

LO



JA



CO
LA



BO
RA



TIVA

SEBRAE



Conselho Deliberativo | Pernambuco 2019-2022

Associação Nordestina da Agricultura e Pecuária – Anap
Banco do Brasil S/A – BB
Banco do Nordeste do Brasil S/A – BNB
Caixa Econômica Federal – Caixa
Federação da Agricultura do Estado de Pernambuco – Faepe
Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Pernambuco – Facep
Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco – Fecomércio/PE
Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco – Fiepe
Instituto Euvaldo Lodi – Núcleo Regional de Pernambuco – IEL/PE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Trabalho e Qualificação de Pernambuco – SEMPETQ
Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Estado de Pernambuco – Senac/PE
Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial do Estado de Pernambuco – Senai/PE
Serviço Nacional de Aprendizagem Rural–Administração Regional do Estado de Pernambuco–Senar-AR/PE
Fundação Universidade de Pernambuco – UPE

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Ricardo Essinger

Diretor superintendente

Francisco Saboya Albuquerque Neto

Diretora técnica

Adriana Tavares Côrte Real Kruppa

Diretora de administração e finanças

Roberta de Melo Aguiar Correia

Comitê de Editoração Sebrae Pernambuco

Angela Miki Saito

Carla Andreia Almeida

Eduardo Jorge de Carvalho Maciel

Janete Evangelista Lopes

Jussara Siqueira Leite

Roberta de Melo Aguiar Correia

Gerente da Unidade RMR

Leonardo Carolino

Gestora de Economia Criativa - RMR

Verônica Ribeiro

Projeto gráfico e diagramação

Edson Figueiredo – Zdizain Comunicação

Ilustrações

undraw.co

Revisão ortográfica e gramatical

Betânia Jerônimo

Fotografias da capa

Francisco Júnior

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco

Rua Tabaiaras, 360 – Ilha do Retiro – CEP. 50750-230 – Recife/PE – Brasil

Telefones: 0800 5700800 / +55 81 2101.8400

www.pe.sebrae.com.br

Clique nos diversos canais abaixo para entrar em contato com o Sebrae Pernambuco



Fale conosco **0800 570 0800**



Receba em primeira mão a programação e informações exclusivas pelo nosso Whatsapp **0800 570 0800**



Acesse nosso site: www.pe.sebrae.com.br



Clique para reclamações, sugestões, elogios ou críticas ou acesse: tinyurl.com/wpgm3hr

Sebrae Pernambuco nas redes (/sebraepe)



Baixe o aplicativo Sebrae



Celulares e tablets
com Android



iPhone e iPad

Saiba como chegar



Rua Tabaiaras, 360 – Ilha do Retiro –
CEP. 50750-230 – Recife/PE – Brasil

SUMÁRIO

Apresentação	5
Apresentação de negócio	7
Mercado	11
Localização	16
Exigências legais e específicas	20
Estrutura	23
Pessoal	25
Equipamentos	27
Matéria-prima/mercadoria	29
Organização do processo produtivo	31
Automação	33
Canais de distribuição	35
Investimentos	36
Capital de giro	40
Custos	44
Diversificação/agregação de valor	48
Divulgação	50
Informações fiscais e tributárias	52
Eventos	59
Entidades em geral	60
Dicas de negócio	61
Características específicas do empreendedor	63
Bibliografia complementar	65
Fonte de recurso	67
Planejamento financeiro	68
Produtos e serviços – Sebrae	72

Apresentação

A loja colaborativa é um formato de negócio, que teve início na Europa e tem ganhado espaço pelo mundo. No Brasil, o novo estilo de comércio vem ocupando o mercado de forma eficiente e se tornando cada vez mais atrativo.

O conceito desse tipo de economia colaborativa é simples. A loja passa a ser um espaço compartilhado por várias empresas, que expõem e vendem os seus produtos de maneira independente. Desta forma, os produtores investem menos em um espaço físico e podem dividir os custos.

Além de custos mais baixos, a loja colaborativa traz benefícios como a formação de uma comunidade que trabalha em prol do mesmo objetivo, oferecendo diversos produtos em um mesmo local, com um atendimento de forma mais intimista e com um maior poder de atração, já que passa a ser exposto e divulgado por várias marcas.

Por meio deste e-book, os empreendedores vão entender um pouco mais sobre a loja colaborativa e como transformá-la em uma oportunidade de negócio que pode alcançar resultados extraordinários.

Neste material serão abordadas orientações sobre esse novo mercado, a importância de buscar uma boa localização e saber organizar o espaço, além de explicações sobre as exigências legais e específicas.

Abordaremos ainda, considerações sobre funcionários, fluxo de clientes e equipamentos indispensáveis para o bom funcionamento da loja, bem como a organização do processo produtivo, canais de distribuição e os investimentos necessários. Boa leitura!

Verônica Ribeiro

Gestora de Economia Criativa do Sebrae Pernambuco



Apresentação de negócio

3 min de leitura

Loja colaborativa é um negócio fundamentado nos princípios da economia colaborativa, que é o compartilhamento de um espaço físico para expor produtos e serviços de artesãos, microempreendedores individuais e pequenos negócios.

É uma alternativa vantajosa para pequenos negócios compartilharem custos e divulgação de seus produtos e serviços em um espaço físico com bom ponto comercial e boa estrutura. Essas lojas cobram o aluguel de um box, local onde os produtos são expostos e, em contrapartida, oferecem vendedores aptos a vender os produtos expostos, facilidades de pagamento aos clientes e divulgação dos produtos. Existe um período de adaptação para a marca montar o seu local

e conhecer o seu público; após esse tempo, ela precisa atingir a meta de vendas estipulada pelo contratante. Caso o empreendedor não consiga alcançar tal objetivo, ele deve abrir o espaço para outro expositor.

As lojas colaborativas comercializam produtos de diferentes segmentos como roupas, presentes, artesanato, acessórios de decoração, utilidades domésticas, entre outros. Já se observa uma tendência de lojas especializadas em um segmento de público como as de artigos para crianças (roupas, calçados, brinquedos e peças de enxoval e utensílios infantis) ou pets, por exemplo. Algumas delas ainda oferecem eventos e exposições, possuem cafés, espaços de convivência, propiciando a troca de ideias e experiências.

Esse novo estilo de negócio tem ganhado espaço no mundo inteiro e está chegando aqui no Brasil com muita força. A loja colaborativa surgiu na Europa e vem ganhando adeptos por todo o país, em cidades como São Paulo, Recife, Curitiba, Salvador, Belo Horizonte, Porto Alegre e Brasília, e é uma opção para quem não tem recurso financeiro para investir e nem estoque suficiente de produtos para manter uma loja física.

Para fazer parte da loja colaborativa, é necessário que o expositor assine um contrato com o

empreendedor e, assim, possa expor seus produtos. É necessário que constem nesse contrato algumas responsabilidades do expositor e também do empreendedor:

- **de responsabilidade do expositor**

Abastecer e arrumar seu espaço, fazer girar os produtos parados e acompanhar as vendas.

- **de responsabilidade da administração da loja**

Realizar o acompanhamento e estar atento à movimentação de entrada e saída dos itens, que é essencial para o planejamento da produção e estocagem.

Manter o espaço alugado com itens que tenham uma boa saída e sejam do interesse do público consumidor. Esta é a chave do negócio.

A equipe de vendas é responsável pelo atendimento de todos os expositores. Portanto, é fundamental a capacitação constante de todos para garantir que os responsáveis pelo atendimento conheçam todos os produtos expostos e não prejudiquem nenhum negócio.

Em algumas lojas colaborativas, há também uma taxa de administração que

varia de 20% a 30% sobre o valor do aluguel ou da venda dos produtos, que serve para pagar gastos com marketing, meios de pagamento como cartões de crédito, comissão de vendedores etc.

Empreender, trabalhar e consumir de forma individualista já não fazem mais parte da rotina de muitas pessoas, pois elas perceberam que o compartilhamento, seja ele de espaço, de custos ou de informações, faz qualquer marca ir muito mais além e ter mais sucesso em um curto espaço de tempo.

Aviso: vale ressaltar que os tópicos apresentados não fazem parte de um Plano de Negócio – e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam o tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o Plano de Negócio. Para elaboração deste plano, consulte o **Sebrae** mais próximo.



Mercado

3 min de leitura

Conhecer o mercado é fundamental na análise de viabilidade de um empreendimento. Alguns questionamentos precisam ser respondidos:

- Quais as características do local onde a empresa será estabelecida?
- Para quem se pretende vender?
- Quem são os concorrentes?
- E os fornecedores?

Independente de dados e estatísticas sobre o assunto, a avaliação do mercado concorrente depende diretamente do empenho do empreendedor em conhecer pessoalmente os potenciais concorrentes. Visitá-los – e até mesmo simular uma contratação ou compra – é a melhor estratégia para identificar características já existentes e

oferecer diferenciais que possibilitem maior competitividade.

Algumas vantagens e benefícios da loja colaborativa para quem oferta produtos e serviços, isto é, os expositores:

- menor custo de investimento para comercialização do produto ou serviço;
- menor custo de manutenção (água, luz, limpeza, vigilância, internet, IPTU, entre outros);
- menor despesa com aluguel, pois o custo é dividido entre os expositores (geralmente loca-se apenas um box dentro de uma loja);
- compartilhamento de despesas com funcionários (gerentes, vendedores, auxiliares administrativos);
- acesso aos melhores pontos comerciais. O custo de um bom ponto comercial é dividido entre todos os empresários participantes;
- compartilhamento de despesas de divulgação e promoção da loja;
- mais tempo para produção de bens e serviços. A comercialização via loja colaborativa não requer, necessariamente, a presença constante do empresário, que terá muito mais tempo para a produção de bens e/ou serviços;

- maior disponibilidade de tempo para dedicação a outros canais de comercialização como loja virtual e atendimento em domicílio;
- não se preocupar com a manutenção do espaço físico. Isto permite que as lojas foquem na produção;
- o modelo possibilita que as lojas façam parcerias entre si;
- possibilidade de parcerias e networking entre os empresários que partilham do mesmo espaço.

