



Como expandir seus negócios?



Como expandir seus negócios?

© 2018. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: 0800 570 0800 www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinicius Lages

Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora

Gerente

Mirela Malvestiti

Gerente Adjunta

Olívia Mara Ribeiro Castro

Equipe Técnica

Roseley Silva de Oliveira

Autores

Celso Valente Silveira

Clarice Veras

Danisson Luiz dos Santos Reis – Sebrae AL

Metodologia Educacional

Vânia Maria do Rego Silva Costa

Editoração

Lourdes Hungria

Luciana Rodrigues

Jéssica Martins

Revisão Ortográfica

Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

Projeto Gráfico

iComunicação

Adaptação de Projeto Gráfico e Diagramação

Editorar Multimídia

S587c

Silveira, Celso Valente.

Como expandir seus negócios? / Celso Valente Silveira, Clarice Veras, Danisson Luiz dos Santos Reis; Vânia Maria do Rego Silva Costa (colaboradora). – Brasília : Sebrae, 2018.

49 p. il., color.

Bibliografia.

ISBN

1. Gestão estratégica. 2. Gestão empresarial. 3. Empreendedorismo. I. SEBRAE II. Costa, Vânia Maria do Rego Silva (col.) III. Título

CDU – 005.21

Sumário

| | | |
|----|-------------------------------------|----|
| 1 | Como expandir seus negócios? | 7 |
| 2 | Saber crescer | 9 |
| 3 | Como Crescer? | 10 |
| 4 | Microempreendedor Individual? | 13 |
| 5 | Microempresa | 15 |
| 6 | Cinmercado – Parte 1 | 17 |
| 7 | Desenquadramento como MEI | 22 |
| 8 | Passando de MEI para ME | 24 |
| 9 | Enquadramento | 27 |
| 10 | Cinmercado – Parte 2 | 29 |
| 11 | Quando aumentar a equipe? | 33 |
| 12 | Referências..... | 49 |

O grande sábio e filósofo grego Sócrates, dizia “Só sei que nada sei”.

Essa é uma forma para lembrar que o saber não tem limites. Que sempre é possível aprender algo, saber um pouco mais.

Por isso, as informações que aqui trazemos vêm somar ao conhecimento que você já possui, ao saber que você vem assimilando ao longo da vida.

O empreendedorismo não é uma ciência exata, mas tem a sua ciência, a sua arte, o seu saber.

E não existe uma receita pronta para alcançar o sucesso, mas você pode aprimorar as suas habilidades, comportamentos e atitudes para chegar aos seus objetivos.

Assim, você poderá transformar o seu aprendizado na arte de empreender!

1 Como expandir seus negócios?

Alcançar sucesso é o objetivo de todas as pessoas que empreendem. Mas transformar em realidade o sonho de ter um negócio próprio requer dedicação, informação, planejamento, organização, recursos, uma administração competente e boas estratégias de vendas.

A série de **Cartilhas MEI** traz para o dia a dia do empreendedor conceitos gerenciais e ferramentas de gestão, com o objetivo de orientar desde os primeiros passos.

A cartilha Como expandir seus negócios? reúne informações sobre mercado e vendas, apresentando orientações e conceitos para uma gestão estratégica e empreendedora.

Como o saber não tem limites, buscar formas de aprimorar os conhecimentos é sempre uma boa decisão. Isso possibilita ampliar a visão, alcançar novas percepções e impulsionar mudanças significativas na própria realidade.

Por isso, além desse tema sobre *como expandir seus negócios?*, conheça toda as outras temáticas da série:

1. Como planejar o meu negócio?
2. Como administrar um pequeno negócio?
3. Como aumentar suas vendas?
4. Como encontrar bons fornecedores?
5. Como controlar o fluxo de caixa?
6. Como agir de maneira empreendedora?
7. Como definir preço de venda?

8. Como unir forças para crescer?
9. Como vender pela internet?
10. Como selecionar e contratar pessoas?

A intenção é contribuir para que você aprimore as suas habilidades empreendedoras, implemente um bom plano de vendas, estabelecendo promoções adequadas e estratégias que impulsionem os seus negócios.

Por isso, aproveite bem as informações que estão agora ao seu alcance e conte sempre com o Sebrae para empreender confiante e bem informado.

Desejamos sucesso nos seus negócios!

Saber crescer

Nos negócios, crescer tem um significado bem claro: lucrar mais!

Em diferentes empreendimentos, o lucro é dividido com um número maior ou menor de pessoas (sócio, empregados), fazendo com que varie bastante o que fica no bolso de cada um.

Às vezes, o lucro é alcançado, mas as despesas são muito altas e inviabilizam o negócio.

Ainda assim, para que um empreendimento cresça, ou seja, mude de porte, é preciso aumentar os ganhos e lucros.

Para tanto, é necessário refletir sobre algumas questões:

- O que a minha empresa precisa para crescer?
- Conheço bem a empresa?
- Entendo o meu mercado?
- Sei identificar corretamente quem são os meus clientes?
- Já analisei detalhadamente a concorrência?
- A minha empresa tem vantagem competitiva em relação à concorrência?

Para que essas e outras questões sejam respondidas de forma a corresponder à situação real do negócio, o empresário tem que saber onde está, aonde quer chegar e qual o caminho a percorrer.

Você realmente almeja crescer? Está preparado para isso? Deseja conhecer possibilidades de caminho a trilhar?

Continue a sua leitura e descubra essa trilha.

Boa jornada!

Como crescer?

O segredo do sucesso do empreendedor é acreditar nos seus sonhos e agir para transformá-los em realidade.

É não se acomodar nunca!

Você se lembra de quando começou a imaginar a sua empresa? É bom ver, dia após dia, que os planos vão ganhando forma e se consolidando em um negócio promissor, não é mesmo?

Mas você se lembra também de tantas adversidades que já teve que superar para chegar até aqui. Foram muitas as dificuldades, mas você não desistiu!

E agora? É hora dar novos passos, de expandir os negócios e crescer um pouco mais?

