



GUIA DEFINITIVO DE ABERTURA DE EMPRESA

SEBRAE

FICHA TÉCNICA

© 2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Mato Grosso do Sul – SEBRAE/MS

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Mato Grosso do Sul – SEBRAE/MS

Au. Mato Grosso, 1661. Centro. Campo Grande/MS

Telefone: 0800 570 0800

www.ms.sebrae.com.br

SEBRAE MATO GROSSO DO SUL

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual | Marcelo Bertoni

Diretor-Superintendente | Claudio George Mendonça

Diretora Técnica | Sandra Amarilha

Diretor de Operações | Tito M. S. Bola Estanqueiro

Consultor Contábil | Raphael Gutierrez

Técnica Contábil | Renata Veríssimo Maia

ÍNDICE

Introdução

1. Como abrir uma empresa?
2. Como criar uma empresa bem estruturada
3. Por onde começar a minha empresa?
4. Vai abrir um negócio? Entenda o que muda entre os diferentes tipos jurídicos de empresa
5. Franquia
6. Startup
 - 6.1 Living Lab MS – espaço inédito de coworking para startups

Conclusão



INTRODUÇÃO

Empreender parece muito simples: basta uma boa ideia para conquistar o sucesso, não é? Mas, na verdade, não é bem assim que funciona.

Todos nós conhecemos casos de pessoas que abrem suas empresas e em pouco tempo começam a enfrentar dificuldades, problemas com capital de giro e, de repente, a empresa fecha. Imediatamente nos vem o questionamento: por quê?

Fazer o sonho virar realidade necessita muito mais que boas ideias. Também é necessário ter um bom planejamento. Afinal, levar em consideração todos os aspectos que podem efetivamente minimizar os riscos de abrir uma empresa no escuro é sinal de que você está preparado para o desafio que é ter um negócio de sucesso.

Quer abrir a própria empresa e não sabe como? Neste guia completo, você terá o passo a passo para finalmente tirar o seu sonho do papel e começar a empreender!



1. COMO ABRIR UMA EMPRESA?

Para começar a pensar em como abrir uma empresa, você deve ir além daquilo em que se tem habilidade ou afinidade. Deve considerar atividades que lhe trarão retorno, atendendo as suas necessidades e anseios.

Após definir o ramo do negócio que pretende abrir, há uma série de perguntas que devem ser feitas antes de colocar a mão na massa:

Você tem espírito empreendedor?

Abrir uma empresa requer alguém que não tenha medo de se jogar e enfrentar os obstáculos do ambiente empreendedor. Por isso é importante que aquele que estará à frente do negócio saiba o que está fazendo, para minimizar os riscos. Essa pessoa precisa conhecer a realidade do mercado, ser criativa e inovadora, além de conhecida de estratégias e desenvolver as habilidades necessárias para gerir uma empresa.

Quais são as informações de que preciso para abrir uma empresa?

Além de conhecer a legislação para micro e pequenas empresas, será necessário coletar informações sobre gestão financeira, fluxo de caixa, riscos de investimento, logística empresarial e todos os dados para que você passe para a próxima etapa: o planejamento.

Como fazer um plano de negócios?

De acordo com a técnica da Unidade de Atendimento Individual do Sebrae/MS, Renata Veríssimo Maia, esse processo é fundamental para viabilizar a empresa. É uma oportunidade para refinar estratégias e cometer erros no papel em vez de na vida real. Para um bom planejamento, é necessário reunir e organizar todas as informações sobre o empreendimento, fazendo uma análise geral da empresa, aspectos tecnológicos, tributários, de produção, mercadológicos e, claro, financeiros – entre outros, para que sejam analisados.

Renata Maia acrescenta:

"O plano de negócios não é engessado. Ele deve ser repensado e refeito a cada novidade que aparecer. O empreendedor deve moldá-lo conforme as necessidades que surgem pelo caminho. Outro ponto essencial para pensar sobre a importância desta etapa é que vemos muitas ideias maravilhosas que, quando são colocadas no papel, o futuro empreendedor descobre empecilhos, como viabilidade do negócio ou falta de retorno financeiro no tempo estipulado."

Como viabilizar o empreendimento?

Essa parte significa tirar suas ideias do papel e torná-las uma realidade. Portanto é hora de colocar a mão na massa e correr atrás de todos os pormenores jurídicos e físicos que irão viabilizar sua empresa. Seguindo o plano de negócios, ajeite todos os detalhes do empreendimento, como: valor que terá para investir, parceiros, investidores ou linha de crédito, em quanto tempo terá retorno dos resultados, como será a equipe de funcionários, e por aí vai.