No caso de consumidores, clientes da loja colaborativa, podemos observar algumas vantagens:

- acesso a produtos diferenciados e complementares em um mesmo local;
- possibilidade de compra direta de produtos e serviços do produtor/fornecedor local;
- possibilidade de um canal de comunicação e de relacionamento direto com o produtor/prestador de serviço;
- acesso a uma diversidade de produtos exclusivos em um mesmo lugar e com atendimento direcionado, o que estimula a fidelidade.

E, para o lojista, o proprietário da loja colaborativa, podemos verificar:

- diminuição dos riscos de inadimplência pela locação de um único espaço para vários empresários/negócios independentes;
- maior fluxo de clientes em função de uma maior diversidade do mix de produtos e serviços, além de uma constante atualização dos mesmos;
- público diferenciado e fiel em função do relacionamento direto com fornecedores dos produtos e serviços ofertados;
- redução da sazonalidade de demanda pela oferta de produtos distintos/diferenciados.

A colaboração, em qualquer âmbito ou aspecto, é uma tendência para os tempos atuais.

Empreender, trabalhar e consumir de forma individualista já não fazem mais parte da rotina de muitas pessoas, pois elas perceberam que o compartilhamento, seja ele de espaço, de custos ou de informações faz qualquer marca ir muito mais longe e alcançar resultados extraordinários e sucesso em um espaço de tempo muito menor.

As lojas colaborativas podem ter diversos tamanhos: de 80 a 160 espaços para alocar (box). Por ter custos compartilhados entre os empreendedores, que dividem o espaço e a

gestão da loja, o aluguel sai mais em conta. O valor varia conforme o tamanho do espaço e também com a visibilidade que ele proporciona. Tudo vai variar conforme a cidade, a localização em que se encontra, o tamanho do espaço, entre outros fatores que cada loja colaborativa pode apresentar.

Além do aluguel, os empreendedores pagam uma taxa de administração, que custa em média entre 15% e 20%, e serve para pagar gastos com marketing, meios de pagamento e vendedores. Geralmente as lojas têm uma curadoria, que seleciona os produtos mais criativos, inovadores e de qualidade. Algumas têm ainda espaços de convivência como bares, cafés e jogos para atrair o público, com a realização de eventos.

A ideia de trazer informações sobre como montar uma loja colaborativa para você surgiu por causa do destaque que este tipo de negócio está tendo aqui no Brasil agora. Ainda são poucos os investidores que resolveram entrar neste mercado e esta pode ser a sua oportunidade. Suas possibilidades com o negócio são grandes. Muitos conseguem faturar mais de R\$ 20.000,00 com ele, mas é preciso dedicação e boa execução do planejamento.



Localização

2 min de leitura

A localização de um negócio é um dos fatores determinantes para a sua competitividade. É uma das partes mais importantes sobre como montar uma loja colaborativa. Você precisa que os expositores se interessem pelo seu negócio. Então é fundamental que ele seja bem localizado. Isto significa estar situado em uma região com grande fluxo de pessoas diariamente. É importante um estudo mercadológico da região, que pode ser em um shopping center, em uma galeria, em uma rua no comércio da sua cidade, ou até mesmo em aeroportos.

O importante mesmo é ter uma excelente localização. Este é o diferencial. Quanto melhor ela for, mais pessoas ficarão interessadas em ter um expositor dos seus produtos lá. Afora que o aluguel ficará mais valorizado.

Alguns fatores que podem ser considerados também:

- **adequação aos clientes**

Facilidade de acesso.

Facilidade de estacionamento
(de preferência local).

- **adequação aos funcionários**

Proximidade de estações e pontos
de transporte coletivo.

Infraestrutura de serviços
(restaurantes, farmácias, bancos).

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta para esse tipo de negócio. Podemos destacar:

- que o imóvel em questão atende às suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança – se é atendida por serviços de água, luz, esgoto, telefone etc;
- é importante que a relação receita operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção etc) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor.

Decidir qual caminho tomar é uma mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno. Além disso, existem outros cuidados na escolha do ponto: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato (no caso de aluguel). Cuidado com prazos curtos. Com o sucesso da casa, o proprietário poderá querer aumentar o aluguel, com reajustes e reformas a fazer, entre outros itens.

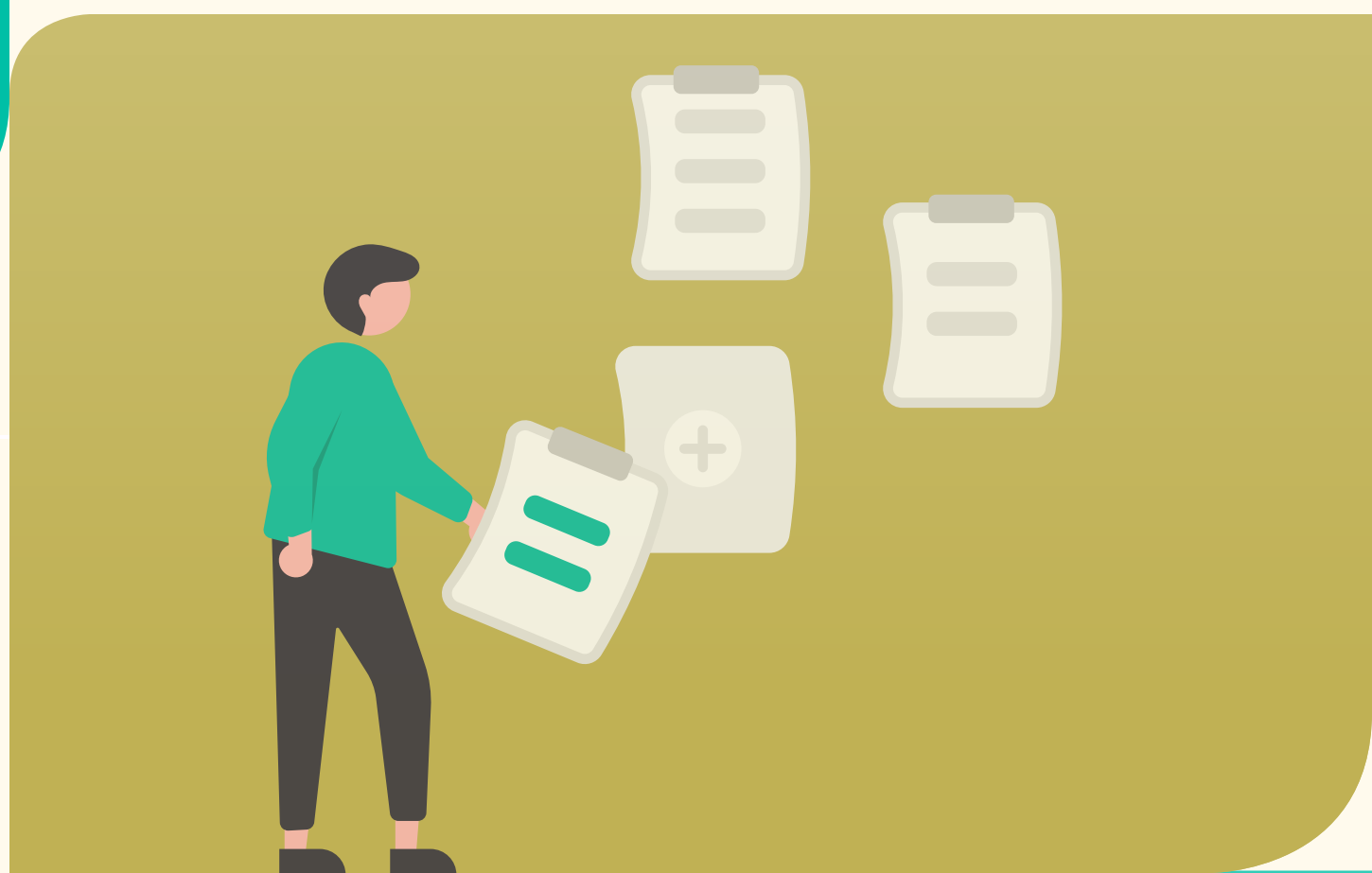
Veja se o local de instalação está sujeito à inundação ou próximo de zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.

Confira a planta do terreno aprovada pela prefeitura e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É esta lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta junto à prefeitura deve atentar para saber se:

- o imóvel está regularizado, ou seja, possui Habite-se;

- as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a lei de zoneamento do município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia;
- no caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento destas;
- estão sendo respeitadas as exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico, com a emissão de certificados de vistoria do local.



Exigências legais e específicas

1 min de leitura

Para abrir uma loja colaborativa, o empreendedor poderá ter o seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem às suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre o assunto no capítulo “Informações fiscais e tributárias”. O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor nesse processo.

Para abertura e registro de uma loja colaborativa, é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- registro empresarial na Junta Comercial;
- obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- registro na Secretaria Estadual da Fazenda;
- registro na prefeitura municipal para obter o alvará de funcionamento;
- enquadramento na entidade sindical patronal (a empresa ficará obrigada a recolher, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a contribuição sindical patronal);
- cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema Conectividade Social – INSS/FGTS;
- registro no Corpo de Bombeiros, órgão que verifica se a empresa atende às exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o Habite-se pela prefeitura;
- alvará de licença da Vigilância Sanitária.

Informações gerais

Para instalação do negócio, é necessário realizar consulta prévia de endereço na prefeitura municipal/administração regional sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário também observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (<http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm>).

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa – <http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-da-Micro-e-Pequena-Empresa>) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isto confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registro, licenças etc.

NOTA

Antes de iniciar suas atividades comerciais, o empreendedor deverá verificar a necessidade de obtenção do alvará de funcionamento, da licença sanitária e do registro de responsabilidade técnica, caso o estabelecimento vá comercializar produtos regulados pela Anvisa (<http://portal.anvisa.gov.br/>).



