

PALESTRAS MAGNAS

Profissionais consagrados, Caco Barcellos, Walter Longo e Marcelo Rosenbaum apresentam-se na Feira.

■ Página 11



EMPREENDEDOR DO FUTURO

Voltado para crianças de 6 a 13 anos, espaço terá atividades lúdicas e interativas com o Grupo Zabriskie Teatro.

■ Página 14

SISTEMA INTEGRADO

Entidades do Sistema S promovem mais de 30 atividades e atendimentos nos quatro dias de Feira.

■ Página 24

JORNAL SEBRAE

Publicação do Sebrae Goiás - Edição 15 - Ano III - Julho/2014

Distribuição Gratuita

www.sebraego.com.br



EDIÇÃO ESPECIAL FEIRA DO EMPREENDEDOR

0 8 0 0 5 7 0 0 8 0 0

Impresso
Especial
9912212074-DR-GO
SEBRAE
CORREIOS



FEIRA DO EMPREENDEDOR OFERECE 547 HORAS DE CAPACITAÇÃO



Maior evento voltado ao empreendedorismo em Goiás, a Feira do Empreendedor 2014, de 31 de julho a 3 de agosto, vai oferecer aproxi-

madamente quatro mil orientações técnicas ao público. Serão 413 atividades, com 547 horas de capacitação nas mais diversas áreas do

conhecimento. Além das capacitações, os empreendedores terão acesso a um inédito estudo sobre tendências de negócios no Estado.

8 Estudo inédito oportuniza novos negócios em Goiás e fortalece micro e pequenas empresas existentes

12 Atividades do espaço Startup englobam todos os estágios do modelo de negócios e terá participação de especialistas

22 Game Loja ensina, de maneira vivencial a montagem, desmontagem e administração de uma loja em seu dia a dia

23 Aplicativo Circuitos Turísticos de Goiás será apresentado na Feira, no espaço Economia Criativa

25 Novo processo na Juceg torna obrigatória a apresentação de apenas uma via do ato de registro mercantil

21

Espaço da Beleza vai promover forma prática de aprendizado sobre o negócio para empreendedor e para quem quer ingressar no ramo



26

Catador de material reciclável, Manoel Lima se formalizou como MEI e conseguiu aumentar ganhos com a reciclagem



INDICADORES

UFIR (julho)
R\$ 1.0641

TJLP
5%

SELIC
11% (anual)

SALÁRIO MÍNIMO
R\$ 724,00

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

TABELA IR

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

PESSOA JURÍDICA

15% sobre o lucro real

REAJUSTE DE ALUGUEL
Fator de reajuste -> 1,0631 (julho)

INFLAÇÃO

IPCA (acumulada 12 meses): 6,52%
IPC (Segplan-GO) (acumulada 12 meses): 6,68%

POUPANÇA

12 meses -> 6,74%

Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

Participe! Faça sua inscrição até 10 de agosto.

Acesse: www.mulherdenegocios.sebrae.com.br

Informações: 0800 570 0800

EXPEDIENTE



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

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

Presidente do Conselho
Deliberativo Estadual
Marcelo Baiocchi Carneiro

Diretor-Superintendente
Manoel Xavier Ferreira Filho

Diretor Técnico
Wanderson Portugal Lemos

Diretora de Administração e
Finanças
Luciana Jaime Albernaz

Gerência de Marketing e
Comunicação
Patrícia Cardoso Barcelos

JORNAL SEBRAE



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

Edição
Warlem Sabino
warlem@oficinacomunica.com.br

Reportagem
Lídia Borges e
Galtiery Rodrigues

Fotografia
Edmar Wellington, Fernando
Leite e Silvio Simões

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

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

PALAVRA DO PRESIDENTE

Negócios, emprego e renda

Em virtude de um cenário bastante propício, as micro e pequenas empresas goianas têm respondido com mais negócios, mais geração de emprego e mais distribuição de renda. Goiás é o Estado que apresenta a quarta menor carga tributária no Brasil e uma das regiões com mais benefícios ao empreendedor.

As MPE criaram 241,2 mil empregos com carteira assinada entre 2002 e 2012, em Goiás, elevando o total de postos de trabalho, nessas empresas, de 263,7 mil (2002) para 505 mil (2012) - crescimento médio de 6,7% ao ano.

Em 2012, elas foram responsáveis por 99,1% dos estabele-

cimentos, 56,2% dos empregos privados não agrícolas formais no Estado e por 46,3% da massa de salários. Entre 2002 e 2012, de cada R\$ 100 pagos aos trabalhadores no setor privado não agrícola, cerca de R\$ 51, em média, foram pagos por micro e pequenas empresas.

Tamanha pujança obriga o Sebrae Goiás a realizar a Feira do Empreendedor anualmente - antes, era bianual. Capital e interior alternam para sediar o evento, que é uma ação de mercado, estratégica, voltada ao sucesso e pleno atendimento do empreendedor.

Durante a Feira, o público poderá alinhar seu empreendimento com soluções inova-

doras e sustentáveis e participar de encontros de negócios. O empreendedor terá contato direto com seu mercado consumidor, fabricantes, franqueadores, empresas de TI, contatos comerciais, entendimento de lojas conceito, e resultado do estudo *Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás*.

A Feira, a exemplo dos anos anteriores, será importante e fundamental para as MPE goianas, bem como para os microempreendedores individuais. Mais do que nunca, a equipe Sebrae tem como práticas cotidianas fomentar, incluir, inovar, reconhecer e formalizar os pequenos negócios, base da nossa economia.



Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Goiás

EDITORIAL

Estilo de vida

Houve um tempo, não tão distante assim, em que o termo empreender era irreconhecível, não tinha significado e o som era estranho aos ouvidos de grande parte da população. Quando utilizado, não passava das reuniões ou encontros de empresários e estudiosos.

Atualmente, empreendedorismo, empreender, cultura empreendedora são termos reconhecidos e que fazem parte do cotidiano dos brasileiros. Empreender tem se tornado, digamos assim, um estilo de vida. Essas e outras atitudes empreendedoras, como os *mentoring* e os anjos empresariais, têm transformado para o bem a vida de milhares pessoas.

E o brasileiro tem se preparado cada vez mais para entrar no mundo dos negócios. Por

geralmente, os pequenos negócios começavam a partir de uma demissão ou por uma necessidade de sobrevivência da pessoa. O dinheiro de um acerto trabalhista ou uma herança ou um empréstimo eram utilizados para realizar o sonho de ter uma vida mais livre de horários, sem patrão e sem "muitas" responsabilidades.

Mas empreender vai além de uma boa ideia, da coragem ou necessidade de colocá-la em prática. É necessário senso de oportunidade e, acima de tudo, preparo, planejamento, conhecimento e informação.

E o brasileiro tem se preparado cada vez mais para entrar no mundo dos negócios. Por

isso mesmo, o resultado é surpreendente. Os pequenos negócios já respondem por mais de um quarto do PIB.

Em Goiás, todas as escolas públicas de tempo integral já incluíram o tema empreendedorismo nas disciplinas dos alunos do ensino fundamental. No ensino superior, as universidades reorientaram seus currículos no sentido de formar pessoas para o mercado e para o empreendedorismo.

Investir na formação de empreendedores é deixá-los prontos para o presente e o futuro. E não só para ambientes de negócios próprios, mas para quem faz a opção de seguir carreira dentro de uma organização.



Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás

ELOI ZANETTI

Fotos: Edmar Wellington



“Comunicação e marketing de relacionamento: poderosas ferramentas de gestão”

Escritor, palestrante e referência na área de Comunicação, Eloi Zanetti afirmou que o marketing de relacionamento é uma excelente estratégia não só para fidelização do cliente por parte das empresas, mas também para aumentar os ganhos. “As empresas sentiram a grande necessidade de reter o cliente na sua carteira comercial e fazer com que ele pagasse um pouco a mais sobre aquilo que a empresa estava vendendo. Assim, nasceu o marketing de relacionamento. Hoje, a necessidade de toda empresa é segurar o cliente o maior tempo possível, e ele pagar mais, porque ficou mais difícil e caro conquistar novos clientes”, explica. Por outro lado, o especialista adverte que a ferramenta também pode melhorar o desempenho interno da empresa, seja ela pequena, média ou grande. “A comunicação e o marketing de relacionamento são poderosas ferramentas de gestão, que fazem com que os departamentos se unam.”

ELOI ZANETTI

Jornal Sebrae - Hoje, qual é o segredo do marketing de relacionamento?

Eloi Zanetti - As empresas, a partir de meados da década de 90, sentiram a grande necessidade de reter o cliente na sua carteira comercial e fazer com que ele pagasse um pouco a mais sobre aquilo que a empresa estava vendendo. Assim, nasceu o marketing de relacionamento, a partir dessa necessidade de se relacionar melhor com o cliente. Hoje, a necessidade de toda empresa é segurar o cliente o maior tempo possível, e ele pagar mais, porque ficou mais

difícil e caro conquistar novos clientes. Puramente motivo econômico. A palavra relacionamento vem da palavra relar, pele a pele, buscar quase que por osmose o cliente. Várias coisas no marketing podem ser feitas para isso e a comunicação é uma delas.

Para ter resultado, a comunicação deve ter início com o público interno?

Eloi Zanetti - Uma empresa jamais vai fazer comunicação ou relacionamento pra fora se não fizer relacionamento e comunicação dentro. É quando entra a tal da endo-

comunicação. Mas não são todas as empresas que têm essa habilidade de trabalhar com o público interno, como se fosse uma gestão de parcerias. A comunicação e o marketing de relacionamento são poderosas ferramentas de gestão, que fazem com que os departamentos se unam, como uma amalgama (química), e, ao mesmo tempo, uma importante ferramenta de marketing.

O que falta para isso acontecer?

Eloi Zanetti - Faltam conhecimento e intenção de fazer. Se você bater na por-

ta de qualquer empresa, em qualquer lugar do mundo, e perguntar qual é o grande 'pepino', vão responder que é a falta de capital de giro e essa tal de comunicação. Para fazer comunicação é preciso ter a estratégia da comunicação. Tem que ser feita por gente que entenda. Muita gente fala 'ah, faça aí um jornalzinho'. Se não tiver alguém competente para a área, vai sair mesmo um jornalzinho.

Então, como fazer essa comunicação?

Eloi Zanetti - Um dos grandes erros da comunicação empresarial é querer impor no outro o teu jeito. Se vou lidar com a massa, tipo motorista de caminhão, com frota de mil caminhões, não vou jogar a comunicação de qualquer jeito. Eles vão receber e devolver falando que não é com eles. Não é minha linguagem, meu jeito, não quero isso. Para ter resultado, tenho que entender as pessoas, ver como elas se comportam, o que querem. Depois eu volto, decodifico aquela comunicação e transformo na linguagem deles. Claro, sutilmente vou colocar as informações que quero que eles saibam. A sutileza é a maior força da comunicação. Com sutileza eu levo qualquer grupo humano onde quiser. Chegar nessa sutileza que é trabalho de gente grande, não de aprendiz. Tem empresas que passam para alguém que não tem prática e não tem tempo de vida de fazer uma comunicação. Se coloca um estagiário pra fazer isso, ele não tem vivência humana. Precisa ter mais prática de fazer, para entender com quem está falando. Daí soma tudo isso o fato de o Brasil ser um país em que se lê muito pouco. Então, o sujeito não

tem vocabulário para explicar o que ele tem para explicar. Depois da morte, o maior medo do ser humano é falar em público. O cara precisa dar um recado para seus operários e não consegue, porque não tem vocabulário.

Mas existe diferença nesse processo de uma micro e pequena empresa para uma grande?

