

**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL - ETEC  
FERNANDÓPOLIS CENTRO PAULA SOUZA  
Técnico em Administração**

**Jeisiane da Silva  
Leidiana da Silva  
Raquel Terrin Zara**

**ABERTURA DE EMPRESA**

**FERNANDÓPOLIS  
2020**

**Jeisiane da Silva**  
**Leidiana da Silva**  
**Raquel Terrin Zara**

## **ABERTURA DE EMPRESA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração em Fernandópolis na escola Centro Paula Sousa – Etec Profº Armando José Farinazzo, orientado pela Profª. Mariana Alice Jesus de Oliveira Almeida, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**FERNANDÓPOLIS**  
**2020**

**Jeisiane da Silva**  
**Leidiana da Silva**  
**Raquel Terrin Zara**

## **ABERTURA DE EMPRESA**

Relatório final apresentado a Centro Paulo Souza- Etec Profº Armando José Farinazzo, como parte das exigências para a obtenção do título de Técnico em Administração.

Fernandópolis, 10 de dezembro de 2020.

### **Banca Examinadora**

---

Profª. Mariana Alice De Jesus De Oliveira Almeida

---

Profº. Silvo Cesar Lopes

---

Profª Gislaine Aparecida Lacatte Viana

## **DEDICATÓRIA**

Dedicamos aos nossos pais e filhos uma homenagem como recompensa pela execução deste trabalho.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos a Deus por nos ter dado forças de alcançar o sonho de concluir este curso;

A prof.<sup>a</sup>. Mariana Alice Jesus De Oliveira Almeida, que nos ajudou a desenvolver este trabalho;

Aos nossos familiares e amigos pelo apoio e motivação a concluir este curso.

## EPÍGRAFE

“Administração é a arte de criar os  
Caminhos que levam a humanidade á  
excelência de suas realizações.”

Marcelo Araújo

## RESUMO

Com esse trabalho de conclusão de curso temos como objetivo estudar os processos de uma abertura de empresa, e orientar o autônomo quais são os benefícios de regulamentar seu negócio.

Neste documento iremos abordar quais são os órgãos que devemos procurar para fazer a requisição do registro, o que é permitido para fazer a instalação da empresa. A intenção é mostrar todo o processo da forma mais fácil de ser compreendida pelo empreendedor, e a importância e vantagens que o autônomo pode obter com sua formalização.

**Palavras-chave:** Empresa. Negócio. Autônomo.

## **ABSTRACT**

With this course completion work we aim to study the processes of a company opening, and guide what are the benefits of regulating your business.

In this document we will discuss which bodies we should look for to make the registration request, which is allowed to make the installation of the company. The intention and show the whole process in the easiest way to be understood by the entrepreneur, and the importance and advantages that the autonomous can obtain with its formalization.

**Key-words:** Company. Business. Self-employed.



## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA 1-</b> Passo a Passo Para Certificação Digital.....	23
<b>FIGURA 2 -</b> <i>Business Model Canvas</i> ou "Quadro de modelo de negócios - Canvas da governança Pública Rio Grande do Norte (Área de desenvolvimento) .....	25
<b>FIGURA 3 -</b> Blocos do Canvas.....	26

## LISTA DE QUADROS

<b>QUADRO 1 - Processo empreendedor.....</b>	<b>12</b>
--	-----------

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO 1</b> - Número acumulado do EI (jul./2009 a jul. / 2011) .....	19
<b>GRÁFICO 2</b> - Registro mensais de EI (Ju//2009 a jul./ 2011) .....	19
<b>GRÁFICO 3</b> – Porque você abriu seu próprio negócio?.....	32
<b>GRÁFICO 4</b> - Que tipo de empresa é a sua?.....	32
<b>GRÁFICO 5</b> - Para abrir o seu negócio, você fez um plano de negócio?.....	32
<b>GRÁFICO 6</b> - Quantos anos tem seu estabelecimento?.....	33
<b>GRÁFICO 7</b> - O que você acha que uma pessoa precisa para se tornar um empreendedor?.....	33
<b>GRÁFICO 8</b> - Por que você escolheu trabalhar nessa área?.....	33
<b>GRÁFICO 9</b> - Para que um empreendedor se estabeleça no mercado, o que é necessário?.....	34
<b>GRÁFICO 10</b> – Pra você a escolha do local para a instalação da empresa é importante?.....	34
<b>GRÁFICO 11</b> – Na sua opinião a falta de concorrência leva o empreendedor a praticar preços abusivos e má qualidade nos serviços prestados?.....	34
<b>GRÁFICO 12</b> - Na Sua Opinião Ser Empreendedor é Difícil, porque? .....	35

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

Cadastro de Pessoa Física (CPF)

Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)

Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE)

Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (CREA)

Consolidação das Leis do Trabalho (CLT)

Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (CONFINS)

Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)

Declaração Anual do Simples Nacional (DASN-SIME)

Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER)

Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF)

Empresa de Pequeno Porte (EPP)

Fundo Nacional da Cultura (FNC)

Imposto de Renda (IR)

Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica (IRPJ)

Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU)

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)

Microempreendedor Individual (MEI)

Microempresa Individual (ME)

Ministério das Relações Exteriores (MRE)

Número de Identificação do Registro de Empresas (NIRE)

Ordem dos Advogados do Brasil (OAB)

Pessoa Jurídica (PJ)

Polícia Federal (PF)

Produto Interno Bruto (PIB)

Registro Geral (RG)

Serviço de Estrangeiros e Fronteira (SEF)

Sistema de Nota Fiscal (NFE.IO)

Sociedade Limitada (LTDA)

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)

# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>10</b>
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 FORMAS JURÍDICAS DE EMPRESAS.....</b>	<b>13</b>
2.1.1 Conceito de MEI.....	13
2.1.1.1 Vantagens de ser um MEI.....	13
2.1.1.2 Imposto do MEI.....	14
2.1.2 Conceito de ME.....	14
2.1.3 Conceito de LTDA.....	15
2.1.3.1 Vantagens de uma sociedade limitada (LTDA).....	16
2.1.4 Empresa EPP.....	16
2.1.4.1 Vantagens da empresa EPP.....	16
2.1.4.2 Número de funcionários.....	17
<b>2.2 EVOLUÇÃO MEI OU EI.....</b>	<b>18</b>
<b>2.3 PROCESSO DE ABERTURA DE EMPRESA.....</b>	<b>20</b>
2.3.1 Mei.....	20
2.3.2 Empresa de Sociedade Limitada – LTDA.....	22
<b>2.4 PLANO DE NEGÓCIO CANVAS.....</b>	<b>24</b>
2.4.1 Elaboração do CANVAS.....	25
2.4.2 Descrição das etapas do CANVAS.....	26
<b>2.5 A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA A EMPRESA.....</b>	<b>29</b>
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>31</b>
<b>4 DISCUSSÃO E RESULTADOS.....</b>	<b>32</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>37</b>
<b>6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>38</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Para abrir uma empresa, é necessário que o empreendedor contrate um contador para a orientação no processo da abertura da empresa.

O empreendedor primeiro define o nome da empresa e o lugar onde vai se instalar, e se é viável colocar a empresa no devido local. E o empreendedor vai ser orientado quais são os documentos necessário e encaminhado para o Cartório de Registro para preencher um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, CNPJ, e escolher qual atividade que a empresa irá exercer. Para que a empresa atue em área como comercio e serviço, é necessário fazer uma Inscrição da empresa na SEFA (Secretaria do Estado da Fazenda), e procurar o Corpo de Bombeiro para solicitar um alvará do local onde a empresa vai ser estabilizada e um alvará de funcionamento da Prefeitura Municipal.

Segundo site do SEBRAE (2010), o processo de abertura de empresas é basicamente o mesmo, independentemente da atividade econômica a ser prestada, aconselha-se contar com o auxílio de um contador, os principais requisitos para a abertura de uma empresa são: Registro da empresa na Junta Comercial; Inscrição na Receita Federal para obtenção do CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica; Se for contribuinte do ICMS (empresas mercantis e prestadoras de serviços de telecomunicação e transporte), registrar a empresa na Secretaria da Fazenda do Estado; Inscrição da empresa na Prefeitura Municipal para obtenção do Cadastro de Contribuinte Mobiliário no município de São Paulo; Registro na Previdência Social para inscrição da empresa no INSS; Registro no Sindicato da Categoria. O Sebrae-SP mantém em seus escritórios um pessoal técnico especializado que oferece ajuda e esclarece dúvidas no processo de abertura de sua empresa. Além disso, se preciso for, oferece consultorias gratuitas.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Segundo VIVANTE (1931), p.177 a empresa é um organismo econômico que põe em jogo os elementos necessários para obter um certo produto destinado à troca, com risco do empresário. O Direito Comercial toma seu este conceito econômico.

Muitas pessoas desejam abrir seu próprio negócio. Para abrir um negócio pequeno, ou seja, uma micro empresa, o empreendedor deve buscar orientações para que não seja surpreendido, o empreendedor deve se planejar, pesquisa e se preparar com todas as informações sobre o negócio que deseja abrir, para saber se realmente aquele tipo de negócio vai dar certo ou não. Nesta pesquisa vamos informar sobre todo o andamento de um processo de abertura de empresa de pequeno porte, MEI, ME, LTDA, sobre todos os requisitos necessário, e quais são as medidas necessária a ser tomadas. A intenção é trazer todas as informações da maneira mais simples, para que o empreendedor que não tem experiência possa entender da melhor forma. De acordo com (DORNELAS, 2001, P.25)

O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas. Os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada empreendedora.

Desta forma podemos dizer que abrir a primeira empresa é como um pássaro que está aprendendo a dar seus primeiros voos muitas vezes a empresa vai cair com a falta de experiência mais tornará a se levantar com experiências adquiridas dessa forma o mesmo passara a oferecer bens e serviços com maior qualidade ou de modo diferente e alavancar seus recursos com maior rapidez. qualquer pessoa pode ser um empreendedor aquele que tem a coragem para corre risco enfrentar desafios são inúmeros os fatos que leva o indivíduo o a busca do próprio negócio Segundo Lacombe e Heilborn (2003), planejamento é um processo administrativo que visa determinar a direção a ser seguida para alcançar um resultado.



De acordo com IBGE, as taxas de entrada e saída das empresas no mercado, tem relação inversa a seus portes, o que significa que há mais firmas pequenas entrando e saindo do mercado do que companhia de grande porte.

Segundo Razzolini (2012), para dirigir um negócio, é necessário que o empreendedor tenha alguns conhecimentos, como por exemplo ter conhecimento na área escolhida, e ter um domínio na realização de um planejamento estratégico e definir suas metas a ser atingida, seja um eterno aprendiz buscando conhecimento não só na sua área mais também nas adjacentes. Uma vez que a busca por experiências novas evita que o empreendedor acabe fracassando.

O processo para abrir seu próprio negócio não é tão simples assim, como muitos pensão, para formalizar seu negócio ou abrir um micro e pequenas empresa o empreendedor tem que planejar e se estruturar e buscar conhecimentos, para dar os primeiros passos.