Estrutura

A estrutura necessária para uma loja colaborativa depende primeiramente do tamanho do negócio que será montado.

A estrutura básica pode ser dividida em:

- boxes/espacos para alocação;
- sanitários;
- escritório/administração;
- depósito.

Os itens básicos são:

- divisórias determinando o espaço físico do box;
- sistema telefônico;
- computadores e impressoras;
- armários.

O empreendedor precisa se preocupar em construir um ambiente funcional que apresente os produtos expostos da melhor maneira.

Pessoal

1 min de leitura

Para estimar a equipe de uma loja colaborativa, deve-se levar em conta o tamanho, a sua estrutura e a diversidade de produtos oferecidos. E também considerar o fluxo de clientes e a medida do funcionamento do negócio.

Para a proposta estimada, podemos indicar:

- um gerente responsável pela gestão da loja, definição dos expositores, atividades financeiras e administrativas;
- um vendedor para contato direto com os clientes, apresentação dos produtos e recebimento dos pagamentos. Também fará o recebimento dos produtos dos expositores e a organização deles na loja;

- um auxiliar de limpeza responsável pela limpeza da loja e dos produtos, banheiros e copa.

A depender do fluxo de demanda da loja (muitas vezes sazonal), é indicada a contratação de mais um vendedor.

O empreendedor precisa ter atenção para contratar seus funcionários. Eles precisam ter atendimento eficiente para realizarem vendas com eficiência, lembrando que um bom vendedor gera credibilidade dos expositores.

Além de uma pessoa (ou de uma equipe) para fazer o gerenciamento do local, uma equipe de limpeza será necessária para manter o ambiente limpo, podendo ela ser própria ou terceirizada.



Equipamentos

Uma das coisas que você precisa saber sobre como montar uma loja colaborativa é que você precisa de um bom espaço, uma boa localização e profissionais qualificados para trabalhar com você. Além disso, sugerimos alguns itens para começar o seu espaço:

- prateleiras;
- nichos;
- expositores;
- balcões para atendimento;
- computador;
- aparelho de telefone;
- SAT (aparelho de emissão de cupom fiscal);
- internet;
- ar-condicionado.

Esses são alguns itens básicos. Podem ser necessários outros itens diferentes, dependendo dos produtos que serão expostos no seu espaço.

O empreendedor deve avaliar a necessidade de instalação de sistema de alarmes e câmeras, bem como a contratação de seguro para os equipamentos.



Matéria-prima/ mercadoria

1 min de leitura

A gestão de estoques procura o constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido pelos seguintes indicadores de desempenho:

- **giro dos estoques**

O giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado pelas vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

OBS

Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques,

também chamado de Índice de Rotação de Estoques.

- **cobertura dos estoques**

O Índice de Cobertura dos Estoques indica o período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras sem que haja suprimento.

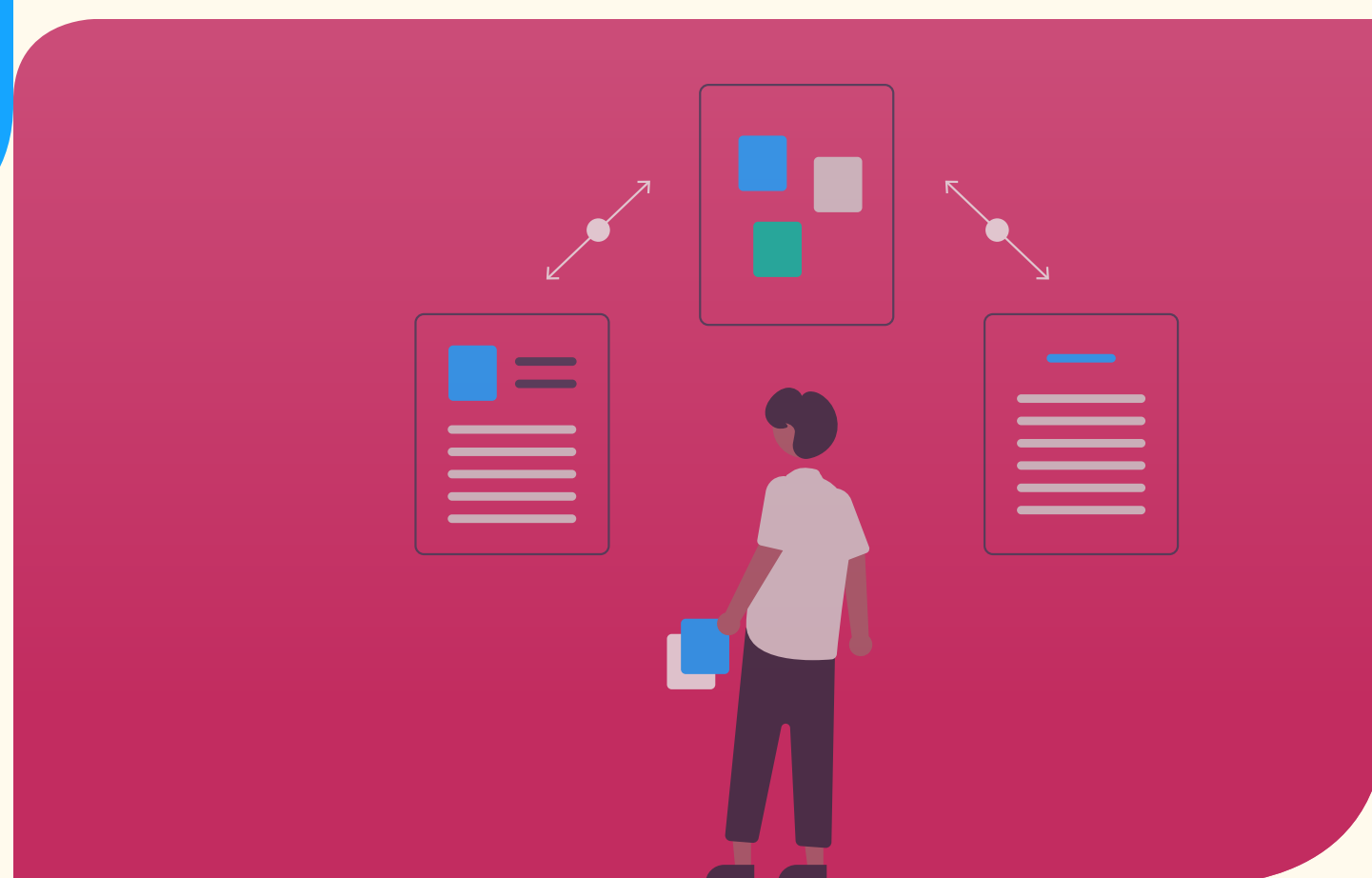
- **nível de serviço ao cliente**

O indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta-entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria ou serviço imediatamente após a escolha, demonstra o número de oportunidades de vendas que podem ter sido perdidas pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando a gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

No caso de uma loja colaborativa, serão necessários:

- materiais descartáveis e de escritório;
- produtos de higienização.



Organização do processo produtivo

1 min de leitura

A loja colaborativa traz o conceito de ser um espaço que permite que designers, estilistas, artesãos e diversos microempreendedores aluguem prateleiras/araras/boxes para expor, comercializar e promover suas peças, trabalhos e criações, sem que para tal seja preciso investir muito recurso financeiro. Os espaços são alugados por aqueles que querem vender seus produtos e não têm condições de arcar com os custos de uma loja física. Para os novos empresários que buscam inovar no mercado, a economia compartilhada tornou-se um grande negócio.

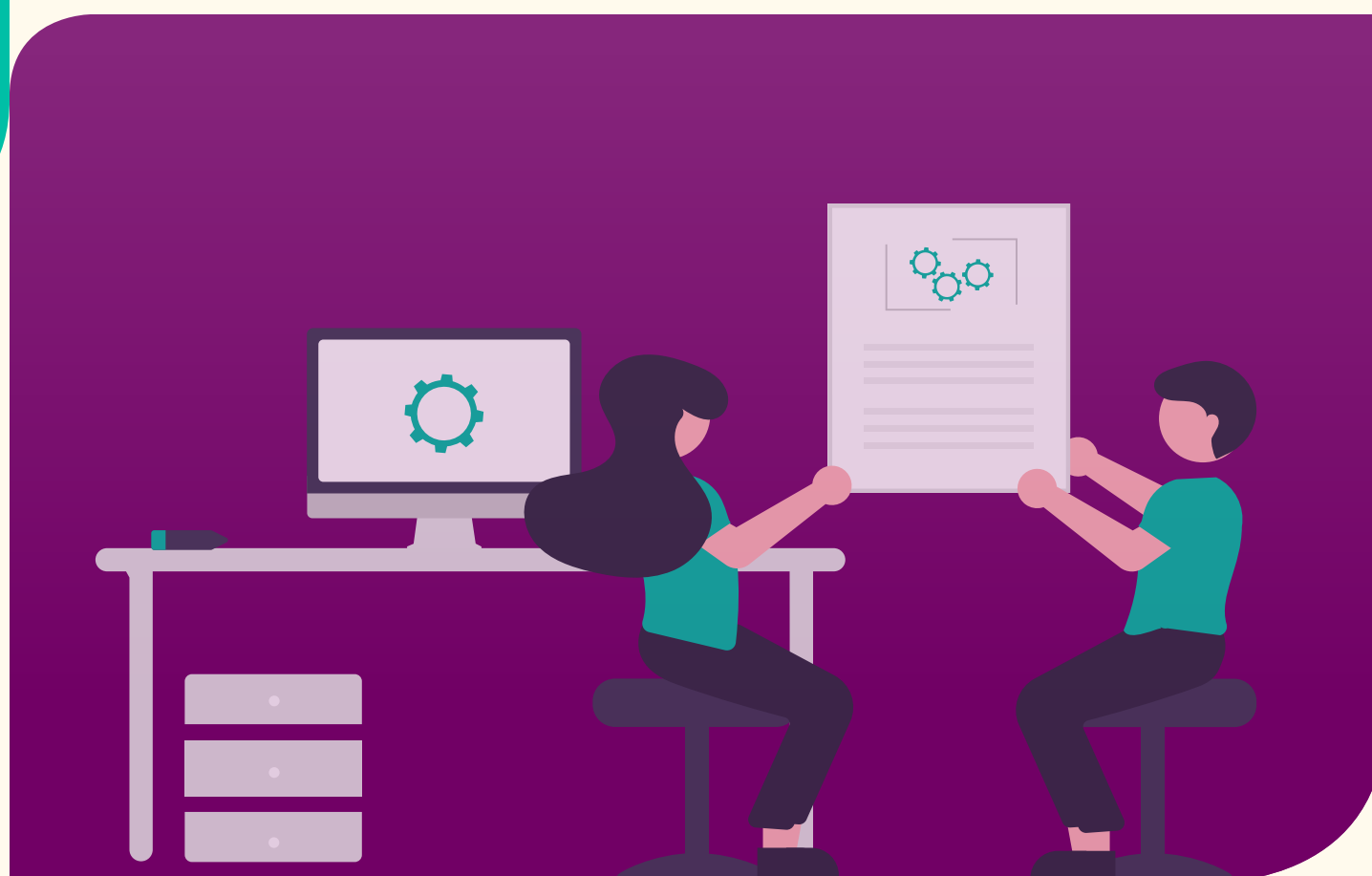
Funcionando como “minilojas” em um único espaço, as lojas colaborativas permitem que o consumidor encontre diversas opções de um

