

CONSELHOS COMUNITÁRIOS
DE DEFESA SOCIAL DO ESTADO DO CEARÁ
SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS DO ESTADO DO CEARÁ
SEBRAE/CE

GUIA DOS CCDS



GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ
*Secretaria da Segurança Pública
e Defesa Social*



PARTICIPE DAS SOLUÇÕES PARA
A SEGURANÇA DE SUA COMUNIDADE

ATENÇÃO

Para acessar os QR Codes siga as instruções a seguir:

1. Baixe um aplicativo de QR Code no Google Play ou APP Store.
2. Aponte a câmera do seu celular para o QR Code para ter acesso aos conteúdos.



Sebrae
www.ce.sebrae.com.br



**Site da Secretaria /
Coordenadoria de Defesa Social:**
[www.sspds.ce.gov.br/2018/01/01/
coordenadoria-de-defesa-social-codes](http://www.sspds.ce.gov.br/2018/01/01/coordenadoria-de-defesa-social-codes)



Fortaleza-CE

2020

SUMÁRIO

1. ORIENTAÇÕES GERAIS CONSELHO COMUNITÁRIO DE DEFESA SOCIAL	04
2. ATRIBUIÇÕES DOS CCDS	07
3. SER EMPREENDEDOR	08
Quem é o empreendedor e atitudes empreendedoras	08
Mitos e verdades sobre empreender	08
Motivação para empreender	10
4. CONHECENDO O SEBRAE	12
Nossos números	14
O Sebrae atende #conheça	16
5. OS TIPOS DE NEGÓCIOS	18
Os negócios informais	18
Os tipos de empresas	18
Por que as micro e pequenas empresas são importantes?	19
Seja um MEI (Microempreendedor individual)	20
6. SOLUÇÕES SEBRAE #APRENDA	22
O Sebrae para empreendedores	22
7. QUEM TEM CONHECIMENTO VAI PRA FRENTE	24
8. TEM SEBRAE EM TODO O CEARÁ	30
9. CAMPANHAS SEBRAE	33
10. CONHEÇA NOVOS CONTEÚDOS	34

Introdução

COORDENADORIA DE DEFESA SOCIAL DA SSPDS

Os Conselhos Comunitários de Defesa Social (CCDS) são entidades representativas estruturadas, no âmbito da Secretaria da Segurança Pública e Defesa Social do Estado do Ceará (SSPDS/CE), com atuação em todo o Ceará, que permitem aos próprios cidadãos participarem ativamente da construção da paz, apoiando a segurança pública e articulando estratégias comunitárias voltadas à prevenção social do crime e da violência. Com apoio do Governo do Estado, os CCDS fomentam o desenvolvimento de projetos voltados ao fortalecimento da segurança comunitária no Estado do Ceará, com ênfase na solução pacífica e consensual dos conflitos.

Assim, a direção superior do Sebrae Ceará, por reconhecer a importância dessa política institucional, vem efetivando, há quase dez anos, uma bem-sucedida parceria com a Secretaria da Segurança Pública e Defesa Social, sempre na perspectiva de fomentar e potencializar a cultura empreendedora, a liderança e a inovação como valiosas ferramentas de apoio à promoção da defesa social e à difusão da cultura de paz.

Nesse período, várias histórias de sucesso surgiram advindas dessa colaboração, a exemplo do desenvolvimento de censos de negócios, oficinas, palestras, seminários, rodas de conversa e visitas de assessoramento técnico nas próprias comunidades. Esse trabalho impacta diretamente na geração de emprego e renda, na formalização e no crescimento de pequenos empreendimentos em localidades com alto grau de vulnerabilidade social.

Esta cartilha foi idealizada, sob tal inspiração, com o intuito de ampliar o olhar do cidadão sobre o futuro. Essa publicação serve como um novo instrumento de apoio aos conselheiros de Defesa Social, apresentando, de forma simples e didática, orientações e sugestões para o desenvolvimento de iniciativas empreendedoras. Com foco nos produtos e serviços desenvolvidos pelo Sebrae Ceará, essas orientações podem gerar reflexos muito positivos no contexto da pacificação territorial.

1. ORIENTAÇÕES GERAIS CONSELHO COMUNITÁRIO DE DEFESA SOCIAL - CCDS

O QUE É UM CCDS?

Conselho Comunitário de Defesa Social é uma instituição formada pelos mais diversos segmentos representativos da sociedade de um bairro, cujo principal objetivo é participar, ativamente, na solução de problemas de segurança do bairro, apoiando e auxiliando a SSPDS (Secretaria da Segurança Pública e Defesa Social).

COMO SE CRIA UM CCDS?

Para ser criado um Conselho é necessário que haja interesse dos representantes das diversas camadas sociais do bairro, ou seja, liderança comunitária, profissionais liberais, donas de casa, aposentados, entre outros, que se interessem e solicitem da SSPDS um representante para orientá-los na criação do Conselho Comunitário de Defesa Social.

COMO SE FORMA UM CCDS?

O Conselho é formado por uma diretoria eleita pela comunidade, para um mandato de 04 (quatro) anos, assim constituída: presidente e vice-presidente, primeiro secretário, segundo secretário, diretor de Direitos Humanos, diretor de Relações Públicas, diretor de Patrimônio e 03 (três) Fiscais.

QUAIS OS BENEFÍCIOS TRAZIDOS COM A CRIAÇÃO DO CCDS?

- Trabalhar em prol da segurança dos moradores, auxiliando os órgãos da Segurança Pública na promoção da Defesa Social, com objetivo de oferecer a tão almejada cultura de paz;
- Organizar os moradores do bairro com vistas à defesa de seus interesses junto aos poderes públicos, garantindo assim a satisfação dos anseios e necessidades existentes;
- Incentivar o bom relacionamento da comunidade e lideranças com a Polícia Militar, Corpo de Bombeiros e Polícia Civil, assim como com outras instituições públicas e privadas;
- Desenvolver um trabalho auxiliar de combate às causas de violência, criminalidade, prostituição, uso e tráfico de drogas e quaisquer atividades que venham a perturbar o equilíbrio da Segurança Pública na área de atuação do Conselho;
- Promover e requerer, se necessário, junto à SSPDS e demais forças amigas, orientação para palestras, conferências, fóruns, campanhas educativas e culturais que orientem a comunidade na prevenção da autodefesa.

POR QUE A PARTICIPAÇÃO DA COMUNIDADE?

O artigo 144 da Constituição Federal diz: “Segurança Pública, DEVER do Estado, DIREITO e RESPONSABILIDADE de todos”. Assim, a comunidade, como corresponsável pela segurança pública, não poderia ficar de fora de qualquer entidade criada com o objetivo primordial de oferecer segurança, paz e tranquilidade. Sabemos ainda que é de vital importância para o êxito dos programas de segurança, despertar, fomentar e manter o interesse e a participação ativa dos vários segmentos representativos da sociedade.

COMO SERIA A PARTICIPAÇÃO DA COMUNIDADE NA EXECUÇÃO DE TÃO NOTABILIZANTE TAREFA, QUE É A SEGURANÇA PÚBLICA?

Além das diversas tarefas que podem ser desenvolvidas pelos CCDS no campo da Segurança Subjetiva (Postura Social Preventiva), qualquer cidadão poderá cumprir suas responsabilidades constitucionais, denunciando todo e qualquer tipo de violência ou crime através do Teledenúncia 181.