**Quadro 1** - Processo Empreendedor

Identificar e avaliar a oportunidade	Desenvolver o plano de negócios	Determinar e captar os recursos	Gerenciar a empresa criada
Criação e abrangência da oportunidade, valores percebidos e reais oportunidade	1.sumario executivo 2. o conceito do negócio	Recursos pessoais; Recursos de amigos e parentes	Estilos de gestão fatores críticos de sucesso
Riscos e retorno da oportunidade	4.mercado de competidores 5.marketing e vendas	Angels; Capitalistas de riscos;	Identificar problemas atuais e potenciais
Oportunidade versus habilidades e metas pessoais situações dos competidores	6. estruturas e operações 7.análise estratégica	Bancos; Governo;	Implementar um sistema de controle;
	8. plano financeiro 9. anexos	Incubadoras;	Profissionalizar a gestão
			Entrar em nossos mercados

**Fonte:** Dornelas (2012.p33) adaptação de Hisrich 1998

Para Dornelas (2005) o processo empreendedor se divide em quatro fases: identificar e avaliar a oportunidade; desenvolver o plano de negócios; determinar e captar recursos necessários; e gerenciar a empresa.

## **2.1 FORMAS JURÍDICAS DE EMPRESAS**

### **2.1.1 Conceito de MEI**

MEI é uma formalização para o trabalhador informal se trabalhar legalizado pagando menos impostos, ou seja, o Microempreendedor Individual é aquele que trabalha sozinho por conta própria dentro da formalidade, podendo emitir notas fiscais, isento de impostos, pagando somente uma taxa mensal, tendo acesso a cobertura previdenciária, podendo ter um empregado.

“Art. 18-C. Observado o disposto no art. 18-A, e seus parágrafos, desta Lei Complementar, poderá se enquadrar como MEI o empresário individual que possua um único empregado que receba exclusivamente 1 (um) salário-mínimo ou o piso salarial da categoria profissional.

Segundo o SEBRAE-SP, para efeito do Imposto de Renda (IR), o MEI foi equiparado à pessoa jurídica. É por esta razão que o MEI possui CNPJ. Embora esteja isento do IRPJ, o MEI deve pagar mensalmente o INSS e ICMS ou ISS, conforme sua atividade, e deve apresentar, anualmente, a declaração DASN-SIMEI.

#### **2.1.1.1 Vantagens de ser um MEI**

De acordo com Sebrae, as vantagens de ser uma MEI, está na aposentadoria, para as mulheres é de 60 anos, já para os homens será de 65 por tempo de contribuição, a contribuição mínima e de quinze ano, auxílio doença, auxílio maternidade, facilidade para abertura de contas para adquirir empréstimo emissão de notas fiscais redução dos impostos.

De acordo com SEBRAE, as vantagens são muitas. O MEI passará a contribuir com INSS para poder adquirir benefícios de aposentadoria cumprir com as obrigações legais de o fisco conta bancária jurídica desfrutando dos benefícios da mesma, que são

talão de cheque que são exclusivamente para a empresa ,linha de crédito com juros baixos em bancos grandes utilizar qualquer máquina de cartão emitir notas fiscais para bens e serviços poderá contar com funcionário legalizado a contabilidade da empresa pode ser feita por próprio empreendedor dispensado gasto desnecessário com todos essas legalidade que deve ser vista com uma conquista e maturidade da financeira pois mostra a vontade do empreendedor que a legalização trará vantagens frente a seus concorrente.

### **2.1.1.2 Imposto do MEI**

Segundo Site Sebrae, os impostos que a MEI precisa pagar:

- R 5 de ISS (caso seu negócio seja de prestação de serviços);
- R\$ 1 de ICMS (caso a atividade seja de indústria ou comércio);
- R\$ 6 de ICMS/ISS (caso a atividade seja Comércio e Serviços);
- 5% do salário-mínimo para o INSS.

### **2.1.2 Conceito de ME**

ME é uma pequena empresa que trabalha na formalidade, mas que pode ter sócios. Contribuição com os impostos se houver faturamento. A definição, mais comum e mais utilizada, é a que está na Lei Geral para Micro e Pequenas Empresas. De acordo com essa lei, que foi promulgada em dezembro de 2006 e atualizada pela Lei Complementar nº 147/2014, as microempresas são as que possuem um faturamento anual de, no máximo, R\$ 360 mil por ano.

De acordo com a Lei Complementar nº 123/2006, temos a seguinte definição:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - No caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - No caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (Redação dada pela Lei Complementar nº 155, de 2016).

### **2.1.3 Conceito de LTDA**

Sociedades Limitadas é uma empresa de pequeno porte, que os sócios têm participação por cotas, e se houver prejuízo seus patrimônios pessoais é protegido.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2010) define micro às que empregam até nove pessoas no caso do comércio e serviços, ou até 19, no caso do setor industrial ou de construção, enquanto que as pequenas são definidas como as que empregam de 10 a 49 pessoas, no caso de comércio e serviços.

De acordo com Dória (1994, p.157) lembra que “as primeiras manifestações de sociedade se encontram na reunião de duas ou mais pessoas que, combinando esforços e bens, buscam partilhar entre si os resultados da atividade comum

Sociedade Limitada é uma empresa de pequeno porte formada por mais de um sócio, sendo que o capital social é dividido por quotas, a responsabilidade de cada sócio é de acordo com o valor de quotas que ele possui na empresa, no caso de falência ou algum motivo um dos sócios sair das sociedades, os bens pessoais são preservados. Tudo deve ser documentado com um contrato social.

De acordo com o SEBRAE (acesso 23/10/2020), é a sociedade empresária mais adotada no país, por ser mais simples e também porque protege o patrimônio pessoal dos sócios.

Ou seja, a responsabilidade dos sócios fica limitada ao capital social. Nenhum sócio deve responder com seus bens pessoais pelas obrigações da empresa, já que a pessoa física (PF) e pessoa jurídica (PJ), neste caso, não tem relação uma com a outra. E se houver prejuízo vindo da atividade daquela sociedade para além das suas participações, eles também não podem ser responsabilizados.