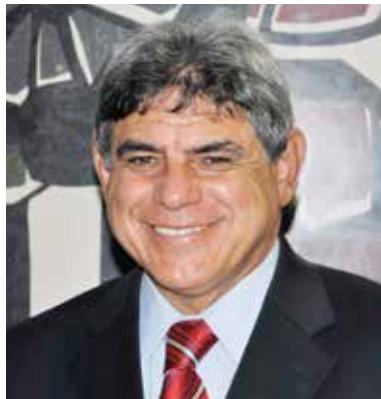
Eloi Zanetti - Certo tempo da minha vida eu trabalhei com uma empresa com 12 mil pessoas e outra com dez pessoas, e tinham o mesmo problema. A comunicação é que trava o processo. A gente tem que olhar muito sério isso. Hoje, aprendeu-se muito sobre isso, graças à Aberje. Isso porque é um trabalho quase artesanal a comunicação interna das empresas. O pessoal de marketing não se vê muito interessado em fazer isso e estão perdendo tempo, porque é uma ferramenta importante para eles, de relacionamento. Às vezes, você chega para o funcionário e pergunta o que a empresa faz e o que ela vende, os caras não sabem. Tipo uma fábrica de xampu. Ele não sabe qual é o tipo que tem. Isso é geral. Falta de interesse, falta de informação. O conselho ou presidência de uma empresa determinam certas estratégias, mas se ela não for comunicada lá pra baixo, não existe. Aquilo que não é comunicado, não existe.

A comunicação é importante em qualquer nível?

Eloi Zanetti - Em qualquer época da vida da humanidade. Hoje, cada vez mais. Fragmentou-se em vários poderes de comunicação. As redes sociais têm grande poder. Antes eram os políticos, o clero, as empresas.



Cooperar: outro caminho para empreender



Haroldo Max de Sousa é presidente do Sindicato das Cooperativas Brasileiras no Estado de Goiás (OCB-GO) e do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo no Estado de Goiás (Sescoop/GO)

Não raro vejo associarem o empreendedorismo à sua forma de trabalho individual, especialmente as micro e pequenas empresas. Porém, existem vários outros tipos de empreendedores, tão importantes quanto o micro e o pequeno e que também merecem uma análise a partir dessa ótica. As cooperativas bem exemplificam um modelo que foge dessa relação, uma vez que são constituídas por vários sócios, pois a maior parte dos ramos cooperativistas precisa de, pelo menos, 20 associados.

Nessa modalidade de empreendimento temos sócios unidos por um único objetivo: o desenvolvimento de um negócio que, antes dos números, enxerga pessoas. E está aí a principal diferença entre os demais tipos de organizações e uma cooperativa. Essa é criada sob princípios de adesão voluntária e livre, bem como de uma gestão democrática, com distribuição econômica entre seus membros. As cooperativas evocam



“As cooperativas têm sócios unidos por um único objetivo: o desenvolvimento de um negócio que, antes dos números, enxerga pessoas”

facilitam acesso da comunidade ao crédito e, consequentemente, podem contribuir para o aumento do consumo na região e para o desenvolvimento local. E como só podem operar com seus associados, a maior parte dos recursos tende a ficar na região de atuação, beneficiando-as. Bancos comerciais, ao contrário, investem em praças que geram mais lucros e enriquecem apenas seus donos.

Ser cooperado, portanto, é muito mais que ser cliente. É ser dono. É empreender! Assim, o Sistema OCB/Sescoop-GO congrega muito mais que 131 mil empreendedores cooperados, em 232 cooperativas registradas (segundo dados do Censo do Cooperativismo Goiano de 2013 – publicação anual que faz um raio X do cooperativismo no Estado). Reúne projetos, possibilidades, sonhos. Reúne ações, atividades e a construção de um caminho que poderá nos levar a um futuro de negócios muito mais democráticos, participativos e socialmente equânime.

ainda a participação de todos os associados nas decisões e ações e também defendem o interesse pela comunidade e o apoio a outras sociedades cooperativistas.

Sobretudo, trata-se de um tipo de organização que oportuna

desenvolvimento social, pois colabora para a estruturação financeira de seus sócios e possibilita o desenvolvimento da comunidade em que atua, por meio da geração de emprego e renda. Cooperativas do ramo de crédito, por exemplo,

**www.sebrae.com.br/uf/goias
go.agenciasebrae.com.br**
/SebraeGoiás
@sebraegoias
asn@sebraego.com.br

Especialistas em micro e pequenos negócios!

João Paulo, via Facebook

Já estou inscrita na Feira do Empreendedor 2014.

FALE COM O SEBRAE

Bia Costa, via Facebook

Só tem fera na Sessão de Mentoria na Feira do Empreendedor.

André Mesquita Rincón,

via Facebook

Quero parabenizar as empresárias participantes do Núcleo das Profissionais da Beleza e Lojistas que disponibilizaram

escrever suas histórias de empreendedorismo para concorrer ao Prêmio Sebrae Mulher de Negócios. Com certeza, cada uma delas tem muito a partilhar.

Cláudia Gomes, via Facebook

10ª EDIÇÃO

Feira oferece capacitação e oportunidades de negócios



Maior evento voltado ao empreendedorismo em Goiás, a Feira do Empreendedor 2014, de 31 de julho a 3 de agosto, no Centro de Convenções de Goiânia, vai oferecer aproximadamente quatro mil orientações técnicas ao público - potenciais empreendedores, microempreendedores individuais e produtores rurais. Serão 413 atividades, com 547 horas de capacitação.

Quem ainda não tem empresa, será estimulado a montar o próprio negócio. O estudo *"Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás"* apresentará estratégias competitivas para os pequenos negócios e oportunidades específicas para quem planeja ser patrão.

Os visitantes terão ainda espaços diferenciados na Feira do Empreendedor. Os MEIs terão acesso à capacitação, abertura e baixa de empresa, impressão de guias de impostos, declaração, consultorias e atendimento de parceiros como Prefeitura de Goiânia, Aparecida de Goiânia e INSS.

Quem já tiver, desejar abrir ou melhorar sua empresa terá espaço especial de atendimento, composto por consultores especialistas em Planejamento Empresarial, Legislação, Marketing, Recursos Humanos e Comércio Exterior, entre outros. Também estará presente a estrutura do Vapt Vupt Empresarial.

10 mil visitantes
4 mil orientações técnicas
547 horas de capacitação
413 atividades
133 palestras

99 oficinas
62 expositores
40 missões
5 rodadas de negócios

Tendências geram oportunidades

Estudo inédito realizado pelo Sebrae Goiás oportuniza novos negócios no Estado e fortalece micro e pequenas empresas existentes

Estudo inédito no Estado, a cartilha *Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás* apresentará, durante a Feira do Empreendedor 2014, estratégias competitivas para os pequenos negócios e oportunidades específicas para quem planeja ser patrônio. Elaborado pelo Sebrae Goiás, o texto aponta 18 macrotendências de consumo que apresentam 78 atividades de negócios.

A cartilha é resultado de demonstrações de consumo no Estado e leva em conta a nova realidade demográfica, a urbanização e interiorização do desenvolvimento, a universalização da internet e massificação do acesso a computadores e as premissas de preservar o meio ambiente e as práticas sustentáveis tanto do consumidor quanto do empresário.

“O propósito maior é fomentar a criação de um ambiente favorável para geração de oportunidades de negócios e estimular o surgimento, a ampliação e a diversificação de empreendimentos sustentáveis, além de difundir o empreendedorismo como um estilo de vida”, explica Manoel Xavier Ferreira Filho, diretor-superintendente do Sebrae Goiás.

No estande que leva o nome do estudo, dentro da Feira, o empreendedor conhecerá as 70 atividades de negócio, sempre com o auxílio de um consultor.

O conteúdo estará disponível em seis totens, quatro televisões touch screen e cartilhas impressas, em forma de revista. O arquivo também poderá ser enviado por e-mail.

puxa outra. Muitas vezes, não é preciso abrir outra empresa ou loja para aproveitar um nicho de mercado. Basta colocar um diferencial competitivo no negócio que você já tem e

O conteúdo do estudo
Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás estarão disponível no site
www.sebraego.com.br

O cliente terá a chance de iniciar o próprio negócio ali mesmo, por meio de um modelo de negócios da metodologia Canvas. Um consultor acompanhará o preenchimento do projeto. Em seguida, o empreendedor será acompanhado de modo mais específico, com orientações de acordo com a atividade escolhida e a categoria a ser enquadrada, em outros estandes da Feira.

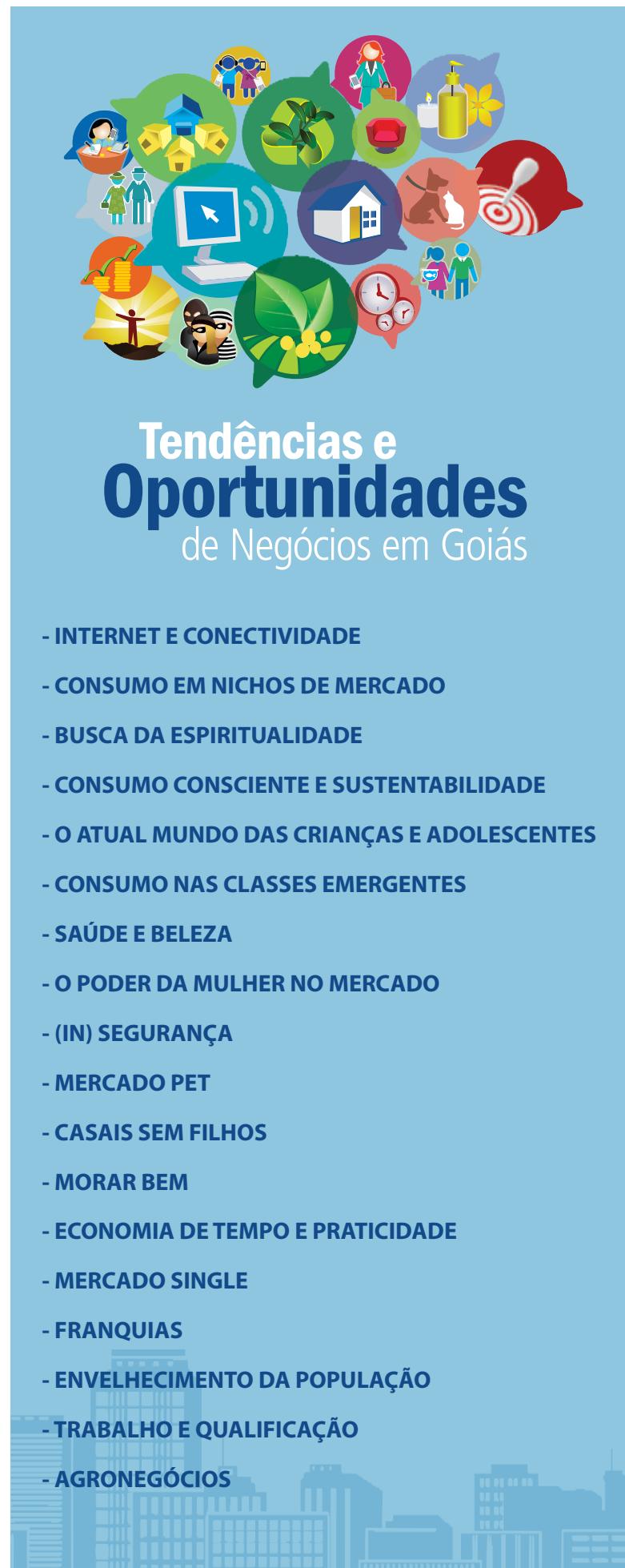
Vinícius José Araújo, coordenador de Estudos e Pesquisas do Sebrae Goiás, lembrou que, ao retratar as tendências e oportunidades em Goiás, o estudo apontou diferenciais competitivos para os micro e pequenos negócios.

“Uma tendência de negócios

adaptá-lo. O estudo mostra aos empresários que eles precisam agregar valor aos produtos e serviços e atender cada vez mais segmentos”, explicou.

