



CARTILHA



ABERTURA DE EMPRESAS

© 2021. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei n.º 9.610).

Informações e contato:

SEBRAE Paraná
Rua Caeté, 150 – Prado Velho
CEP 80220-300 – Curitiba – PR
Internet: www.sebrae.pr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Fernando Moraes

Diretoria Executiva

Vitor Roberto Tioqueta
Júlio Cesar Agostini
José Gava Neto

Unidade de Ambiente e Negócios Empresariais

Luiz Antonio Rolim de Moura

Unidade de Ambiente e Relacionamento

Vânia Paula Cruz

Coordenação Estadual Canal de Atendimento Sala do Empreendedor

Carla Selva Rodrigues dos Santos

Unidade de Gestão e Inovação de Produtos

Joana D'Arc Julia de Melo

Coordenação Técnica do Desenvolvimento

João Luis de Moura

Elaboração do conteúdo ou conteudista

Salete Ap. Oliveira Horst
Luiz Marcelo Padilha

Revisão

Rodrigo Feyerabend

Editoração e Revisão de Texto

Ceolin & Lima Serviços Ltda.

sumário

Palavra da Diretoria.....	5
Introdução.....	6
O mundo dos empreendedores.....	7
Tive uma ideia!.....	8
O que devo ter definido antes de abrir a empresa?	8
Qual o local? Há permissão para me instalar nesse local?	9
Qual o produto principal e quais são os meus diferenciais?	10
Quem é o meu cliente e qual é o meu mercado?	10
Quais as exigências para a abertura de empresa no ramo que pretendo iniciar meu negócio?.....	11
O negócio que pretendo abrir é viável? Quando terei retorno do investimento?	13
Qual a estrutura mínima de funcionamento? Funcionários, máquinas, equipamentos, capital de giro.....	14
Quais os riscos?	14
Decidi ser empresário? E agora?	15
Quero me formalizar!.....	17
Sociedade (por que ter sócios e como escolhê-los)?	17
Quais as modalidades e os tipos de enquadramento?.....	18
Preciso ter contador para a abertura da empresa?	21

Qual o procedimento para a formalização?.....	22
Estou formalizado! E agora?	24
Quais os benefícios?	24
Situações que ameaçam a sua empresa:.....	25
Quais as responsabilidades?	25
Sou obrigado a emitir notas fiscais?.....	26
Como deve ser meu relacionamento com fornecedores e clientes?	26
Conheço meus concorrentes?	27
Como organizar meu caixa? Minhas contas? Patrimônio pessoal e empresarial?	28
Quais são as obrigações com a prefeitura municipal?.....	29
Referências	31

Palavra da Diretoria

Primeiros passos com segurança e planejamento

A missão do Sebrae/PR é promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e estimular o empreendedorismo. No Paraná, há mais de 40 anos auxiliamos empreendedores a constituir e dar continuidade a negócios que são a base da economia nos 399 municípios do Estado.

Esta cartilha foi elaborada para quem deseja abrir o próprio negócio, iniciando uma trajetória empresarial de forma mais assertiva e planejada. Da ideia à formalização, uma empresa que nasce com planejamento, conhecendo seu mercado, suas potencialidades e desafios, será mais preparada e competitiva.

Planejar, organizar as finanças, com clientes e fornecedores, conhecer as responsabilidades legais, investir em sua capacitação e de seus colaboradores são fatores que aumentam as chances de sucesso de um empreendimento.

O Sebrae/PR atua na capacitação de empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas, na articulação de políticas públicas para criar um ambiente legal mais favorável, acesso a mercados, orientação para serviços financeiros, negócios inovadores, educação empreendedora e acesso à tecnologia e inovação.

Nesta cartilha, o Sebrae/PR enumera os primeiros e fundamentais passos para iniciar bem um empreendimento.

Vitor Roberto Tioqueta
Diretor-Superintendente

Julio Cezar Agostini
Diretor de Operações

José Gava Neto
Diretor de Administração e Finanças

Diretoria Executiva do Sebrae/PR



Introdução

Com o propósito de levar informações para pessoas que pretendam iniciar seu próprio negócio, o Sebrae elaborou a presente cartilha que está munida com os principais questionamentos daqueles que sonham em se tornar empresários.

Aqui, o empreendedor encontrará subsídios que devem ser muito bem analisados, tais como o mercado, os clientes potenciais, os concorrentes, as exigências para a atividade que pretende desenvolver, os tributos a serem pagos e outras questões importantes para a abertura de um novo negócio. Um bom plano de negócios, por exemplo, potencializa as chances de sucesso, pois mostra de maneira clara os objetivos da empresa, a sua estrutura e as estratégias que serão necessárias para atingir tais fins.

Tendo tudo isso em mente, o Sebrae está à disposição para orientá-lo e conta com uma equipe altamente qualificada para atendê-lo no ramo de atividade que você pretende empreender. Nossos especialistas o ajudarão a montar o plano de negócios, a verificar a viabilidade do empreendimento, a analisar a média de tempo para que se obtenha o retorno desse investimento, etc. O Sebrae também oferece vários cursos a distância, disponíveis no site ead.sebrae.com.br, assim como Oficinas e atendimentos personalizados em todos os escritórios e pontos de atendimento Sebrae.