Então vamos em frente, o conteúdo dessa cartilha é para você que está prestes a concretizar mais um sonho, rumo ao seu sucesso empresarial!





Ébomsaber!

Imagine que a vida empresarial é uma viagem de trem e que você tem que passar por algumas estações para alcançar o seu objetivo.

Você se lembra do tempo em que você não trabalhava por conta própria, mas sabia que um dia seria um empresário de sucesso? Você era, naquele momento, um POTENCIAL EMPREENDEDOR.

E se lembra também de quando você sonhou em ter uma empresa e deu início à sua viagem pelo mundo empresarial? Você foi em busca de informações, tomou decisões e agiu para tornar o seu sonho realidade. Você havia se tornado um POTENCIAL EMPRESÁRIO.

Na primeira estação, você precisou ter o seu bilhete. Pelas características do seu negócio, você se tornou um MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL, e conseguiu isso pelo Portal do Empreendedor: www.portaldoempreendedor.gov.br.

Essa foi a formalização do seu empreendimento. Assim, obtive o seu Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), acessou os benefícios previdenciários, passou a emitir nota fiscal, teve o direito de contratar um empregado e pagar impostos com valor único.

Com isso, você também teve algumas obrigações, como o pagamento mensal da contribuição do Microempreendedor Individual, a declaração anual de faturamento – Declaração Anual do Simples Nacional do Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI) –, entre outras.

A viagem continuou! Os negócios cresceram e você teve que trocar o seu bilhete. O porte já era outro e você se tornou um empresário de MICROEMPRESA. São novos benefícios e um pouco mais de obrigações, pois nesse trecho da viagem você terá que cumprir pagar impostos proporcionais ao faturamento do seu negócio e ter escrituração contábil formal, dentre outros compromissos. Mas contando com o tratamento diferenciado assegurado pelo Estatuto das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, o chamado Simples Nacional.

Mas não são somente mais obrigações nessa fase. Você terá novos benefícios, e poderá ter sócios, contratar mais empregados, ter novos tetos de faturamento, poder abrir filial. Tudo isso possibilita buscar novos mercados.

O trem não para! Ele vai te dar mais opções: você poderá escolher continuar na trilha de microempresa ou de chegar na estação de empresário de PEQUENA EMPRESA iniciando uma nova etapa. Nessa fase os desafios são maiores, mas as oportunidades também. E ainda permanecem assegurados os benefícios do Simples Nacional nessa transição de porte.

Cabe a você tomar a decisão e decidir em qual estação quer ficar, ou se quer continuar nessa viagem, vencendo obstáculos para ganhar robustez e chegar ao porte de MÉDIA e, em depois, GRANDE EMPRESA!

Pense! Qualquer que seja a sua decisão, você poderá contar com o apoio do Sebrae, seja para permanecer em uma categoria empresarial, seja para superar as dificuldades e seguir em frente na sua jornada, em busca de novos patamares.

Microempreendedor individual?

O Microempreendedor Individual, mais conhecido como MEI, é a pessoa que trabalha por conta própria e que se formalizou como empresário, passando a ter registro no CNPJ.

De acordo com a legislação, o MEI:

- Não pode ter sócio e não pode ser participação em sociedade de nenhuma outra empresa;
- Fatura até R\$ 81 mil por ano fiscal;
- Pode contratar um empregado, pagando mensalmente o salário mínimo ou o piso da categoria.

Como obrigações, o MEI:

- Tem que recolher mensalmente, por meio do Documento de Arrecadação do Simples (DAS), com vencimento todo dia 20, o valor único de impostos, que compreende:
 - * 5% do valor do salário mínimo para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS);
 - * R\$ 1,00 de Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços (ICMS), no caso de exercer atividades de indústria e/ou comércio;
 - * R\$ 5,00 de Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), no caso de exercer atividades de prestação de serviços.
- Também tem que fazer, anualmente, até o dia 31/05, a DAS-N-SIMEI referente ao ano anterior;

A lei do Microempreendedor Individual abrange mais de 480 atividades, que podem ser enquadradas como MEI e contar com os benefícios previdenciários da categoria.

Essas atividades são dispensadas da escrituração fiscal e contábil e não têm obrigatoriedade de emissão de nota fiscal para pessoa física. Também podem emitir notas fiscais para empresas e governo.



Fique atento!

Desde janeiro, o limite de faturamento anual do MEI é de R\$ 81 mil.



Saiba mais

Para mais informações sobre o MEI, visite o Portal do Empreendedor www.portaldoempreendedor.gov.br.

Microempresa

As microempresas (ME) também contam com o tratamento simplificado da Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (também chamado Simples Nacional).

Veja as suas principais características:

- As Microempresas podem faturar até R\$ 480.000,00 por ano fiscal, podem contratar mais de um empregado e abrir filial. Na atual legislação, elas podem ser constituídas de maneira individual ou em sociedade;
- Podem optar pelo regime tributário do Simples Nacional, que permite que as empresas recolham seus impostos sobre a receita bruta de maneira simplificada mediante a alíquota única, em um único documento de arrecadação denominado DAS-Simples;
- Para a constituição da empresa, será necessária a identificação das atividades a serem exercidas, a elaboração de Contrato Social e a definição de capital social, bem como efetuar registro na Junta Comercial.



Fique atento!

Desde janeiro, o limite de faturamento anual da MICROEMPRESA é de R\$ 480 mil.



Saibamais

É de extrema importância manter a escrituração contábil em dia. Para saber mais sobre as mudanças na legislação para as microempresas, procure o seu contador. Informe-se também pelo portal da Federação Nacional dos Contadores: www.fenacon.org.br.



Fique atento!

Faturamento significa a soma das vendas de produtos e/ou serviços em um determinado período (mês, ano etc).



Saibamais

Para saber mais sobre como definir metas, leia também a cartilha Como Planejar o meu negócio?