mesmo produto ou de itens variados, de forma a obter um amplo poder de escolha e diferentes alternativas de preço. Para o empreendedor, é uma ótima alternativa de dar vazão aos seus produtos, economizar e divulgar marcas.

Pela sua simplicidade e praticidade, o mercado colaborativo tem um valor muito abaixo do investimento feito em uma loja exclusiva para os expositores. As lojas colaborativas comercializam produtos de diferentes segmentos (roupas, presentes, artesanato, acessórios de decoração, utilidades domésticas, entre outros) e de diferentes pessoas em um mesmo local, com custos que podem variar de acordo com o tamanho do espaço utilizado pelos produtos.

O empreendedor disponibiliza espaços (ou boxes) para os expositores, definindo o tipo de produto que a loja colaborativa vai comercializar. O funcionamento é feito com o contrato dos expositores, definindo-se prazo de exposição dos produtos, formas de divulgação e comissão da loja colaborativa, por exemplo.

Cabe ao empreendedor fazer toda a gestão de funcionários, as formas de funcionamento e divulgação, a gestão dos espaços disponíveis, a rotatividade das mercadorias, a manutenção do espaço (incluindo limpeza e pequenas obras), a gestão do caixa e o controle dos gastos.



Automação

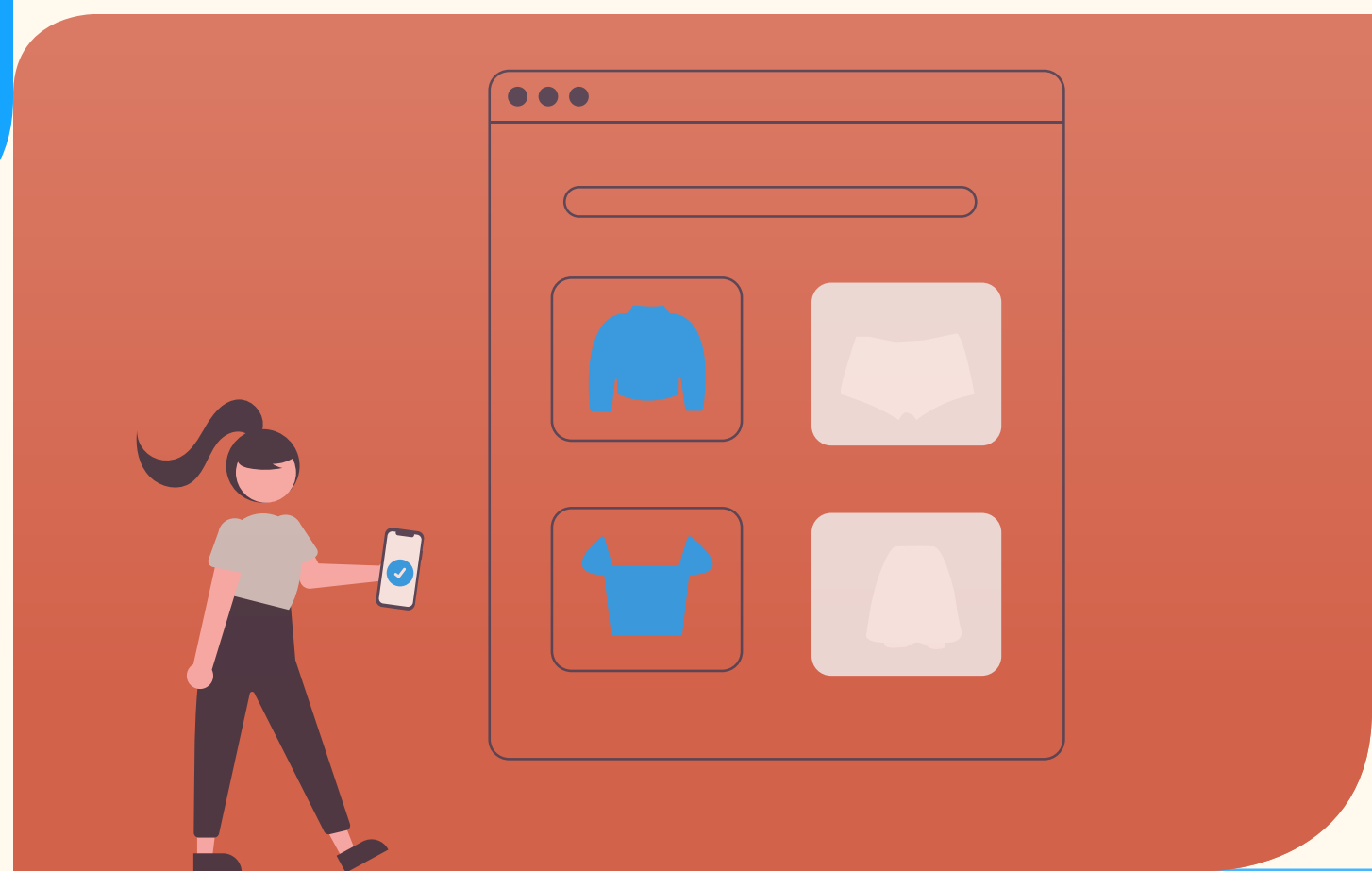
1 min de leitura

Hoje no mercado existe uma grande variedade de sistemas para gerenciamento empresarial. Basta procurar nas mídias sociais e escolher o que melhor se adapta à sua empresa. É bom investir em softwares que permitem e facilitam uma gestão eficiente do seu negócio. O empreendedor deverá procurar um que possua alguns serviços, tais como:

- controle de clientes (empreendedores) com gerenciamento de relacionamento;
- e-mail direto e personalizado para comunicação;
- contas a pagar;
- controle de despesas;
- contas a receber;
- gerenciamento de contratos;

- controle bancário;
- fluxo de caixa.

Adotar (e utilizar) as ferramentas certas é fundamental para o bom funcionamento do seu negócio. O empreendedor deverá também levar em conta o orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal (municipal e estadual) e as atualizações oferecidas pelo fornecedor.



Canais de distribuição

O termo “canais de distribuição” é utilizado para definir como os produtos comercializados pela loja chegarão ao cliente.

Podemos dizer que, numa loja colaborativa, a entrega do box ou do espaço que será utilizado serve de parâmetro, pois é desta forma que o expositor vai comercializar seus produtos.

Portanto, a loja é o principal canal de distribuição da mercadoria. Ainda assim, o empreendedor pode disponibilizar os produtos através de sites (loja virtual), redes sociais e aplicativos como WhatsApp, usando a venda digital além da loja física. Os produtos podem ser oferecidos através de divulgação por fotografias.



Investimentos

5 min de leitura

Chegou o momento de conhecermos com mais detalhes os investimentos em uma loja colaborativa.

Mas, para que esse tipo de negócio dê certo, é necessário planejamento, bem como a elaboração de um Plano de Negócios, ferramenta que mostrará com detalhes uma visão ampla sobre a empresa e o mercado onde o empreendedor irá atuar. Procure uma unidade mais próxima do Sebrae e confira como elaborar o seu Plano de Negócios de acordo com a sua realidade.

A estrutura de investimentos para o negócio depende do segmento, da forma como se quer apresentar e, principalmente, do tamanho do negócio, além da cidade e região.

No geral, essa estrutura está dividida em mobiliários e equipamentos para a área de exposição.

A seguir, apresentamos um exemplo dos investimentos para abertura de uma loja colaborativa. Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados, a seguir, são meramente referenciais, podendo variar de acordo com a quantidade, o estilo, o local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta à internet, tendo como referência o mês de novembro/2019.

