salas 01 e 02. Cep 46900-000 - Telefax: (75) 3331-2319  
e-mail: seabra@ba.sebrae.com.br

**Irecê** - Rua Coronel Terêncio Dourado, 161 - Centro - Irecê. Cep 44900-000 - Tel.: (74) 3641-3991 - Fax: (74) 3641-4206  
e-mail: irece@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 9 - Teixeira de Freitas

**Teixeira de Freitas** - R. Prudente de Moraes, 350, Centro.

Cep 45995-048 - Tels.: (73) 3291-4333/4777  
e-mail: tfreitas@ba.sebrae.com.br

**Porto Seguro** - Praça ACM, 55, Centro. Cep 45810-000 - Telefax: (73) 3288-1564  
e-mail: cdescobrimto@ba.sebrae.com.br

**Eunápolis** - R. D. Pedro II, 483, térreo, Centro. Cep 45820-081 - Tel.: (73) 3281-1782/6070  
e-mail: eunapolis@ba.sebrae.com.br

### Unidade Regional 10 - Vitória da Conquista

**Vitória da Conquista** - R. Sete de Setembro, 140, Centro. Cep 45015-340 - Telefax: (77) 3424-1600  
e-mail: vconquista@ba.sebrae.com.br

**Brumado** - Rua Dr. Mário Meira, 79 - Centro, Brumado. Cep 46100-000 - Tel.: (77) 3441-3699 - Fax: (77) 3441-3543  
- e-mail: brumado@ba.sebrae.com.br

**Guanambi** - R. Humberto de Campos, 130, Centro. Cep 46430-000 - Telefax: (77) 3451-4557  
e-mail: guanambi@ba.sebrae.com.br

**Itapetinga** - R. Pastor Samuel, 34 A - Centro. Cep 45700-000 - Tel./Fax: (77) 3261-3509  
e-mail: itapetinga@ba.sebrae.com.br

**Jequié** - R. Dois de Julho, 24, Centro. Cep 45.200-270  
Tel.: (73) 3525-3552 - Fax: (73) 3525-3553  
e-mail: jequie@ba.sebrae.com.br

**Ipiáú** - Praça João Carlos Hohlnerwerger, 39 - Centro, CEP 45 570 000 Tel: 073-3531-5696/6849  
e-mail: ipiau@ba.sebrae.com.br



*Você procura uma consultoria personalizada mas não tem orçamento para isso?*

**O Sebrae Mais é mais acessível.**

**Mais prático:** O que você aprende, aplica imediatamente na empresa.

**Mais flexível:** Você fica mais tempo na empresa que em sala de aula.

**Mais personalizado:** Acompanhamento de um consultor em todas as etapas.

**Ligue agora e veja a disponibilidade no seu estado**

**0800 570 0800**

**É mais que consultoria.**

**É mais que curso.**

**É Sebrae Mais.**

Se a sua empresa tem



de 2 anos de 9 funcionários

Estas soluções são para você:



[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)

### Estratégias Empresariais

Você será capaz de fazer uma análise completa do seu ambiente empresarial, identificando pontos fortes e fracos, redefinindo missões e metas corporativas. Também irá elaborar e implementar um plano de ação estratégica.

### Empretec

Um seminário desenvolvido pela ONU que lhe motiva a promover mudanças no seu comportamento, aperfeiçoando suas habilidades de negociação e gestão, proporcionando maior segurança nas decisões e aumentando a chance de sucesso da sua empresa.

### Internacionalização

Prepare sua empresa para conquistar o mercado global, tornando seu produto ou serviço mais competitivo dentro e fora do País.

### Gestão da Inovação

Descubra que inovação não é só tecnologia. E, sim, uma nova forma de pensar e gerir o negócio: fazendo diferente.