Esperamos que este material contribua para que você se sinta seguro em transformar em realidade esse sonho de ser um empresário!

O mundo dos empreendedores

As micro e pequenas empresas desempenham um papel muito importante na economia e no desenvolvimento do Brasil. De acordo com pesquisas realizadas pelo Sebrae, elas representam mais de 50% dos postos de emprego formal e correspondem a 30% do Produto Interno Bruto (PIB). Um levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indica que essas empresas são responsáveis por 99% dos negócios formais do país.

Atualmente, no Brasil, há mais de 20 milhões de empreendimentos e os microempreendedores individuais (MEI) representam mais de 10 milhões desse número. O Programa que criou o MEI foi instituído em 2008 e o principal objetivo tem sido incentivar os informais a legalizarem seus negócios.

Na maioria dos municípios do Paraná, existem as Salas do Empreendedor; espaços diferenciados para o atendimento dos potenciais empreendedores. Esses espaços estão ligados às Prefeituras e contam com o apoio do Sebrae.

Entendendo as necessidades das pequenas empresas, o Sebrae tem contribuído de maneira efetiva para o desenvolvimento desses novos negócios e a manutenção dos antigos, oferecendo suporte especializado através de treinamentos, planejamentos, capacitações, consultorias e muitas outras ferramentas de soluções eficientes.

460 MIL
NOVAS EMPRESAS
SURTEM NO BRASIL
POR ANO

30%
É A REPRESENTAÇÃO
DAS MPES NO PIB
(PRODUTO INTERNO BRUTO)

54%
DOS 94 MILHÕES DE
EMPREGOS NO PAÍS
VEM DAS MPES

80%
CONCENTRAM-SE NAS
ÁREAS DE SERVIÇO E
COMÉRCIO



Tive uma Ideia!

1

O que devo ter definido antes de abrir a empresa?

Para abrir uma empresa, é essencial que, inicialmente, se decida qual o ramo em que se deseja atuar. Essa decisão deve vir somada ao conhecimento e à afinidade com a atividade que será desempenhada. Além disso, é imprescindível elaborar um plano de negócios, fazer uma pesquisa de mercado, especular acerca de seus concorrentes, preços, produtos, forma de atendimento ao público etc., de modo a estabelecer seu diferencial, ou seja, aquilo que fará os clientes escolherem a sua empresa em detrimento das demais. Dessa forma, você diminuirá os riscos e terá uma visão mais precisa do negócio para suas tomadas de decisões.

Antes de iniciar o seu novo negócio, faz-se necessário tomar alguns cuidados e atentar para algumas informações.

1. Faça a Consulta Prévia para verificar se, no local escolhido, a atividade pretendida é permitida.
2. O negócio que pretendo abrir pode ser MEI?
3. Estou recebendo algum tipo de benefício previdenciário?
4. Sou sócio em outra empresa?

5. Procure uma Sala do Empreendedor munido dos seguintes documentos: CPF, RG, Título de Eleitor ou Declaração de Imposto de Renda, dados de contato e endereço residencial e inscrição imobiliária do local escolhido.

2

Qual o local? Há permissão para me instalar nesse local?

Primeiramente, é preciso definir se o negócio fará atendimento domiciliar, vendas pela internet ou se em um local físico para atendimento aos clientes. No caso de optar por local físico, antes de alugar, reformar ou comprar o espaço, é necessário fazer a consulta prévia para saber se a atividade pretendida é permitida naquele local e se está em situação regular. Para os municípios que já estão integrados à RedeSimples, a consulta prévia deverá ser feita no site (<http://www.empresafacil.pr.gov.br>). Através do sistema RedeSimples o procedimento é muito mais agilizado, pois a consulta prévia é integrada a todos os órgãos envolvidos no processo de abertura de empresas e, neste documento constará quais serão as exigências e, para os demais municípios, a consulta prévia deverá ser feita junto às prefeituras.

Assim como é importante a escolha de um lugar de fácil acesso, fachada e vitrines atrativas, com a finalidade de chamar a atenção do maior número de pessoas. Também é necessário verificar em quais situações será exigido Laudo de Vistoria do Corpo de Bombeiros, Anotação de Responsabilidade Técnica (ART), projeto arquitetônico, Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos, Licença Ambiental, entre outras exigências que cada município poderá ter, a depender da atividade desenvolvida.



3

Qual o produto principal e quais são os meus diferenciais?

Atualmente, existem produtos e serviços muito semelhantes sendo oferecidos no mercado e, para que seu produto ou serviço se destaque dos demais, é fundamental que ele tenha um diferencial. Esse diferencial não precisa estar, necessariamente, no preço, podendo apresentar-se por meio de um atendimento personalizado, voltado a atender às especificidades do cliente ou no oferecimento de um ambiente moderno e aconchegante que atraia as pessoas. Cada ramo pode desenvolver formas únicas para agradar seus consumidores e, nesse momento, o mais importante é conhecer seu público e ter criatividade.



4

Quem é o meu cliente e qual é o meu mercado?

Você precisa ter definido para qual tipo de cliente o seu produto se destina. Após essa definição, é importante que você o conheça cada vez mais, busque saber quais suas necessidades e expectativas. Para isso, você poderá fazer uso de pesquisas visando identificar, conhecer e atender o perfil de seu público-alvo.