Mobiliário e equipamento para área de exposição (valores em R\$)			
Quantidade	Item	Valor unitário	Valor total
10	Arara suástica com porta preço	300,00	3.000,00
10	Closet aberto cabideiro c/ 6 prateleiras	300,00	3.000,00
10	Cabideiro Prateleira arara roupas	85,00	850,00
5	Estante caracol com 10 nichos	200,00	1.000,00
5	Estante 20 nichos colmeia	700,00	3.500,00
10	Cantoneira 6 prateleiras em madeira	210,00	2.100,00
5	Aparador com pés em metal	100,00	500,00
5	Arara de parede	90,00	450,00
20	Prateleira de madeira 13x80x20	195,00	3.900,00
2	Manequim busto feminino	25,00	50,00
3	Manequim feminino 2 poses	200,00	600,00
5	Espelho	60,00	300,00
10	Trilho eletrificado 2m com 4 spots	150,00	1.500,00
5	Puff	30,00	150,00

Quantidade	Item	Valor unitário	Valor total
5	Kit 100 cabides	160,00	800,00
20	Gancho de parede – cabideiro para bolsas e acessórios	14,00	280,00
2	Aparelhos de Ar condicionado 12.000 BTU'S	1.200,00	2.400,00
1	Filtro de água	400,00	400,00
1	Cafeteira	320,00	320,00
1	Desktop / Notebook	1.200,00	1.200,00
1	Impressora Multifuncional	1.100,00	1.100,00
2	Mesas	300,00	600,00
4	Cadeiras para escritório	200,00	800,00
1	Arquivo madeira	400,00	400,00
2	Aparelhos telefônicos	100,00	200,00
	Softwares (licenças)		1.100,00
	Artigos para decoração dos ambientes		4.500,00
Total de investimento			35.000,00

NOTAS

Outros pontos precisam ser considerados também para a análise do investimento:

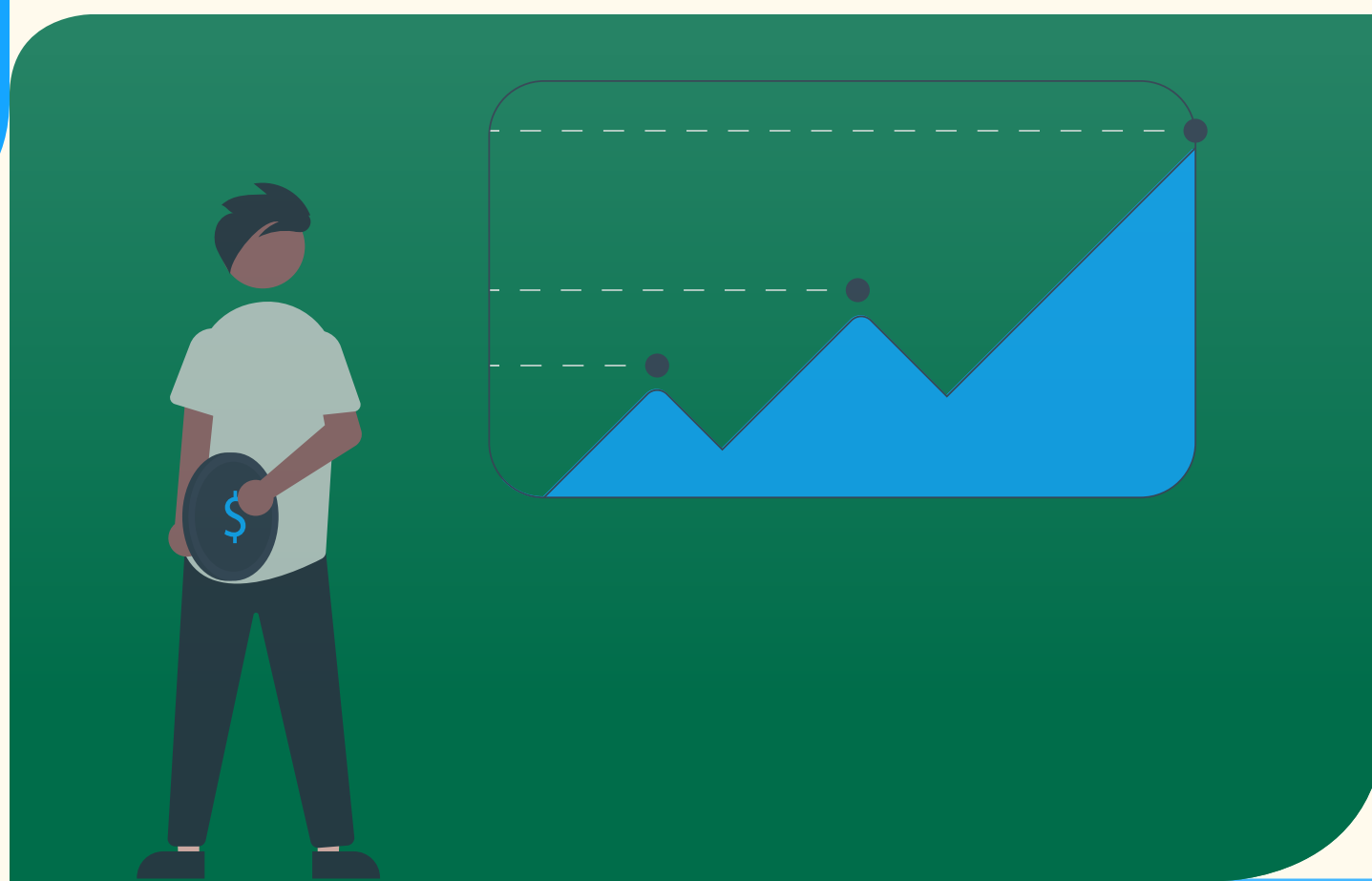
Investimentos na estrutura física

Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma e adaptação do imóvel escolhido para a instalação da loja colaborativa, pois este poderá ser alugado. Atenção para todas as normas de segurança, proteção contra incêndios, conforto térmico e acessibilidade.

Estoque próprio

Será necessário projetar o investimento para a aquisição de insumos de limpeza e escritório para o início das atividades.

Finalizando, você precisará estar atento para entender as tendências desse mercado e buscar sempre inovação. Através da inovação você vai garantir a sustentabilidade e o crescimento de sua loja colaborativa.



Capital de giro

2 min de leitura

Dentro de qualquer ramo de negócio, uma das tarefas mais difíceis é administrar os recursos financeiros, especialmente em pequenos empreendimentos. Não é incomum que muitos administradores não conheçam – ou acabem se esquecendo – a importância do capital de giro para as empresas.

Em linhas gerais, o capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da empresa e o dinheiro que será utilizado para saldar suas dívidas, sejam elas despesas fixas, gastos necessários para a prestação dos serviços e a comercialização de produtos, ou ainda outro tipo de gasto extra.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa. São eles:

- Prazos Médios de Fornecedores (PMF);
- Prazos Médios de Estocagem (PME);
- Prazos Médios Concedidos a Clientes (PMCC).

Sendo assim, quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também serão os prazos de estocagem e maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para o pagamento dos fornecedores.

De forma simples, é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias como os custos com manutenção da loja, os salários dos funcionários, os encargos da folha de pagamento, o aluguel, a energia elétrica, a telefonia e os impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo. Dependem da política adotada de vendas (a dinheiro ou com cartão de crédito). Mesmo que entrem em seu caixa na média de 30 dias, não necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para outro.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidas no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro, é extremamente importante que exista um bom planejamento, atentando-se para alguns pontos básicos:

- conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;
- analise bem os custos de sua empresa. Não adianta sair cortando gastos. Muitos são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los, mesmo em um momento de desespero;
- é sempre bom lembrar que o prazo de pagamento para fornecedores está diretamente associado com a necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é uma vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;
- negligenciar os dados contidos nos relatórios financeiros e gerenciais da

empresa pode resultar em diversos prejuízos. Isto acontece porque ao não analisar propriamente as informações relacionadas com o capital de giro e o fluxo de caixa, determinados conhecimentos (geralmente valiosos) não serão considerados;

- mais um erro que não se pode cometer é registrar as saídas de modo impreciso, já que isto ocasiona divergências no fechamento das contas. Por menor que seja a diferença de valor, no final de um período mais longo, o “hábito” de não ter precisão nos registros pode levar a um montante significativo.

Por fim, mas não menos importante, o capital de giro deve permanecer “intocado” a cada final de mês de negócio. Em outras palavras, você deve fechar seu caixa com a mesma quantidade que tinha no início do período. Se você utilizar algo para cobrir despesas ou fazer investimentos, precisa trazer esse dinheiro de volta no prazo correspondente.



Custos

2 min de leitura

A gestão de custos de uma loja colaborativa funciona da seguinte forma: o empresário investe na criação de um negócio e passa a disponibilizar cotas de participação para pessoas interessadas em expor seus produtos. Em linhas gerais, o empresário cuida de toda a gestão do negócio – da parte administrativa, burocrática e do marketing – e aluga partes da sua loja para que as pessoas possam expor seus produtos.

Existem três grupos de famílias de custos: os custos variáveis, os custos fixos e as despesas comerciais.

- **Custos variáveis**

Aumentam em proporção direta com a comercialização dos serviços prestados, ou seja, só existem quando há vendas e variam

com elas, sendo tanto mais altos quanto maiores forem as quantidades vendidas. Ex. materiais de escritório e informática etc.

- **Custos fixos**

São todos os custos que independem das vendas, mantendo-se constantes para todo e qualquer nível.

À medida que os negócios crescem, um novo planejamento se faz necessário e, em consequência, a estrutura e os custos aqui apresentados devem ser repensados e organizados conforme o Plano de Negócios.

Apresentamos, a seguir, um exemplo de custos fixos mensais para uma loja colaborativa com faturamento anual de até R\$ 360 mil (microempresa). Os valores e a estrutura de custos apresentados são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, da localização regional e de outras variáveis.

Alertamos que manter o controle dos compromissos mensais passa a ser um fator de extrema importância, uma vez que nesse modelo de negócio os custos, em especial os fixos, serão compartilhados entre os parceiros da loja através de um aluguel.

Custos Fixos (valores em R\$)	
Salários*	8.500,00
Aluguel, segurança, IPTU	1.800,00
Luz, telefone e acesso à internet	900,00
Manutenção de software	300,00
Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários	200,00
Contador	900,00
Propaganda e publicidade da empresa	500,00
Total	13.100,00

*Um dos itens mais importantes neste modelo de negócio é a equipe de para atender clientes. É preciso ter um atendimento impecável, além de saber cuidar da parte administrativa. O perfil do profissional é muito importante e vai te ajudar a ganhar a credibilidade dos empreendedores. Para este exemplo utilizamos 4 colaboradores, respectivamente divididos de maneira que sejam 02 colaboradores para atendimento a clientes, 01 na recepção e 01 nos serviços gerais. Atenção especial em incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

● Despesas comerciais

As “despesas comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos, destacamos:

- impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido. Consulte um contador);
- taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões de crédito/débito, boleto bancário), caso sejam estas a forma de recebimento;

- custos financeiros em função da antecipação de recebíveis, caso sejam necessárias tais operações.