A PARTICIPAÇÃO DA COMUNIDADE RESUME-SE SOMENTE ÀS DENÚNCIAS TELEFÔNICAS?

A comunidade, muitas vezes, conhece melhor a área do que a própria Polícia e poderá indicar, até mesmo por meio dos Conselhos Comunitários de Defesa Social, às Unidades Policiais locais, os focos de intranquilidade social, pontos críticos de criminalidade, sugerindo o tipo de policiamento mais eficaz para o seu bairro: motopatrulha, radiopatrulha, cavalaria, a pé, misto, entre outros.



Saiba mais
acessando o QR
Code da Secretaria
da Segurança
Pública
e Defesa Social

Site da Secretaria
www.sspds.ce.gov.br

Site da Secretaria / Coordenadoria da Defesa Social
www.sspds.ce.gov.br/2018/01/01/coordenadoria-de-defesa-social-codes

Endereço Coordenadoria de Defesa Social
CODES - Coordenadoria de Defesa Social da SSPDS
Av. Bezerra de Menezes, 581 - São Gerardo | CEP: 60.325-003
Contato: (85) 3101.6561 | Fax: (85) 3433.6535 | (85) 98967.9701
E-mail: defesasocial@sspds.ce.gov.br | cods.ccds@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/cpdesce
Instagram: @codesce

2. ATRIBUIÇÕES DOS CCDS

OS CONSELHOS COMUNITÁRIOS TÊM A INCUMBÊNCIA DE:

- Estabelecer uma aproximação da comunidade com os órgãos da Segurança Pública;
- Preparar o cidadão e capacitá-lo a utilizar os recursos de Segurança que o Governo lhe coloca à disposição;
- Permitir à população participar e fiscalizar, reivindicando e oferecendo sugestões aos diversos órgãos de Segurança Pública;
- Permitir que os órgãos de Segurança e demais órgãos governamentais evoluam à medida que a comunidade solicite sua atuação;
- Desenvolver a confiança da população nos órgãos de Segurança Pública;
- Auxiliar no combate às causas da violência e da criminalidade;
- Promover campanhas de assistência e recuperação das vítimas de violência;
- Identificar os problemas que possam afligir as comunidades e buscar as soluções, antes que se agravem;
- Efetuar levantamentos das áreas de risco de acidentes, sugerindo medidas acauteladoras, visando preveni-los ou minimizar seus efeitos;
- Levar diretamente às autoridades as reivindicações e queixas da comunidade.

Para o desempenho de suas atividades, as Diretorias dos Conselhos buscarão na própria comunidade os recursos necessários à sua manutenção. Tal prática, além de despertar o espírito de solidariedade e interesse pelas coisas que lhe dizem respeito, proporcionará mais personalidade, respeito e autonomia.

3. SER EMPREENDEDOR

QUEM É O EMPREENDEDOR E ATITUDES EMPREENDEDORAS.

Mônica Arruda Lima / Analista Técnica - SEBRAE/CE

Empreendedorismo é um termo muitas vezes associado a pessoas que tem negócios, mas ser empreendedor vai muito além e está muito mais relacionado à atitude, forma de agir do que a atividade que você desempenha.

Muitas pessoas nunca foram proprietárias de empresas, mas possuem características que as tornam reconhecidas como empreendedoras, como a criatividade, a iniciativa, capacidade de encontrar soluções e identificar novas oportunidades.

MITOS



Ganhar dinheiro rápido? **MITO**

Um negócio precisa buscar resultados e lucros para se sustentar, para reinvestir em busca do crescimento e para remunerar os sócios. Mas o dinheiro é consequência de um trabalho bem feito, da qualidade dos serviços, do bom atendimento ao cliente, do produto com qualidade. Montar um empreendimento somente buscando ganhar dinheiro rápido pode frustrar e levar ao fracasso.



Sorte? **MITO**

ENCONTRO DA OPORTUNIDADE COM A CAPACIDADE DE REALIZAÇÃO

Às vezes, o sucesso é percebido como resultado da boa sorte, porém, em empreendedorismo o resultado na verdade vem do comprometimento, da persistência e da vontade de realizar.



Ter sócios não é bom? **MITO**

SÓCIOS PODEM COMPLEMENTAR COMPETÊNCIAS

Ter sócios pode ser um excelente complemento não só no investimento financeiro, mas nas competências necessárias para a gestão do negócio. É importante buscar sócios que tragam habilidades diferentes e conhecimento ao negócio e que os papéis de cada um sejam bem negociados.



Empreendedor nato? **MITO**

Os estudos do comportamento empreendedor apontam que o empreendedorismo não é um traço de personalidade, mas um conjunto de várias características pessoais que podem ser desenvolvidas e treinadas.



Trabalhar menos? **MITO**

COMPROMETIMENTO E PERSISTÊNCIA

Algumas pessoas dizem que desejam empreender para não ter mais patrão, para poder trabalhar no dia e na hora que quiser ou para não ter mais horários. Essas motivações se mostram equivocadas porque na verdade uma empresa exige uma dose elevada de comprometimento e persistência para conquistar o mercado e principalmente no início do empreendimento o tempo de dedicação é bastante exigido.

Fazer acontecer é uma das principais características de um empreendedor, pois ele não apenas tem ideias, mas tem a iniciativa de testá-las e colocá-las em prática buscando resultados e realização pessoal. Além disso, o empreendedor se antecipa aos

fatos, não espera para agir quando forçado pelas circunstâncias ou diante de problemas. Ele não atribui aos outros o sucesso ou o fracasso, mas assume riscos calculados e responsabilidades diante dos desafios do seu empreendimento ou de seus projetos.

VERDADES



Experiência anterior no ramo? VERDADE

Ao identificar uma oportunidade de negócios, caso exista uma experiência anterior ou conhecimento no ramo, o empreendedor já parte com uma vantagem pelo fato de conhecer o mercado e as características do setor onde pretende entrar. Caso não exista essa experiência prévia, a busca de informações sobre o novo negócio tem que ser priorizada, pois cada negócio tem particularidades e detalhes na sua operação que são fatores fundamentais para o sucesso.



Relacionamento / Networking? VERDADE

Um dos papéis principais do empreendedor é buscar oportunidades e fazer novos negócios. Manter relacionamentos e parcerias é fundamental para isso, bem como a participação ativa em grupos e entidades de classe, eventos do setor e outras oportunidades de fazer novos contatos e parcerias.



Usar os próprios recursos? VERDADE

Iniciar o negócio com recursos próprios é uma forma interessante de manter o equilíbrio financeiro e buscar a sustentabilidade do empreendimento. No planejamento é possível definir um investimento inicial e programar a expansão, reinvestindo os recursos gerados pela própria empresa. Porém se não for possível dispor de todo capital inicial, o empresário pode buscar recursos junto a bancos ou investidores para compra de máquinas, equipamentos e reformas e deixar os recursos próprios para aplicar em capital de giro.



Planejamento? VERDADE

Planejar e monitorar os resultados é um dos fatores para o sucesso de um empreendimento. O planejamento norteia onde se deseja chegar e pode ajudar a reduzir os riscos envolvidos no negócio.



Família empreendedora? VERDADE

Grande parte dos empreendimentos no Brasil são familiares e até mesmo grandes empresas brasileiras foram fundadas e são administradas por grupos familiares. Não é problema constituir uma empresa familiar, ao contrário, pode ser um estímulo e gerar uma renda importante para a família. As dificuldades ocorrem quando os membros da família não se profissionalizam para gerenciar o negócio ou não agem de forma empreendedora.

MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE

Os empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções de trabalho, abrindo um negócio a fim de gerar renda para si e para família.

Muitos negócios iniciam por necessidade, porém para que tenham sustentabilidade a longo prazo é importante que busquem se profissionalizar, inovar e atender as necessidades dos clientes.



Empreender é um dos sonhos dos brasileiros, segundo pesquisas que monitoram a atividade empreendedora. Dentre as motivações para empreender esses pontos são identificados:

01

CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

A partir de pesquisas realizadas por estudiosos do tema empreendedorismo em diversos países, foram identificados diversos aspectos comuns no padrão de comportamento relacionados às pessoas que obtinham sucesso e realização em suas atividades empreendedoras. As chamadas "características do comportamento empreendedor" são um ponto de partida para uma auto-avaliação e planejamento do seu desenvolvimento pessoal e empresarial.

03

EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

Qualidade e eficiência sempre foram fundamentais para o sucesso de empreendimentos. No nosso mundo atual extremamente conectado, não há mais espaço para empresas ineficientes ou que não consideram a qualidade na experiência do cliente. O empreendedor que tem essa característica desenvolvida encontra maneiras de fazer as coisas da melhor forma, mais rápida ou mais barata. Sempre pensa na satisfação ou superação das expectativas do cliente e cumpre os prazos combinados.

02

BUSCA DE OPORTUNIDADE E INICIATIVA

O empreendedor é alguém inquieto por natureza e que está sempre atento a novas ideias e oportunidades, mas não basta identificar boas ideias, é preciso agir e ter iniciativa para colocar em prática. A percepção de necessidades de áreas de negócios que não estão bem atendidas em determinada localidade podem trazer boas oportunidades. Outras fontes de oportunidades podem ser um hobby ou atividade que o empreendedor conheça bem ou informações obtidas em feiras, viagens, internet que podem trazer ideias inovadoras.

04

CORRER RISCOS CALCULADOS

Correr riscos faz parte do dia a dia do empreendedor, pois fazer negócios envolve comprar, vender, conceder prazos, fazer investimentos e existem várias incertezas envolvidas na tomada dessas decisões. Porém um bom planejamento irá ajudar a calcular os riscos envolvidos e o empreendedor ao tomar decisões avalia alternativas, analisa informações e decide até onde pode ir.

05

PERSISTÊNCIA

O empreendedor traz essa característica da persistência pois mesmo diante de obstáculos significativos ou desafios, ele busca soluções, insiste no que está fazendo ou muda de estratégia. É muito importante aprender com os erros e redirecionar ações, estratégias de negócio sempre que necessário.

EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE

Os empreendedores por oportunidade optam por iniciar um novo negócio mesmo quando possuem alternativas de emprego e renda, por identificar uma oportunidade promissora no mercado e pelo desejo de autorrealização.

Todo negócio parte de uma necessidade ou problema a ser resolvido e deve fazer parte do propósito pessoal do empreendedor, além de trazer inovação e diferenciais para o mercado.

06

COMPROMETIMENTO

Um negócio exige do empreendedor um forte comprometimento que pode ser traduzido na responsabilidade pessoal por solucionar problemas, na colaboração com a equipe de trabalho sempre que necessário para terminar uma atividade que ajude a melhor atender o cliente e superar as expectativas.

07

ESTABELECIMENTO DE METAS

Nessa característica o empreendedor estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal. O sonho do empreendedor precisa ser traduzido em metas que possam ser específicas, claras e fáceis de visualizar. A meta também precisa ser mensurável, ou seja, é possível medir se está sendo atingida. Outra característica é que a meta precisa ser alcançável e relevante para que haja motivação. Por fim a meta é temporal, ou seja, precisa ter prazo para ser realizada e tornar possível monitorar a execução.

08

BUSCA DE INFORMAÇÕES

O empreendedor ao desenvolver essa característica dedica-se pessoalmente a obter informações necessárias para o desenvolvimento das suas atividades. Buscar informações pode ser pesquisar como realizar determinada atividade ou projeto antes de sua execução ou até mesmo consultar especialistas para esclarecimento de dúvidas ou apoio técnico.

09

PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO

O planejamento é uma das principais ferramentas para o empreendedor tomar decisões, calcular riscos e acompanhar resultados. Planejar envolve revisar constantemente os planos levando em conta os resultados obtidos e as mudanças que possam ter ocorrido.

10

PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS

O empreendedor precisa constantemente vender ideias, convencer pessoas, influenciar e estabelecer parcerias em prol do seu empreendimento. Essa capacidade de persuasão aliada a uma boa rede de relacionamentos trará ganhos para o negócio, auxiliando a encontrar oportunidades, fazer parcerias estratégicas e obter bons resultados.

11

INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA

A partir de um propósito pessoal e da paixão pelo que faz, o empreendedor busca autonomia e expressa confiança na própria capacidade de realizar uma tarefa difícil ou de enfrentar desafios.

CONCLUSÃO

Empreender é buscar, se predispor ao desenvolvimento pessoal e um convite ao agir, alcançar e continuar um caminho de crescimento.

4. CONHECENDO O SEBRAE

Há mais de cinco décadas, acreditamos na força da união. Por isso, enxergamos no empresário brasileiro a nossa principal razão de ser.

Nesse sentido, estamos empenhados em mostrar a força do empreendedor. O Sebrae é uma entidade privada que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequenas empresas – aqueles com faturamento bruto anual de até R\$ 4,8 milhões.

Para quem já é ou quer ser empresário, o Sebrae é a opção mais fácil e econômica de obter informações e conhecimento. Seu foco é fortalecer o empreendedorismo por meio de parcerias com os setores público e privado.



O Sebrae está onde o empreendedor brasileiro precisa.