Cinemarkado - Parte 1



Ana sempre ajudou sua mãe em seu pequeno negócio de costura. Ainda jovem, buscava na vizinhança roupas sem uso, pedia para a mãe repará-las, dar um toque diferenciado – conhecido como customização - e depois vendia as peças, mostrando os sinais dos seus primeiros passos como empreendedora.

À medida que esse “negócio” ia dando certo, ela passou a buscar mais peças de roupas nos bairros ao redor. Ao mesmo tempo em que vendia mais, aumentava o número de clientes. Com o dinheiro que Ana foi guardando, ela vislumbrou a oportunidade de novas mercadorias. E foi buscar possíveis fornecedores.

Ela deparou-se, porém, com uma barreira: o seu negócio não estava formalizado.

Reinaldo, amigo de Ana, falou da possibilidade de se registrar como Microempreendedor Individual e recomendou que ela procurasse obter mais informações no Sebrae.

Ela não perdeu tempo. Seguiu logo o conselho, agendou um atendimento pelo 0800 570 0800 e foi ao Sebrae saber o que poderia fazer para ser MEI.

Quem a atendeu Ana foi o consultor Felipe, que informou sobre a rapidez e a gratuidade da formalização.

Ele explicou que, como MEI, ela poderia ter o seu CNPJ e, entre muitas vantagens, garantir direitos previdenciários. Ana sequer havia pensado sobre isso!

Ele orientou também que o MEI pode emitir nota fiscal e contratar um empregado (recebendo a quantia de um salário mínimo ou o piso da categoria).

Ela ficou curiosa para saber quais seriam as suas obrigações ao se formalizar como MEI. Felipe lhe explicou que era realizar o pagamento da contribuição mensal de Microempreendedor Individual e fazer a declaração anual de faturamento.

Ana não teve dúvidas! Decidiu iniciar a sua jornada empresarial como Microempreendedora Individual e deu o passo rumo à concretização do seu sonho.

Com o CNPJ em mão, ela conseguiu comprar dos fornecedores que desejava, negociando prazos e preços diferenciados. Agora, ela podia abrir a sua loja, a Ana Moda Fashion.

Ana percebeu que, para fazer a gestão do negócio, ela precisava conhecer mais sobre o funcionamento de uma empresa. Por isso,

recorreu novamente ao Sebrae e teve a oportunidade de sanar muitas dúvidas que foram aparecendo nessa na sua jornada como MEI.

Com a aplicação dos conhecimentos adquiridos nos atendimentos, nas capacitações presenciais e nos cursos online do Sebrae, ela conseguiu criar uma boa base de clientes e aumentar o seu faturamento.

Surgiu, então, uma nova dúvida: o que fazer agora, que o faturamento cresceu, ultrapassou o limite e ela não pode mais ficar enquadrada na categoria de Microempreendedor Individual?

Sim, o faturamento ultrapassou R\$ 81 mil por ano. Além disso, Ana precisa de mais empregados para auxiliá-la nas atividades da empresa.

Novamente, ela procurou o Sebrae. Foi alertada de que já que o negócio havia ultrapassado o limite de faturamento do Microempreendedor Individual, para continuar regularizada, bastava ela acessar o portal do Simples Nacional e solicitar o desenquadramento.

Ela quase não acreditou de tão simples que é o procedimento!

Após esse processo, Ana já pode enquadrar-se como Microempresa e tomar consciência das novas responsabilidades fiscais.

Outra decisão importante: era chegado o momento de contratar um contador para orientá-la nesse processo.

Com o auxílio do contador, a Ana Fashion Modas passou a ser uma Microempresa e já está com tudo legalizado.

Tendo em vista que o contador toma conta da parte fiscal, Ana tem mais tempo para as tarefas do dia a dia da empresa, tais como fazer a gestão do relacionamento com fornecedores e clientes, planejar as estratégias de vendas, pensar na aquisição de novos produtos e em agregar serviços. Fazer o que ela sempre gostou: pensar em formas diferenciadas de atender os clientes e planejar as próximas etapas do negócio, que só tende a ter mais sucesso.

Ana soube buscar o que precisava, teve iniciativa e tomou decisões nos momentos mais oportunos. Dessa maneira, ela vem tornando sustentável o crescimento do seu negócio.

E quanto a você:

- Qual é o momento dos seus negócios, da sua empresa?
- O que precisa fazer para crescer?
- O seu sonho empreendedor e os seus planos empresariais estão mais próximos ou mais distantes de se tornarem realidade?



Fique atento!

O que mais Ana precisa saber para continuar a sua jornada?

- Ela deve acompanhar as mudanças do mercado e o comportamento do consumidor para entender o cliente. Assim poderá definir boas estratégias de vendas.
- Ela precisa ficar atenta à concorrência, aprendendo com as atitudes dos concorrentes e com os erros deles também. Dessa forma poderá aprimorar o seu negócio.
- Deve conhecer e aplicar as ferramentas gerenciais, que facilitam a condução do negócio nos aspectos financeiros e mercadológicos.
- Deve medir os resultados quantitativos do negócio e conhecer e avaliar os resultados qualitativos para tomar decisões com base em informações e dados reais da sua loja.
- Deve tomar decisões que vão impulsionar o crescimento dos negócios, chegando ao porte de pequena empresa.

Desenquadramento como MEI

Ao ler a história da Ana, quem é MEI pode ter feito uma reflexão sobre a situação do seu empreendimento. Será que você continuará sendo Microempreendedor Individual nos próximos anos?

É melhor que conheça bem as situações que levam ao desenquadramento.