Do que preciso para formalizar o negócio?

Toda empresa deve ser registrada. Consulte quais são as obrigações legais de um empresário, desde registros até o contrato social.

Para isso, verifique em qual categoria sua empresa se enquadra. Para cada tipo existem regras específicas. Para um microempreendedor individual (MEI), o processo de registrar o negócio é mais fácil. Para empresas com faturamento superior a **R\$ 81 mil por ano**, a categoria exige outras formalidades.

Onde buscar ajuda?

Pensando em todos os futuros empresários que sonham em abrir seu próprio negócio, o Sebrae/MS tem diversos serviços de orientação para ajudar a estruturar a empresa desde o nascimento, com dicas de como gerenciá-la, além de orientar o papel do empreendedor para alcançar o tão desejado sucesso.



2. COMO CRIAR UMA EMPRESA BEM ESTRUTURADA

O primeiro passo para criar uma empresa é encontrar no mercado local algo que não exista ou que pode ser oferecido de maneira melhor. Partindo de uma necessidade do consumidor, a ideia pode ser estudada para verificar a viabilidade econômica, tanto o capital inicial necessário para criação quanto a aceitação do público. Por isso, realizar um criterioso estudo de mercado faz parte desta etapa de desenvolvimento de ideias.

De quanto você precisar?

A empresa precisa se manter sozinha, mas o retorno do investimento inicial pode levar alguns anos para acontecer. Por esse motivo, é importante que o empreendedor não invista um capital cuja rentabilidade ele espere a curto prazo, pois, se for este o caso, existem outros formatos de investimento de baixo risco que podem ser mais lucrativos.

Se ele perceber que a empresa pode ser mais lucrativa a longo prazo e os ganhos não compensar os riscos, é preciso abrir um CNPJ na categoria correspondente ao tipo de negócio que pretende abrir. Acompanhe a agenda do Dia do Crédito, um evento gratuito que acontece todos os anos no Sebrae e reúne diversas instituições financeiras com informações sobre as linhas de crédito disponíveis e as mais adequadas para o perfil de negócio e a categoria.

Qual é minha missão?

A declaração de missão, visão e valores de uma empresa é tão importante quanto a contratação de pessoal e definição de ponto comercial. É a partir desses valores que pessoas poderão se identificar e se tornar clientes, e neles o relacionamento com fornecedores, prestadores de serviço e clientes será pautado.

Como escolher bem o ponto do meu negócio?

Um dos aspectos que podem definir o sucesso de seu empreendimento diz respeito à escolha da localização do ponto comercial. Entender o perfil do público que você deseja atingir, assim como a logística exigida pelo tipo de produto que irá comercializar, a estrutura necessária, horários de funcionamento, entre outros detalhes, faz toda a diferença.

Especialistas indicam que um dos primeiros passos antes de definir onde abrir seu negócio é a preparação de uma lista com 20 a 30 itens fundamentais. Parece exaustivo, mas a ideia é esgotar ao máximo os imprevistos.

Depois de validada a ideia e os recursos necessários, é indispensável estudar as possíveis localizações para o ponto de venda, as exigências de vitrine, espaço para estoque e readequação do espaço. Geralmente, profissionais de visual merchandising e arquitetos são fundamentais nessa etapa.





3. POR ONDE COMEÇAR A MINHA EMPRESA?

São muitas as pessoas com boas ideias de negócios ou com vontade de empreender que não sabem por onde começar. Abrir uma empresa é mesmo um desafio a ser superado, que vem acompanhado de uma avalanche de informações. Um dos pontos para começar a organizar suas ideias é identificar o problema.

Sim, toda empresa oferece uma solução para um problema. E o que vai ser o seu diferencial de mercado não é a sua solução, mas sim a maneira como você lida com a dor do seu cliente. Somente conhecendo as necessidades das pessoas você conseguirá torná-las seus clientes.

Como descobrir a dor do cliente potencial?

Se você já sabe qual é o problema e a solução, é hora de entender as dores de quem vai comprar sua ideia. Seguem algumas sugestões de passos:

01. Pesquise!

Se você pensa em vender X, converse com seus possíveis clientes e entenda o que pode levá-los à compra. Mas não faça apenas perguntas do tipo: "Por que você comprou isso?". Faça perguntas que te levem aos sentimentos de antes da decisão, por exemplo: "O que você faz entre a saída do trabalho e o happy hour?" (no caso de você querer ser o bar preferencial dele).