A realização de uma pesquisa busca, basicamente, conhecer o mercado em que se pretende atuar bem como reconhecer o perfil de clientes daquele local, entender quem são seus concorrentes e como trabalham. Também, através da pesquisa, será possível detectar se os concorrentes atendem à mesma clientela que você pretende atingir e lhe dará a possibilidade de oferecer o seu produto de uma maneira diferenciada de seus concorrentes, assim como você poderá reconhecer oportunidades de novos nichos.

Conte sempre com o Sebrae para ajudá-lo, visto que dispomos de consultores credenciados altamente qualificados que poderão orientá-lo na elaboração de um estudo de mercado dentre muitos outros serviços que temos disponíveis. Esses profissionais poderão mostrar como utilizar as ferramentas corretas para atender às necessidades de sua empresa.

Os Passos na Segmentação de Mercado, Seleção do Mercado-Alvo e Posicionamento

Segmentação de Mercado

1. Identificar as variáveis de segmentação do Mercado e classificá-las.
2. Determinar os perfis dos segmentos resultantes.

Seleção do Mercado-Alvo

3. Avaliar a atratividade de cada segmento.
4. Selecionar o(s) segmento(s).


Posicionamento do Mercado

5. Identificar possíveis conceitos de posicionamento para cada segmento de mercado.
6. Selecionar, desenvolver e comunicar o conceito e posicionamento escolhido.

5 Quais as exigências para a abertura de empresa no ramo que pretendo iniciar meu negócio?

O primeiro passo quando se pretende abrir uma empresa é realizar a consulta prévia que poderá ser feita pelas Salas do Empreendedor espalhadas pelos Paraná ou por um contador, se assim desejar.

Na consulta prévia, constarão todas as exigências para as modalidades de comércio, serviços e indústria. Desta forma, o empreendedor terá clareza de todos os passos que terá que dar para sua empresa ficar totalmente regularizada.



É importante salientar que a lista não é taxativa, podendo existir algumas outras demandas na situação concreta que não estejam nela explicitadas. Assim, as principais exigências para os variados tipos de negócios costumam ser:

- Consulta de viabilidade do nome empresarial;
- Muitas atividades exigirão Laudo de Vistoria do Corpo de Bombeiros;
- Comércio de animais vivos e medicamentos são exemplos que exigirão, além do responsável técnico, a Anotação de Responsabilidade Técnica junto ao Conselho da Classe e Projeto Arquitetônico aprovado pela Vigilância Sanitária do município;
- Caso o serviço executado possa trazer algum risco ao meio ambiente, poderá ser exigida Licença Ambiental Municipal ou do Instituto Ambiental do Paraná (IAP);
- No caso de serviços na área de saúde, poderá ser exigido, além do responsável técnico, a Anotação de Responsabilidade Técnica junto ao Conselho da Classe, Projeto Arquitetônico aprovado pela Vigilância Sanitária do município e o Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos e de Saúde;
- Projeto Arquitetônico aprovado pela Vigilância Sanitária Municipal.

Importante lembrar que muitas atividades de comércio e serviços são executadas em domicílio, assim, não será obrigatório que a empresa tenha um ponto fixo para atendimento. Nesses casos específicos, o município emitirá uma Inscrição de Domicílio Tributário em vez de um Alvará de Funcionamento, de modo que isso em nada impedirá que o empresário emita notas fiscais.




6

O negócio que pretendo abrir é viável? Quando terei retorno do investimento?

Muitos empreendedores decidem abrir um negócio próprio e, para que esse futuro empreendimento tenha sucesso, é importante que alguns fatores sejam bem analisados antes mesmo da abertura formal da empresa.

O negócio que se pretende abrir é algo com o qual você possui afinidade? Você já fez o levantamento de quais serão os custos com máquinas, equipamentos, fixos mensais que seu negócio exigirá (salários, pró-labore, água, energia elétrica, aluguel, etc.), a carga tributária que incidirá sobre sua atividade, qual será seu estoque inicial e se haverá necessidade de ter capital de giro?

Ter clareza quanto à viabilidade de um novo negócio é imprescindível, para isso é necessário que se faça um bom plano de negócios, pois ele mostrará de maneira clara os objetivos da empresa, qual será a estrutura, o valor do investimento e quais estratégias serão necessárias para atingir esse objetivo. Também será analisado o produto oferecido, a quem se destina e qual será a margem de lucro que se pretende obter. Pensando nisso, o Sebrae possui especialistas que poderão auxiliá-lo a buscar caminhos para uma decisão mais acertada em seu novo negócio.

Para saber quanto tempo se levará para se ter o retorno financeiro de um investimento, será necessário fazer alguns cálculos. Entende-se por investimento todo o capital que tenha sido investido numa empresa e para calcular o retorno desse investimento divide-se o investimento inicial pelo lucro líquido mensal.

7

Qual a estrutura mínima de funcionamento? Funcionários, máquinas, equipamentos, capital de giro...

As respostas a esses questionamentos dependerão muito do tipo de atividade e também do porte da empresa que se pretende abrir. Por exemplo, caso se decida abrir uma empresa MEI na área de construção civil (pintor de paredes, encanador, electricista etc.), simplesmente é preciso ter os equipamentos necessários para as atividades, telefone para contato, talvez um veículo para uma locomoção mais ágil. Esse tipo de atividade requer pouco investimento inicial, podendo até mesmo não necessitar de capital de giro e contratação de funcionários.