1. Por opção própria: neste caso, no mês de janeiro de cada ano deve ser realizada a escolha de qual porte a empresa assumirá ao longo do ano que se inicia, mantendo-se como Microempreendedor Individual ou crescendo para Microempresa;
2. Por excesso de faturamento: ocorre quando o Microempreendedor Individual ultrapassar o limite de faturamento anual de R\$ 81 mil ou, no caso do início do negócio ao longo do ano, quando é ultrapassado o limite de faturamento mensal proporcional, que é de R\$ 6.75/mês multiplicado pelos meses de atividade:
 - a. Se exceder em até 20% o faturamento permitido será desenquadrado como Microempreendedor Individual em janeiro do ano subsequente, migrando para Microempresa mediante comunicação no portal do Simples Nacional, sendo tributado o valor excedente no percentual do Simples Nacional de acordo com a atividade exercida e pago por meio do DAS;

- b. Se estiver acima de 20% do faturamento permitido será desenquadrado desde janeiro do ano vigente ou do 1º mês de atividades iniciadas ao longo do ano, e deverá cumprir com as obrigações como Microempresa. Neste caso, deverá recolher o percentual sobre o faturamento mês a mês, com juros, multa e correção, além de declarar o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) na categoria de Microempresa e demais escriturações.
3. Por excesso de compras: comprar mais que 80% do faturamento permitido no ano vigente, com exceção para o ano de abertura da empresa, desde que justificado junto aos órgãos competentes;
4. Por questões trabalhistas: contratar mais de um empregado ou pagar salário diferente que o piso da categoria ou que o salário mínimo;
5. Por questões societárias: entrada de sócio na empresa, exercer atividade não permitida ao Microempreendedor Individual e excesso de atividades (mais que as 16 possíveis por CNPJ).

Passando de MEI para ME

Acompanhe o passo a passo para desenquadrar como Microempendedor Individual e enquadrar como Microempresa:



1. Acessar o portal do Simples Nacional em: www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/;
2. Clicar em "SIMPEI";
3. Em "comunicação do desenquadramento do SIMEI", escolher a opção "código de acesso ou certificado digital";

4. Caso você não possua o código de acesso, é necessário criá-lo a partir dos seguintes dados:
 - Número do CNPJ;
 - Número do CPF do responsável;
 - Número do recibo do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF). Caso não tenha declarado nos últimos dois anos, é solicitado o número do título de eleitor;
 - Data de nascimento.
5. Caso possua certificado digital, é só usar;
6. O contribuinte deverá identificar o motivo do desenquadramento do SIMEI conforme listagem a seguir:
 - Por opção;
 - Obrigatoriamente, quando:
 - a. Exceder, no ano-calendário imediatamente anterior ou no ano-calendário em curso, o limite de receita bruta previsto no § 1º do Art. 18-A da Lei Complementar nº 123, de 2006 (R\$ 81.000,00 a partir de janeiro/2018);
 - b. Exceder, no ano-calendário de início de atividade, o limite proporcional previsto no § 2º do Art. 18-A da Lei Complementar nº 123, de 2006 (R\$ 6.500,00 multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início de atividade e o final do respectivo ano-calendário, a partir de janeiro/2018);
 - c. Exercer atividade não constante no Anexo XIII da Resolução CGSN nº 94, de 2011;
 - d. Possuir mais de um estabelecimento;
 - e. Participar de outra empresa como titular, sócio ou administrador;

- f. Contratar mais de um empregado ou pagar a ele mais que um salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional, observado o disposto nos §§ 1º e 2º do Art. 18-C da Lei Complementar nº 123, de 2006;
 - g. Incurrer em alguma das situações previstas para exclusão do Simples Nacional.
7. Com a identificação do motivo de desenquadramento, o pedido será enviado para análise do Simples Nacional quanto ao seu deferimento e o contribuinte pode confirmar o desenquadramento acessando o serviço “consulta optantes”, disponível no portal do Simples Nacional.



Fique atento!

Será que não é o momento de procurar um contador? Ele tem condições de apoiar a sua empresa tanto no processo de desenquadramento quanto no de enquadramento, e ainda garantir que a sua empresa fique em dia com as obrigações mensais.

Enquadramentos

Concluído o processo de desenquadramento, você precisa enquadrar sua empresa na nova categoria. No caso da Microempresa, serão necessários os seguintes cuidados:

- Alteração do nome empresarial;
- Definição de quadro societário, se for o caso;
- Constituição jurídica/empresarial;
- Identificação e validação das atividades a serem desenvolvidas (inclusive se permitidas no Simples Nacional) por meio de consulta prévia à Prefeitura;
- Definição do regime tributário;
- Determinação do capital social;
- Elaboração de Contrato Social;
- Registro na Junta Comercial.

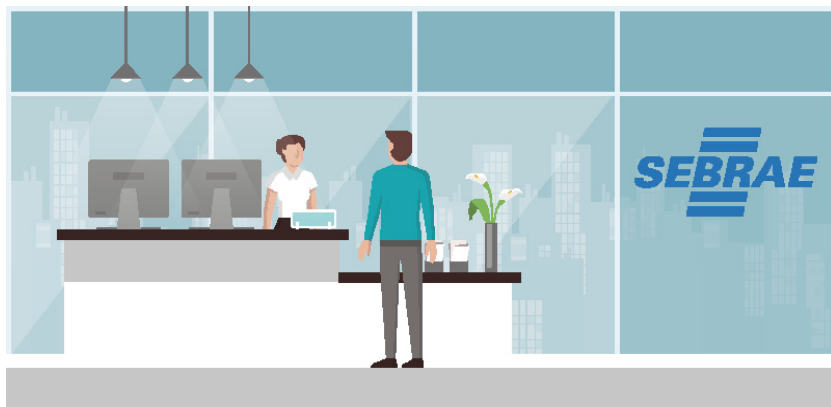


Emdestaque!

Você deve enquadrar a sua empresa utilizando o CNPJ que era do Microempreendedor Individual, dando continuidade ao seu empreendimento e ao seu histórico como empresário.

Não há necessidade de solicitar novo CNPJ junto à Receita Federal. Alguns estados e municípios fazem o processo de enquadramento em ambiente on-line, ou seja, por meio da internet.