Vinícius fez questão de citar duas macrotendências, o mercado single e de pessoas preocupadas com saúde. “Pode ser que lá no estudo esteja escrito que as pessoas querem comprar tomates orgânicos e, inclusive, em menor quantidade. Se você já tem uma frutaria, basta incorporar as duas tendências. Juntar os negócios em um só.”

As macrotendências, em linhas gerais, não devem se reverter antes de 2020, pelo menos. Dados foram compilados de fontes como IBGE (IBGE) e Instituto Mauro Borges (IMB).



Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás

- INTERNET E CONECTIVIDADE
- CONSUMO EM NICHOS DE MERCADO
- BUSCA DA ESPIRITUALIDADE
- CONSUMO CONSCIENTE E SUSTENTABILIDADE
- O ATUAL MUNDO DAS CRIANÇAS E ADOLESCENTES
- CONSUMO NAS CLASSES EMERGENTES
- SAÚDE E BELEZA
- O PODER DA MULHER NO MERCADO
- (IN) SEGURANÇA
- MERCADO PET
- CASAIS SEM FILHOS
- MORAR BEM
- ECONOMIA DE TEMPO E PRATICIDADE
- MERCADO SINGLE
- FRANQUIAS
- ENVELHECIMENTO DA POPULAÇÃO
- TRABALHO E QUALIFICAÇÃO
- AGRONEGÓCIOS

10ª EDIÇÃO



Rodadas de negócios vão aproximar empresários goianos dos segmentos de franquias, turismo, rural, confecções e TI de compradores

Expositores alinhados com pesquisa

Dentro dos 10,3 mil metros quadrados de área ocupada dentro do Centro de Convenções de Goiânia, 62 expositores vão oferecer produtos e soluções inovadoras em conformidade com o estudo *Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás*. Serão 20 franquias, 13 empresas de tecnologia da informação (TI) e 29 de oportunidades diversas.

No entanto, conforme explica Marcos Fernando Passos, gestor da Feira do Empreendedor, até o atendimento presencial diferenciado para cada público específico, as capacitações e consultorias técnicas foi preparado para dar suporte a essas tendências de mercado. "Teremos expositores de todos os cantos do Brasil trazendo

muita novidade e oportunidades de negócio." Ocorrerá rodadas de negócios multisectoriais, workshops, palestras, maratonas de negócios, oficinas e muitos outros eventos paralelos para atender às expectativas dos potenciais empreendedores e empreendedores.

RODADAS DE NEGÓCIOS

Os empreendedores poderão participar de rodadas de negócios multisectoriais. Serão cinco para os segmentos de franquias, turismo, rural, confecções e tecnologia da informação. "Vamos trazer compradores de vários locais, grandes empresas, para fazer negócios com nossas micro e pequenas empresas", revela Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente do Conselho

Deliberativo do Sebrae Goiás.

Estarão presentes na FE pelo menos 60 compradores. Em cada segmento, o Sebrae Goiás vai levar 50 vendedores, todos integrantes de projetos coletivos de capacitação da instituição. "São empreendedores preparados para oferecer produtos e serviços em nível de excelência",

explica Alberto Lustosa, gerente setorial de Serviços.

Informações específicas sobre crédito e acesso a serviços financeiros poderão ser obtidas diretamente nos bancos (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Santander, Agência de Fomento, Banco do Povo e Sicoob), com linhas e produtos especiais para os visitantes.

Rodadas de Negócios

31/07, das 13h às 16h – Turismo

31/07, das 17h às 20h – Franquias

01/08, das 13h às 16h – Confecções

01/08, das 17h às 20h – Agronegócios

02/08, das 13 às 16h – Confecção

ATIVIDADE EM ALTA



De 2002 a 2012 foram criadas aproximadamente 1,5 milhão de novos negócios no Brasil, uma expansão de 30,9% no total de MPE. Em Goiás, em 2011, o número de micro e pequenas empresas já era superior a 194 mil estabelecimentos. Quanto à taxa de mortalidade das empresas com até dois anos de idade, nascidas em 2007, foi de 28%, em Goiás, e 24%, no Brasil.

De acordo com a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM-2014), a cada três empreendimentos no Brasil, dois são abertos por uma questão de oportunidade, fato que reduz consideravelmente as chances de mortalidade precoce.

Em 2008, a figura jurídica do microempreendedor individual (MEI) foi criada, resultando na formalização de 2,5 milhões de empreendimentos em menos de três anos. Em 31 de dezembro de 2013 esse número já havia alcançado 138.517 em Goiás (7º lugar no ranking nacional) e 3,6 milhões no Brasil.

PARCERIA

Atenção personalizada ao empreendedor

Equipes farão atendimento individualizado, conforme a necessidade de cada participante. MEI terá espaço exclusivo

Os visitantes que passarem pela Feira do Empreendedor 2014, em Goiânia, terão atenção especial a partir de atendimentos personalizados. Equipes de consultores e profissionais estarão à disposição para orientar, individualmente, empreendedores e interessados nos diversos assuntos na área empresarial, desde planejamento e finanças, questões burocráticas para a abertura de um negócio e marketing, até temas mais específicos, como franquias, comércio exterior e agronegócios.

Um espaço exclusivo na Feira será destinado aos microempreendedores individuais (MEI), que contarão com 16 pontos de atendimento simultâneo feitos por profissionais do Sebrae especialistas, além de três salas de treinamento. Durante os quatro dias de evento, que vai de 31 de julho a 3 de agosto, serão ministradas 18 oficinas, com capacidade para 20 participantes cada, que vão ensinar estratégias de controle financeiro, como negociar com fornecedores e como determinar os preços de vendas de seus produtos de forma eficiente.

Também haverá 12 palestras técnicas que atingem diretamente esse público, com orientações básicas sobre como ter acesso ao crédito e quais as linhas específicas para o MEI, uso da maquineta de cartão, vantagens e obrigações da formalização, utilização de mídias digitais, dentre outras. Um

consultor do Sebrae estará conectado diretamente no Portal do Empreendedor, na internet, para orientar sobre uso correto dos serviços na página, como gerar e imprimir os boletos de pagamento, por exemplo.

Analista da área de Educação Empreendedora do Sebrae Goiás, Luciana Sousa Marques Chaveiro, destaca como grande vantagem do espaço a possibilidade que os visitantes terão de receber consultorias de acordo com as dúvidas e necessidades individuais. "Hoje, a grande dificuldade do MEI é saber manter uma gestão eficiente do seu empreendimento e, para isso, ele terá toda a nossa orientação", afirma.

EM GERAL

Logo na entrada da feira, o empreendedor, empresário ou potencial empreendedor terá à sua frente o espaço de Atendimento Vapt Vupt Empresarial, do Sebrae Goiás, contando com equipe de 20 profissionais, dos quais 16 consultores da instituição, além do atendimento da Junta Comercial de Goiás (Juceg), Associação Comercial, Industrial e de Serviços do Estado de Goiás (Acieg), Correios, Receita Federal e Sistema Brasileiro de Respostas Técnicas (SBRT).

O programa Conecte Seu Negócio terá um consultor do Sebrae Nacional para atendimento aos participantes que queiram tirar dúvidas e obter suporte para criação de sites,



Microempreendedor individual contará com 16 pontos de atendimento na Feira do Empreendedor

por meio da ferramenta Google. O programa Valorize Sua Marca também terá um representante para orientar o interessado sobre como sua marca pode ser forte no mercado, tornando-se diferencial para aumento das vendas e fidelização de clientes.

"Nosso objetivo é identificar o melhor caminho ou solução que vai sanar a necessidade específica de cada empreendedor e empresário, potencial empreendedor e potencial empresário. A partir disso, vamos orientar e propor soluções para a necessidade desse cliente", afirma

a analista da área de Atendimento do Sebrae Goiás, Renata Silvia Ribeiro do Val.

CRÉDITO

Quem buscar informações sobre assuntos financeiros também terá atendimento exclusivo na área, durante a Feira do Empreendedor. Representantes do Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal (CEF), Santander, Banco do Povo, Goiás Fomento, Sicoob e SGC (Sociedade de Garantia de Crédito) estarão no local fornecendo orientações sobre as linhas de crédito disponíveis, como acessá-las, quais os tipos de

investimentos e como podem influenciar no crescimento dos negócios, os cuidados ao adquirir serviços financeiros, o que é capital de giro, dentre outros temas.

Todos os atendimentos individuais serão gratuitos, de 20 minutos cada. Os visitantes que se inscreverem na entrada da Feira passarão por triagem e serão direcionados aos consultores, conforme cada necessidade. A partir desse contato, os empreendedores também poderão ser encaminhados a programas nacionais, como Sebraetec e Sebrae Mais, dentre outros.

PALESTRAS MAGNAS



Cauê Diniz

Especialistas Walter Longo, Caco Barcellos e Marcelo Rosenbaum são atrações da Feira do Empreendedor. Eles comandarão palestras magnas no Centro de Convenções

Inovação, valores e persistência

Executivo Walter Longo, jornalista global Caco Barcellos e o designer Marcelo Rosenbaum dão dicas a empreendedores

O Sebrae Goiás traz para a Feira do Empreendedor 2014, em Goiânia, profissionais de renome no cenário de empreendedorismo nacional para comandar as principais apresentações do evento. O jornalista Caco Barcellos, o designer Marcelo Rosenbaum e o executivo Walter Longo, apenas para citar três, serão responsáveis pelas palestras magnas, realizadas no auditório Lago Azul do Centro de Convenções, com capacidade para 600 pessoas.

O primeiro a se apresentar, na noite de abertura da Feira (31), a partir das 20h30, será Walter Longo, mentor de estratégia e inovação do Grupo Newcomm e conselheiro de Roberto Justus no programa O Aprendiz (Rede Record). Na palestra Empresa do Futuro – como ampliar suas chances de sucesso, o executivo vai apresentar subsídios para a criação de uma marca forte e de

alto valor agregado no mercado, com inovação e proposta única de valor, pilares da Empresa do Futuro.

Longo mostrará ferramentas simples e úteis para empresários, gerentes, profissionais de gestão e líderes, proporcionando um contato direto do público da palestra com os segredos do marketing de conexão. Ele é considerado um dos maiores especialistas em comunicação e interatividade do Brasil, eleito quatro vezes o melhor profissional do ano do prêmio Caboré nas categorias de “planejamento e atendimento” e “profissional de veículo de comunicação”. Foi também premiado com o título de Personalidade do Marketing Direto pela ABEMD, entidade líder no setor.

Na sexta-feira (1º), sobe ao palco Marcelo Rosenbaum, que atuou durante sete temporadas como criativo do qua-

dro Lar Doce Lar, no programa Caldeirão do Hulk (Rede Globo). Há mais de 20 anos à frente de seu escritório, ele abordará o tema Inovação – um despertar para o empreendedorismo criativo. O público poderá conferir um pouco sobre a trajetória do profissional, cujo trabalho é inspirado nos valores da brasiliade.

ECONOMIA CRIATIVA

Também vai saber mais sobre a importância do design, essencial como ferramenta de inovação dentro da economia criativa, como forma de descobrir, despertar e potencializar os valores de uma cultura. Rosenbaum é mentor do projeto A Gente Transforma, desenvolvido em diversas regiões do País, com o objetivo de posicionar o artesanato brasileiro no mercado nacional e internacional de decoração, por meio do reconhecimento das

tradições e da cultura.

Na terceira noite (2), será a vez do jornalista Caco Barcellos apresentar a palestra Profissão Empreendedora, na qual fala sobre sua carreira, as barreiras enfrentadas, erros e sucesso. Na ocasião, ele vai instigar a plateia a ser empreendedora por meio da persistência, ética, respeito e trabalho, características que permearam sua vida profissional.

Caco é hoje um dos jornalistas mais consagrados da TV brasileira, mas já experimentou diversas outras atividades na sua trajetória (foi taxista, por exemplo), até chegar no atual sucesso. À frente do programa Profissão Repórter, atualmente, também auxilia jovens jornalistas a empreender.