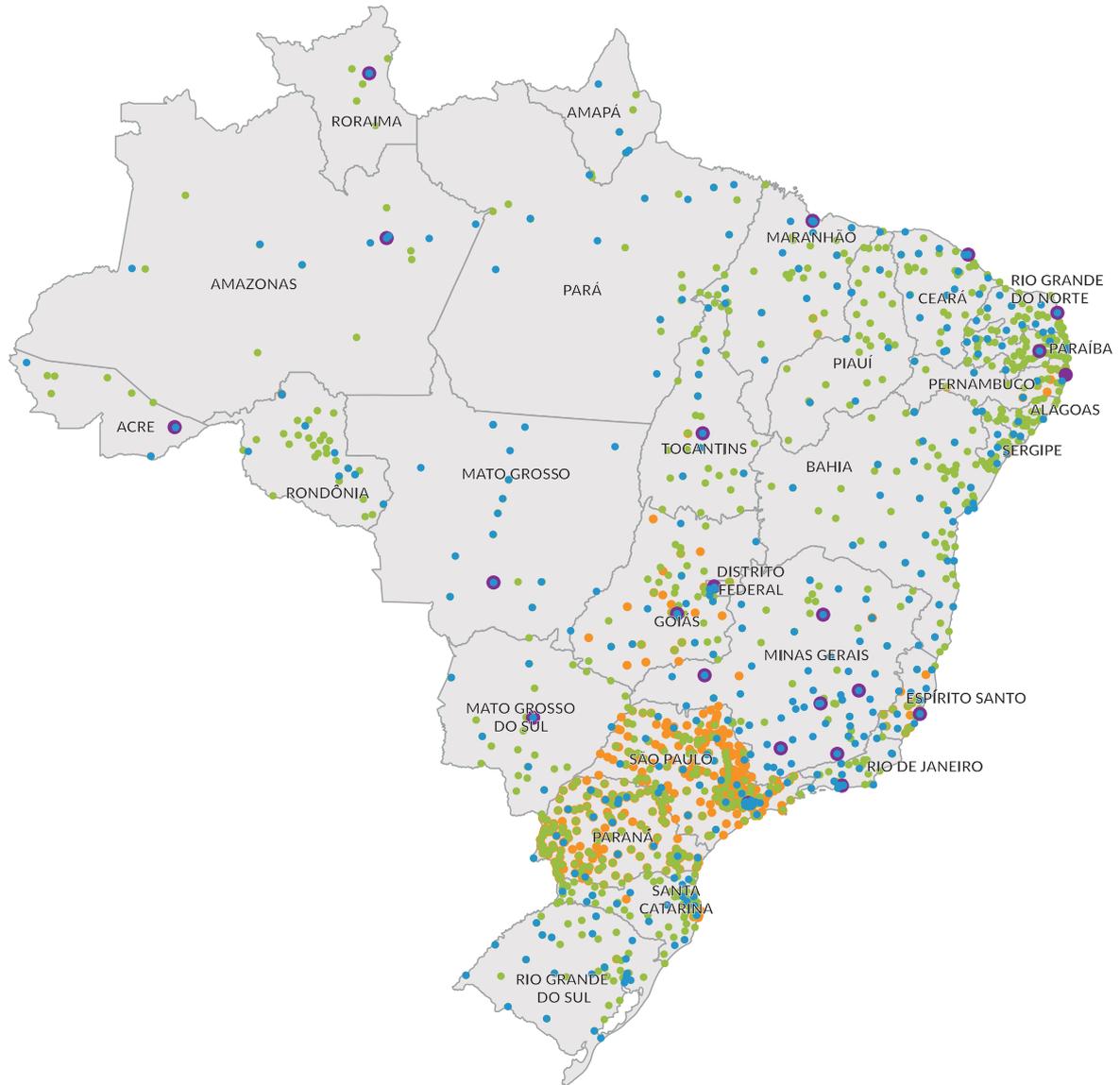


Cerca de

1.819

pontos de atendimento

onde são oferecidos cursos, seminários, consultorias e assistência técnica para pequenos negócios de todos os setores.



ESTADO				
Brasil	366	480	23	950
Acre	3	1	1	6
Alagoas	4	0	0	34
Amazonas	8	1	1	7
Amapá	5	0	0	6
Bahia	27	0	0	69
Ceará	17	1	1	30

ESTADO				
Distrito Federal	5	0	1	1
Espírito Santo	10	13	1	15
Goiás	12	21	1	39
Maranhão	16	3	1	34
Minas Gerais	54	6	6	42
Mato Grosso do Sul	7	0	1	27
Mato Grosso	17	0	1	9

ESTADO				
Pará	12	0	1	17
Paraíba	11	0	1	69
Pernambuco	6	7	1	28
Piauí	7	0	0	30
Paraná	18	197	0	136
Rio de Janeiro	14	1	1	23
Rio Grande do Norte	10	0	1	26

ESTADO				
Rondônia	9	1	0	30
Roraima	2	0	1	6
Rio Grande do Sul	22	1	0	36
Santa Catarina	17	10	0	61
Sergipe	6	1	0	22
São Paulo	39	215	1	117
Tocantins	8	1	1	30

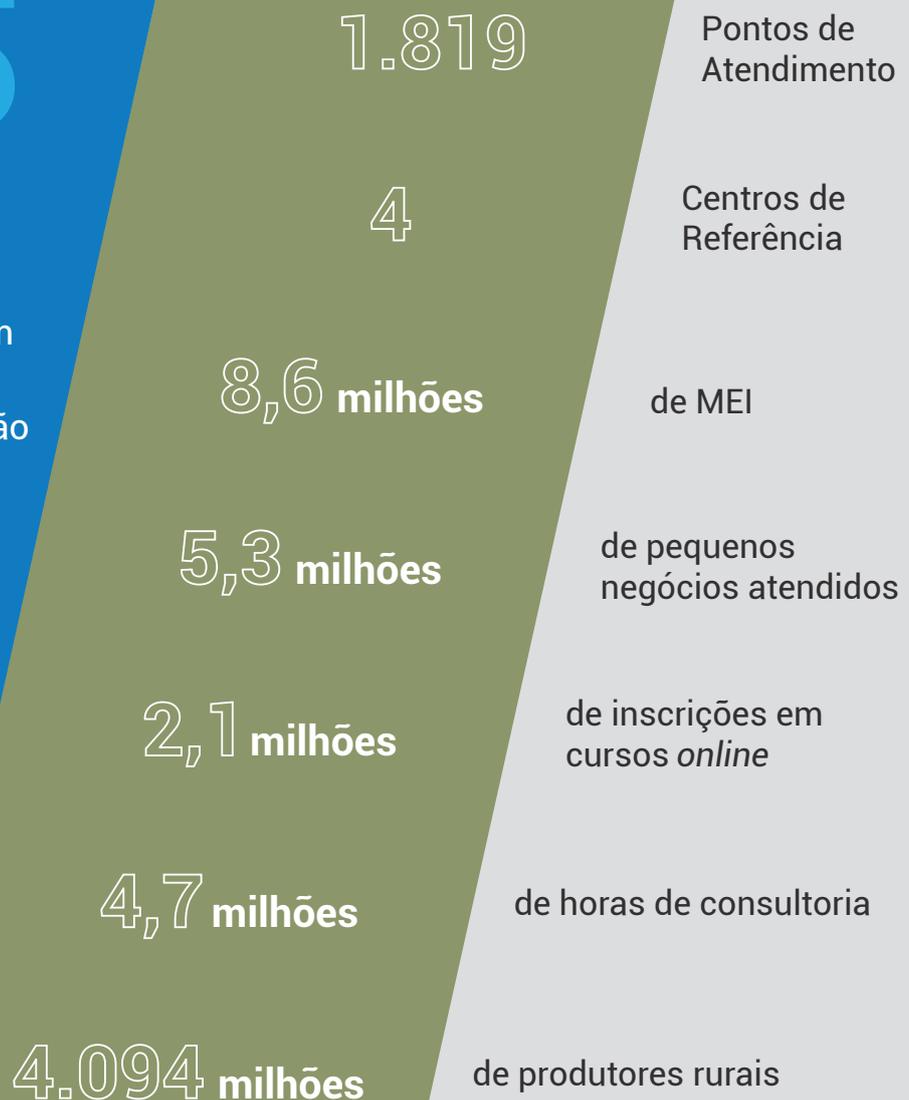
LEGENDA

Agência de Atendimento	SebraeLab	Espaço Sebrae em Parceiros	Sala do Empreendedor
------------------------	-----------	----------------------------	----------------------

Nossos Nú me ros

O Sebrae mostra aos empreendedores as vantagens de se ter um negócio formalizado. Por meio da cooperação entre empresas e empreendedores, é possível fortalecer os pequenos negócios por torná-los mais competitivos.

Sebrae: a força do empreendedor brasileiro.