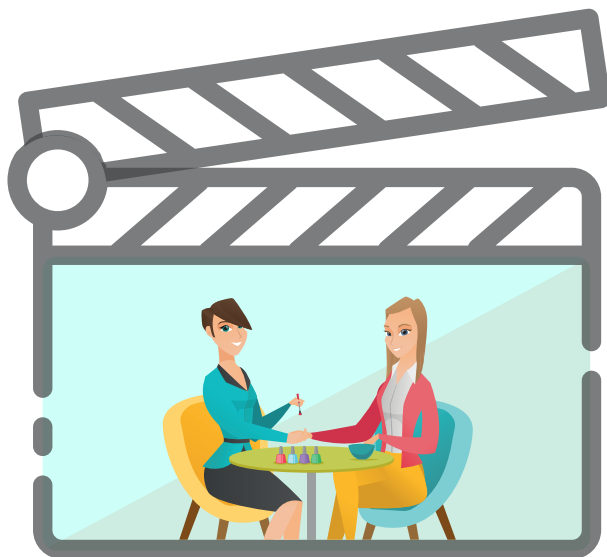
Procure o Sebrae para se informar!



Dica

Alguns termos e etapas do processo do enquadramento são novos. Será que não é o momento de procurar um contador novamente?

Lembre-se de que ele tem condições de apoiar a sua empresa tanto no processo de desenquadramento quanto no de enquadramento, e ainda garantir que a sua empresa fique em dia com as obrigações mensais.



Agora, vamos conhecer a história do Reinaldo, dono de um pequeno restaurante.

A sua amiga Ana, que recentemente saiu da categoria de MEI e tornou o seu negócio uma Microempresa, estava com algumas dúvidas.

Ela procurou Reinaldo para que ele, com base na experiência que já tinha, pudesse orientá-la sobre como proceder diante de dificuldades no cumprimento das obrigações legais do seu estabelecimento.

Reinaldo perguntou se ela possuía mais de um empregado e como ela tinha procedido para registrá-los. Ana contou que agora estava com quatro empregados e que tinha passado essa demanda para seu contador. Ela afirmou que já tinha conferido com o contador se todos os novos empregados estavam com suas carteiras

devidamente assinadas, em conformidade com o piso da categoria, e se os órgãos responsáveis tinha sido comunicados.



Reinaldo comentou que tinha recebido uma visita da Vigilância Sanitária e que obteve algumas orientações sobre boas práticas no manuseio de alimentos.

Logo, ele lembrou de que, quando abriu o empreendimento, buscou, junto à Prefeitura, ao Corpo de Bombeiros, à Vigilância Sanitária e aos órgãos ambientais, quais exigências teriam que ser cumpridas e quais as taxas que deveriam ser pagas para poder ter seu Alvará de Funcionamento e, assim, trabalhar dentro da legalidade.

Ana disse que realizou essa busca quando se cadastrou como Microempreendedora Individual, e que acreditava que não necessitava realizar novamente esse processo.

Mas Reinaldo alertou que seria necessário procurar novamente os mesmos órgãos para saber se existem novas exigências, tendo em vista que agora ela tinha uma Microempresa, e que essa categoria empresarial se sujeita a outras regras.

Ela aproveitou o momento para saber mais sobre o Simples Nacional e quais os benefícios a que faz jus com microempresa.

Reinaldo explicou que o Simples Nacional trata-se de uma forma simplificada de prestação de contas fiscais e tributárias. Isso facilita, pois a empresa pode recolher os impostos com uma alíquota única, tendo como referência o faturamento obtido mensalmente. Ele também explicou que esse cálculo depende do ramo da atividade: indústria, comércio ou serviços.

Pelo tempo que já era empresário, Reinaldo sabia contar também que o Simples garante tratamento diferenciado quanto a licitações e acesso aos editais do governo (federal, estaduais e municipais).

Ana comentou que preenche muitas notas fiscais à mão, ao que Reinaldo sugeriu que ela poderia facilitar a própria vida por meio da emissão de nota fiscal eletrônica.



Muito interessada, ela quis mais informações: nota fiscal eletrônica, como assim?

O processo é simples, disse Reinaldo. No seu caso, você tem uma loja e, sendo comércio basta procurar a Secretaria da Fazenda do estado. O mesmo acontece para quem tem uma indústria.

Como um restaurante está no setor de prestação de serviço, Reinaldo teve de procurar a Prefeitura para ter autorização dessa emissão de nota fiscal eletrônica.

Ana sentiu um alívio muito grande por perceber que as trilhas da Microempresa são fáceis de acompanhar e que, se ela se mantiver em dia com seus deveres, todos os seus direitos estarão garantidos. Assim, o seu negócio poderá continuar crescendo.

Quando aumentar a equipe?

Na medida em que os negócios se expandem, é preciso cuidar para que o cliente continue sempre encontrando na sua empresa o que procura, com qualidade e recebendo um bom atendimento.

É preciso saber a hora certa de aumentar a equipe e contratar novos empregados para compor o time.

Primeiramente, é preciso selecionar bem, analisando se o perfil da pessoa atende às características da vaga disponível.

Definida a pessoa a ser contratada, a empresa deve solicitar os seguintes documentos:

- Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS);
- Certificado Militar, no caso de ser masculino;
- Certidão de Casamento e de Nascimento;
- Declaração de dependentes para fins de Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF);
- Atestado Médico Admissional;
- Declaração de rejeição ou de requisição do vale-transporte;
- Cédula de Identidade;
- CPF;
- Cartão do Programa de Integração Social (PIS).

Após o recebimento da documentação, o empregador deve assinar a CTPS do empregado, com a data da admissão, o valor da remuneração e as condições especiais que houver, devolvendo-a ao empregado em até 48 horas.

Além dos registros mencionados, o empregador deverá:

- Preencher a ficha do salário família;
- Incluir a admissão no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged);
- Efetuar o cadastro no PIS, caso o empregado ainda não tenha sido cadastrado.



Dica

Cada atividade econômica possui cuidados específicos e deve ser regularizada nos seguintes órgãos de fiscalização:

- Prefeituras Municipais: verifica a conformidade com o Código de Zoneamento Urbano;
- Corpo de Bombeiros: define como adequar-se à classificação de risco (alto ou baixo) de sua atividade;
- Vigilância Sanitária: avalia a adequação do negócio às regras de controle sanitário, caso sua atividade tenha necessidade;
- Órgãos ambientais: verifica se o exercício da atividade requer licenciamento ambiental.