Cada uma das três palestras magnas terá duração de 1h30 e será aberta ao público, com entrada gratuita (até a lotação da capacidade do auditório).

HUMOR PARA CAPACITAR

No encerramento da Feira do Empreendedor, os participantes serão brindados com a apresentação da peça A loja - Como encantar seu cliente, no Auditório Lago Azul, das 16 às 18 horas. Com humor e inteligência, o espetáculo motivacional vai mostrar dicas práticas e eficazes para o treinamento de vendedores na rotina de uma loja. Serão abordadas técnicas de vendas, tais como: abordagem, sondagem, atendimento, venda, fechamento e a importância do SPC como ferramenta imprescindível para uma venda segura. A peça é conduzida pelos atores da companhia Marco Produções.

TECNOLOGIA

Atividades englobam todos os estágios desse modelo de negócios e terá participação de especialistas

Desde os curiosos, que têm interesse em conhecer mais sobre o universo das startups, até aqueles que já empreendem nessa modalidade e precisam crescer nos negócios terão a oportunidade de receber informações e orientações no Espaço Startup, montado durante a Feira do Empreendedor 2014. O evento, realizado no Centro de Convenções de Goiânia, entre 31 de julho e 3 de agosto, terá grandes nomes ligados ao assunto, como João Kepler, investidor-anjo com extenso currículo e experiência no mundo da tecnologia.

Entre os temas que serão abordados nas palestras e painéis estão Vendas para Startups (como conseguir clientes e otimizar negociações); Mobilidade (desenvolvimento das startups para dispositivos móveis); Bootstrapping e Colaboração (investimento inicial com recursos próprios) e Ecosistema de startups (apoios e caminhos para negócios do Brasil). Especialistas de renome em todo o País farão parte da Feira, entre eles, Maurílio Alberone, Edson Mackenzie, Talita Lombardi, Tony Celestino, Amure Pinho, Felipe Matos e Guilherme Junqueira.

As palestras e painéis serão abertos aos visitantes. Duas atividades dependerão de inscrições prévias. No dia 2 de agosto (sábado), haverá uma sessão de mentoria, oportunidade em que 30 empreendedores de startups ficarão frente a frente com especialistas, para receber orientações e ex-

Startups terão espaço para orientações e mentorias



periência de mentores. Os participantes serão selecionados previamente. Para isso, os interessados devem se inscrever pelo site da Feira do Empreendedor (www.feiradoempreendedorgo.com.br). Na programação do Espaço Startup terá o link para a inscrição específica para essa atividade. Já as inscrições para participar da sessão de mentoria encerraram em 25 de julho.

LIKE A BOSS

No espaço, também será realizado, nos quatro dias de Feira, o Desafio Like a Boss Startup, uma atividade educacional que simulará as fases iniciais da construção de uma startup. Os participantes vão vivenciar os estágios da concepção, desde o projeto, modelagem e desenvolvimento, até a validação do negócio junto aos especialistas. Serão 40 vagas. Os vencedores ganharão curso de capacitação no Sebrae Goiás, além de troféus e certificados de participação.

Para o gestor dos Processos de Tecnologia da Informação e Startup do Sebrae Goiás, Francisco Lima Júnior, além de disseminar a cultura empreendedora deste modelo de negócio, o Espaço Startup será oportunidade para que os empreendedores ampliem conhecimentos e melhorem o nível de maturidade de suas empresas.

“Como são empreendedores muito jovens, boa parte deles não tem visão muito clara do mercado ou experiência de gestão eficiente, mesmo ten-

TECNOLOGIA



Edmar Wellington

Empreendedores do ramo de startup são atendidos por consultoria especializada

do uma boa ideia. Este é um mercado muito voraz: além de competitivo, é cheio de riscos. Todo apoio que eles tiverem para melhorar a execução e a gestão é muito importante."

A Feira contará com 15 expositores da área de Tecnologia da Informação ofertando soluções e serviços para que as empresas encontrem fornecedores que atendam às necessidades de seus negócios.

GOOGLE

O Google estará presente na Feira do Empreendedor com palestras para orientar o uso das ferramentas que podem ser úteis para os negócios. A palestra "Google faz a web trabalhar para o seu negócio" acontecerá nos dias 1º e 2 de agosto.

Além das palestras, o Google disponibilizará um consultor, na área de atendimento da Feira, para prestar orientações

sobre o programa Conecte Seu Negócio, que permite que o empreendedor crie um site gratuito e também informações de como anunciar no Google (AdWords).

MERCADO LIVRE

Instrutores do site de vendas Mercado Livre estarão na feira para ministrar a palestra "Como montar uma loja virtual por meio do primeiro e-commerce". As instruções são diárias e há 90 vagas abertas a qualquer pessoa que tenha interesse no assunto.

Além das palestras, o Mercado Livre terá estande próprio na Feira, fornecendo informações e inscrevendo interessados no programa Meu Primeiro E-commerce, que é parceria com o Sebrae Nacional e permite que o empreendedor possa ter uma página própria de comercialização na plataforma Mercado Livre.

ESPAÇOS FACEBOOK E MARKET UP

Os participantes da Feira do Empreendedor 2014, de 31 de julho a 3 de agosto, poderão visitar um estande próprio com orientações de como usar o Facebook para pequenos negócios. Técnicos da própria rede de relacionamento criada por Mark Zuckerberg estarão no local para dar consultorias de como criar um perfil profissional, fazer divulgação e anúncios utilizando a ferramenta, aumentar tráfego na página, dentre outras dicas.

O espaço terá palestras abertas ao público em todos os dias da feira. "As redes sociais, em especial o Facebook, são um nicho gigantesco que pode ser

usado para melhorar os canais de comunicação e vendas de uma empresa. Há muitos empreendedores utilizando o Facebook como ferramenta de socialização e negócios", destaca Francisco Júnior, gestor dos Processos de Tecnologia da Informação e Startup do Sebrae Goiás.

Empreendedores terão ainda a oportunidade de conhecer e utilizar gratuitamente um software de gestão para micro e pequenas empresas. Denominado Market Up, a ferramenta on-line possibilita que o empreendedor faça um controle melhor das finanças corporativas, pedidos e estoques, vendas, frente de

caixa, nota fiscal eletrônica, relatórios, dentre outros itens. Todas essas informações são fundamentais para o acompanhamento dos negócios e para a tomada de decisões.

O Market Up terá um estande de exposição, no qual os participantes da Feira poderão saber mais sobre essa ferramenta. O programa também será apresentado durante a palestra técnica "Tecnologia, Revolução Digital e Gestão", nos dias 2 e 3 de agosto, das 11 ao meio-dia. Para cada uma, serão 90 lugares, abertos aos primeiros que lotarem o local. Essa é uma parceria do Sebrae Goiás com a entidade nacional.

Crianças aprendem de forma lúdica

Espaço trabalha com empreendedorismo de valor, utilizando metodologia do Empretec

Voltado para crianças de 6 a 13 anos, o espaço Empreendedor do Futuro terá atividades lúdicas e interativas sobre empreendedorismo, com o Grupo Zabriskie Teatro. Os atores vão simular com as crianças um pequeno mercadinho, pet shop e salão de beleza. Serão pequenas inserções teatrais, de 20 minutos cada, que vão acontecer diariamente. "Vamos trabalhar com o empreendedorismo de valor com as crianças, usando a metodologia do Empretec", destaca Karoline Otaiano, coordenadora de Gestão.

AMBIENTE DO CONHECIMENTO

Novidade na FE, a Livraria Ambiente do Conhecimento será disponibilizada aos visitantes para que eles possam ter acesso a publicações relacionadas à gestão de micro e pequenos negócios. A Saraiva será parceira desse ambiente, comercializando livros.

Na programação, momentos de autógrafos com palestrantes que tenham livros. O jornalista e escritor Caco Barcellos, o executivo Walter Longo, o empresário Beto Chaves e o inves-

tidor e articulista João Kepler estão confirmados no espaço. A Livraria também permitirá que instituições parceiras do Sebrae Goiás possam utilizá-lo para divulgação de publicações.

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

O estande Educação Empreendedora tem como objetivo principal apresentar aos visitantes as soluções que o Sebrae Goiás disponibiliza para a disseminação da cultura empreendedora no ensino formal. Por meio da programação com Diálogos, atendimento individual e o Quiz Empreendedor, alunos, professores, empresários do ramo educacional e gestores públicos poderão conhecer o Programa de Educação Empreendedora do Sebrae e participar das atividades.

No próprio local, os interessados em realizar parcerias poderão se informar com a equipe de atendimento. "O Sebrae possui produtos específicos para cada fase do ensino formal", explica a gestora Thaís Gonçalves de Oliveira. O espaço também divulgará o Desafio Universitário Empreendedor, competição nacional de caráter educacional que visa desenvolver atitudes empreendedoras nos jovens do Ensino Superior. No dia 2 de agosto, profissionais do Camp Goiânia vão tirar dúvidas sobre a contratação de menores aprendizes.

Os atores vão simular com as crianças um pequeno mercadinho, pet shop e salão de beleza



Crianças brincam de montar um salão de beleza e aprendem sobre empreendedorismo na FE 2012



Estudantes da rede pública mostram resultados do Programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos



ABERTURA DO EVENTO

Abertura oficial: Feira do Empreendedor Goiás 2014
Horário: 13h
Local: Acesso pela Rua 4, no Centro

31 de julho de 2014 (quinta-feira)

PALESTRAS MAGNAS

Palestra magna: Empresa do Futuro – como ampliar suas chances de sucesso
Palestrante: Walter Longo
Horário: 20h30 às 22h
Local: Auditório Lago Azul (600 lugares)

31 de julho de 2014 (quinta-feira)

Palestra magna: Inovação – um despertar para o empreendedorismo criativo
Palestrante: Marcelo Rosenbaum
Horário: 20h30 às 22h
Local: Auditório Lago Azul (600 lugares)

01 de agosto de 2014 (sexta-feira)

Palestra magna: Profissão Empreendedora
Palestrante: Caco Barcellos
Horário: 20h30 às 22h
Local: Auditório Lago Azul (600 lugares) Parceria: UFG

02 de agosto de 2014 (sábado)

PEÇA TEATRAL

A Loja – como encantar seu cliente
Horário: 16h às 18h
Local: Auditório Lago Azul (600 lugares)

03 de agosto de 2014 (domingo)