Finalizando, reiteramos a importância do empreendedor se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa da empresa, e seguir um bom planejamento.



Diversificação/ agregação de valor

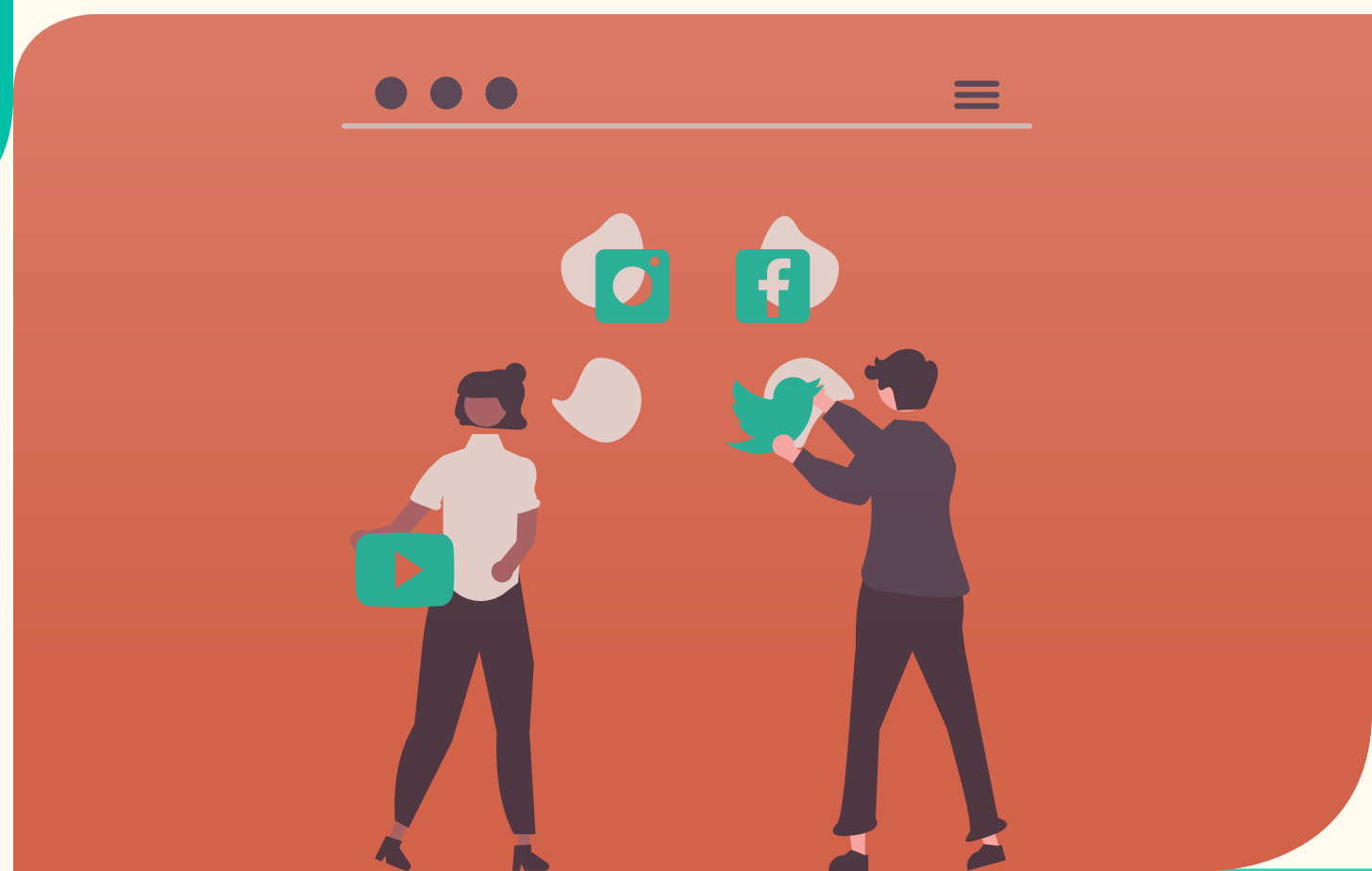
1 min de leitura

Agregar valor é dar um salto de qualidade em uma ou mais características do produto ou serviço que, de fato, sejam relevantes para a escolha do consumidor.

Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse “algo mais” seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado. Além disso, para agregar valor, não basta reduzir custos. É preciso conhecer bem o mercado no qual a empresa atua e as preferências dos clientes.

Algumas ideias de diferenciais para uma loja colaborativa:

- espaços de convivência como bares, cafés e jogos;
- espaços para a realização de eventos e cursos, que podem ser proporcionados pelos expositores;
- promoções;
- locais com produtos sustentáveis;
- troca de livros.



Divulgação

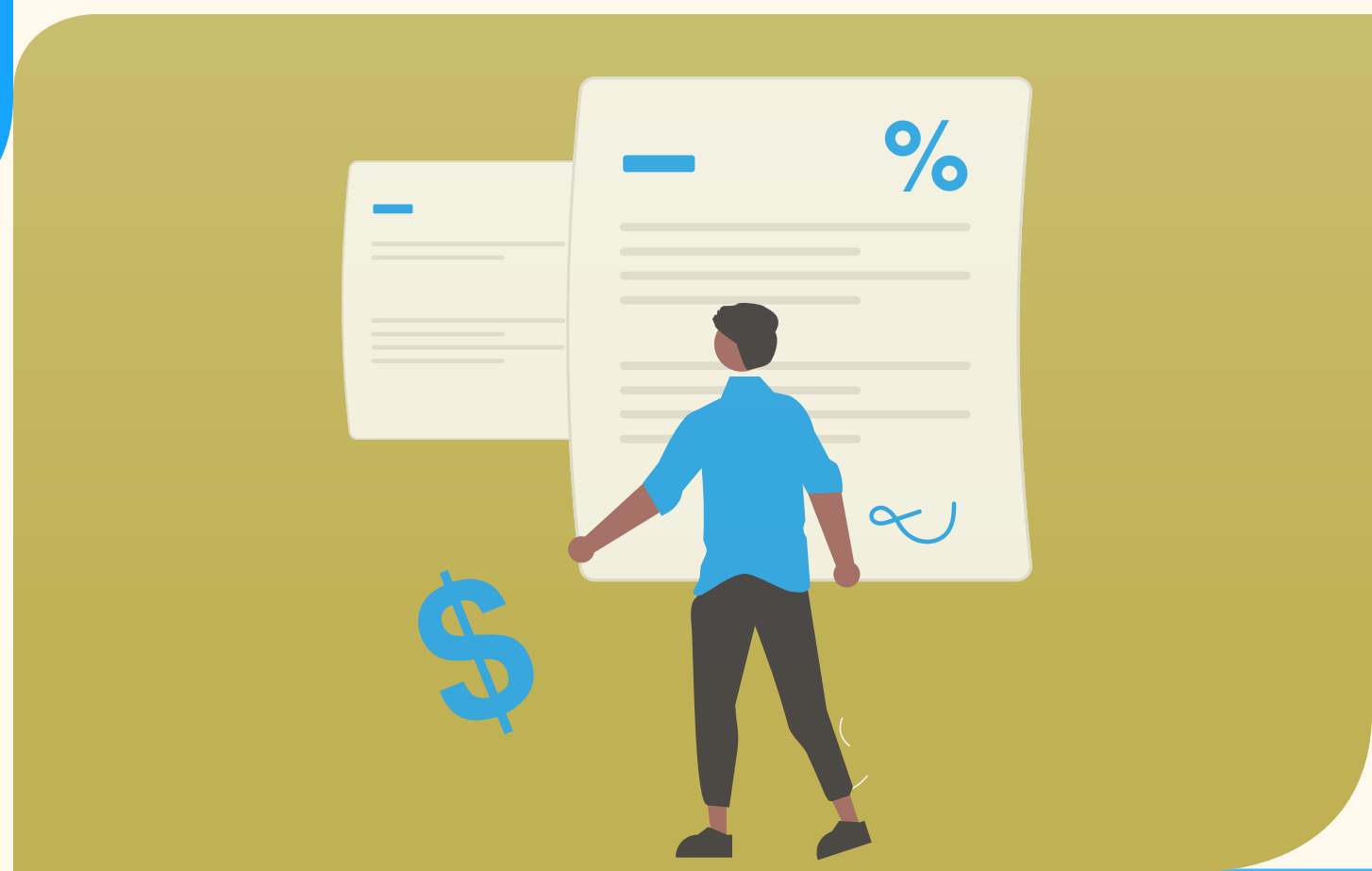
1 min de leitura

A divulgação tem como objetivo construir uma imagem favorável na mente dos consumidores (atuais e em potencial). Em outras palavras, a divulgação coloca a empresa entre as elegíveis para atender às necessidades do comprador.

Além das influências do macroambiente, a opinião de um consumidor é formada principalmente pela forma como a empresa faz a sua divulgação, somando-se as experiências com o produto e as recomendações de pessoas próximas.

É indicado que a loja colaborativa tenha seu site e também participação em redes sociais como Facebook e Instagram, apresentando rotineiramente os produtos expostos.

Outras alternativas são banners e totens em eventos para divulgar os expositores do local, de acordo com o contrato que foi firmado junto à gerência da loja. Além disso, também podemos citar o cadastro no Google Adwords, as parcerias, a divulgação em eventos e os anúncios.