6,2 milhões

de orientações técnicas

Parceria com 3.328

instituições de ensino

958.441

alunos envolvidos em projetos do Sebrae

2.112

projetos em 2019

97%

dos pequenos negócios acham que o Sebrae é importante para o Brasil

96%

dos pequenos negócios acham que o Sebrae é uma instituição ética

87%

dos clientes recomendam, com certeza, os produtos e serviços Sebrae

1,8 milhões

de participantes em quase 70 mil palestras, oficinas e seminários

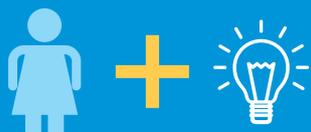
6,8 milhões

de Empresas de Pequeno Porte e microempresas

9,9 milhões

de atendimentos a pessoas físicas e jurídicas

O SEBRAE ATENDE #CONHEÇA



QUEM PENSA EM ABRIR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO:

Todos que sonham montar a sua empresa.



QUEM BUSCA A FORMALIZAÇÃO DO SEU NEGÓCIO:

O Sebrae mostra aos empreendedores as vantagens de se ter um negócio formalizado.



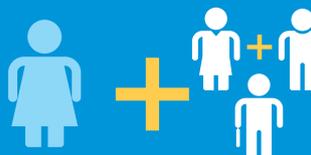
QUEM JÁ TEM SEU NEGÓCIO:

Não importa o ramo de sua empresa ou há quanto tempo está no mercado, o Sebrae está preparado para incentivá-lo a crescer cada vez mais.



QUEM QUER IR MAIS LONGE:

Soluções para as empresas que já estão consolidadas no mercado, mas não querem estacionar nos negócios.



QUEM ACREDITA NA FORÇA DA UNIÃO:

Incentiva a cooperação entre empresas e empreendedores, pois acredita que a união fortalece os pequenos negócios por torná-los mais competitivos.

OS PEQUENOS NEGÓCIOS JÁ REPRESENTAM

98% EMPRESAS



POTENCIAL EMPRESÁRIO

Pessoa física com ou sem atividade econômica.



EMPREENDEDOR RURAL

Com registro próprio nos órgãos reguladores estaduais e ou municipais.



MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Conforme Lei Complementar nº 128/2008.



MICROEMPRESA

Conforme Lei Complementar nº 123/2006.



EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Conforme Lei Complementar nº 123/2006.

5. OS TIPOS DE NEGÓCIOS



OS NEGÓCIOS INFORMAIS

Muitos brasileiros possuem um pequeno negócio informal ou trabalham por conta própria, não tendo registro legal ou direito à previdência social;

Os altos custos, a demora, a burocracia e a desinformação são fatores que levam os empreendedores a não formalizarem o seu negócio.

Ter um negócio informal significa:

- a) Estar sujeito às notificações, autuações e multas dos órgãos de fiscalização;
- b) Não ter CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) e CGF (Cadastro Geral de Contribuinte) impedindo a obtenção de matérias-primas de fornecedores;
- c) Não dispor de notas fiscais, dificultando a realização de vendas;
- d) Ter dificuldades para obter crédito e outros serviços bancários;
- e) Não poder assinar carteira de trabalho de funcionários;
- f) Não ter acesso à Previdência Social e outros benefícios.

OS TIPOS DE EMPRESAS

Microempreendedor Individual - MEI

Receita bruta anual de até R\$ 81 mil

Microempresa

Receita bruta anual de até R\$ 360 mil

Empresa de Pequeno Porte

Receita bruta anual de R\$ 360 mil a R\$ 4,8 milhões

POR QUE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SÃO IMPORTANTES?

a) PORQUE ELAS SÃO MAIORIA

São as micro e pequenas empresas que movimentam a economia local. Os pequenos empreendimentos urbanos e rurais representam 98% das atividades empresariais. Sendo assim, criar condições para que os pequenos negócios se fortaleçam e gerem mais emprego e renda é o melhor caminho para gerar um ciclo de prosperidade no município.

b) PORQUE GERAM EMPREGO

Todo gestor público busca aumentar o número de empregos em seu município como forma de gerar renda para a população. Porém, para realizar esta tarefa de gerar postos de trabalho, a Administração Pública precisa contar com as empresas locais.

As pequenas empresas são as maiores empregadoras no País. De cada dez trabalhadores brasileiros, seis estão nos pequenos negócios formais ou informais.

c) PORQUE PROMOVEM A INCLUSÃO SOCIAL

É comum, principalmente nos municípios de menor porte, existir um contingente de pessoas dependentes de programas sociais e que contam com o Poder Público para suprir suas necessidades básicas de subsistência.

Uma demonstração clara de que o desenvolvimento está chegando a uma cidade ou região é a diminuição paulatina do número de beneficiários dos programas sociais municipais, estaduais e federais, pelo fato de as pessoas conseguirem fonte de renda própria, seja pela obtenção de um emprego em MPE ou por abrirem um pequeno negócio.

Além disso, os pequenos empreendimentos são importantes geradores do primeiro emprego, trazendo para o mercado de trabalho jovens e adultos sem experiência e qualificação profissional inicial e, com isso, promovem a inclusão produtiva de parcela da população normalmente excluída da economia formal.

SEJA UM MEI

QUEM SE FORMALIZA TEM MAIS VANTAGENS.

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Registrando-se como MEI, você formaliza seu negócio com custo zero e menor burocracia.

PRÉ-REQUISITOS:

- Faturamento bruto anual de até R\$ 81.000;
- Não ser sócio ou titular de outra empresa;
- Não possuir filial;
- Máximo de 1 empregado;
- Estar enquadrado em uma das atividades permitidas ao MEI.



SÃO MAIS DE 400 ATIVIDADES PERMITIDAS.

VANTAGENS DE SER MEI

- Abertura rápida e gratuita;
- Formalização e posse de CNPJ;
- Emissão de nota fiscal;
- Possibilidade de vendas para órgãos públicos;
- Vendas utilizando cartões, boletos e conta corrente jurídica;
- Dispensa de Escrituração Contábil;
- Sem obrigatoriedade de emissão de nota fiscal para venda a pessoas físicas;
- Isenção de impostos federais e pagamento simbólico de ICMS e ISS;
- Pagamento unificado e simplificado de impostos;
- Cobertura previdenciária (conforme carências mínimas de contribuições).



VALORES

O MEI recolhe um valor mínimo mensal (reajustado anualmente), sendo:

- 5% de um salário mínimo para a Previdência Social (INSS);
- R\$ 5,00 para o imposto municipal (ISS), em caso de atividades de prestação de serviço;
- R\$ 1,00 para o imposto estadual (ICMS), em caso de atividades de comércio e/ou indústria.

RESPONSABILIDADES DO MEI

- Recolher a contribuição mensal (DAS) até o dia 20 de cada mês;
- Pagar as guias DAS em dia (mantendo os benefícios);
- Enviar declaração anual do simples nacional até o último dia útil de maio de cada ano (há multa para quem não entrega ou perde o prazo);
- Emitir nota fiscal ao vender para outras empresas;
- Comprar sempre com nota fiscal e guardá-las;
- Preencher e guardar o Relatório de Receitas Brutas todo mês;
- Registrar formalmente o empregado (caso haja) e pagar os encargos. Sugere-se a contratação de profissional contábil para assistência.
- Verificar normas que regulam o alvará de funcionamento junto à prefeitura.