### **2.1.3.1 Vantagens da sociedade limitada (LTDA)**

O princípio da responsabilidade ilimitada, consagrado nas legislações e segundo o qual a pessoa responde por suas dívidas com todos os bens, constitui o eixo de um inteiro sistema organizado no plano jurídico para prover a segurança das relações dos homens, na ordem econômica. (...) Não obstante, setores há de atividade, no campo da economia, em que a aplicação do princípio deve sofrer atenuações, sob pena de entrave ao progresso dos empreendimentos humanos. (FRANCO, 2009)

- Os sócios precisam trabalhar de forma conjunta para que possua um funcionamento do negócio.
- A comissão dos sócios e uniforme ao que foi investido no capital social da Ltda, isso garante que a gestão de lucros seja mais estabilizada.
- Para que consiga abrir esse negócio não tem necessidade de um capital mínimo, que é exigido em outras classes societárias.

### **2.1.4 Empresa EPP**

Segundo site do SEBRAI acesso 23/10/2020, EPP Empresa de pequeno porte é uma empresa que visa maximizar os lucros para os seus sócios. Ela exige uma habilidade mais apurada. Em 2009 as empresas EPP chegaram 662,3 mil e podem chegar ter 1,38 milhões, no ano de 2022 com os cálculos feitos na feitos do Sebrae pode ocorrer um crescimento de 109,5% nesses 23 anos possuindo uma taxa média anual de 3,27% sendo maior que a ME.

O porte de uma empresa pode ser definido com base no faturamento anual, número de funcionários e atividades desempenhadas, que ao longo do tempo podem ser alterados com a expansão do negócio” (Pereira, 2019).

Negócios com faturamento de 4,8 milhões pode ser considerada como uma EPP, semelhante a ME o titular da EPP precisara formalizar o negócio em uma junta comercial.

#### **2.1.4.1 Vantagens da empresa EPP**

- Forma de unificação de arrecadação de tributos em uma única alíquota.

- Processo mais fácil de controle e contabilidade.
- Redução da carga tributária direta.
- Redução do custo trabalhista (Folha de Pagamento), pois não há contribuição do INSS Patronal.

Vantagem da EPP a empresa pode optar pelo Simples Nacional que é a junção de vários impostos em uma mesma guia, vez que a empresa de pequeno porte pode ter o faturamento elevado e a grandes chances de usufruir de tributos menores. A empresa pode ter um faturamento até R\$ 360 mil ou R\$3,6 milhões

#### **2.1.4.2 Número de funcionários**

O número de funcionários pode variar de acordo com o seguimento ficar entre 10 a 49 para setor de comércio ou serviço e para construção civil é de 20 os 99 colaboradores. De acordo com o decreto 6.204/2007 foi feito para diferenciar empresa de pequeno porte os impostos são, IRPJ, IP, CSLL, CONFIS, PIS, INSS, ICMS, é ISS. Todos pago em uma única guia chamado simples Nacional Formalização e necessário procurar a junta comercial do estado ou o órgãos de registro que incluirá a empresa no DNRC Departamento de registro de comércio esse é um passo importante para obter a certidão de nascimento de pessoas física o contrato deve ser definido o objetivos da entidade descrever a maneira que será distribuída as contas, esse documento deve ter o aval de um advogado para ser válido. Cópia do DNE, RG e CPF do empresário. NIRE, número de identificação do registro da empresa.

Segundo passo é o CNPJ Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, o mesmo é feito exclusivamente pela internet, no site da receita Federal, DECA o cadastro no sistema tributário deve ser feito diretamente junto a Secretária Estadual da Fazenda ou pela internet mas isso varia de acordo com o estado depois é necessário procurar a prefeitura para a obtenção do alvará de funcionamento uma vez que a empresa sem esse documento ainda está ilegal. Outro procedimento é fazer o cadastro no INSS mesmo que empresas ainda não tenha funcionários pois precisa pagar os tributos relacionados ao trabalho, o prazo para fazer esse cadastro é trinta dias.

Outro aspecto a ser lembrado é caso a empresa de respeita a profissão regulamentada o profissional deve ter o registro no órgão responsável, como por exemplo o engenheiro tem o CREA Conselho Nacional de Engenharia e Arquitetura.

Segundo estudos de Chiavenato (1995, p.3) “as pequenas empresas constituem o cerne da dinâmica da economia dos países, as impulsionadoras dos mercados, as geradoras de oportunidades, as proporcionadoras de empregos mesmo em situação de recessão”.

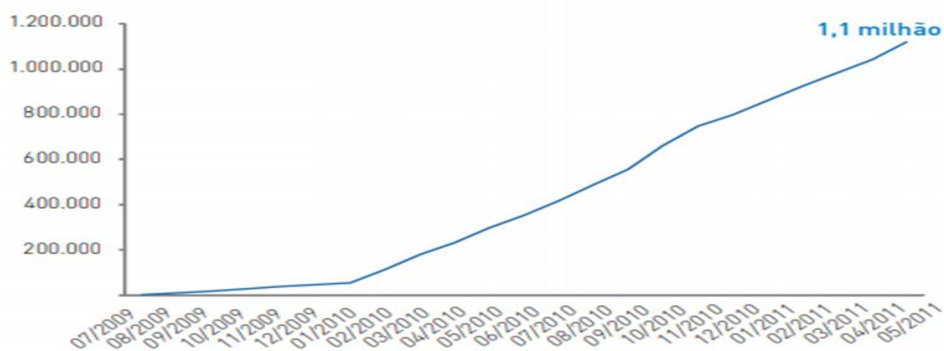
## **2.2 EVOLUÇÃO MEI OU EI**

São as mesmas siglas que corresponde ao mesmo empreendimento.

Ao formalizar o microempreendedor, tem mais facilidade de crescer no seu negócio, e ainda tem vários benefícios, como INSS, salário maternidade, aposentadoria e fazer negócio com outras empresas, por essa razão o número de formalização é alto.