PALESTRAS

31 de julho de 2014 (quinta-feira)

| | |
|---|---|
| Palestra: A formalização dos salões de beleza junto aos órgãos constitutivos Horário: 13h30 às 15h – Local: Sala 9 (43 lugares) | Palestra: Como formalizar na modalidade de Microempreendedor Individual direitos e obrigações – Horário: 14h às 15h – Local: Estande MEI Sala 3 (20 lugares) |
| Palestra: Empreendedorismo – o caminho para o próprio negócio Horário: 14h às 15h – Local: Sala 2 (90 lugares) | Palestra: Sua empresa gera lucros? Horário: 14h às 15h – Sala 4 (66 lugares) |
| Palestra: Atendimento ao cliente Horário: 14h às 15h – Local: Sala 5 (66 lugares) | Palestra: Facebook para pequenos negócios Horário: 14h às 15h – Local: Sala 6 (90 lugares) Parceria: Facebook |
| Palestra: Próprio Portas Abertas: você está preparado para seu próprio negócio? – Horário: 14h às 16h30 – Local: Sala 8 (43 lugares) | Palestra: Gestão de finanças pessoais – Horário: 14h às 15h Local: Sala 10 (63 lugares) Parceria: Banco Central do Brasil |
| Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 14h às 16h – Local: Sala 11 (63 lugares) | Palestra: Sou empresário e quero crédito, e agora? Quais as exigências para o acesso às linhas de crédito e como os bancos avaliam as propostas Horário: 15h30 às 17h – Local: Estande MEI – sala 3 (20 lugares) |
| Palestra: Você tem as 16 habilidades para o sucesso? Venha descobrir e se preparar! – Horário: 15h30 às 19h – Local: Sala 1 (66 lugares) Parceria: Associação Junior Achievement Goiás | Palestra: Empreendedorismo no setor de transporte Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 2 (90 lugares) Parceria: Sest/Senat |
| Palestra: Crédito – problema ou solução? Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 4 (66 lugares) | Palestra: Como atrair, conquistar e manter clientes Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 5 (66 lugares) |
| Palestra: Empreendedor – a essência do negócio Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Bradesco | Palestra: Gerenciando projetos – conceitos, aplicações e ferramentas Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac |
| Palestra: Gestão de finanças pessoais – Horário: 15h30 às 16h30 Local: Sala 10 (63 lugares) – Parceria: Banco Central do Brasil | Palestra: Franchising – o que é, como funciona e como adquirir uma franquia – Horário: 17h às 18h – Local: Sala 2 (90 lugares) |
| Palestra: Lidando com a inadimplência Horário: 17h às 18h – Local: Sala 4 (66 lugares) | Palestra: Gestão de pessoas e equipes Horário: 17h às 18h – Local: Sala 5 (66 lugares) |
| Palestra: Marketing direto para micro e pequenos empreendimentos Horário: 17h às 18h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Correios | Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para seu próprio negócio? – Horário: 17h às 19h30 – Local: Sala 8 (43 lugares) |
| Palestra: Festa infantil – esse negócio é do barulho! Horário: 17h às 18h – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac | Palestra: Sustentabilidade nas empresas Horário: 17h às 18h – Local: Sala 10 (63 lugares) |
| Palestra: Rotulagem de produtos na área de alimentos Horário: 17h30 às 19h Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares) | Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 17h30 às 19h30 – Local: Sala 11 (63 lugares) |
| Palestra: Vendas para startup – Palestrante: Talita Lombardi (Startups Star) Horário: 18h às 19h – Local: Espaço Startup (120 lugares) | Palestra: Microcrédito produtivo orientado Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 2 (90 lugares) Parceria: CEF |
| Palestra: Custos logísticos – Horário: 18h30 às 19h30 Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Sest/Senat | Palestra: Vitrine – exposição de produtos para aumento das vendas Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 5 (66 lugares) |
| Palestra: Como montar sua loja virtual através do Primeiro E-commerce Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) Parceria: Mercado Livre | Palestra: Gastronomia sustentável e lucratividade Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac |
| | Palestra: Produção e consumo – ciclo de vida de seus produtos Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 10 (63 lugares) |



PALESTRAS

01 de agosto de 2014 (sexta-feira)

| | |
|---|--|
| Oficina: Desafio Like a Boss Startup – Dia 2 Horário: 10h às 14h – Local: Espaço Startup (40 lugares) | Palestra: Tricologia – Horário: 13h às 14h Local: Espaço da Beleza (15 lugares) |
| Palestra: A formalização das relações de parcerias entre os profissionais de beleza e os salões – Horário: 13h30 às 15h – Local: Sala 9 (43 lugares) | Palestra: Como formalizar na modalidade de Microempreendedor Individual – direitos e obrigações – Horário: 14h às 15h Local: Estande do Microempreendedor Individual – sala 3 (20 lugares) |
| Palestra: Você tem as 16 habilidades para o sucesso? Venha descobrir e se preparar! – Horário: 14h às 18h – Local: Sala 1 (66 lugares) Parceria: Associação Junior Achievement | Palestra: O que é planejamento estratégico Horário: 14h às 15h – Local: Sala 2 (90 lugares) |
| Palestra: Logística do comércio eletrônico Horário: 14h às 15h – Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Correios | Palestra: Facebook para pequenos negócios Horário: 14h às 15h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Facebook |
| Palestra: Aumentar rentabilidade com eficiência energética Horário: 14h às 15h – Local: Sala 10 (63 lugares) | Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 14h às 16h – Local: Sala 11 (63 lugares) |
| Palestra: Vitrine – exposição de produtos para o aumento das vendas Horário: 14h às 15h – Local: Sala 5 (66 lugares) | Palestra: Procedimentos para cadastro e emissão de notas fiscais para empresas comerciais – Horário: 15h30 às 17h – Local: Estande do Microempreendedor Individual – sala 3 (20 lugares) – Parceria: Sefaz |
| Palestra: Empreendedorismo – o caminho para o próprio negócio Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 2 (90 lugares) | Palestra: Lidando com a inadimplência Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 4 (66 lugares) |
| Palestra: Aumentando suas vendas com criatividade Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 5 (66 lugares) | Palestra: Como montar sua loja virtual através do Primeiro E-commerce Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Mercado Livre |
| Palestra: Tendência para o mercado pet Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac | Palestra: Empreendedorismo no setor de transporte Horário: 17h às 18h – Local: Sala 2 (90 lugares) – Parceria: Sest/Senat |
| Palestra: Sua empresa gera lucros? Horário: 17h às 18h – Local: Sala 4 (66 lugares) | Palestra: Gestão de pessoas e equipes Horário: 17h às 18h – Local: Sala 5 (66 lugares) |
| Palestra: Empreendedor – a essência do negócio Horário: 17h às 18h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Bradesco | Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para seu próprio negócio? – Horário: 17h às 19h30 – Local: Sala 8 (43 lugares) |
| Palestra: Tratamento de imagens com Adobe Lightroom – tratamento de imagens para fotógrafos e gerenciamento de imagens – Horário: 17h às 18h Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac | Palestra: O cara de negócios – Palestrante: Edson Mackenzie (Videolog) – Horário: 17h às 18h Local: Espaço Startup (120 lugares) |
| Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo – Horário: 17h30 às 19h30 – Local: Sala 11 (63 lugares) | Palestra: Como adquirir sua máquina de cartão de crédito Horário: 17h30 às 19h – Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares) Parceiro: Caixa Econômica Federal |
| Palestra: Venha conhecer a trajetória de jovens empreendedores de seus próprios caminhos! – Horário: 18h30 às 20h – Local: Sala 1 (66 lugares) Parceria: Associação Junior Achievement | Palestra: Custos logísticos – Horário: 18h30 às 19h30 Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Sest/Senat |
| Palestra: Marketing – Horário: 18h30 às 19h30 Local: Sala 5 (66 lugares) | Palestra: Google faz a web trabalhar para o seu negócio Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Google |
| Palestra: Edição de vídeo com Final Cut – introdução ao Mac OS X e edição de vídeos – Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac | Palestra: Água – valor para a vida e para os negócios Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 10 (63 lugares) |

02 de agosto de 2014 (sábado)

| | |
|---|---|
| <p>Palestra: Colorimetria X Cosmetologia Horário: 10h às 11h – Local: Espaço da Beleza (15 lugares)</p> | <p>Palestra: Como formalizar na modalidade de Microempreendedor Individual – direitos e obrigações – Horário: 10h30 às 11h30 Local: Estande do Microempreendedor Individual – sala 3 (20 lugares)</p> |
| <p>Palestra: A visão de um jovem empresário no comando de uma franquia multinacional – Horário: 10h30 às 12h30 – Local: Sala 1 (66 lugares) Parceria: Associação Junior Achievement</p> | <p>Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para o seu próprio negócio? – Horário: 10h30 às 12h30 – Local: Sala 8 (43 lugares)</p> |
| <p>Palestra: FCO e demais linhas de crédito para micro e pequenas empresas Horário: 11h às 12h – Local: Sala 5 (66 lugares) – Parceria: Banco do Brasil</p> | <p>Palestra: Tecnologia, revolução digital e gestão Horário: 11h às 12h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Market Up</p> |
| <p>Palestra: Planejamento e organização de casamentos e outros eventos sociais – Horário: 11h às 12h – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac</p> | <p>Palestra: Objetivos e diretrizes do Programa Banco do Povo de Goiás Horário: 11h às 12h – Local: Sala 10 (63 lugares) Parceria: Segplan e Banco do Povo</p> |
| <p>Palestra: As necessidades dos salões de beleza ingressarem na estrada digital como forma de modernizarem seus controles gerenciais e fomentarem seu crescimento – Horário: 13h30 às 15h – Local: Sala 9 (43 lugares)</p> | <p>Palestra: Como adquirir sua máquina de cartão de crédito Horário: 14h às 15h30 Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares) – Parceiro: Banco do Brasil</p> |
| <p>Palestra: Teste sua habilidade em empreender – Torneio Virtual de Empresas Horário: 14h às 18h Local: Sala 1 (66 lugares) – Parceria: Associação Junior Achievement</p> | <p>Palestra: Lucratividade – crescer, sobreviver e morrer Horário: 14h às 15h Local: Sala 4 (66 lugares)</p> |
| <p>Palestra: Microcrédito produtivo orientado Horário: 14h às 15h – Local: Sala 5 (66 lugares) – Parceria: CEF</p> | <p>Palestra: Facebook para pequenos negócios Horário: 14h às 15h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Facebook</p> |
| <p>Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para o seu próprio negócio? – Horário: 14h às 16h30 – Local: Sala 8 (43 lugares)</p> | <p>Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 14h às 16h – Local: Sala 11 (63 lugares)</p> |
| <p>Palestra: Crédito – problema ou solução? Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 4 (66 lugares)</p> | <p>Palestra: Banco Postal dos Correios Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 5 (66 lugares) – Parceria: Correios</p> |
| <p>Palestra: Empreendedor – a essência do negócio Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Bradesco</p> | <p>Palestra: Hotelaria de negócios, competitividade e fidelização de clientes Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac</p> |
| <p>Palestra: Procedimentos para obtenção de licença sanitária Horário: 16h às 17h30 – Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares) Parceiro: Visa Estadual</p> | <p>Palestra: Gestão financeira – da decisão aos resultados Horário: 17h às 18h – Local: Sala 4 (66 lugares)</p> |
| <p>Palestra: Empreendedorismo no setor de transporte Horário: 17h às 18h – Local: Sala 5 (66 lugares) – Parceria: Sest/Senat</p> | <p>Palestra: Como montar sua loja virtual através do Primeiro E-commerce Horário: 17h às 18h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Mercado Livre</p> |
| <p>Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para o seu próprio negócio? – Horário: 17h às 19h30 – Local: Sala 8 (43 lugares)</p> | <p>Palestra: Vitrinismo Horário: 17h às 18h – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac</p> |
| <p>Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 17h30 às 19h30 – Local: Sala 11 (63 lugares)</p> | <p>Palestra: Usando a Internet a seu favor – como utilizar gratuitamente a Internet para divulgar seus produtos e serviços (blog, Facebook etc) Horário: 18h às 19h30 – Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares)</p> |
| <p>Palestra: O labirinto do empreendedor – Palestrante: Amure Pinho (blogo) Horário: 18h às 19h – Local: Espaço Startup (120 lugares)</p> | <p>Palestra: Projeto Empresa Digital – Horário: 18h30 às 19h30 Local: Sala 1 (66 lugares) – Parceria: SIC e Acieg</p> |
| <p>Palestra: Custos logísticos – Horário: 18h30 às 19h30 Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Sest/Senat</p> | <p>Palestra: Google faz a web trabalhar para o seu negócio Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Google</p> |
| <p>Palestra: Fotografia digital – dicas e truques Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac</p> | <p>Palestra: Empresas que trabalham juntas são mais competitivas Horário: 18h30 às 19h30 – Local: Sala 10 (63 lugares)</p> |