Lembre-se:

O Alvará de Funcionamento só é liberado mediante atendimento e conformidade às exigências requeridas, inclusive o pagamento de taxas que sejam exigidas por esses órgãos reguladores.



Emdestaque

O que é o DAS?

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos, aplicado aos pequenos negócios, previsto na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa nº 123/2006.

Pelo Simples, os impostos são recolhidos por meio de Documento Único de Arrecadação, denominado DAS, e compreende os seguintes tributos:

- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social/Programa de Formação do Patrimônio do Servidor (PIS/Pasep);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Imposto sobre Produto Industrializado (IPI);
- Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços (ICMS);
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS);
- Contribuição Previdenciária Patronal (CPP).

As alíquotas podem variar de 4,5% até 16,93% sobre o valor bruto faturado, e depende da atividade (comércio, indústria ou serviço) e da faixa de faturamento.

E eu com isso?



- Tente adquirir o hábito de capacitar-se sempre. A busca por conhecimento é o atalho para alcançar seus objetivos. Busque sempre as informações, pois elas não irão “cair do céu”;
- Mantenha-se atento aos deveres e direitos de um empresário, para que você não seja surpreendido por alguma reclamação indesejada;
- Lembre-se de que, quando você enquadra seu negócio como Microempresa, seu histórico como empresa não desaparece. Aproveite esse momento para buscar melhores taxas com seus bancos, melhores ofertas dos fornecedores e, quem sabe, estimular a concorrência, para que vocês possam atuar em parceria para compras coletivas;
- Cuidado com a formação de preço e com os controles financeiros. Eles serão primordiais para uma boa gestão do seu negócio;
- Invista em um bom relacionamento com o cliente, procure buscar as melhores técnicas de vendas e conhecer os melhores atendimentos ao cliente, para que você possa replicar em sua empresa e diferenciar-se no mercado.

Preencha o diagrama, respeitando os cruzamentos, com as palavras em destaque no texto.

De olho nas obrigações mensais e anuais do Microempreendedor Individual!

Após se formalizar, o Microempreendedor Individual passar a ter obrigações mensais e anuais. Confira!

TODO MÊS

- Quitar o DAS e/ou Carnê da Cidadania: o Microempreendedor Individual pagará a contribuição de 5% do salário mínimo vigente para a Previdência Social/INSS, “zero” para o governo federal, mais R\$ 1,00 para o estado (indústria e comércio) e/ou R\$ 5,00 para o município (prestação de serviço). O pagamento do DAS é até o dia 20 de cada mês;
- Preencher, todo mês, o relatório de receitas brutas mensais. Esse documento não precisa ser entregue a nenhum órgão, mas deve ser apresentado se for solicitado pela Receita Federal ou pelas Secretarias de Fazenda do estado ou do município;
- Arquivar por cinco anos as notas fiscais de compras e vendas e/ou de serviços junto ao relatório mensal de receitas brutas.

Resumindo:

- Para um salário mínimo de R\$ 954,00, o cálculo do INSS será de 5%, que totaliza R\$ 47,70;
- Se a empresa do Microempreendedor Individual for uma indústria ou um comércio, pagará R\$ 47,70 para o INSS e mais R\$ 1,00 para o ICMS, totalizando R\$ 48,70 por mês;

E sobre a Microempresa, vamos recapitular?

São consideradas Microempresas as empresas brasileiras que possuam natureza jurídica compatível com as atividades, não desempenhem primariamente atividades associativas ou de administração pública, possuam faturamento bruto anual de, no máximo, R\$ 480.000,00, e não sejam Microempreendedores Individuais. O valor teto de faturamento tem como base os valores estipulados para adesão ao Simples Nacional (regime de tributação simplificado), conforme Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela Lei Complementar nº 139/2011. Vale ressaltar que compõem o público do Sebrae todas as Microempresas, optantes ou não pelo Simples Nacional.

De acordo com a publicação “O público Sebrae”, de 2015, as Microempresas apresentam-se em maior número nas Unidades Federativas (UF) da região Sudeste (50%), com metade do total, seguida pelas regiões Sul (21%), com um quinto do total, Nordeste (17%), Centro-Oeste (8%) e Norte (4%). Além disso, metade das Microempresas brasileiras (49%) atua, principalmente, em atividades de comércio. O setor de serviços ocupa a segunda colocação, com 35,7%, seguido pela indústria, com 11% das Microempresas.

De maneira geral, as Microempresas concentram-se nos grandes centros urbanos. Os 20 municípios com maior número de Microempresas (11 capitais e outras nove cidades), de acordo com o documento, concentram 30,4% do total do universo brasileiro.

Os 20 segmentos com maior concentração de Microempresas respondem por 36,7% do total. As duas primeiras colocadas, sozinhas, representam 11,8% do total e são atividades do setor do comércio (comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios e comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância

de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns). A maioria das atividades está nos setores do comércio e de serviços. A construção civil aparece somente na 13ª colocação (construção de edifícios), e a indústria na 15ª (confeção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas e as confeccionadas sob medida).

Segundo os resultados das estimativas, o universo de Microempresas projetado para o final de 2015 é 3.849.228.



Não esqueça!

Com base nas dicas e informações disponibilizadas nesta cartilha, procure responder às perguntas a seguir, considerando agora a sua realidade e as informações sobre o seu negócio.

1 – Você está pronto para alcançar novos desafios em seu negócio?

2 – Já analisou as informações sobre o Simples Nacional?

3 – Quais as principais diferenças entre as categorias de Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP)?

4 – Quais são as principais obrigações e os direitos de cada uma dessas categorias: MEI, ME e EPP?

Refleta, planeje-se, organize-se e administre seu negócio.

O resultado virá em forma de lucro!

Bom trabalho e sucesso!



Horadojogo!

Teste aqui seus conhecimentos!

Caça-palavras

Procure e marque, no diagrama de letras, as palavras em destaque no texto.