Material adaptado do original desenvolvido pelo SEBRAE/SC

Fique atento:

se estiver recebendo seguro-desemprego ou outro benefício da Previdência Social, poderá perdê-lo ao se formalizar. Procure orientação antes de registrar sua empresa.

PROCURE O SEBRAE MAIS PRÓXIMO

SAIBA COMO SE FORMALIZAR E TENHA MAIS DICAS E ORIENTAÇÕES SOBRE A GESTÃO DO SEU NEGÓCIO.

0800 570 0800
WWW.CE.SEBRAE.COM.BR

Orientações, cursos e consultorias, online ou presenciais.

Temas:

- Marketing
- Recursos Humanos
- Finanças
- Vendas
- Produção
- Planejamento
- Estratégia
- Canais digitais (Facebook, Twitter, loja online)
- Inovação
- Como obter financiamento
- Leis e Normas
- e muito mais.

Consulte a relação completa em www.ce.sebrae.com.br

Saiba mais sobre o MEI:

Consulte as atividades permitidas, formalize-se online, imprima as Guias Mensais e muito mais:
www.portaldoempreendedor.gov.br
Ligue: 135 - Previdência Social
<http://fenacon.org.br/escritorios/>

6. SOLUÇÕES SEBRAE #APRENDA

O SEBRAE PARA OS EMPREENDEDORES

6 ETAPAS FUNDAMENTAIS PARA INICIAR O SEU NOVO NEGÓCIO DE MANEIRA IDEAL

Um roteiro adequado é muito importante quando o assunto é a abertura de um empreendimento.

O que preciso?

A abertura e o gerenciamento de um novo negócio exigem um conjunto de habilidades e conhecimentos, como entender o mercado, o público e planejar bem cada etapa. Uma boa administração considera, também, estratégias de marketing, um fluxo de caixa controlado e passa, ainda, por muita criatividade e inovação.

Etapas iniciais:

1. Saber que negócio abrir;
2. Saber se a pessoa tem perfil;
3. Reunir informações sobre o negócio;
4. Organizar informações sobre o tipo de negócio que quer montar;
5. Saber como obter crédito para iniciar o negócio;
6. Saber como fazer o registro do negócio.



The image shows a screenshot of the SEBRAE website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Conteúdos', 'Cursos Online', 'Sebrae nos Estados', 'Fale Conosco', 'Notícias', a search icon, 'Entrar', and 'Cadastrar'. The main content area features a large banner with the text 'ABERTURA DE EMPRESA: O QUE VOCÊ PRECISA SABER' over a background image of two hands shaking. Below the banner, there is a breadcrumb trail: 'Empreendedorismo | Texto'. The main heading is '6 etapas fundamentais para iniciar o seu novo negócio de maneira ideal'. Below this, a sub-heading reads: 'Um roteiro adequado é muito importante quando o assunto é a abertura de um empreendimento.' To the right of the screenshot, there is a QR code with the text 'Para saber mais acesse:' above it.

OFICINAS SEI

Conjunto de Soluções SEBRAE para a capacitação do MEI, que abordam temas essenciais a uma boa gestão do negócio:

SEI comprar; SEI empreender; SEI vender; SEI planejar;
SEI controlar meu dinheiro; SEI unir forças para melhorar.



Para saber mais acesse:



ECONOMIA CRIATIVA

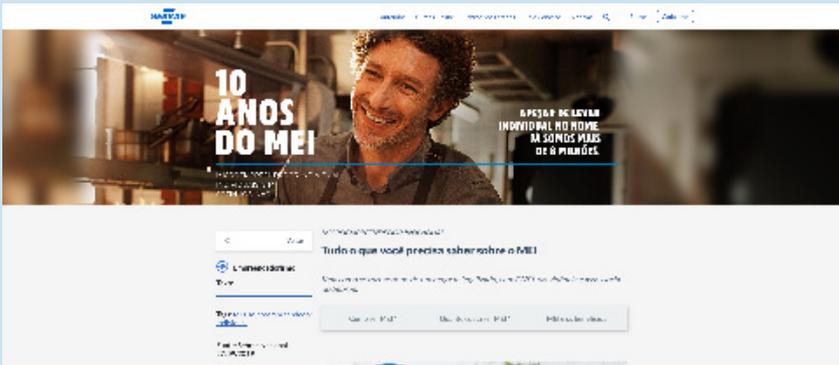
Promover a geração de conhecimento através de informação qualificada para construção de um ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios que compõem a cadeia da economia criativa, negócios baseados no capital intelectual e cultural e na criatividade gerando valor econômico e estimulando a geração de ocupação e renda.



Para saber mais acesse:



Para ter acesso a informações mais detalhadas sobre o MEI, como se inscrever, quais seus benefícios e suas obrigações assista o vídeo a seguir.



Para saber mais acesse:



7. QUEM TEM CONHECIMENTO VAI PRA FRENTE



O treinamento e educação a comunidades locais está no cerne do pensamento de desenvolvimento territorial do Sebrae/CE, que compreende que o desenvolvimento dos pequenos negócios e dos potenciais empresários, o que inclusive vai em consonância com o propósito de “transformar a vida das pessoas através do empreendedorismo”.

SEBRAE PARA OS JOVENS

A metodologia JEPP (Jovem Empreendedor Primeiros Passos), que atua com disciplina de empreendedorismo em escolas de nível fundamental. Em 2018 foram envolvidas 28 escolas em 19 municípios, sendo 17 públicas. Ao todo, foram impactados 21.481 alunos (Unidade de Gestão da Cultura Empreendedora).

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

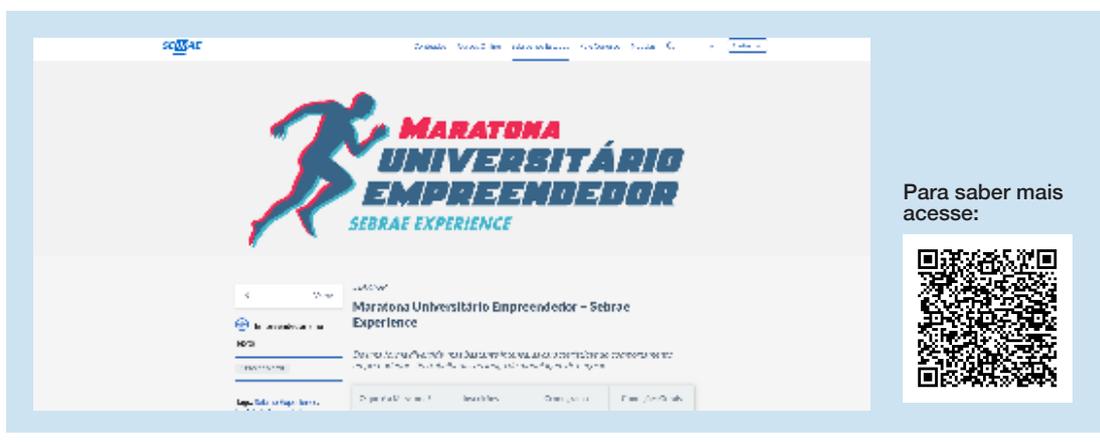
Promove ações para fortalecer a cultura empreendedora em todos os níveis do Ensino Formal (Ensino Fundamental, Médio, Educação Profissional e Educação Superior).