Informações fiscais e tributárias

4 min de leitura

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: loja colaborativa optante do Simples Nacional

O segmento de loja colaborativa, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4713-0/02 como o comércio varejista não especializado sem predominância de gêneros alimentícios em estabelecimentos de pequeno porte que oferecem miudezas, quinquilharias e outras mercadorias variadas, poderá optar pelo Simples Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos

pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, que foi instituído pela Lei Complementar 123/2006 (http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm) e desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse o montante de R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para ME e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para EPP, respeitados os demais requisitos previstos em lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no portal <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>:

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços);
- INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) contribuição relativa à parte patronal.

Conforme a Lei Complementar 123/2006 e suas alterações, esse ramo de atividade é tributado pelo Anexo I do Simples Nacional. As alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores da receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: loja colaborativa não optante do Simples Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional. Também o tipo de atividade pode não ser permitido. Então será importante ver o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional – Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014 (http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc). Para estes casos, há os seguintes regimes de tributação:

- **lucro presumido**

É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de

tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo lucro real. Neste regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação receita bruta x 8%, aplicam-se as alíquotas de:

- IRPJ (15%) – poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL (9%) – não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta total os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS (0,65%);
- Cofins (3%).
- **lucro real**

É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido que a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas

em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com o lucro presumido. Por isto, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ (15%) – sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL (9%) – determinada nas mesmas condições do IRPJ.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS (1,65%) – sobre a receita bruta total, compensável;
- Cofins (7,65%) – sobre a receita bruta total, compensável.

Incide também sobre a receita bruta o seguinte imposto estadual:

- ICMS em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado (entre 17% e 19%). Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos já citados, incidem contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido) sobre a folha de pagamento, tais como:

- INSS (valor devido pela empresa) – 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS (autônomos) – a empresa deverá descontar na fonte e recolher 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social GPS);
- RAT (Risco de Ambiente do Trabalho) – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários, dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhido junto com a guia de INSS;
- INSS (terceiros) – contribuições sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculadas sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% e 7,7%, a depender da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional como Sesi, Sesc, Senai, Sebrae, Incra, dentre outros;

- FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) – incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.