1. O registro legal de uma empresa é tirado na **Junta Comercial** do estado e DF ou no Cartório de Registro de **Pessoa Jurídica**.
2. Para as pessoas jurídicas, esse passo é equivalente à obtenção da **Certidão de Nascimento** de uma pessoa física.
3. **Contrato Social** é a peça mais importante do início da empresa, e nele devem estar definidos claramente os seguintes itens: **interesse das partes, objetivo da empresa e descrição do aspecto societário, bem como a maneira de integralização das cotas**.

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| M | E | T | A | Y | G | H | J | K | L | R | E | S | U | L | T | A | D | O | S | O | F | R | E | T | E | N |
| O | R | G | A | N | I | Z | A | Ç | Ã | O | E | M | É | T | O | D | O | S | R | F | G | A | R | R | A | I |
| N | L | E | R | M | U | I | T | O | F | A | Z | B | E | M | P | A | R | A | V | O | C | Ê | S | I | M | E |
| I | T | R | K | L | U | C | R | O | É | M | E | L | H | O | R | Q | U | E | P | R | E | J | U | Í | Z | O |
| O | J | E | I | N | V | E | S | T | I | N | F | O | R | P | R | O | D | U | T | O | F | I | X | O | I | A |
| R | E | N | T | A | B | I | L | I | D | A | D | E | I | N | D | Ú | S | T | R | I | A | M | Ó | V | E | L |
| A | D | C | U | S | T | O | I | N | V | E | S | T | I | M | E | N | T | O | I | N | I | C | I | A | L | T |
| M | U | I | O | G | E | S | T | Ã | O | I | I | E | P | R | E | E | N | D | E | D | O | R | I | S | M | O |
| E | M | A | D | I | O | B | T | O | Ç | A | O | R | T | U | J | C | A | S | A | D | O | S | A | B | O | R |
| N | Ú | R | E | R | O | D | E | C | A | I | X | A | E | A | G | E | N | D | A | R | S | O | A | P | R | I |
| T | O | T | A | L | D | E | L | U | C | R | A | T | I | V | I | D | A | D | E | E | R | I | O | R | Ã | O |
| O | Ç | E | R | P | P | R | O | P | A | G | A | N | D | A | M | A | R | K | E | T | I | N | A | A | D | I |
| M | O | B | J | E | T | I | V | O | S | O | T | N | E | M | A | J | E | N | A | L | P | I | N | Ç | I | C |
| E | C | E | D | E | R | I | N | O | V | A | Ç | Ã | O | C | R | I | A | R | I | T | L | E | S | A | E | R |
| O | Ã | Ç | O | M | O | R | P | D | O | D | I | A | L | A | N | C | H | E | L | E | G | A | L | O | I | E |
| V | I | A | B | I | L | I | D | A | D | E | E | C | O | N | Ô | M | I | C | A | N | E | G | Ó | C | I | O |



Avalie!

Após a leitura desta cartilha, você considera que recebeu informações relevantes que podem ajudar você a definir estratégias para expandir os seus negócios, com a compreensão das diferenças entre as categorias empresariais de Microempreendedor Individual, Microempresa e Empresa de Pequeno Porte?

() Sim () Não

Eu SEI, eu faço!

Esta cartilha apresentou vários aspectos importantes, que lhe ajudarão a decidir o caminho a seguir.

Agora, você tem mais informações para saber se deve continuar como Microempreendedor Individual ou se segue para a “estação” da Microempresa e vai em direção à Empresa de Pequeno Porte.

Caso você esteja preparado para seus novos desafios, como os personagens que apresentamos – Ana e Reinaldo –, siga, então, motivado.

Tenha uma certeza: seja qual for a sua opção neste momento, o Sebrae estará sempre ao seu lado.



Saibamais!

Conheça outros temas importantes para o Empreendedor:

SEI

Público-alvo: Microempreendedores Individuais.

Objetivo: capacitar os Microempreendedores Individuais por meio de um conjunto de produtos e serviços específicos para melhorar a gestão de seus negócios e promover sua consolidação no mercado.

| Produto/serviço | Objetivo | Modalidade/formato |
|------------------------|--|--|
| Comprar | Para quem quer comprar bem, adquirir o que necessita com qualidade, preços e prazos de pagamento favoráveis às necessidades de seus clientes e aumentar a lucratividade. Tudo isso mantendo uma boa relação com seus fornecedores. | <ul style="list-style-type: none">• Oficina presencial: 4 horas;• Capacitação a distância via internet: 15 dias;• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;• Audiolivro;• Cartilha impressa. |
| Controlar Meu Dinheiro | Aprenda sobre finanças e como controlar o dinheiro da empresa e o fluxo de caixa. Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o da empresa e saiba elaborar o controle diário de entradas e saídas do seu negócio. | <ul style="list-style-type: none">• Oficina presencial: 6 horas: 1º encontro – 4 horas; 2º encontro – 2 horas.• Capacitação a distância via internet: 15 dias;• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;• Audiolivro;• Cartilha impressa. |
| Empreender | Descubra mais sobre o seu potencial empreendedor e aprenda a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do seu próprio negócio. | <ul style="list-style-type: none">• Oficina presencial: 4 horas;• Capacitação a distância via internet: 15 dias;• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;• Audiolivro;• Cartilha impressa. |