PALESTRAS

03 de agosto de 2014 (domingo)

| | |
|---|--|
| Palestra: Visagismo – Horário: 10h às 11h Local: Espaço da Beleza (15 lugares) | Palestra: Como formalizar na modalidade de Microempreendedor Individual – direitos e obrigações – Horário: 10h30 às 11h30 Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares) |
| Palestra: A visão de duas jovens empresárias no comando de uma franquia nacional – Horário: 10h30 às 12h30 – Local: Sala 1 (66 lugares) Parceria: Associação Junior Achievement | Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para o seu próprio negócio? – Horário: 10h30 às 12h30 – Local: Sala 8 (43 lugares) |
| Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 10h30 às 12h30 – Local: Sala 11 (63 lugares) | Palestra: Administração competitiva Horário: 11h às 12h – Local: Sala 2 (90 lugares) |
| Palestra: Logística internacional – Horário: 11h às 12h Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Correios | Palestra: Microcrédito produtivo orientado Horário: 11h às 12h – Local: Sala 5 (66 lugares) – Parceria: CEF |
| Palestra: Tecnologia, revolução digital e gestão Horário: 11h às 12h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Market Up | Palestra: Gestão de estoque para salão de beleza Horário: 11h às 12h – Local: Sala 9 (43 lugares) |
| Palestra: Produção e consumo – ciclo de vida de seus produtos Horário: 11h às 12h – Local: Sala 10 (63 lugares) | Palestra: Marketing para salões de beleza e clínicas de estética Horário: 13h30 às 15h – Local: Sala 9 (43 lugares) |
| Palestra: Como adequar sua empresa nas leis ambientais – procedimentos para obtenção do alvará de licença ambiental – Horário: 14h às 15h30 Local: Estande do Microempreendedor Individual – sala 3 (20 lugares) | Palestra: Não basta ser empreendedor. Saiba administrar suas finanças pessoais – Horário: 14h às 18h – Local: Sala 1 (66 lugares) Parceria: Associação Junior Achievement |
| Palestra: O que é planejamento estratégico Horário: 14h às 15h – Local: Sala 2 (90 lugares) | Palestra: FCO e demais linhas de crédito para micro e pequenas empresas Horário: 14h às 15h – Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Banco do Brasil |
| Palestra: Objetivos e diretrizes do Programa Banco do Povo de Goiás Horário: 14h às 15h – Local: Sala 5 (66 lugares) Parceria: Segplan e Banco do Povo | Palestra: Facebook para pequenos negócios Horário: 14h às 15h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Facebook |
| Palestra: Próprio Portas Abertas – você está preparado para o seu próprio negócio? – Horário: 14h às 16h30 – Local: Sala 8 (43 lugares) | Palestra: Gestão de pessoas e equipes Horário: 17h às 18h – Local: Sala 5 (66 lugares) |
| Palestra: Marketing direto para micro e pequenos empreendimentos Horário: 17h às 18h – Local: Sala 6 (90 lugares) – Parceria: Correios | Palestra: Gestão sustentável – indicadores ambientais Horário: 14h às 15h – Local: Sala 10 (63 lugares) |
| Palestra: Jogos de empresa – desafio do varejo Horário: 14h às 16h – Local: Sala 11 (63 lugares) | Palestra: Franchising – o que é, como funciona e como adquirir uma franquia Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 2 (90 lugares) |
| Palestra: Lucratividade – crescer, sobreviver e morrer Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 4 (66 lugares) | Palestra: Empreendedor – a essência do negócio Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 5 (66 lugares) – Parceria: Bradesco |
| Palestra: Como montar sua loja virtual através do Primeiro E-commerce Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 6 (90 lugares) Parceria: Mercado Livre | Palestra: Desenho de moda Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 9 (43 lugares) – Parceria: Senac |
| Palestra: Sustentabilidade na empresa Horário: 15h30 às 16h30 – Local: Sala 10 (63 lugares) | Palestra: Sou empresário e quero crédito, e agora? Quais as exigências para acesso às linhas de crédito e como os bancos avaliam as propostas Horário: 16h às 17h30 – Local: Estande do MEI – sala 3 (20 lugares) |
| Palestra: Exporta Fácil – o serviço de exportação dos Correios Horário: 16h às 17h – Local: Sala 4 (66 lugares) – Parceria: Correios | Palestra: Vou investir no seu negócio – Palestrante: João Kepler Horário: 17h às 18h – Local: Espaço Startup (120 lugares) |



EXPOSITORES DE PRODUTOS E SERVIÇOS

OPORTUNIDADES

| ESTANDE | EXPOSITOR |
|---------------|-------------------------------|
| OP 01 | SCALA CENTER |
| OP 02 | SOPHIE & JULIETE |
| OP 03 | INDUSFRI |
| OP 04 | CHOCOLATARIA GRAMADO |
| OP 05 | VESTA COMPANY |
| OP 06 | FACINATUS COSMÉTICOS |
| OP 07 | REAL BRINDES |
| OP 08 | BEOX PROFESSIONAL |
| OP 09 e OP 14 | RIMAQ |
| OP 10 | BR OFFICES Escritorio Virtual |
| OP 11 | GOLD NEWS |
| OP 12 | PLAY PARK |
| OP 13 | XporY.com |
| OP 15 | MAQUINA INDIANA |
| OP 16 | CARLOS PRATA |
| OP 17 | AGATA CONSULTORIA E COBRANÇAS |
| OP 18 | LUSTY PROFESSIONAL |
| OP 19 | TIE MODA ECOLOGICA |
| OP 20 | CHEIRO BOM |
| OP 21 | SUPEREFICIENTE |
| OP 22 | TRIOX COSMETICOS |
| OP 23 | LIVE.LIFE PROFESSIONAL |
| OP 24 E OP 25 | WFISIO |
| OP 26 | SALON EMPREENDEDOR |
| OP 27 | SHOPPING DOS COSMETICOS |
| OP 28 | MAXI SAFETY |
| OP 29 | HOLDEN |
| OP 30 | SPA DA PELE COSMÉCUTICOS |
| OP 31 | ECOPETRO |

FRANQUIAS

| ESTANDE | EXPOSITOR |
|---------------|-------------------------------------|
| FR 01 | BABBO GIOVANNI |
| FR 02 | SILUETS |
| FR 03 | WORLD BRASIL FRANQUIAS |
| FR 04 | ORLEX OPTICA |
| FR 05 | ZAIOM |
| FR 06 | FLOREN CILIOS & CIA |
| FR 07 | GRUPO PREPARA |
| FR 08 | HARMONIA FRANCHISING |
| FR 09 | ELEFANTE VERDE |
| FR 10 | SOLUÇÃO ESCOLA DE PROFISSÕES |
| FR 11 | GIGATRON |
| FR 12 | GANDAIA MODAS |
| FR 13 | ACQUAZERO |
| FR 14 e FR 17 | TS FRANQUIAS |
| FR 15 | VILAGE MARCAS E PATENTES |
| FR 16 | ENCONTRE SUA VIAGEM |
| FR 18 | MACPOLI CURSOS PROFISSIONAIS |
| FR 19 | INVEST FRANCHISE |
| FR 20 | TECMOBILE ALUGUEL DE TABLETS E APPS |
| FR 21 | PREFORT |

TI

| ESTANDE | EXPOSITOR |
|---------|---------------------------|
| T 01 | SR COMPUTADOR |
| T 02 | NECTAR DO BRASIL |
| T 03 | META TECNOLOGIA |
| T 04 | PRINTER |
| T 05 | DUAL STORE |
| T 06 | REACHLOCAL BRASIL |
| T 07 | LIGUE SITE |
| T 08 | COLMEIA SOLUÇÕES |
| T 09 | SIAC SISTEMAS |
| T 10 | RADDAR DIGITAL MEDIA |
| T 11 | INDEX MIDIAS ALTERNATIVAS |
| T 12 | ALTERDATA SOFTWARE |
| T 13 | ESTIL BRASIL |



LOJA CONCEITO

Beleza de capacitação

Espaço vai promover forma prática de aprendizado sobre o negócio para empreendedor e para quem quer ingressar no ramo

Solução de capacitação inédita na Feira do Empreendedor, a Loja Conceito Salão de Beleza vai promover uma forma prática de aprendizado sobre o negócio em Goiânia (GO), tanto para o empreendedor já estabelecido quanto para quem pretende ingressar na área. Por meio de visitas guiadas com um consultor, grupos de 15 pessoas, no máximo, por vez, vão conhecer a estrutura do salão, com foco no design, layout, atendimento, higiene, ergonomia profissional, inovação, tecnologia (redução de desperdício) e orientação na parte de gestão financeira.

Ana Paula da Conceição, gestora do Sebrae Goiás e responsável pela Loja Conceito, explica que, logo na entrada, os empreendedores aprenderão sobre técnicas de atendimento, inclusive com a apresentação de softwares de apoio à gestão. Outro ponto a ser mostrado são as normas de higiene da Vigilância Sanitária, principalmente a utilização de autoclaves para esterilização de instrumentos. “É uma situação que leva risco não só ao cliente, mas também às manicures.”

Ergonomia e disposição de equipamentos dentro do salão de beleza para evitar acidentes também serão temas de aprendizado. Os grupos também vão conferir, na prática, como reduzir desperdícios, principalmente de produtos. “É possível trabalhar, e bem, com menos produtos químicos. Diminuir desperdício é aumentar lucros, é mais dinheiro no bolso das empresárias.”

E por falar em dinheiro, um consultor na área de gestão financeira estará de prontidão na Loja Conceito para ensinar sobre faturamento bruto, faturamento líquido, controle de caixa e pró-labore, dentre outros. “O que acontece muito, hoje, é que as proprietárias se preocupam muito com a questão técnica, mas se esquecem da administração. Sem uma gestão qualificada, elas não conseguem tomar decisões corretas. Trabalham muito e ganham pouco.”

PALESTRAS

Consultor do Sebrae do Ceará, José Milton Aquino vai ministrar palestras nos quatro dias da FE. Especialista em salões de beleza, ele vai falar sobre formalização (31/07), relações de trabalho (1º/08), informatização da gestão (2/08) e marketing (3/08). Já a consultora Newva Seabra vai falar sobre gestão de estoques. Serão 40 vagas por palestra. As inscrições serão por ordem de chegada, na sala em que ocorrerá a capacitação.



Empreendedora Kênia Magalhães Pimenta aplica técnica para reduzir consumo de produtos no salão

SOFTWARE FACILITA AGENDAMENTO DE CLIENTES

A empresa Meta Tecnologia, de Goiânia, vai apresentar, durante a Feira do Empreendedor 2014, um software de agendamento para salões de beleza. O Agenda Comigo oferece a facilidade para os clientes de marcar data e horário pela internet, com confirmação via mensagem de texto (SMS) no aparelho de telefone celular.

O cliente, ao entrar no site, acessa a agenda do salão e marca seu horário e

data. Quando estiver próximo do horário agendado, ele recebe, por mensagem, um pedido de confirmação ou não. Caso queira desmarcar, outro cliente, que estava na lista de espera, é chamado para o horário.

Além do Agenda Comigo, outro software que promete ajudar os empreendedores do setor, o AZ, será divulgado na FE. O programa mapeia todo o processo do salão de beleza, desde a entrada do

cliente, controle de estoque até o fluxo de caixa. Técnico das empresas de informática estarão presentes para tirar dúvidas dos empresários.

A gestora do Sebrae Goiás, Ana Paula da Conceição, lembra que os dois programas podem ser adquiridos por meio do Programa Sebraetec, que subsidia o acesso dos pequenos negócios à tecnologia. “O subsídio pode chegar a 80% do valor total da contratação.”

COMÉRCIO

Hora de colocar a mão na massa

Game ensina, de maneira vivencial, a montagem, desmontagem e administração de uma loja em seu dia a dia

Ambiente planejado para ser uma loja conceito, o Game Loja deve ser uma das grandes atrações da Feira do Empreendedor 2014. Num espaço de duas horas, a capacitação presencial ensina a montagem, desmontagem e administração de uma loja em seu dia a dia. Normalmente, seriam necessários pelo menos 15 horas de teoria para o mesmo aprendizado.