Já uma microempresa ou uma empresa de pequeno porte que tenha um número considerável de clientes, necessitará ter funcionários suficientes para o atendimento, uma estrutura física adequada, com máquinas e equipamentos de qualidade e sempre precisará ter um capital de giro reservado.

8

Quais os riscos?

O empreendedor precisa saber que nenhum negócio está livre de riscos. Por isso, quanto mais se conhece a atividade em que se pretende atuar, seus produtos, os concorrentes etc., mais garantias de sucesso no mercado você terá. Para isso, reiteramos, é preciso planejar, pesquisar e elaborar um bom plano de negócios.

O empreendedor é movido por sonhos e desafios e por isso precisa sempre estar inovando e se atualizando, buscando novas formas de ofertar seus produtos e serviços, conquistando e fidelizando os

clientes através de atendimentos diferenciados e produtos com qualidade. O importante é que você se sinta seguro em transformar esse sonho de ser um empresário em realidade!

Crie seu Plano de Negócios

Diminui
riscos



Base para
a empresa



Mostra o
caminho a
ser seguido



Facilita
alcançar os
objetivos



9

Decidi ser empresário? E agora?

Quando se toma a decisão de ser empresário é porque os vários fatores apresentados até aqui já foram muito bem analisados e ponderados.

Caso opte em abrir um microempreendedor individual (MEI), o atendimento poderá ser realizado, de forma gratuita e especializada, em todas as Salas do Empreendedor do Estado, ou se preferir, poderá optar pela contratação de um contador.

Por outro lado, se optar por abrir outra modalidade de empresa, como uma sociedade limitada, empresário individual ou uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), será preciso que você contrate um contador de sua confiança que lhe dará todas as orientações e assessoria para que a sua escolha seja a mais vantajosa possível no que se refere às formas de tributação para enquadrar a sua empresa.

Outra questão muito importante é a definição correta da CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) que inclui todas as atividades econômicas exercidas pelas unidades produtivas no Brasil. Ela define os impostos que a empresa deverá recolher e se a empresa poderá optar pelo Simples Nacional (que é um regime único de arrecadação exclusivo às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, conforme previsto na Lei Compl. nº 123, de 14 de dezembro de 2006).

LEI GERAL PARA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

SANCIONADA EM DEZEMBRO DE 2006.
A LEI GERAL PARA **MPEs** FOI CRIADA
PARA REGULARIZAR E AMPLIAR, EM BOA
PARTE DOS CASOS, AS VANTAGENS DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



FACILIDADES
TRIBUTÁRIAS
E DE
NEGÓCIOS

FACILIDADE NA
ABERTURA E
FECHAMENTO DE
EMPRESAS

MAIOR
PERMANÊNCIA
DOS PEQUENOS
EMPREENDEDORES
NO MERCADO

REDUÇÃO DA
INFORMALIDADE
DOS PEQUENOS
NEGÓCIOS NO
BRASIL

NO BRASIL

AS **MPEs** DOMINAM OS SETORES
DO COMÉRCIO, SEGUIDO
DE SERVIÇOS, INDÚSTRIAS E
CONSTRUÇÃO CIVIL

REDUÇÃO DA
INFORMALIDADE
DOS PEQUENOS
NEGÓCIOS NO
BRASIL



Quero me formalizar!

1

Sociedade (por que ter sócios e como escolhê-los)?

Muitas vezes, a atividade que se pretende abrir exige capital maior do que se dispõe, por isso uma sociedade acaba sendo um bom negócio, pois o capital social e todos os custos para iniciar o novo negócio serão divididos entre os sócios. A sociedade também é importante no que se refere à capacitação técnica e conhecimento do mercado de cada sócio que poderá contribuir para o crescimento da empresa. Ademais, para se fazer uma sociedade, é imprescindível ter um bom relacionamento, dotado de confiança recíproca, porém apenas uma boa relação não é o suficiente, sendo necessário que todos os acordos e detalhes sejam documentados.

EMPRESÁRIO(A)

INDIVIDUAL

SOCIEDADE

MEI

Microempreendedor individual

EI

Empresário individual

EIRELI

Empresa individual de responsabilidade limitada

LTDA.

Sociedade limitada

S.A.

Sociedade anônima

TRIBUTAÇÃO

SIMPLES NACIONAL

LUCRO

SIMEI

Até 81 mil/ano

ME

Até 360 mil/ano

EPP

Entre 360 mil e 4,8 milhões/ano

LUCRO PRESUMIDO

Até 78 milhões/ano

LUCRO REAL

Obrigatório se > 78 milhões/ano

2

Quais as modalidades e os tipos de enquadramento?

Microempreendedor Individual – MEI

O MEI é modalidade de microempresa, conforme Lei Complementar nº 123/2006, art. 3º, inciso I; art. 18-E, § 3º e é considerado pelo Código Civil como empresário individual (art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002). Diz respeito ao pequeno empresário que trabalha por conta própria e que não pode fazer parte do quadro societário de outra empresa.