| Produto/serviço | Objetivo | Modalidade/formato |
|---------------------------|---|---|
| Planejar | Aprenda a planejar o seu negócio. Saiba quando fazer mudanças para se adaptar às necessidades do mercado, dispor de produtos e serviços com qualidade e ampliar as possibilidades de crescimento sustentável. | <ul style="list-style-type: none"> • Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa. |
| Unir Forças para Competir | Quando você trabalha com outras pessoas que exercem as mesmas atividades que a sua, fica mais fácil superar problemas, desafios e necessidades comuns. Descubra as vantagens de empreender coletivamente no seu setor. | <ul style="list-style-type: none"> • Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa. |
| Vender | Para você pensar o seu negócio, entender o mercado, se adequar às necessidades de seus clientes e, com isso, ampliar as possibilidades de crescimento. | <ul style="list-style-type: none"> • Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa; • Kit educativo (telessala): 24 horas; • Boas Vendas! Como Vender Mais e Melhor no Varejo. |
| Administrar | Aprenda a gerir o seu negócio, ter total controle e visão para alcançar bons resultados. Trabalhar de forma integrada a gestão, as finanças, o mercado e tudo o que envolve a sua empresa. Saiba como traçar o caminho em direção ao sucesso. | <ul style="list-style-type: none"> • Oficina presencial: 8 horas; • Kit educativo (telessala): 24 horas; • Aprender a Empreender; • Aprender a Empreender – Serviços. |
| Crescer | Auxilia o Microempreendedor Individual em tomadas de decisões acerca de permanecer no patamar do negócio em que está ou passar para um patamar de Microempresa. | <ul style="list-style-type: none"> • Oficina presencial: 4 horas. |

| Produto/serviço | Objetivo | Modalidade/formato |
|--------------------------|---|---|
| Formar Preço | Possibilita uma visão clara dos efeitos de uma correta formulação do preço de venda, bem como sua influência direta na obtenção do equilíbrio do negócio e, posteriormente, na geração do lucro. | • Oficina presencial: 4 horas. |
| Clicar | Capaz de subsidiar o Microempreendedor Individual que tem necessidade de utilizar informações em gestão de negócios constantes na web. | • Oficina presencial: 4 horas. |
| Inovar | Sensibilizar e estimular o Microempreendedor Individual para inovar em seu negócio. | • Oficina presencial: 4 horas. |
| Ser Sustentável | Identificar as dimensões da sustentabilidade possíveis de serem aplicadas na empresa, acreditar na importância de aplicar na empresa práticas sustentáveis e elaborar as práticas sustentáveis possíveis de serem aplicadas em cada empresa, visando aos ganhos financeiros e à melhoria do desempenho socioambiental. Esse texto não deve ser alterado, trata-se de referência descrita por outro autor. | • Oficina presencial: 4 horas. |
| Produzir Alimento Seguro | Orientar Microempreendedores Individuais do setor de alimentação que desejam implantar procedimentos que garantam a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade dos alimentos e das embalagens para alimentos, de acordo com a legislação existente para o setor, com destaque para a RDC nº 49 da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). | A SEI Produzir Alimento Seguro tem 13 horas. Carga horária total: 13 horas: a) Oficina presencial 1 (4 h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); b) Orientação individual 1 (1h) – Empresa (individual); c) Oficina presencial 2 – (4h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); d) Orientação individual 2 (3h) – Empresa (individual); |

| Produto/ serviço | Objetivo | Modalidade/formato |
|---------------------|---|--------------------------------|
| Design | Contribuir com informações específicas e necessárias que permitam ao Microempreendedor Individual ter acesso às vantagens competitivas que o design proporciona. Fazendo uso de princípios de eficiência e de produtividade, o design permite melhorar o desempenho de qualquer atividade econômica, de todos os portes. A oficina pretende facilitar o entendimento da ferramenta design, como ter acesso e o que esperar do design. | • Oficina presencial: 4 horas. |

Gabarito do jogo de caça-palavras

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| M | E | T | A | Y | G | H | J | K | L | R | E | S | U | L | T | A | D | O | S | O | F | R | E | T | E | N |
| O | R | G | A | N | I | Z | A | Ç | Ã | O | E | M | É | T | O | D | O | S | R | F | G | A | R | R | A | I |
| N | L | E | R | M | U | I | T | O | F | A | Z | B | E | M | P | A | R | A | V | O | C | Ê | S | I | M | E |
| I | T | R | K | L | U | C | R | O | É | M | E | L | H | O | R | Q | U | E | P | R | E | J | U | Í | Z | O |
| O | J | E | I | N | V | E | S | T | I | N | F | O | R | P | R | O | D | U | T | O | F | I | X | O | I | A |
| R | E | N | T | A | B | I | L | I | D | A | D | E | I | N | Ú | S | T | R | I | A | M | Ó | V | E | L | |
| A | D | C | U | S | T | O | I | N | V | E | S | T | I | M | E | N | T | O | I | N | I | C | I | A | L | T |
| M | U | I | O | G | E | S | T | Ã | O | I | I | E | P | R | E | E | N | D | E | D | O | R | I | S | M | O |
| E | M | A | D | I | O | B | T | O | Ç | A | O | R | T | U | J | C | A | S | A | D | O | S | A | B | O | R |
| N | Ú | R | E | R | O | D | E | C | A | I | X | A | E | A | G | E | N | D | A | R | S | O | A | P | R | I |
| T | O | T | A | L | D | E | L | U | C | R | A | T | I | V | I | D | A | D | E | E | R | I | O | R | Ã | O |
| O | Ç | E | R | P | P | R | O | P | A | G | A | N | D | A | M | A | R | K | E | T | I | N | A | A | D | I |
| M | O | B | J | E | T | I | V | O | S | O | T | N | E | M | A | J | E | N | A | L | P | I | N | Ç | I | C |
| E | C | E | D | E | R | I | N | O | V | A | Ç | Ã | O | C | R | I | A | R | I | T | L | E | S | Ã | E | R |
| O | Ã | Ç | O | M | O | R | P | D | O | D | I | A | L | A | N | C | H | E | L | E | G | A | L | O | I | E |
| V | I | A | B | I | L | I | D | A | D | E | E | C | O | N | Ô | M | I | C | A | N | E | G | Ó | C | I | O |

Acesse o Portal Sebrae, disponível em: <www.sebrae.com.br>, ou entre em contato por meio do telefone 0800 570 0800.

Referências

ROCHA, Joaquim José Fagundes da. Oficina SEI Vender: Manual do Participante. Brasília: Sebrae, 2011a.

_____. Oficina SEI Vender: Guia do Educador. Brasília: Sebrae, 2011b.



0800 570 0800 / sebrae.com.br