“Como é vivencial, ganha-se tempo. Por meio do lúdico, aprende-se com muito mais facilidade. O game provoca o aprendizado mais rápido. É mão na massa, literalmente. Pegando para fazer”, explica João Bosco Gouthier, gerente Setorial de Comércio do Sebrae Goiás.

Os participantes poderão claramente compreender as diversas funções operacionais e gerenciais dentro de uma Loja de Varejo. “Em 2012, foi apresentado o projeto piloto dentro da própria Feira do Empreendedor, que foi aprimorado para 2014, tendo as ações ampliadas”, revela Marcos Fernando, gestor da FE.

O Game Loja trabalha os conceitos gerais de marketing, merchandising, vitrínismo, operação de loja, fluxos internos e visual de loja. É uma ferramenta de instrutoria e consultoria, para passar informações e conhe-



João Bosco passa instruções aos participantes do Game Loja, durante a Feira do Empreendedor de 2012

cimento ao empreendedor e colaboradores das empresas. “São informações que servem para qualquer tipo de loja de varejo, para qualquer vendedor de todos os segmentos”, conta Bosco.

MONTE SUA EQUIPE

As inscrições para o Game Loja Sebrae estão abertas. São duas equipes na disputa,

com 15 pessoas cada. As inscrições podem ser feitas antes do início da Feira e no próprio Centro de Convenções. “Mas quanto antes você fizer sua inscrição, mais chance tem de garantir sua vaga. Monte sua equipe e venha participar conosco”, reforça Bosco. Haverá distribuição de brindes aos ganhadores.

O Game Loja é uma capa-

citação que compõe a metodologia do Programa Banho de Loja, do Sebrae, que tem duração variando de cinco a sete meses, e promove aumento do faturamento entre 12% a 30% para o empreendimento participante. A ação visa ampliar habilidades na gestão varejista, desenvolver diferenciais positivos e vantagem competitiva.

PARTICIPE

Quinta - 31/07

- 13 às 22h
- 13h30 - 15h20
- 15h30 - 17h20
- 17h30 - 19h20
- 19h30 - 21h20

04 Sessões

Sexta - 1º/08

- 13 às 22h
- 13h30 - 15h20
- 15h30 - 17h20
- 17h30 - 19h20
- 19h30 - 21h20

04 Sessões

Sábado - 02/08

- 10 às 22h
- 10h30 - 12h20
- 12h30 - 14h20
- 14h30 - 16h20
- 16h30 - 18h20
- 18h30 - 20h20
- 20h30 - 22h00

06 Sessões

Domingo - 03/08

- 10 às 17h
- 10h30 - 12h20
- 12h30 - 14h20
- 14h30 - 16h20

03 Sessões

TURISMO



Pesca esportiva no Rio Araguaia é uma das atrações do circuito turístico, cujas belezas podem ser acessadas por meio de telefone celular

Aplicativo mostra belezas de Goiás

Programa reúne oito circuitos organizados pelo Sebrae Goiás por segmento e região

Recém-lançado para o mercado, o aplicativo Circuitos Turísticos de Goiás será apresentado na Feira do Empreendedor 2014, no espaço Economia Criativa. Disponível para os sistemas operacionais IOS e Android, o programa reúne oito circuitos organizados pelo Sebrae Goiás por segmento e região. “Os circuitos tornam os negócios mais competitivos e facilitam o acesso ao mercado de forma coletiva e profissional”, explica Larissa Ribeiro, gestor-

ra do Sebrae Goiás.

Um pequeno guia, com fotos, detalha os circuitos turísticos nos aparelhos de telefone celular, inclusive com previsão de tempo. Mostra, ainda, culinária, ecoturismo, artesanato e pesca, dentre outros atrativos. Uma das vantagens é que o aplicativo é vinculado ao GPS do celular e, por isso, consegue marcar a distância de onde o turista está até o destino.

Os circuitos turísticos reúnem empreendimentos do setor a fim de potencializar a experiência dos turistas no Estado. É uma estratégia de acesso ao mercado de forma coletiva, sem gerar resíduo. “É um aplicativo para o público

final, com informação fácil e rápida. Hoje, todo mundo busca informações pelo celular”, afirma a gestora.

O aplicativo foi desenvolvido a pedido dos empresários dos circuitos turísticos, por meio do Programa Sebraetec, do Sistema Sebrae. Os circuitos são Pegadas no Cerrado, Fé no Coração do Brasil, Quintais de Goiás, Águas Termais, Cidades Históricas, Vale do Araguaia, Chapada dos Veadeiros e Serra da Mesa.

“Goiás não é único, é plural. Temos uma diversidade de atrativos: o turista poderá desfrutar das águas termais, aproveitar do conforto de pousadas de luxo e até fazer programas de aventura. Além

disso, temos atrações para quem viaja só, em família ou com amigos, ou seja, a gente se adapta ao gosto do turista”, lembra Sandra Méndez, diretora de Desenvolvimento Turístico da Goiás Turismo, entidade do Governo do Estado, parceira do Sebrae Goiás.

Além do aplicativo, o espaço de turismo dentro do Economia Criativa vai ter um estande com uma agência de turismo e simulação de uma pousada e um bar, para qualificar o atendimento para empreendedores do segmento. Serão promovidas, ainda, rodadas de negócios para o segmento, quando os circuitos serão ofertados para operadoras nacionais.

ARTESANATO E MODA



Dentro do espaço Economia Criativa, o melhor do artesanato goiano estará em exposição e comercialização. As peças já foram selecionadas, com divulgação dos artesãos vencedores do Prêmio Top 100.

Na moda, uma passarela de 20 metros de comprimento, com espaço para o público, abrigará desfiles diversos. No primeiro dia, designers goianos vão mostrar suas coleções; no segundo dia, será a vez da moda íntima de Taquaral e Pontalina; no terceiro, modinha e jeans, fabricados em Goiânia e Jaraguá; no quarto e último, o espaço será da Hering. Os desfiles começam sempre a partir das 17 horas - exceção de domingo, que será às 16 horas.

SISTEMA S

Entidades promovem mais de 30 atividades e atendimentos nos quatro dias de Feira

Todos os parceiros do Sistema S se integraram para levar a cobertura das instituições aos micro e pequenos empresários que passarem pela 10ª Feira do Empreendedor, de 31 de julho a 3 de agosto. Juntos, Sebrae, Senai, Sesi, Senac, Sesc, Senar, Sescoop, Senat e Sest vão oferecer mais de 30 atividades gratuitas em diversos temas (entre oficinas, palestras e workshops), além de atendimentos individuais aos visitantes da FE.

Ligados ao Sistema Fieg, Senai e Sesi realizarão oficinas voltadas às áreas de inovação, design e tecnologia. Os participantes serão motivados a conhecer as potencialidades inovadoras de suas empresas e como usá-las como estratégias para renovar e evoluir nos negócios. Também serão abordadas formas de transformar ideias em resultados sustentáveis, com o desenvolvimento de produtos e processos que promovam soluções para a empresa, além de qualidade de vida do trabalhador.

Os empreendedores do ramo moveleiro poderão aprender a técnica do *mooboard* no workshop Criatividade e Tendências de Móveis, para descobrirem a identidade da sua empresa e criar móveis próprios diferenciados do mercado. Os visitantes também poderão participar da oficina sobre a utilização do modelo Canvas, que é uma ferramenta para gerenciamento estratégico de negócios.

O Senac e Sesc participam com oficinas de fotografia e orientações de tratamento de imagem e impressão; demons-

Instituições integradas para atender micro e pequeno empresário

Divulgação



Estudantes aprendem técnicas de mobiliário em um dos cursos ministrados pelo Senai em Goiás

COOPERATIVAS

Nos quatro dias da Feira do Empreendedor, o Serviço Nacional de Aprendizagem ao Cooperativismo (Sescoop) fará o atendimento a cooperados e interessados para fornecer orientações sobre diversos

assuntos, desde como constituir uma cooperativa, dúvidas sobre legislação e modelos de atas, até como se registrar na Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) de Goiás, como utilizar os recursos

e treinamentos da OCB e Sescoop. Em todo o Estado, existem hoje 238 cooperativas registradas na OCB Goiás, que reúnem 132,8 mil cooperados e empregam mais de 9,7 mil pessoas.

tração de criação, modelagem e confecção de roupas PET; demonstração, atendimento e orientações sobre o mercado de beleza. Serão oferecidas, ainda, palestras com temas diversos, ministradas pelas unidades Elias Bufáical, Cora Coralina, Vila Redenção e Aparecida de Goiânia.

O Senac levará ao público informações sobre as programações oferecidas pelas unidades, atendimento corporativo e banco de oportunidades. As inscrições serão feitas no estande do Senac Goiás. O Senat e Sest levam aos empresários, na área de transporte, dois temas que serão abordados em palestras técnicas durante os dias 31 de julho, 1º e 2 de agosto: Empreendedorismo no Setor de Transporte e Custos Logísticos.

EMPREENDEDOR RURAL

O Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) Goiás escolheu o momento da Feira para lançar oficialmente o seu portal de Ensino a Distância - EAD Senar Goiás. A apresentação será no dia 1º de agosto, a partir das 19h15, pelo diretor do Instituto de Estudos Avançados (IEA), Rubens Araújo de Oliveira. Na ocasião, serão lançados dois programas de cursos de gerenciamento - Minha Empresa Rural e Jovem Empresário -, já com início do período de inscrições.

Segundo o coordenador de Ações e Projetos do Senar Goiás, Fernando Veiga Domingues, o Minha Empresa Rural é voltado ao desenvolvimento do empreendedorismo, conquista de novos mercados, diversificação de produção e investimento em novos métodos de aumento de produtividade. Já o Jovem Empresário tem o objetivo de desenvolver competências empreendedoras, empresariais, políticas e sociais.

JUCEG



Divulgação

Documento é chancelado por meio de um selo na Juceg. Junta Comercial moderniza processo de abertura de empresas, facilita vida do empreendedor e diminui custos internos

Via Única agiliza abertura de empresas

Novo processo torna obrigatória a apresentação de apenas uma via do ato de registro mercantil

A abertura de empresas em Goiás está mais simples e acessível desde 14 de julho, quando tornou-se obrigatória a apresentação de apenas uma via do ato de registro mercantil. "Não é mais necessário apresentar três via deste ato. A medida gera economia ao nosso cliente e reduz a burocracia na prestação do serviço", afirma o presidente da Junta Comercial de Goiás (Juceg), Alexandre Caixeta.

Com o novo sistema, o procedimento de registro de atos empresariais também fica mais

seguro. "Em uma empresa com 20 sócios, por exemplo, seriam 20 reconhecimentos de firma multiplicados por três. No fim das contas, o usuário teria que arcar com um alto custo", analisa o coordenador do Cadastro da Juceg, Herley Santiago.

Além disso, o Via Única possibilita que, após a aprovação da Juceg, o usuário visualize o ato de registro mercantil na internet, o que extingue a taxa de via adicional. "Antes, para ter acesso a mais que duas vias do ato, o usuário tinha que pagar uma taxa para a Junta Comercial. Com o novo sistema, ele terá acesso ao documento certificado digitalmente e não precisa pagar mais nada por isso", explica Caixeta.

A autenticidade do documento poderá ser verificada eletronicamente por meio do

número de protocolo e da chave de segurança ao documento no portal de serviços da Juceg. "Caso o empresário precise apresentar um documento de ato empresarial, basta acessar o portal da Juceg", esclarece.

ECONOMIA

A Juceg também reduz os custos com a impressão de selos para a chancela de documentos. "O custo com aquisição desse material será reduzido em quase 70%, já que agora vamos etiquetar apenas uma via e não três", avalia Caixeta.

A implantação do Via Única também gerou mudanças para o cadastro de processos, que foi modernizado. "Agora, vamos receber o processo virtual. Isso vai impedir o extravio de documentos e diminuir o prazo de entrega para o usuário."