Eventos

Calendário de feiras 2020

www.feirasdobrasil.com.br

APRDesigners

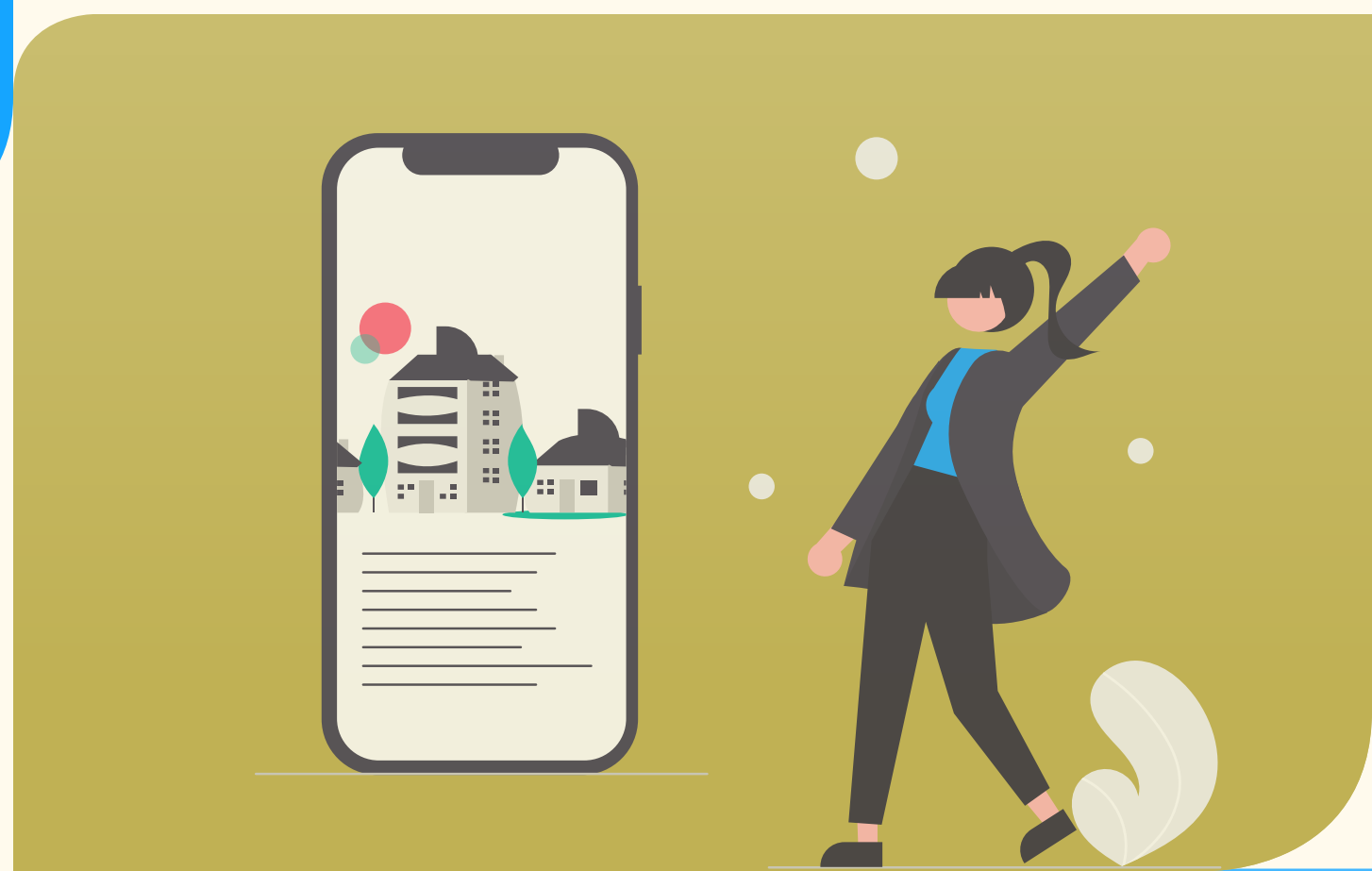
<https://www.aprdesigners.com.br>

Feiras & Negócios

www.feirasenegocios.com.br

Feira do Empreendedor

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/feiras>



Entidades em geral

Alshop – Associação Brasileira de Lojistas de Shopping

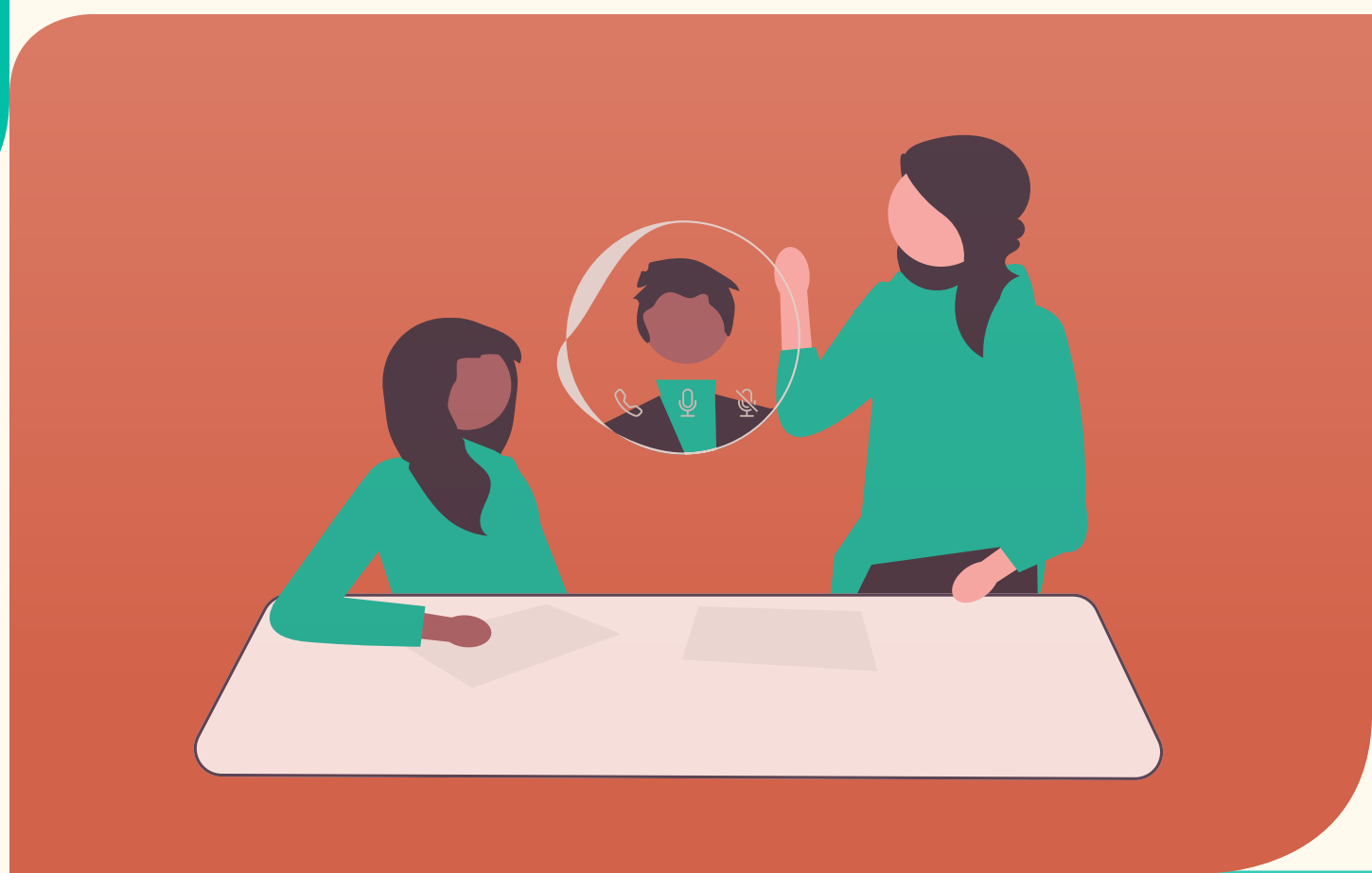
<https://www.alshop.com.br>

ACSP – Associação Comercial de São Paulo

<https://acsp.com.br>

Ablac – Associação Brasileira dos Lojistas de Artefatos e Calçados

www.ablac.com.br



Dicas de negócio

1 min de leitura

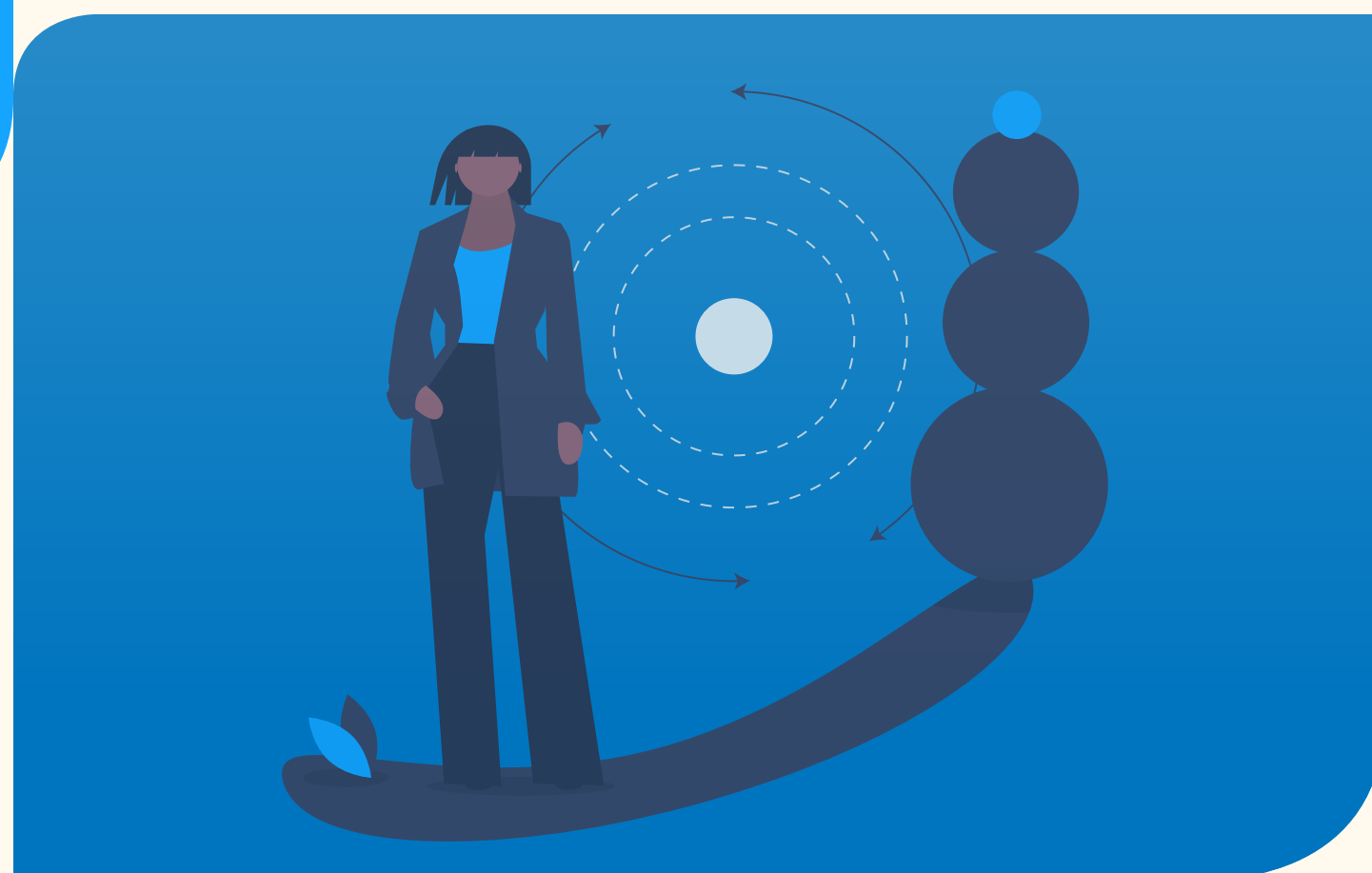
Aqui estão algumas dicas para o seu sucesso:

- recomendamos que você tenha um bom espaço e também profissionais qualificados para trabalhar com você. A ideia é que você tenha toda a equipe que vai atender seus clientes, fechar negócios, realizar vendas e tudo mais;
- a localização é o diferencial. Quanto melhor localizada for a sua loja colaborativa, mais pessoas ficarão interessadas em ter um expositor dos seus produtos lá e, conseqüentemente, você terá uma maior valorização do aluguel dos seus espaços;
- se possível, contrate um profissional responsável por decoração de interiores. Isto fará a diferença no seu negócio.

Não é necessário que o ambiente seja chique. Muito pelo contrário, deve ter um estilo bem aconchegante e que chame a atenção dos clientes;

- é necessário ter muito cuidado e analisar bastante antes de contratar seus funcionários. É fundamental que eles tenham um atendimento impecável, além de saberem cuidar da parte administrativa e de vendas. Faça as entrevistas prestando o máximo de atenção nos detalhes;
- destaque nas redes sociais é importantíssimo para que a sua loja ganhe maior alcance, com todas as vantagens que o seu negócio oferece. É muito importante que as pessoas saibam que você existe e onde você está localizado. Seria importante a contratação de um profissional que trabalhe para isto.

Lembre-se de fazer tudo tomando cuidado com todos os detalhes. Isto é muito importante e vai ajudar bastante. A partir do momento que você cuida disso, o resto acaba vindo por consequência.



Características específicas do empreendedor

É importante que o empreendedor saiba que, em primeiro lugar, ele precisa estudar muito, correr atrás de informações e dicas, e estar sempre atualizado e disposto a aprender sobre o seu empreendimento. Além disso, mais algumas características são importantes para dar início ao seu negócio:

- conhecer bem o seu negócio;
- ter liderança;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso e ter controle de qualidade;
- buscar inovação;
- sempre observar os concorrentes;

- interagir positivamente com as pessoas;
- ter habilidade de negociação;
- ser organizado;
- estabelecer uma excelente relação com os clientes;
- acompanhar as novidades do mercado;
- ter habilidade de resolver problemas em prol da empresa;
- ter habilidade no tratamento com as pessoas, tanto com seus colaboradores quanto com clientes e fornecedores;
- ter uma visão clara de onde quer chegar;
- planejar e acompanhar o desempenho do seu negócio;
- manter o foco definido para a atividade empresarial;
- ter uma grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- ouvir os clientes e identificar oportunidades de novos serviços.

Bibliografia complementar

<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>

<https://investidoresbrasil.com.br/loja-colaborativa-como-funciona-e-como-montar/>

<https://www.ibccoaching.com.br/portal/loja-colaborativa-entenda-seu-conceito-e-funcionamento/>

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/PA/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/SU-LojasColaborativas-vsfinal%2021-11-17.pdf>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/loja-colaborativa-o-que-e-como-funciona-vantagens-e-como-participar,3a5a33e06c9cf510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/loja-colaborativa-o-que-e-como-funciona-vantagens-e-como-participar,3a5a33e06c9cf510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<https://www.ibccoaching.com.br/portal/loja-colaborativa-entenda-seu-conceito-e-funcionamento/>

<https://exame.abril.com.br/pme/7-lojas-colaborativas-para-abrir-seu-negocio-a-partir-de-120/>

<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>

LAÍS ARCANJO. 2018. Lojas colaborativas conquistam pequenos empreendedores. Disponível em: <http://revista.algomas.com/exclusivas/uniao-faz-o-comercio>. Acesso em: 29 de novembro de 2019.

MONTAR UM NEGÓCIO. 2017. Como montar uma loja colaborativa. Disponível em: <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>. Acesso em: 29 de novembro de 2019.

O NEGÓCIO DO VAREJO. 2015. Lojas colaborativas amadurecem e modelo de negócio se expande no país. Disponível em: <http://onegociodovarejo.com.br/lojas-colaborativas-amadurecem-e-modelo-de-negocio-se-expande-no-pais/>. Acesso em: 29 de novembro de 2019.

Fonte de recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar, junto às agências de fomento, linhas de crédito voltadas para ajudá-lo no início do negócio. Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). O Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para os pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na Web (<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>).

Planejamento financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, algumas sugestões que o ajudarão na gestão financeira do negócio:

- **Fluxo de caixa**

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Este controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e a gestão da movimentação financeira. À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de

todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

- **Princípio da entidade**

O patrimônio da empresa não se mistura com o do seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial. Isto seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir recursos gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- **Despesas**

O empreendedor deve estar sempre atento às despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora elas sejam pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- **Reservas/provisões**

Estes recursos funcionarão como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal – sempre que

for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando-se a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Este recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

- **Empréstimos**

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, os juros e as taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar uma maior incidência de juros.

- **Objetivos**

Definidos os objetivos, devem ser elaborados e implementados os Planos de Ação, visando a amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- **Utilização de softwares**

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado variadas ferramentas e escolher a mais adequada às suas necessidades.

Produtos e serviços – Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone **0800 570 0800**. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitação oferecidas pelo Sebrae:

- **Cursos on-line e gratuitos**

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

- **Para desenvolver o comportamento empreendedor**

Empretec – metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado (<http://goo.gl/SD5GQ9>).

- **Para quem quer começar o próprio negócio**

Plano de Negócios – irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, bem como sobre produtos e serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia na gestão da empresa (<http://goo.gl/odLojT>).

- **Para quem quer inovar**

Canvas (on-line e gratuita) – metodologia que ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado (<https://www.sebraecanvas.com/#/>).

ALI (Agentes Locais de Inovação) – programa criado a partir de acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte (<http://goo.gl/3kMRUh>).