Sua receita bruta anual poderá chegar até R\$ 81.000,00, podendo ter até um funcionário. Após sua formalização, o MEI poderá emitir notas fiscais, abrir conta em banco, buscar linhas de crédito, além de passar a ter os benefícios da previdência, como aposentadoria por idade, licença maternidade, auxílio-doença, pensão por morte e auxílio reclusão. No entanto, para ter direito a esses benefícios, é necessário ter cumprido o período de carência. O MEI é enquadrado no Simples Nacional, ficando isento dos tributos federais e recolhendo apenas o INSS (Previdência Social, 5% sobre o salário mínimo vigente), ICMS (comércio e/ou indústria, R\$1,00) e ISS (prestador de serviços, R\$5,00).

Caso o MEI queira contratar um funcionário, poderá registrá-lo com tributação reduzida. Por fim, o MEI deverá apresentar a Declaração Anual Simplificada para o Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI), com o total da receita bruta auferida no ano anterior, até o último dia do mês de maio do ano subsequente e fica dispensado da escrituração dos livros fiscais e contábeis. No entanto, fica obrigado a guardar por 05 (cinco) anos as notas fiscais de compras de produtos e de serviços, assim como todas as notas fiscais que, porventura, tenham sido emitidas.

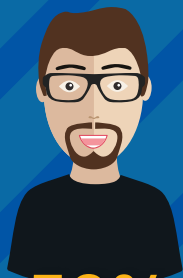
Quem é o MEI

+ de **10 milhões**
de microempreendedores
individuais Formalizados
no Brasil

O MEI pode faturar até
81 mil por ano



47%
MULHERES



53%
HOMENS

Setores predominantes

Alimentação 19%

Vestuário 11%

Beleza 13%

Instalações 11%

DEVERES E RESPONSABILIDADES



Pagar a DAS em dia



Entregar anualmente a
DASN-SIMEI



Manter o controle mensal do
faturamento



Emitir notas fiscais para
pessoas jurídicas



Guardar as notas fiscais de
compra e venda



Realizar os recolhimentos
obrigatórios, se tiver um
funcionário

Vantagens de ser um

MEI



TERÁ CNPJ

Você terá CNPJ e Alvará de Funcionamento sem custo e sem burocracia

Terá acesso a produtos e serviços bancários, como crédito

Poderá vender para o governo

Direitos e benefícios previdenciários: Aposentadoria por idade, Aposentadoria por invalidez, Auxílio-doença; Salário-maternidade; Pensão por morte (para a família)

Baixo custo mensal de tributos (INSS, ISS ou ICMS) em valores fixos

Acesso a apoio técnico do SEBRAE

Vai poder emitir nota fiscal

Microempresa – ME

Para se enquadrar como Microempresa (ME), a receita bruta anual deverá ser igual ou menor que R\$ 360.000,00. A ME poderá optar pelas seguintes formas e enquadramento: Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real. A tributação da microempresa é progressiva e os percentuais são de acordo com o faturamento da empresa e se a mesma estiver enquadrada no Simples Nacional, realizará o recolhimento por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Empresa de Pequeno Porte – EPP

A Empresa de Pequeno Porte (EPP) poderá ter uma receita bruta anual entre R\$ 360.000,01 e R\$ 4.800.000,00. Caso a EPP opte por recolher os tributos devidos no Simples Nacional, esse recolhimento será por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Relembrando que apenas MEI, ME ou EPP poderão se enquadrar no Simples Nacional. Entretanto, todas as atividades permitidas para o MEI automaticamente são enquadradas no Simples Nacional, porém nem todas as ME ou EPP poderão se enquadrar. Portanto, para essas, é preciso verificar a lista das Atividades Permitidas na Tabela do Simples Nacional.

3

Preciso ter contador para a abertura da empresa?

Depende do tipo da empresa que será aberta. No caso do Microempreendedor Individual (MEI), o interessado poderá optar em realizar a abertura de sua empresa diretamente nas Salas do Empreendedor, de forma gratuita ou contratar um contador, se assim desejar. Caso o interessado tenha feito a abertura diretamente na plataforma: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>, é importante esclarecer que, através do site, será realizada apenas a abertura, a geração do CNPJ e dos boletos DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional).

A partir do momento em que o microempreendedor individual decida contratar um empregado, é aconselhável que também contrate os serviços de um contador para que este cuide de todas as obrigações acessórias com relação à contratação, pois não se pode esquecer que todas as obrigações trabalhistas deverão ser respeitadas.

Já no caso de abertura de uma microempresa ou empresa de pequeno porte, será necessária a orientação e assessoria de um profissional contábil, bem como o acompanhamento no que se refere ao recolhimento dos tributos, folha de pagamento, contribuições sindicais e outros controles.

4

Qual o procedimento para a formalização?

Atualmente, com a RedeSimples – Empresa Fácil ficou muito mais rápido abrir uma empresa no Estado do Paraná, pois com o uso dessa ferramenta há a integração entre os dados cadastrais da Receita Federal e os demais órgãos Estaduais e Municipais que integram o processo de abertura, alteração e baixa de empresas. Este procedimento, na prática, significa a atuação integrada dos órgãos responsáveis pelo registro e legalização de sua empresa, ocorrendo a realização de todo o processo por meio de entrada única de dados na internet.

Quase a totalidade dos municípios do Paraná já utiliza a RedeSimples.