COMO FUNCIONA

O prazo médio para análise e aprovação do documento continuará sendo o mesmo estabelecido por lei: o empresário terá 30 dias para fazer o download. Para validar o documento, bastará entrar no site da Juceg e ter o número de protocolo, que estará no termo de autenticação e a chave de segurança, encontrados no rodapé do documento.

Entre as vantagens, o novo procedimento garantirá maior comodidade ao empresário, que passa a

retirar sua via por meio do portal da Juceg e com opções de imprimir quantas vezes quiser, sem a necessidade de autenticar em um cartório, além de excluir a necessidade da existência da via adicional.

Todos os processos protocolados a partir do dia 14 de julho, obrigatoriamente, deverão ser apresentados com apenas uma via. Entretanto, os processos anteriores a essa data que estejam em tramitação, deverão seguir os trâmites normais, esclarece o gerente de Arquivo, Nilton Souza.

BENEFÍCIOS

Processo reduz carga tributária, facilita acesso a financiamentos e à Previdência Social

O microempreendedor individual (MEI) é oportunidade única que beneficia o profissional autônomo que deseja se formalizar e obter o registro de pequeno empresário. Voltado às pessoas que trabalham por conta própria ou com até um empregado e que faturam anualmente, no máximo, R\$ 60 mil (média de R\$ 5 mil por mês), o MEI já contemplou mais de 150 mil pequenos empreendedores em Goiás. Todos usufruem de uma série de benefícios, como isenção ou redução da carga tributária, registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), acesso a linhas de crédito e a praticidade de se fazer tudo pelo Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br).

O catador de material reciclável, Manoel Lima de Barros, de 62 anos, é exemplo dos benefícios da formalização como MEI. Morador de Abadiânia, município a 85 km de Goiânia (GO), ele conseguiu aumentar os ganhos com a reciclagem em 30%, após ter obtido o CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica).

Como MEI, ele pode vender o que recolhe diretamente às empresas de reciclagem. "Sempre perdi dinheiro vendendo o material para atravessadores que pagavam bem abaixo do preço de mercado. Agora, isso mudou", comemora.

LEGISLAÇÃO

A ferramenta foi criada em dezembro de 2008, com a sanção da Lei Complementar nº 128 e começou a ser aplicada

MEI já formalizou mais de 150 mil em Goiás



Catador de recicláveis Manoel Lima aumentou renda após formalização como microempreendedor

em Goiás dois anos depois. A ideia é permitir que o pequeno empreendedor adquira o registro e tenha chances de crescer no mercado, sem comprometer o faturamento, ainda pequeno, com taxas e tributos que recaem sobre o setor. Aquele que se enquadra nos requisitos do MEI, por exemplo, é automaticamente inserido no Simples Nacional e fica isento de impostos federais, como Imposto de Renda, Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), Impostos Sobre Produtos Industrializados (IPI) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL).

O microempreendedor cadastrado no MEI também con-

ta com redução da alíquota do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), que cai para 5% em relação ao salário mínimo (R\$ 36,20). Isso fixa o valor da taxa e o máximo que o empresário paga, hoje, é R\$ 42,20, em razão da cobrança de valores simbólicos de impostos do Estado e do município. Em caso de comércio, há acréscimo de R\$ 1 na taxa, referente ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS). Se o segmento da empresa é prestação de serviços, o empreendedor paga R\$ 5 a mais, em razão do Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) e, se o perfil da empresa se enquadra nas duas categorias, ele contribui com os

dois encargos.

Uma dúvida recorrente dos empresários é quanto à existência de encargos e taxas de funcionamento que são cobradas pelas prefeituras. O consultor credenciado do Sebrae Goiás, Celismarques Antônio de Oliveira, explica que a legislação determina que os custos de registro para o MEI deve ser zero. No entanto, alguns municípios, segundo ele, fazem interpretações variadas do que é custo de registro e acabam cobrando algumas taxas, como licença ambiental e vigilância sanitária. "Existe uma dificuldade pra se uniformizar esse entendimento, mas o Sebrae tem se empenhado e dialogado o máximo possível com as partes", diz.

ATIVIDADES PERMITIDAS

Uma questão a qual o pequeno empresário deve estar atento é sobre quais são as atividades permitidas e contempladas pelo MEI. No Portal do Empreendedor, é possível conferir a relação das cerca de 500 categorias profissionais que são autorizadas pela resolução 94 de 2011 do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN). Ela estipula quais são as atividades exercidas pelo interessado, que dão a ele o respaldo para se cadastrar no programa e ser isento do pagamento de impostos federais. Uma categoria que é deixada de fora, por exemplo, é a de servidor público.

Celismarques de Oliveira pontua que existe uma dúvida recorrente em relação a isso. Muitos servidores públicos procuram o Sebrae para saber o porquê de não poderem se beneficiar com as vantagens do MEI. O consultor explica que o Estatuto do Servidor Público, principalmente o federal, que geralmente serve de base para os Estados e municípios, impede que o servidor seja sócio ou administrador de empresas. "Então, torna-se incompatível", afirma. A orientação do Sebrae é para que o interessado consulte primeiro o regulamento local – em caso de servidor estadual, o regulamento do Estado, e do município, o municipal – para ver se segue a mesma exigência federal ou não.

REGIONAL OESTE

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

- Adelândia
 - Americano do Brasil
 - Amorinópolis
 - Anicuns
 - Araçu
 - Aragarças
 - Araguapaz
 - Areiópolis
 - Aruanã
 - Auriálandia
 - Avelinópolis
 - Baliza
 - Bom Jardim de Goiás
 - Britânia
 - Buriti de Goiás
 - Cachoeira de Goiás
 - Campestre de Goiás
 - Córrego do Ouro
 - Diorama
 - Faína
 - Fazenda Nova
 - Firminoápolis
 - Goiás
 - Guaraita
 - Heitoraí
 - Iporá
 - Israelândia
 - Itaberáí
 - Itaguarí
 - Itaguari
 - Itapirapuã
 - Itapuranga
 - Itaúu
 - Ivolândia
 - Jandaia
 - Jaupaci
 - Jussara
 - Matrinchã
 - Moiporá
 - Montes Claros de Goiás
 - Mossámedes
 - Nazário
 - Novo Brasil
 - Palmeiras de Goiás
 - Palminópolis
 - Parauá
 - Piranhas
 - Sanderlândia
 - Santa Bárbara de Goiás
 - Santa Fé de Goiás
 - São João de Parauá
 - Turvânia

 REGIONAL NORTE

ESCRITÓRIO: PORANGATU
(62) 3362-0100
• Alto Horizonte

- | | |
|--|---|
| ESCRITÓRIO: PORANGATU (62) 3362-0100 | <ul style="list-style-type: none">• Alto Horizonte• Amaralina• Bonópolis• Campinácu• Campinorte• Estrela do Norte• Formoso• Maracaju• Minas• Montividiu do Norte• Mozarlândia• Munhoz• Mutumônopolis• Niquelândia• Nova Crixás• Nova Iguaçu de Goiás• Novo Planalto• Santa Tereza de Goiás• São Miguel do Araguaia• Trombas• Urucuá |
|--|---|

 REGIONAL NOROESTE

ESCRITÓRIO: GOIANÉSIA
(62) 3353-1997

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

 REGIONAL SUDOESTE

ESCRITÓRIO: JATAÍ

- (64) 3632-2488

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

AGÊNCIAS SEBRAE

- Aparecida de Goiânia:
(62) 3545-6582
 - Águas Lindas: (61) 3618-1374
 - Central do Empresário:
(62) 3201-9523
 - Central Fácil (Junta Comercial de Goiás): (62) 3261-4833 e 3261-4833
 - Ceres e Rialma: (62) 3307-3862
 - Cristalina: (61) 3612-5049
 - Formosa: (61) 3981-1066
 - Goiatuba: (64) 3495-0103
 - Inhumas: (62) 3511-1616
 - Itaberaí: (62) 3375-3519
 - Jaraguá: (62) 3326-5948
 - Morrinhos: (64) 3417-2123
 - Niquelândia: (62) 3354-1924

REGIONAL SUL - SUDOESTE

ESCRITÓRIO: RIO VERDE

- Palmeiras de Goiás: (64) 3571-3140
 - Paraúna: (64) 3556-2349
 - Pirenópolis: (62) 3331-3500
 - Pires do Rio: (64) 3461-4048
 - Planaltina: (61) 3637-8841
 - Quirinópolis: (64) 3651-8830
 - Rubiataba: (62) 3325-1096
 - Santa Helena de Goiás: (64) 3624-2755
 - São Miguel do Araguaia: (64) 3977-7094
 - Senador Canedo: (62) 3532-2403
 - Silvânia: (62) 3332-2106
 - Uruaçu: (62) 3357-1007
 - Valparaíso de Goiás: (61) 3625-0721

REGIONAL SII

ESCRITÓRIO: CALDAS NOVAS

- ESCRITÓRIO: CALDAS (64) 3454-0150

 - Água Limpa
 - Aloândia
 - Bom Jesus de Goiás
 - Buriti Alegre
 - Cachoeira Dourada
 - Cezarina
 - Crominá
 - Edéalina
 - Edéia
 - Goiatuba
 - Inaciolândia
 - Indiara
 - Itumbiara
 - Joviânia
 - Mairipotaba
 - Marzagão
 - Morrinhos
 - Panamá
 - Piracanjuba
 - Pontalina
 - Porteirão
 - Professor Jamil
 - Rio Quente
 - Varjão
 - Vicentinópolis

■■■■■ REGIONAL SUDESTE

ESCRITÓRIO: CATAL

- ESCRITÓRIO: CATALÃO
(64) 3441-2512

 - Anhanguera
 - Campo Alegre de Goiás
 - Corumbá
 - Cristianópolis
 - Cumari
 - Davinópolis
 - Goiandira
 - Ipameri
 - Nova Aurora
 - Orizona
 - Ourivador
 - Palmeiro
 - Pires do Rio
 - Santa Cruz de Goiás
 - São Miguel do Passa Quatro
 - Três Ranchos
 - Uruapá

■■■■■ REGIONAL METROPOLITANA

ESCRITÓRIO: GOIÂNIA

- ESCRITÓRIO: GOIÂNIA (62) 3250-2294
 - Abadia de Goiás
 - Aparecida de Goiânia
 - Aragoiânia
 - Bela Vista de Goiás
 - Bonfinópolis
 - Brazlândia
 - Caldasinha
 - Caturai
 - Goianápolis
 - Goianira
 - Guapó
 - Hidrolândia
 - Inhumas
 - Nerópolis
 - Nova Veneza
 - Samambaia de Goiás
 - Senador Canedo
 - Terezópolis de Goiás
 - Trindade



31/07 a 3/08/14
Goiânia-GO

FEIRA DO EMPREENDEDOR

Bons ventos para o seu negócio

Datas e horários

Dia 31/07 - Quinta-feira, das 13h às 22h
Dia 01/08 - Sexta-feira, das 13h às 22h
Dia 02/08 - Sábado, das 10h às 22h
Dia 03/08 - Domingo, das 10 às 17h

CENTRO DE CONVENÇÕES DE GOIÂNIA

NÚMEROS



PÚBLICO



Potenciais Empresários <
Potenciais Empreendedores <
Microempreendedores Individuais <
Microempresas <
Empresas de Pequeno Porte <
Produtores Rurais <



Vapt Vupt Empresarial

Acesso a Crédito e Serviços Financeiros

ATENDIMENTOS



Micro-
empreendedor Individual

- > Gestão Financeira
- > Marketing e Vendas
- > Internet e Negócios (Facebook, Mercado Livre, Google e Sebrae)
- > Cine Sebrae
- > Programa Próprio
- > Inovação, Sustentabilidade e Negócios
- > Oficinas SEI
- > Jovem Empreendedor (Júnior Achievement)



www.feiradoempreendedorgo.com.br

Apoio



Patrocínio



Realização