The screenshot shows the SEBRAE website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Cursos e Eventos', 'Serviços digitais', 'Conteúdos', 'Sebrae nos Estados', 'Fale Conosco', 'Notícias', and 'Entrar'. Below the navigation bar is a banner featuring a grid of diverse young people's faces. To the right of the grid, the text reads 'EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE'. Below the banner, there is a breadcrumb trail: 'Página principal > Educação Empreendedora no Ensino Fundamental'. A search bar is visible with the text 'Vázar' and 'ATTITUDE EMPREENDEDORA'. The main heading is 'Educação Empreendedora no Ensino Fundamental'. A QR code is located to the right of the screenshot, with the text 'Para saber mais acesse:' above it.

MARATONA EMPREENDEDORA

De caráter educacional, o Desafio Universitário Empreendedor tem o objetivo de estimular atitudes empreendedoras nos jovens. Isso é feito por meio de uma série de atividades, que vão desde jogos virtuais a cursos de capacitação presenciais.



The screenshot shows the SEBRAE website interface for the 'Maratona Universitário Empreendedor - Sebrae Experience'. The main banner features a stylized red and blue runner icon next to the text 'MARATONA UNIVERSITÁRIO EMPREENDEDOR SEBRAE EXPERIENCE'. Below the banner, there is a search bar with the text 'Vázar' and 'Maratona Universitário Empreendedor - Sebrae Experience'. A QR code is located to the right of the screenshot, with the text 'Para saber mais acesse:' above it.

CURSOS ON LINE

São mais de 100 cursos gratuitos para você aprender quando e onde quiser.



SEBRAE

Cursos e Eventos Serviços digitais Conteúdos Sebrae nos Estados Fale Conosco Notícias Entrar Cadastrar

Cursos Online Sebrae

O EAD está de cara nova! São mais de 100 cursos gratuitos, para você aprender quando e onde quiser

Sua Startup Está Pronta Para Captar Recursos?

Neste curso você entenderá o momento da sua startup e do seu projeto para buscar a melhor modalidade de investimento.

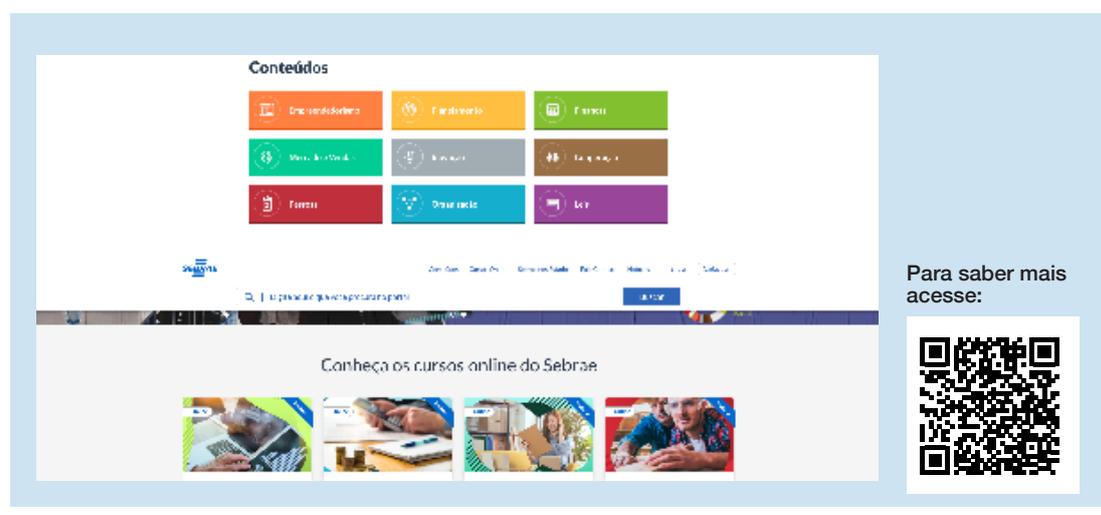
Para saber mais acesse:



SOLUÇÕES SEBRAE

No Sebrae mais perto de você em nosso site, temos diversas soluções para atender seja quem já tem sua empresa estruturada ou para quem ainda deseja abrir um pequeno negócio.

Acesse www.ce.sebrae.com.br e tenha acesso a informações importantes que podem apoiar você a ter sucesso em seu negócio.



Conteúdos

- Empreendedorismo
- Financiamento
- Financiamento
- Marketing Digital
- Inovação
- Tecnologia
- Fomento
- Empreendedorismo
- SEI

Conheça os cursos online do Sebrae

Para saber mais acesse:



IDEIAS DE NEGÓCIOS

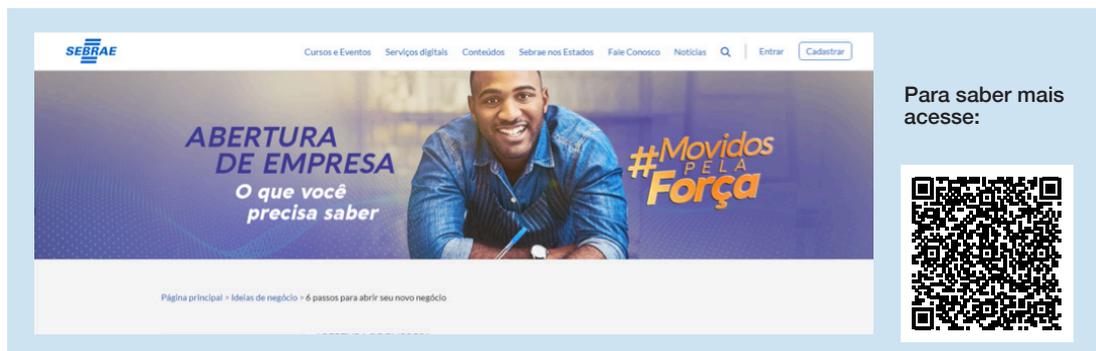
Quer empreender? Veja mais de 350 sugestões para começar um bom negócio.



Para saber mais acesse:

ABERTURA DE EMPRESA

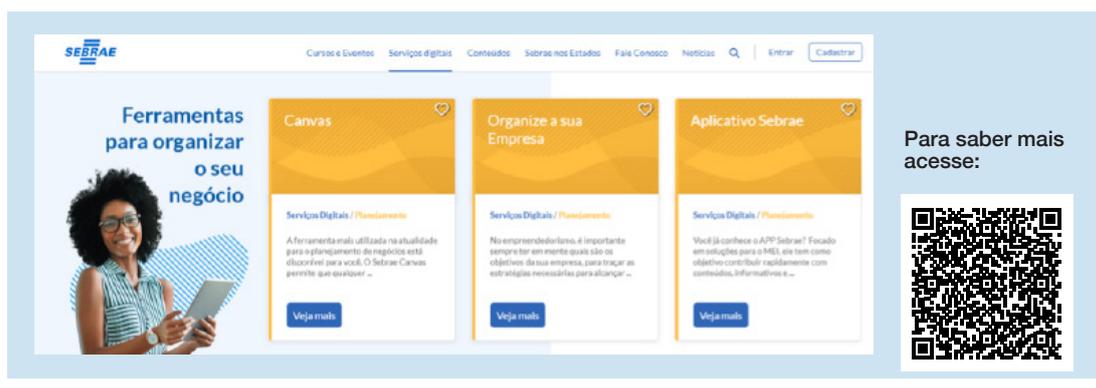
Confira o que você precisa saber para montar uma empresa e se tornar um empreendedor de sucesso



Para saber mais acesse:

FERRAMENTAS PARA ORGANIZAR O SEU NEGÓCIO

Conheça ferramentas que vão te ajudar a organizar a Gestão de seus negócios.