02. Seja assertivo

Para fazer as perguntas certas, provavelmente você vai fazer as erradas também. Leia bastante sobre o assunto, faça workshops, converse com gente que faz essa investigação sobre o cliente.

Dica: além das dores, desejos e sonhos também são itens que compõem o perfil do seu consumidor.

03. Ouça!

Você perguntou, né? Então ouça com bastante atenção. Isso demonstra respeito por aquilo que o seu possível cliente pensa. É uma parte importante da relação de vocês e, geralmente, um grande diferencial para fidelizar um comprador.

04. Vá à concorrência

Isso mesmo, passe pela experiência que seu cliente passa em outros lugares. Assim você poderá saber como ele se sente nesses momentos e pensar em como se diferenciar destas sensações.

05. Empatia é essencial!

Para entender a dor ou o problema do outro, é preciso ter capacidade de se identificar com seus problemas, de sentir o que o outro sente.

Deixe seus julgamentos de lado para realmente poder alcançar bons resultados.

É hora do exercício!

Entender sua solução e qual o tipo de apoio real que o seu consumidor precisa são passos essenciais para organizar sua ideia de empreendimento.

Você está no momento de aprender sobre: situação, contexto e atores que compõem as dores e necessidades de seus potenciais clientes. Exercite o pensamento divergente para conseguir considerar mais possibilidades do que o lugar comum. Por exemplo, repense a experiência de "comprar um telefone":

O que motivou essa decisão?

Com que frequência esses fatores de influência ocorrem?

Uma vez tomada a decisão, o que impede de comprar o telefone?

Você já experimentou a frustração de querer comprar e alguma coisa impedi-lo? Sua documentação não passou na burocracia, o cartão estava sem crédito, não tinha o modelo a pronta entrega?

No lugar da atividade “Comprar um telefone”, você pode inserir qualquer outra que se identifique com a experiência do seu negócio, claro.

Você já descobriu bastante até aqui, agora é hora de começar a definir como aplicar isso e começar sua empresa.





4. VAI ABRIR UM NEGÓCIO? ENTENDA O QUE MUDA ENTRE OS DIFERENTES TIPOS JURÍDICOS DE EMPRESA

Abrir uma empresa é um momento que pode gerar muitas dúvidas e incertezas no empreendedor iniciante, o que é totalmente normal! A diferença entre os formatos jurídicos que podem ser abertos no Brasil é um dos assuntos que mais geram confusão nos novos empresários.

Conversamos com o vice-presidente do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de Mato Grosso do Sul (Sescon/MS), João Sebastião da Silua, e pedimos para que ele esclarecesse como são constituídas e quais as principais diferenças entre as empresas do tipo MEI, ME, EIRELI e LTDA. Confira:

MEI – Microempreendedor individual

O MEI é uma categoria que foi criada com o objetivo de tirar os trabalhadores que atuavam por conta própria da informalidade. Para ser registrado como microempreendedor individual, a empresa deve faturar até **R\$ 81 mil por ano (média de R\$ 6.750 por mês, valor a ser leuado em conta proporcionalmente à data de formalização)** e fazer o registro no Portal do Empreendedor, com documentos pessoais e fiscais.

"É importante que, antes do início do processo, o pretendente faça uma consulta prévia à prefeitura da cidade onde pretende se formalizar, porque pode haver atividades com necessidade de licenciamento. Qualquer trabalhador informal pode legalizar seu empreendimento na categoria de MEI, desde que sua atividade esteja dentro da lista do Portal do Empreendedor, podendo contratar no máximo um funcionário para auxiliá-lo nas suas tarefas", explica João Sebastião.

Carga tributária do MEI

A modalidade permite ao contribuinte obter a isenção de tributos federais, como o IRPJ (Imposto de Renda – Pessoa Jurídica), PIS (Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e CSLL (Contribuição Social sobre Lucro Líquido). Como substituição a eles, é preciso pagar um valor simbólico destinado à Previdência Social e ao ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) ou ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza).

"Entretanto o MEI possui limitações muito claras. A primeira é em relação ao faturamento de R\$ 81 mil por ano. Isso significa que, se você consegue ganhar mais do que isso com seu empreendimento, imediatamente você já encontra um impeditivo para se formalizar e precisa procurar por outras opções", observa João Sebastião.