Segundo SEBRAE (2011, acesso 23/10/2020), A formalização do EI teve início em julho de 2009. Desde então, um número expressivo de EI tem se formalizado. De julho de 2009 a maio de 2011, foram registrados, no Brasil, 1.118.502 empreendedores individuais (Gráfico 1). A média mensal de formalizações de janeiro de 2010 a setembro do mesmo ano foi de 57 mil. Em outubro de 2010, mês no qual a 1ª Semana do Empreendedor Individual foi promovida pelo Sebrae4, o número de formalizações saltou para 103.110 empreendedores individuais em todo o País (Gráfico 2). No mês seguinte, quando a 2ª Semana do Empreendedor Individual foi realizada, o número de formalizações seguiu alto, indo para 85.856. Desde então, o ritmo mensal de formalizações subiu para uma média de 62 mil por mês, com o mês de maio de 2011 se destacando, com 77.830 EI formalizados no período.

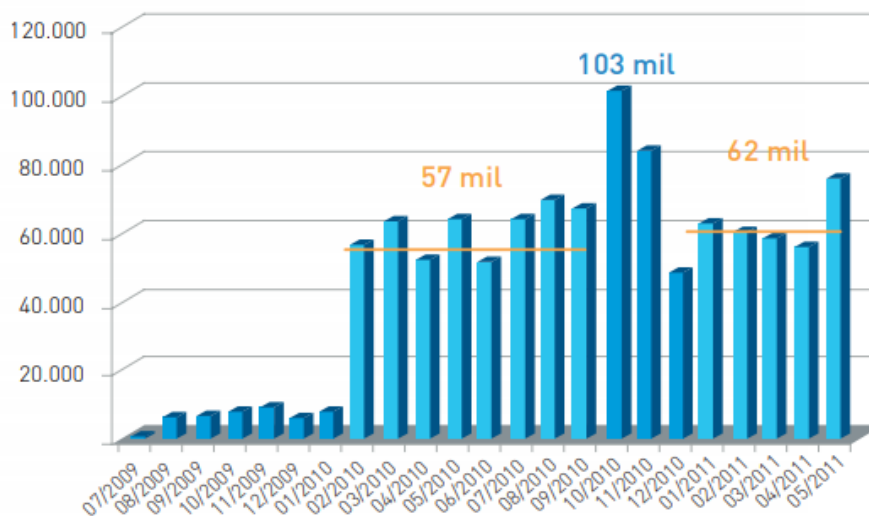
Gráfico 1 – Número acumulado de EI (jul/2009 a mai/2011)



Fonte: Sebrae/Receita Federal

Fonte: Sebrae/Receita Federal

Gráfico 2 – Registros mensais de EI (jul/2009 a mai/2011)



Fonte: Sebrae/Receita Federal

Fonte: Sebrae/Receita Federal

SEBRAE (2011) A distribuição por estado mostra uma concentração na região Sudeste, mas com participação significativa nos estados do Nordeste e do Sul (Tabela 2). Os estados que mais contribuem para o número de empreendedores individuais formalizados são: São Paulo (22,1%), Rio de Janeiro (13,1%), Minas Gerais (9,6%), Bahia (8,9%) e Rio Grande do Sul (5,4%)



## **2.3 PROCESSO DE ABERTURA DE EMPRESA**

### **2.3.1 Mei**

Antes de cadastrar no MEI, o empreendedor deve procurar informação de quais são os deveres do MEI, sobre as leis do município e quais são as atividades que pode exercer, procurando ser orientado por um profissional.

Segundo site do SEBRAE (2010, acesso 22/10/2020), o processo de abertura de empresas é basicamente o mesmo, independentemente da atividade econômica a ser prestada, aconselha-se contar com o auxílio de um contador, os principais requisitos para a abertura de uma empresa são:

- I. Registro da empresa na Junta Comercial;
- II. Inscrição na Receita Federal para obtenção do CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica;
- III. Se for contribuinte do ICMS (empresas mercantis e prestadoras de serviços de telecomunicação e transporte), registrar a empresa na Secretaria da Fazenda do Estado;
- IV. Inscrição da empresa na Prefeitura Municipal para obtenção do Cadastro de Contribuinte Mobiliário no município de São Paulo;
- V. Registro na Previdência Social para inscrição da empresa no INSS;
- VI. Registro no Sindicato da Categoria.

O Sebrae-SP mantém em seus escritórios um pessoal técnico especializado que oferece ajuda e esclarece dúvidas no processo de abertura de sua empresa. Além disso, se preciso for, oferece consultorias gratuitas.

O MRE - Ministério das Relações Exteriores (2010) afirma que a abertura e o funcionamento de micro e pequenas empresas no Brasil são objeto dos seguintes textos legais:

- Lei 7.256/84;
- Lei 8.383/91;
- Lei 8.864/94;
- Lei 9.317/96

- Lei 9.732/98.

De acordo com o MRE (2010, acesso 23/10/2020), os primeiros procedimentos para a abertura de uma empresa deve ser a escolha do nome, razão social, nome fantasia e marca. No momento da escolha do nome da futura empresa, é aconselhável procurar a Junta Comercial local, para certificar-se de que não existe outra empresa com nome igual ou semelhante no mesmo ramo de negócios, a documentação depende do tipo de empresa (sociedade ou firma individual) e das exigências dos órgãos do Estado ou Município A documentação inicial é geralmente:

I. Declaração de empresa individual: no caso de empresa individual, adquira o formulário em papelarias e preencha os dados solicitados.