A abertura da empresa na Junta Comercial já é totalmente pela RedeSimples (<http://www.empresafacil.pr.gov.br>), o que agiliza o trabalho das Salas do Empreendedor e dos contadores e diminui o tempo de espera para a abertura efetiva da empresa junto à União, ao Estado e aos municípios.

Importante salientar que para fazer uso dos serviços disponíveis na plataforma gov.br/mei ou do Portal da Redesim, primeiramente o usuário deverá informar um e-mail válido e efetuar o login no site GOV.BR (<https://gov.br>).

Nos municípios, será preciso verificar a legislação e procedimentos de cada um, tendo em vista que os mesmos poderão ter exigências diferenciadas, dependendo da atividade e da localização da instalação da empresa.

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>

The screenshot shows the gov.br website interface for entrepreneurs. At the top, there is a navigation bar with the gov.br logo, the text "Gov.br Federal", and links for "Opções do Governo", "Acesso à Informação", "Legislação", "Acessibilidade", and "Entrar". Below this is a search bar with the text "Empresas & Negócios" and "Buscar no Site". The main heading is "Bem-vindo, empreendedor". There are three featured cards: "Quero ser MEI" (I want to be MEI), "Já sou MEI" (I am MEI), and "Crédito" (Credit). A blue button below the cards says "Dúvidas? Veja aqui as Perguntas Frequentes".

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/redesim>

The screenshot shows the gov.br website interface for legal entities. At the top, there is a navigation bar with the gov.br logo, the text "Gov.br Federal", and links for "Opções do Governo", "Acesso à Informação", "Legislação", "Acessibilidade", and "Entrar". Below this is a search bar with the text "Empresas & Negócios" and "Buscar no Site". The main heading is "Redesim". There are two featured cards: "Já possuo Pessoa Jurídica" (I already have a legal entity) and "Abra sua Pessoa Jurídica" (Open your legal entity). Below these are four service tiles: "Acompanhamento do Protocolo" (Protocol Monitoring), "Consultas Pessoa Jurídica" (Legal Entity Consultations), "Estatísticas" (Statistics), and "Parcerias" (Partnerships).



Estou formalizado! E agora?

1

Quais os benefícios?

- As Microempresas e Empresas de Pequeno Porte têm preferência nas aquisições de bens e serviços pelo poder público, através de processos licitatórios exclusivos até o valor de R\$ 80.000,00;
- deverão ser feitos certames para a aquisição de bens de natureza divisível de até 25% exclusivos para ME e EPP;
- o poder público poderá exigir das empresas que tenham vencido processos licitatórios destinados à aquisição de obras e serviços, que subcontratem microempresas ou empresas de pequeno porte.;
- poderá ser determinada a prioridade de contratação de ME e EPP estabelecidas localmente ou regionalmente até o limite de 10% do preço válido (LC 123/2006);
- acesso ao crédito nas instituições bancárias e/ou cooperativas de crédito;
- crescer e se desenvolver como empresário;
- ter seu produto reconhecido e aceito pelo mercado;
- optar por associar-se e fazer compras e vendas coletivas, obtendo melhores preços e vendas mais vantajosas;
- transformar seu sonho de ser empresário em realidade;
- inovar nos produtos e serviços que oferece;

- liberdade para tomar suas decisões e por em prática suas ideias empreendedoras.

2

Situações que ameaçam a sua empresa:

- instabilidade política e crise financeira no país;
- parar de investir em capacitação;
- não acompanhar as mudanças do mercado;
- baixa qualidade dos produtos e/ou serviços;
- não fidelizar os clientes;
- não manter boa relação com os fornecedores;
- endividamento;
- baixa capacidade financeira/liquidez;
- competitividade;
- inflação;
- taxa de juros e risco cambial.

3

Quais as responsabilidades?

- honrar seus compromissos;
- responsabilidade social;
- garantir a qualidade de seus produtos e/ou serviços;
- manter-se atualizado;
- ser leal ao propósito da sociedade.



4

Sou obrigado a emitir notas fiscais?

O Microempreendedor Individual está dispensado de emitir nota fiscal para o consumidor final pessoa física, mas é obrigado a emitir nota fiscal quando prestar serviços ou vender mercadorias para outra pessoa jurídica. As mercadorias adquiridas pelo MEI devem ter documento fiscal. Todas as notas fiscais emitidas e as notas fiscais de entradas de mercadorias devem ser arquivadas por 05 anos.

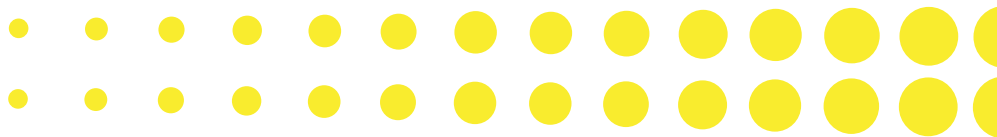
Já as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte deverão emitir documentos fiscais para todas as operações que realizarem, sejam elas de venda ou de prestação de serviços.

5

Como deve ser meu relacionamento com fornecedores e clientes?

O relacionamento com os fornecedores deve ser o mais transparente possível, com todos os pontos importantes como qualidade dos produtos, preços, prazos, durabilidade, trocas, entregas nos prazos, prazos para pagamentos etc, muito bem ajustados entre as partes. Também é preciso verificar se o fornecedor em seu negócio, mantém boa reputação e assistência técnica. Esses são alguns itens que devem estar bem definidos ao fechar contrato com um fornecedor.