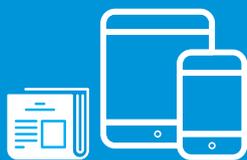


Para saber mais acesse:

NOSSOS PRODUTOS E SERVIÇOS #APRENDA



O Sebrae utiliza diversos produtos e serviços para atender os micro e pequenos negócios. O objetivo é possibilitar o repasse de informações para o maior número possível de empresas e grupos associativos, trazendo benefícios diretos para milhões de pessoas no Brasil.



PUBLICAÇÕES

Com publicações sobre os mais diversos temas e setores do empreendedorismo, o Sebrae ajuda quem tem ou quer abrir um negócio a buscar conhecimento, no seu ritmo e no seu tempo, seja em casa ou na própria empresa.



INOVAÇÃO

Contribuir para que as empresas promovam inovações em seus processos e produtos é um importante foco da atuação do Sebrae. O objetivo final é tornar os pequenos negócios mais competitivos em um mercado em constante mudança.



ACESSO A MERCADOS

O Sebrae promove feiras, rodadas de negócios e exposições em todo o Brasil, aproximando as empresas que querem comprar, vender e gerar novos negócios, ações que contribuem para a colocação de produtos e serviços de micro e pequenas empresas no mercado.



INFORMAÇÃO

Pesquisas, artigos, publicações, notícias e muito mais. Informações úteis para que as micro e pequenas empresas de diferentes setores da economia encontrem tudo que precisam saber para continuar por dentro do que acontece no mundo.



CONSULTORIA

Consultores especializados, prontos para realizar uma análise completa do seu negócio. O Sebrae presta consultoria em seus postos de atendimento ou diretamente em sua empresa.



CURSOS

O Sebrae conta com cursos e palestras, presenciais e a distância, para atender quem já tem e quer ampliar seu negócio ou quem pensa em abrir sua própria empresa. São cursos feitos sob medida pra quem quer aprender desde as noções básicas de empreendedorismo até a gestão do próprio negócio.

8.

TEM SEBRAE EM TODO CEARÁ

O SEBRAE existe para que as micro e pequenas empresas tenham sucesso e para apoiar quem sonha em abrir seu próprio negócio.

O SEBRAE/CE possui 12 escritórios no estado, que atendem a todos os 184 municípios cearenses. Veja como acessar o mais próximo de você.

SEDE

Avenida Monsenhor Tabosa, 777 - Praia de Iracema - Fortaleza/CE
CEP: 60165-011 - Fone: 0800.570.0800

01 - Escritório Regional de Baturité

Av. 7 de Setembro, 961 - Centro - Baturité/CE

CEP: 62760-000

Fone: (85) 3347.1570

Articuladora: FABIANA GIZELE

02 - Escritório Regional do Cariri

Rua Interventor Francisco Erivano Cruz, S/N - Centro, Juazeiro do Norte
CE, 63010-015 - Praça da Matriz - Juazeiro do Norte/CE

CEP: 63050-270

Fone: (88) 3512.3322

Articuladora: TANIA PORTO

03 - Escritório Regional do Centro-Sul (Iguatu)

Av. Engenheiro Wilton Correia Lima, S/N - Prado - Iguatu/CE

CEP: 6350210

Fone: (88) 3581.1864

Articuladora: ELIZANGELA ANDRADE

04 - Escritório Regional de Fortaleza

Rua General Bezerril, S/N - Palácio do Comércio - Centro - Fortaleza/CE

CEP: 6005-510

Fone: (85) 3253.6513

Articulador: JONNY CÉSAR

05 - Escritório Regional da Ibiapaba (Tianguá)

Rua Teofilo Ramos, 645 - Centro - Tianguá/CE

CEP: 62320-000

Fone: (88) 3671.1699

Articulador: MAGALHÃES TERCEIRO

06 - Escritório Regional de Itapipoca

Rua Pergentina Araujo, 242 - Centro - Itapipoca/CE

CEP: 62500-000

Fone: (88) 3631.2595

Articulador: JACOB BANDEIRA

07 - Escritório Regional do Jaguaribe (Limoeiro do Norte)

Av. Cel. Antônio Joaquim, 1535 - Centro - Limoeiro do Norte/CE

CEP: 62930-000

Fone: (88) 3423.1259

Articuladora: WANDREY PIRES

08- Escritório Regional do Litoral Leste (Aracati)

R. Coronel Alexanzito, 812 - Centro - Aracati/CE

CEP: 32800-000

Fone: (88) 3421.2869

Articuladora: ANA CARLA

09 - Escritório Regional Metropolitano

Rua 15 de Novembro, 1478 - Centro - Caucaia/CE

CEP: 61600-090

Fone: (85) 3242.7826 / 3368.8243

Articulador: PEDRO SILVA

10 - Escritório Regional Norte (Sobral)

Av. Dr. Guarani, 1059 - Centro - Sobral/CE

CEP: 62010-300

Fone: (88) 3611.8300

Articuladora: SUILANY TEIXEIRA

11 - Escritório Regional dos Sertões de Crateús

Rua Padre Mororó, 285 - Fátima II - Crateús/CE

CEP: 63700-000

Fone: (88) 3581.0416

Articulador: LUIS GONÇALVES

12 - Escritório Regional do Sertão Central (Quixeramobim)

Rua Francisca Santiago, 52 - Coronel José Aurélio Câmara - Quixeramobim/CE

CEP: 63800-000

Fone: (88) 3441.1264

Articuladora: KAMILA NADJA



9. CAMPANHAS SEBRAE



A FORÇA

Assista ao filme



Experience

Assista ao filme



AQUI TEM SEBRAE

Assista ao filme



Youtube Sebrae

Assista ao filme



10 ANOS DE MEI

Assista ao filme



ESC

Assista ao filme



DIA DA MPE

Assista ao filme



MOBILIZA BRASIL

Assista ao filme

10. CONHEÇA MAIS SOBRE NOVOS CONTEÚDOS!



Tudo sobre o MEI

Secretaria Executiva do Comitê Gestão
Simples Nacional



Tudo sobre o Simples Nacional

Secretaria Executiva do Comitê Gestão
Simples Nacional



O início de um novo negócio Um alerta ao empreendedor

Autor: Antonio Carlos de Matos - Sebrae/SP



Empreendedorismo focado em resolver problemas

Autor: Felipe Cruz de Melo - Sebrae/CE



Líder inovador

Autor: Marcos Antônio Brasil - Sebrae/CE



Tendências de negócios

Autor: Francisco Rogerio de Moraes Silva
Sebrae/CE



Primeiros passos para a sustentabilidade nos negócios
Centro Sebrae de Sustentabilidade



Economia Criativa
Sebrae/CE



Guia Gestão de Preços
Marcos Vinícius Albuquerque Gondim
Sebrae/CE



Guia de Finanças Pessoais
Marcos Vinícius Albuquerque Gondim
Sebrae/CE



Guia de Finanças para Pequenos Negócios
Autor: Antonio Carlos de Matos - Sebrae/SP



A força do empreendedor brasileiro.

0800 570 0800
www.ce.sebrae.com.br



GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ
*Secretaria da Segurança Pública
e Defesa Social*