II. Contrato social: no caso de sociedade por cotas de responsabilidade limitada, o contrato social deve conter os seguintes itens básicos:

- Objeto social da empresa (finalidade);
- O capital e valor das cotas de responsabilidade de cada sócio;
- Quem vai assinar pela empresa;
- Retiradas e pró-labores dos sócios;
- Imprevistos na dissolução da sociedade;
- Sede da empresa, e;
- Documentos dos sócios.

Do contrato social, deverá constar a assinatura de um advogado inscrito na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e de duas testemunhas, que não podem ter qualquer grau de parentesco com os sócios.

Documentos: cópias autenticadas do CPF e da carteira de identidade, cópia autenticada do comprovante de residência, contrato de locação ou escritura de propriedade, cópia do IPTU relativo à sede da empresa.

Definição do local da empresa, para se obter a licença prévia de funcionamento e vigilância sanitária, consulte a Prefeitura, a qual deverá verificar se a empresa poderá ser aberta no local desejado, de acordo com a lei de zoneamento urbano. Consultar também o órgão ambiental da cidade sobre a aprovação do local, em termos ambientais.

O objetivo é avaliar se o ramo de atividade é compatível com o endereço e a situação do imóvel.

### **2.3.2 Empresa da Sociedade Limitada - LTDA**

Para abrir uma empresa o empreendedor deve elaborar o Plano de negócio é um documento que serve para organizar suas ideias, e mostrar o que deve ser feito com prioridade para alcançar o objetivo da empresa.

Para prepara um plano de negócio leva tempo e não é fácil, e tem que ser atualizado sempre. Depois que surgiu o Business Modele Canvas, as empresas optaram por ser um modelo de negócio mais prático e mais simples para ser utilizada na organização da empresa, é um documento que pode ser feito em poucas horas.

Organize seu plano de negócios e planeje a abertura da empresa. O plano de negócios é o primeiro passo de como abrir uma LTDA de sucesso.

Verifique o nome e a localização.

Defina o nome fantasia, (deverá definir a razão social, a empresa não pode ter a mesma razão social que outra, já o nome fantasia não tem problema, pois o nome fantasia é somente para ser reconhecida no mercado). e certifique-se na Junta Comercial que não há outra com o mesmo nome. Em relação à localização, veja com a prefeitura municipal se a atividade é permitida onde você quer instalar sua empresa.

Elabore um contrato social completo. O contrato social é o documento mais importante para uma sociedade limitada. Desde os interesses e objetivos da empresa, até a integralização das cotas, tudo deve estar estabelecido neste contrato.

Escolha sua atividade de atuação. A atuação pode envolver ramos como indústria, produção de bens, comércio, venda de mercadorias, prestação de serviço etc. Para cada atividade há uma incidência de imposto diferente, e por isso é importante estar ciente dessas informações.

Antes de ter um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) você precisará escolher a atividade exercida pela sua empresa. Para isso, consulte a tabela CNAE, do

Código Nacional de Atividade Econômica. E então faça o registro do contrato na Junta Comercial

O próximo passo é arquivar o contrato social da LTDA na Junta Comercial do seu estado. Neste momento, você deverá apresentar alguns documentos, como o contrato social em três vias, cópias autenticadas do RG e CPF de todos os sócios, requerimento padrão e a Ficha de Cadastro Nacional (FCN). Também será necessário pagar algumas taxas através do Documento de Arrecadação de Receita Federal (DARF). Na própria junta comercial você pode adquirir o CNPJ e concluir mais uma etapa de como abrir uma empresa LTDA.

Normalmente, assim que se registrar na Junta Comercial, você já recebe o Número de Identificação do Registro de Empresa (NIRE) para registrar sua empresa como contribuinte.

O processo começa na internet, pelo site da Receita, e toda a documentação necessária para enviar à Secretaria da Receita será informada em uma mesma plataforma on-line.

Veja como fazer isso neste infográfico do NFe.io

**Figura 1-** Passo a passo para a certificação digital.



Fonte: [Jornalcontabil/nfe.io](http://Jornalcontabil/nfe.io)

Para emitir suas notas fiscais, você precisará, além do CNPJ, de um certificado digital. Busque seu alvará de funcionamento, todas as empresas comerciais, industriais ou de prestação de serviços precisam de licença do município para funcionar, que é o conhecido Alvará de Funcionamento. Solicite com a prefeitura mais próxima o que é preciso e verifique se há mais alguma licença exigida.

As últimas etapas de como abrir uma empresa LTDA envolvem os cadastros no sistema tributário nacional, por meio da Secretaria Estadual da Fazenda, e na Previdência Social, na agência da previdência de sua jurisdição.

Pode ocorrer de você conseguir a Inscrição Estadual já junto com o seu CNPJ, mas caso o estado não tenha convênio com a Receita, talvez você precise realizar esse procedimento depois.

O importante é obter sua inscrição para pagar o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), o tributo mais relevante e fiscalizado do país.