ME – Microempresa

Este formato é destinado a empresas que podem faturar até R\$ 360 mil por ano e, para se formalizar, o processo é um pouco diferente. Você precisa solicitar entrada perante a Junta Comercial do estado onde você irá abrir a empresa. A ME só pode contar com até nove funcionários registrados e apenas um titular como sócio.

Tributação da ME

Ela irá variar de acordo com a atividade da empresa, e conforme a opção pelo Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real.

EIRELI – Empresa Individual de Responsabilidade Limitada

Esta foi uma categoria criada para eliminar a figura do sócio "fictício", prática muito comum quando era preciso mais de uma pessoa para registrar a empresa como sociedade limitada. As empresas dessa modalidade são aquelas que lucram até **R\$ 3,6 milhões por ano**.

"Com a EIRELI é possível separar o patrimônio empresarial do privado, o que significa que, em situações como dívidas relativas ao empreendimento, somente o patrimônio social da empresa pode ser utilizado para quitar as pendências, não o do empreendedor responsável. Nessa modalidade, o empreendedor responde limitadamente ao capital social. Para abrir uma EIRELI, é preciso ter um capital mínimo de 100 vezes o valor do salário-mínimo no momento em que a empresa for registrada", explica João Sebastião da Silveira.

Tributação da EIRELI

Se você tem interesse em ter uma EIRELI, poderá escolher entre o Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real ou Lucro Arbitrado. João Sebastião esclarece que a inclusão no Simples Nacional só é possível desde que a EIRELI esteja registrada no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.

Ltda. – Abreviação de "limitada"

São empresas em que o capital social é organizado por cotas, ou seja, cada um dos sócios possui uma quantidade registrada de acordo com seu investimento. Para a constituição desse tipo de empresa, é necessária a celebração de um contrato social e registrá-la na junta comercial do estado.

Qualquer aplicação feita em dinheiro, bens ou imóveis pode ser igualmente ou parcialmente dividida entre os sócios. Essa divisão vai depender do percentual que cada um possui da empresa.

Tributação da Ltda.

A maioria das empresas Ltda. se enquadra no Simples Nacional e paga tributos de acordo com seu faturamento. Dependendo do seu segmento e de quanto você fatura por ano, há as alíquotas de venda e de serviços prestados.

Como escolher uma dessas modalidades?

Para João Sebastião da Silveira, é importante saber a aplicabilidade de cada modalidade de empresa.

"Para o microempreendedor, o MEI é a categoria que tem mais vantagens. O fato de não precisar pagar impostos federais e o uso do DAS para quitar os tributos já garantem boa economia financeira e de tempo em um estágio inicial do empreendimento. Também para profissionais que ainda não formalizaram seu negócio, tais como cabeleireiros, serralheiros, entre outros, optar pelo MEI é uma ótima maneira de se regularizar e colocar sua atividade em um patamar mais elevado", comenta.

Portanto, se você está começando a empreender, se tornar MEI é um ótimo caminho (caso a atividade que você desempenhe seja permitida nessa modalidade). Mas, a partir do momento em que sua empresa começa a atingir um patamar mais elevado em faturamento e com necessidade de contratar mais funcionários, é hora de analisar as outras modalidades de empresa.

Se surgirem dúvidas e precisar de orientações, conte sempre com o Sebrae/MS.



5. FRANQUIA

As diferenças no modelo de gestão de uma franquia, quando comparado com um empreendimento próprio, surgem como vantagens aos olhos de quem está começando nos negócios.

Para o início de uma carreira empreendedora, essa aposta já se tornou a melhor solução para aqueles que decidiram arriscar e entrar no mundo dos negócios. Um projeto pronto é bem mais fácil do que começar sozinho. E é por isso que o franchising aumenta a cada dia.

O consultor empresarial Raphael Gutierrez explica essa ascensão. Segundo ele, a franquia traz diversas vantagens: "A operação já foi testada, já passou por erros e acertos e, por isso, as chances de ter sucesso são quase indiscutíveis, sem contar que oferece facilidades de desenvolvimento de atividades por possuir uma estrutura que já chega pronta ao empreendedor".

Este modelo de negócio deuolve ao franqueador uma cobertura de mercado maior, inovações e trocas de experiências que são oriundas da expansão do comércio. Não é à toa que o franchising gera inúmeros empregos diretos no país. Alguns pesquisadores incluem a franquia dentro dos 4 P's do Marketing: produto, preço, promoção e pontos de venda. O franchising se encaixa neste último, ou seja, são canais de venda, e por isso necessitam do marketing para garantir sua difusão e sobrevida.