Outra questão importante a ser considerada é a possibilidade de se ter mais de um fornecedor para cada produto vendido, pois caso ocorra algum problema com um fornecedor, você conseguirá atender seus clientes sem afetar a qualidade do atendimento, prazo de entrega ou até mesmo o preço.



No que se refere especificamente aos clientes, uma boa forma para conhecê-los e melhorar o relacionamento com eles será através de pesquisas de satisfação a respeito do ambiente, dos preços e do atendimento. A pesquisa também pode buscar sugestões acerca de novos produtos ou serviços que esses clientes desejam, bem como de melhorias no atendimento ou até mesmo no ambiente físico.

Quanto mais você conhece seus clientes, maiores são as chances de fidelizá-los e de satisfazê-los com o atendimento e os produtos. Um cliente feliz é uma propaganda gratuita, muito valiosa para o seu negócio!

Por isso, é de extrema importância, investir muito no relacionamento com seus fornecedores e também com seus clientes, pois ambos são a base do sucesso de seu negócio e essas relações precisam ser sólidas e de confiança.



6

Conheço meus concorrentes?

No mercado atual, está cada dia mais difícil identificar os concorrentes devido às várias formas de comercialização de produtos e serviços.

Hoje, os mesmos produtos que você vende, também estão sendo vendidos pelo seu concorrente que fica próximo ao seu ponto, como podem ser vendidos porta a porta, pela internet e também por grandes lojas de departamentos.

Por isso, é importante que você conheça muito bem a forma de atendimento, o espaço, os produtos e os tipos de ofertas do seu concorrente direto, pois é esse que vende os mesmos produtos e atende o mesmo tipo de público. Isso pode ser feito por você, como cliente, em visitas nos estabelecimentos dos concorrentes, comprando e os conhecendo.

É preciso monitorar constantemente o desempenho do seu negócio estando atento às tendências do mercado, pois caso haja alguma mudança você já estará se antecipando na busca de soluções para que seu negócio mantenha os clientes e não tenha uma queda no faturamento.

7

Como organizar meu caixa? Minhas contas? Patrimônio pessoal e empresarial?

Há uma grande confusão entre o patrimônio pessoal e o patrimônio da empresa, principalmente quando se é um Microempreendedor Individual. Isso ocorre, pelo fato desse tipo de empresário não necessitar de contador e ser dispensado da escrituração dos livros fiscais e contábeis. Assim sendo, na maioria das vezes, ele acaba não tendo o controle necessário do que foi retirado para seu uso pessoal ou para pagamentos de despesas da própria empresa.

Nesse tipo de empresa, sugerimos que exista um caderno, livro ou planilha eletrônica onde serão registradas todas as movimentações da empresa e, além disso, que seja definido um valor de retirada ao mês a título de pró-labore (que é o pagamento do serviço prestado pelo próprio MEI). Agindo dessa maneira, o patrimônio da empresa e o patrimônio pessoal estarão melhor separados e, conseqüentemente, haverá uma visão mais clara da saúde financeira da empresa.

Já no caso de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - que são obrigadas a ter um contador responsável - esses controles serão feitos por esse profissional, o que impede a confusão entre os patrimônios pessoal e empresarial.

8

Quais são as obrigações com a prefeitura municipal?

Antes de iniciar um novo negócio, será necessário solicitar a liberação da Licença para funcionamento da empresa junto ao município. Atualmente, com a RedeSimples, isso ocorre de maneira integrada. Após liberada, essa Licença deverá ser mantida em local visível e sempre dentro do prazo de vigência. Caso o município exija alvará da vigilância sanitária, este também deverá ser solicitado. Ressalte-se que é preciso respeitar todas as normas ambientais, de segurança e de posturas do município, assim com as da Vigilância Sanitária e do Corpo de Bombeiros para que sua empresa não corra o risco de ser interditada pelas fiscalizações.

Procure o Sebrae e faça seu Plano de Negócios.

Veja algumas dicas!

Começando o Negócio

Transforme suas ideias e capital em um negócio viável

Financiamento seguro de credores e investidores

Identifique Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças (SWOT)

Gerenciamento

Comunique sua visão para seus funcionários e terceiros

Desenvolver previsões financeiras precisas

Compare o desempenho planejado X real

Crescimento

Levante capital para investir em crescimento

Crie uma estratégia para gerenciar o crescimento

Aproveite as oportunidades e reduza os riscos

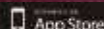


**MAIS PRÓXIMO
DE VOCÊ.
MAIS PRÁTICO
PARA SEU
NEGÓCIO.**

**Receba dicas exclusivas,
fale com o Sebrae, mostre
sua empresa e conecte-se!**

BAIXE O MEU SEBRAE . É GRATUITO

**APONTE A CÂMERA
DO CELULAR PARA
ESSE CÓDIGO
E APROVEITE**



www.sebraepr.com.br/meusebrae



SEBRAE

sebraepr.com.br

0800 570 0800



Referências

BRASIL. Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Dispõe sobre a instituição do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 19 de ago. 2019.

BRASIL. Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008. Dispõe sobre a alteração da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm>. Acesso em: 19 de ago. 2019.

BRASIL. Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011. Dispõe sobre a alteração de dispositivos da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp139.htm>. Acesso em: 22 de ago. 2019.