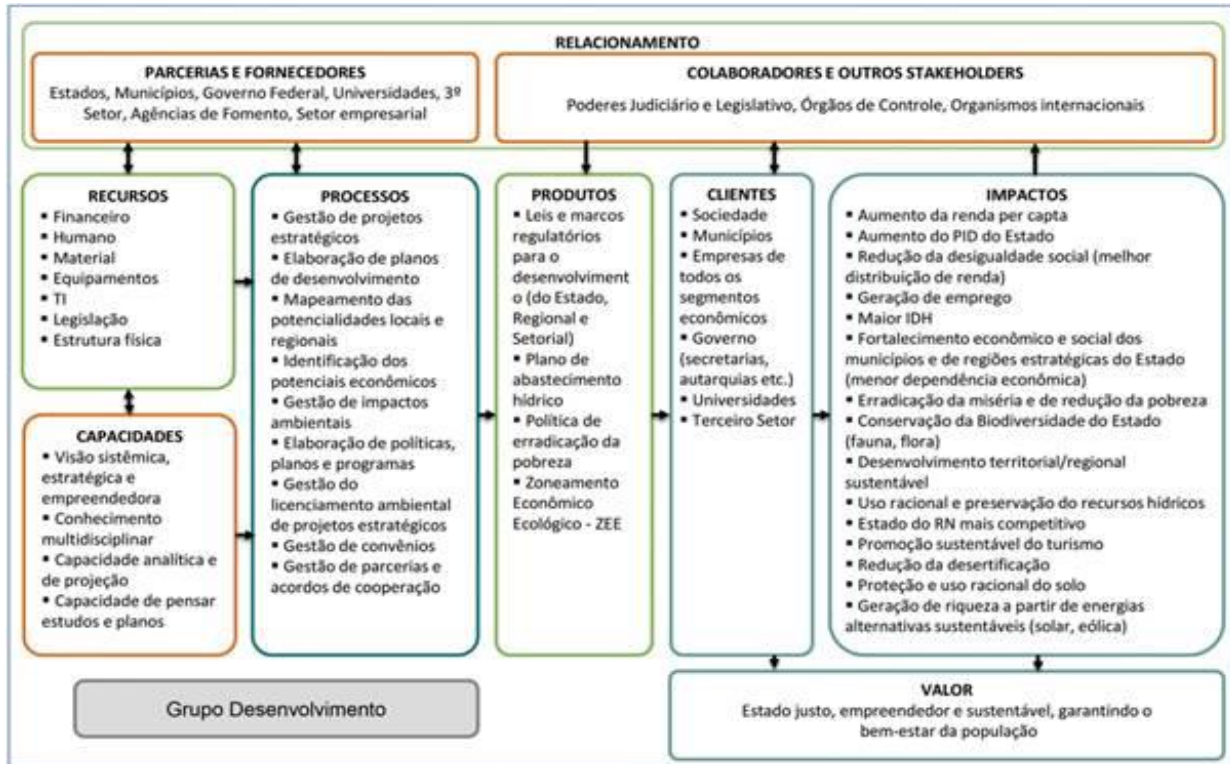
## **2.4 PLANO DE NEGÓCIO CANVAS**

Plano de negócio é um documento essencial para dar início na abertura de empresa, ele mostra quais são os objetivos, missão e valores onde a empresa deseja chegar, foi criado na década de 1960, e foi popularizado em 2000. O Canvas que foi criado pelo Suíço Alex Osterwalder tem a mesma função do Plano de Negócio, e ficou mais simples e prático e mais rápido para elaborar e mais fácil para utilizar no processo da abertura de empresa.

Pavani (2007, p.8) afirma que o plano de negócios “descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e incertezas.” Possibilitando identificar os erros e riscos, preparando-se ainda melhor para enfrentar o mercado

“Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização.”, Osterwald

**Figura 2** - *Business Model Canvas* ou "Quadro de modelo de negócios - Canvas da governança pública - Rio Grande do Norte (área de desenvolvimento).



Fonte: Nogueira, Marini, Vilhena et al. (2016)

### 2.4.1 Elaboração do CANVAS

O Canvas é uma ferramenta que foi criado para desenvolver estratégia, tático e operacional mais rápido e com eficiência, e de uma forma simples de se organizar suas ideias, com maior chances de sucesso.

Segundo Kotler e Fox (1998), conquistar clientes novos custa entre 5 a 7 vezes mais caro do que manter os mesmos clientes que já possui.

**Figura 3** - Blocos do Canvas.



**Fonte:** Hora de empreender.

Quais valores nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como pagam? Como prefeririam pagar? O quanto cada Fonte de Receita contribui para o total da receita?”.

O *Business Modelo Canvas* é um mapa dos principais itens que constituem uma empresa, pode ser também uma receita de estratégia, que deve estar sempre sendo revisado cada quadrante ao longo do tempo para saber se cada um está sendo bem atendido ou se é necessário fazer alteração em algum deles para se conseguir um melhor resultado. O mapa é um resumo dos pontos chave de um plano de negócio, mas não deixa de excluir um plano de negócio em si, é uma ferramenta menos formal que pode ser utilizada com mais frequência no dia a dia.

## 2.4.2 Descrição das etapas do Canvas

### I. Definição da escolha do público alvo

Este bloco vai especificar qual é o público alvo, se é homem ou mulher, crianças ou adultos, idade e qual é o perfil, para qual público que seu produto vai ser aceito

Segundo Osterwalder e Pigneur (2011, p.20) “o componente Segmentos de Clientes define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar e servir.

## **II. Proposta de Valor**

Este bloco vai indicar o porquê os clientes preferem comprar seus produtos e quais são as vantagens, se o seu produto ou serviço satisfaz as necessidades dos clientes.

Que valor entregamos ao cliente? Qual o problema que vamos resolver? Que necessidades estamos satisfazendo? Que conjunto de produtos e serviços e clientes estamos oferecendo a cada segmento de clientes?”. (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011)

## **III. Canais**

Este bloco vai orientar quais são os canais de distribuição, e de comunicação e os canais de vendas.

**IV. Distribuição:** como será entregue seu produto, correio, transportadora ou outros.

**V. Canais de vendas:** Como vai vender seu produto, por meio de internet, representante, telefone etc.

**VI. Comunicação:** Como vai ser feita a propaganda; televisão, internet, rede sociais expor a marca do produto. Segundo Osterwalder e Pigneur (2011), os canais são os meios de contato com o cliente. Canais de comunicação, vendas e distribuição são a face da empresa para o cliente.