Idealizadores que apostaram nessa ideia colhem bons frutos de suas franquias. E a dica para quem deseja embarcar neste negócio é: "pensar em rede". É preciso gostar de ser um empreendedor. E, para isso, não basta gostar do produto; antes de tudo, é preciso gostar de vendê-lo e de administrá-lo.

Ser franqueado é botar a mão na massa, sim!

Ao optar por uma franquia, o empresário pula algumas etapas e sai na frente em muitos aspectos, como ter a marca já consolidada no mercado, manuais de operação prontos, lista de fornecedores e produtos homologados, entre muitas outras vantagens. Mas a bandeira da marca não faz o negócio andar sozinho. O franqueado precisa estar na linha de frente, acompanhar o atendimento, controlar o tempo desse atendimento, conferir a qualidade do produto/serviço, se relacionar com clientes e até substituir algum funcionário ou reforçar a equipe em dias de maior movimento.



6. STARTUP

Afinal, o que é uma startup? Tudo começou durante a época que chamamos de bolha da internet, entre 1996 e 2001. Apesar de usado nos EUA há várias décadas, só na bolha ponto-com o termo "startup" começou a ser usado por aqui. Significava um grupo de pessoas trabalhando com uma ideia diferente que, aparentemente, poderia fazer dinheiro. Além disso, "startup" sempre foi sinônimo de iniciar uma empresa e colocá-la em funcionamento. O que os investidores chamam de startup?

Muitas pessoas dizem que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Mas há uma definição mais atual, que parece satisfazer a diversos especialistas e investidores: uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Os passos seguintes

É justamente por esse ambiente de incerteza (até que o modelo seja encontrado) que tanto se fala em investimento para startups – sem capital de risco, é muito difícil persistir na busca pelo modelo de negócios enquanto não existe receita. Após a comprovação de que ele existe e a receita começar a crescer, provavelmente será necessária uma nova leva de investimento para essa startup se tornar uma empresa sustentável.

Quando se torna escalável, a startup deixa de existir e dá lugar a uma empresa altamente lucrativa. Caso contrário, ela precisa se reinventar – ou enfrenta a ameaça de morrer prematuramente.

Startups são somente empresas de internet? Não necessariamente. Elas só são mais frequentes na internet porque é bem mais barato criar uma empresa de software do que uma de agronegócio ou biotecnologia, por exemplo, e a web torna a expansão do negócio bem mais fácil, rápida e barata – além da venda ser repetível. Mesmo assim, um grupo de pesquisadores com uma patente inovadora pode também ser uma startup – desde que ela comprove um negócio repetível e escalável.



6.1 LIVING LAB MS – ESPAÇO INÉDITO DE COWORKING PARA STARTUPS

Coworking, espaço para eventos e um bom lugar para fazer networking com empreendedores ligados à tecnologia e inovação. Este é o objetivo do Living Lab, em Campo Grande (MS), um espaço inédito no estado, resultado de parceria entre o Sebrae e dezenas de instituições públicas e privadas. Está localizado no prédio anexo ao Sebrae em Campo Grande, e foi criado para estimular empresas de inovação e tecnologia, promover modelos de negócios escaláveis – que sejam replicáveis e de baixo custo, e com soluções para problemas sociais.

Com acesso livre, wi-fi gratuito, energia contagiante e muitas pessoas interessantes, o espaço é um ótimo lugar para se conectar, trocar ideias com pessoas com os mesmos interesses e vontade de fazer diferente. Se esse é o seu perfil, o LLMS é para você.

CONCLUSÃO

Agora que você já sabe como abrir a sua empresa, busque o Sebrae mais próximo de você para te ajudarmos a dar forma ao seu sonho. Os nossos especialistas estão preparados para te auxiliar por meio de consultorias, cursos e workshops.

E fique atento às agendas da sua cidade, porque promovemos eventos ao longo do ano todo, trazendo as novidades e tendências do mercado, desde a parte financeira, até gestão de pessoas, vendas e marketing.

 Sebrae Mato Grosso do Sul
Av. Mato Grosso, 1661 - Campo Grande/MS

 ms.sebrae.com.br

 0800 570 0800

 facebook.com/Sebrae.MSul

 instagram.com/sebraems

 twitter.com/sebraems

 youtube.com/c/CanalSebraeMS