### Gestão Financeira

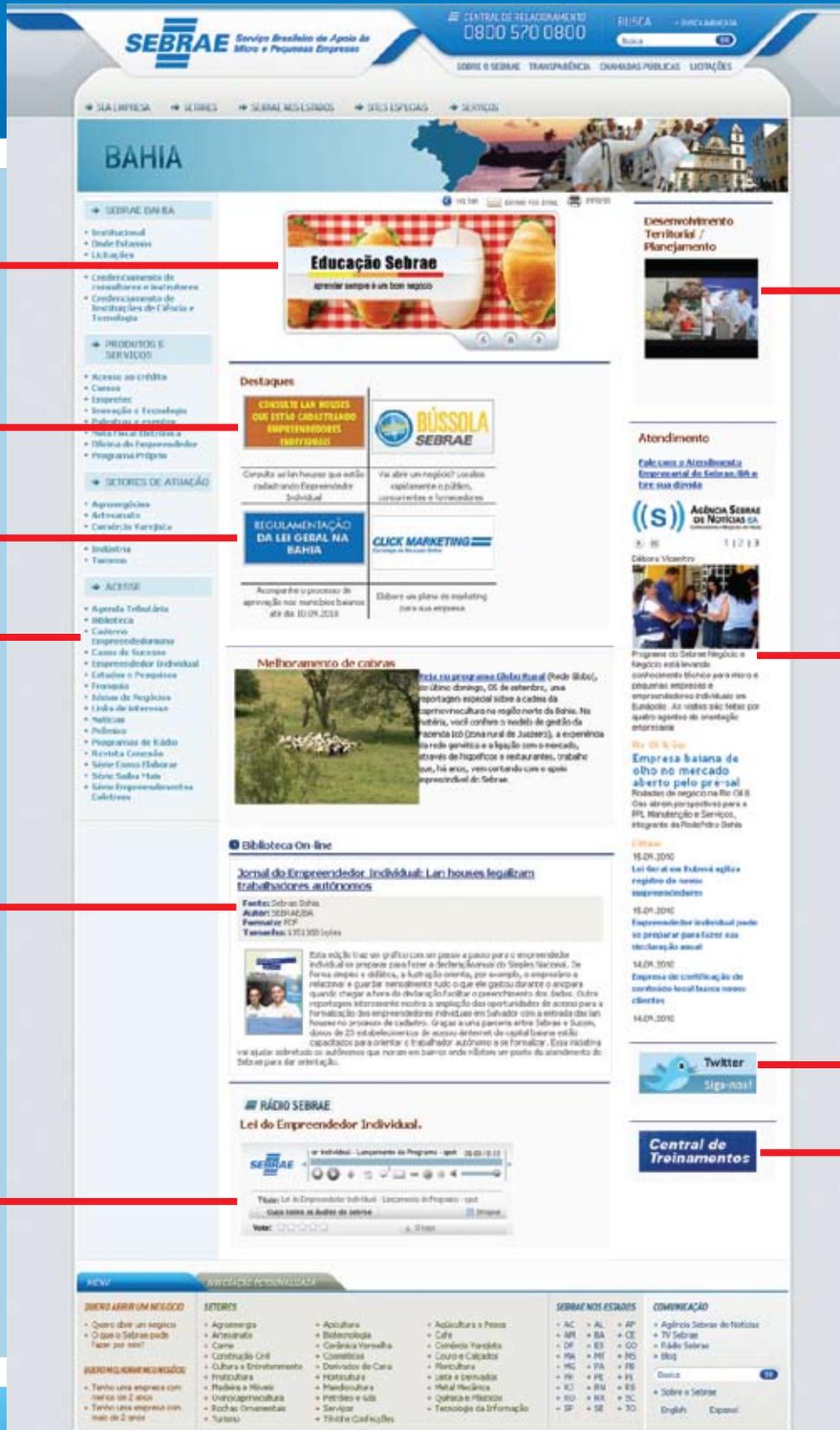
Compreenda todas as informações financeiras da sua empresa e transforme-as em ferramentas para decisões seguras e eficientes. Método prático: você aprende enquanto aplica o conteúdo na empresa.

### Encontros Empresariais

Aprenda com a experiência de empresários do seu ou de outros setores. Compartilhe soluções já testadas e amplie sua rede de parceiros e de contatos.

# Visite o portal do Sebrae Bahia

Acesse [www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) e conheça as novidades do portal Sebrae Bahia, que conta com a atualização diária.



Eventos e Projetos em destaque

Consulte listas e relatórios

Acompanhe a Lei Geral na Bahia

Menu de Serviços

Leia o jornal do Empreendedor Individual

Ouça a rádio Sebrae

Assista a TV Sebrae

Agência Sebrae de Notícias

Siga o Sebrae no Twitter

Cursos da Central de Treinamento



Informações:  
de segunda à sexta, das 8h às 20h.  
**0800 570 0800**

**SEBRAE** Serviço de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas  
Bahia