BRASIL. Lei Complementar n. 155, de 25 de outubro de 2016. Dispõe sobre a alteração a Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional; altera as Leis nos 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei no 8.212, de 24 de julho de 1991. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm>. Acesso em: 30 de set. 2019.

BRASIL. Lei Complementar n. 147, de 07 de agosto de 2014. Dispõe sobre a alteração da Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nos 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm>. Acesso em: 01 de out. 2019.

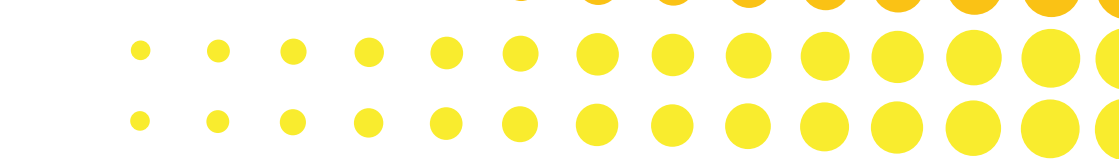
BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Dispõe sobre a instituição do Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm>. Acesso em: 20 de ago. 2019.

BRASIL. Resolução CGSN n. 140, de 22 de maio de 2018. Dispõe sobre o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional). <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=92278&visao=anotado>>. Acesso em: 01 de out. 2019.

Gov.BR - <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br> e <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>. Acesso em 28 de jan 2021

MPE_conceito_empregados.pdf. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 18 de jul. 2016. Acesso em: 17 de jul. 2016.

PEQUENAS Empresas & Grandes Negócios. Como posso identificar meus concorrentes com eficiência? Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI219840-17161,00-COMO+POSSO+IDENTIFICAR+MEUS+CONCORRENTES+COM+EFICIENCIA.html>>. Acesso em: 18 de jul. 2016.



PEQUENAS Empresas & Grandes Negócios. Brasil tem 20 milhões de empreendimentos. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2019/02/03/brasil-tem-20-milhoes-de-empreendimentos-no-brasil.ghtml>>. Acesso em 02 de out. 2019.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>>. Acesso em: 20 de ago. 2019.

PORTAL DO SIMPLES NACIONAL. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>>. Acesso em: 18 de ago. 2019.

REIS, Zenaide Radanesa dos. Micro e pequenas empresas: a importância de aprender a empreender. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/8710>>. Acesso em: 20 de jul. 2016.

SEBRAE. Passo a passo para abrir um negócio. Disponível em: <<http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Passo-a-passo-para-abrir-um-neg%C3%B3cio>>. Acesso em: 21 de jul. 2016.

SEBRAE. A evolução das microempresas e empresas de pequeno porte 2009 a 2012. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/800d694ed9159de5501bef0f61131ad4/\\$File/5175.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/800d694ed9159de5501bef0f61131ad4/$File/5175.pdf)>. Acesso em: 18 de jul. 2016.

ZANLUCA, Júlio César. Estudo da viabilidade de negócios. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/estudodaviabilidade.htm>>. Acesso em: 15 de jul. 2016.

O sucesso da sua empresa ESTÁ EM VOCÊ.



O SEBRAE convida você para um dos melhores seminários de empreendedorismo do mundo, o Empretec.

Desenvolvido pela ONU, o Empretec ajuda você a se conhecer melhor, reconhecer e destacar as suas características empreendedoras.

Faça agora e melhore já as suas competências! Estabeleça metas desafiantes, amplie sua visão de mercado e saiba identificar oportunidades de negócio.



Veja a experiência de quem já participou.

“ O Empretec é um divisor de águas na minha carreira empreendedora. Com ele aprendi a importância de ser persistente, delegar, ter autoconfiança, persuadir, pesquisar e acima de tudo planejar e monitorar. Entrei no seminário achando que não era empreendedora e saí de lá empoderada. O SEBRAE é meu parceiro número 1! ”

Desiree Sbalqueiro, Maria Chica Bijuterias.

“ Foi uma semana intensa e transformadora, um divisor de águas em minha carreira empreendedora. Incentivo todos ao meu redor que façam também, pois o resultado é revigorante! ”

Jameson Moreira, da Velg Assessoria Empresarial

**São 6 dias que irão mudar a sua vida e a de sua empresa.
Procure o SEBRAE e inscreva-se já!**



Fale com o Sebrae



CENTRAL DE ATENDIMENTO

Se você precisa de atendimento remoto do Sebrae para receber orientações e conhecer as nossas soluções, basta ligar gratuitamente para:



0800 570 0800



OUVIDORIA

Se você deseja enviar elogios, sugestões, reclamações ou fazer denúncias referentes às soluções do Sebrae aplicadas pelas Salas do Empreendedor, entre em contato com **Ouvidoria**:



www.ouvidoria.sebrae.com.br



(41) 3330-5816



(41) 99747-5559

Cada empreendedor
tem um perfil.

Qual é o seu?

**Potencialize ao máximo os
seus resultados**, fortalecendo
seus diferenciais e desenvolvendo
suas limitações para aproveitar
todas as oportunidades de
negócio da melhor maneira!

Descubra
seu perfil
**agora
mesmo:**



www.sebraepr.com.br/perfilempreendedor



icode





www.sebraepr.com.br
0800 570 0800