**VII. Clientes:** Este bloco vai especificar qual é o público-alvo, se é homem ou mulher, crianças ou adultos, idade e qual é o perfil, para qual público que seu produto vai ser aceito Segundo Osterwalder e Pigneur (2011) “o componente Segmentos de Clientes define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar resservir “Através de Quais Canais nossos Segmentos de Clientes querem ser contatados? Como os alcançamos agora? Como nossos Canais se integram? Qual funciona melhor?” (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011)

## **VIII. Relacionamento com Clientes**

Este bloco vai orientar a empresa qual o melhor relacionamento com o cliente, pessoal, físico ou relacionamento online.



“Que tipo de relacionamento cada um dos nossos Segmentos de Clientes espera que estabeleçamos com eles? Quais já estabelecemos? Qual o custo de cada um? Como se integram ao restante do nosso Modelo de Negócios?” (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

### **IX. Fontes de Receitas**

Qual é a atividade que gera lucro para a empresa, quais são as fontes de renda da empresa Segundo Osterwalder e Pigneur (2011), alguns exemplos de receitas são: Venda de Quais valores nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como pagam? Como prefeririam pagar? O quanto cada Fonte de Receita contribui para o total da receita?” (Osterwalder e Pigneur, 2011)

### **X. Recursos Principais**

Aqui se devem apresentar os principais recursos que a organização necessita para que seu Modelo de Negócios funcione (Osterwalder e Pigneur, 2011). Quais são os recursos utilizados, mão de obra, máquinas, ferramentas, escritório, galpão e recursos financeiros.

### **XI. Atividades-Chave**

Quais são as atividades principais da empresa, se for uma fábrica de sofá: serralheria, tapeceiro, costureiras, embalagens, vendas entrega. “Estão relacionadas com desenvolvimento, fabricação e entrega de produtos em quantidades substanciais e/ou qualidade superior. A atividade de produção domina os modelos de negócio da manufatura.” (OSTERWALDER; PIGNEUR 2011).

Recursos, Taxa de uso, Taxa de Assinatura, Aluguéis, Licenciamento, Anúncios e Taxa de corretagem.

### **XII. Parcerias Principais**

“Quem são nossos principais parceiros? Quem são nossos fornecedores principais? Que recursos principais estamos adquirindo dos parceiros? Que atividades-Chave os parceiros executam?” (OSTERWALDER; PIGNEUR 2011). Quais são as parcerias principais da empresa, como fornecedores e empresas terceirizadas.

### **XIII. Estrutura de Custo**

O autor sugere as seguintes perguntas: “Quais são os custos mais importantes em nosso Modelo de Negócios? Que recursos principais são mais caros? Quais Atividades-Chaves são mais caras?” (OSTERWALDER; PIGNEUR 2011). Quais são os investimentos utilizado na empresa, e quais são os custos de produção e as despesas fixas e variáveis.

### **2.5 A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA A EMPRESA**

O plano de negócio é essencial para o empreendedor no processo de uma abertura de empresa, a estratégias de marketing, definir os pontos forte e fraco e no planejamento da parte financeira e identificar o capital investidos.

Segundo Gasperi (2008), “além de poder se prevenir dos riscos o plano de negócio permite ao empreendedor: conhecer os pontos fortes e fracos, ameaças e oportunidades de seu futuro negócio; aprimorar sua ideia, tornando-a clara, precisa e de fácil entendimento; simulação de situações favoráveis e desfavoráveis; analisar o volume de recursos que será necessário para a implantação; e avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional. Portanto, o plano de negócio torna-se uma ferramenta indispensável na abertura de novos negócios, tornando-se um instrumento essencial para mostrar antecipadamente ao empreendedor se seu sonho pode vir a ter sucesso ou não”. De acordo com Digne (2009), a preparação de um plano de negócios garante ao empreendedor os seguintes benefícios:

- I. Reunir ordenadamente todas as informações e ideias sobre o novo negócio.
- II. Escrever o plano de negócio força o candidato a empreendedor a analisar, formalizar justificar todos os aspectos críticos do novo negócio.
- III. Vender o negócio para si mesmo.
- IV. Simular as consequências de diferentes estratégias competitivas, ofertas de valor, de planos financeiros etc.
- V. Apresentar o plano de negócio a pessoas experientes e de confiança para validá-lo, ouvir sugestões, críticas etc.

- vi. Motivar e focalizar a atenção do candidato a empreendedor e dos possíveis sócios e colaboradores nos riscos do negócio e como superá-los, além de focar nos aspectos críticos para o sucesso desse negócio.
- vii. Testar a oportunidade de negócio, o conhecimento, a motivação e a dedicação do candidato a empreendedor e dos possíveis sócios e colaboradores do novo negócio.
- viii. Convencer possíveis sócios, investidores, financiadores, fornecedores e futuros clientes do sucesso do novo negócio e, assim, obter os recursos necessários para realizá-lo.
- ix. Orientar a montagem e a operação do novo negócio no primeiro ano.
- x. Controlar o investimento da montagem e os custos da operação por meio da projeção do fluxo de caixa do novo negócio no primeiro ano.

### **3 METODOLOGIA**

A presente pesquisa feita para conclusão de curso de administração da classe descentralizada de Meridiano, terá como objetivo uma análise da real necessidade das pessoas quando o mesmo decidiu abrir seu próprio negócio, uma vez que são vários os fatores que os leva a empreendedores, como falta de empregabilidade, o descontentamento com empregos anteriores, existem outros como no caso das mães que precisa cuidar de filhos menores, e por essa razão buscar seu próprio negócio. Uma vez que não é fácil para serem contratadas com CLT as mulheres com crianças pequenas esses fatores acabar levando a empreender. Outros recebem o estabelecimento como herança de família, e, porém, acredita-se que a maioria desses empreendedores não possuem conhecimento, ou até mesmo realizado um planejamento antes da abertura da empresa. Então o intuito é realizar o levantamento desses números, para então em uma nova oportunidade, realizar uma consultoria com foco em planejamento empresarial.

Essa pesquisa será feita por meio do Google Forms uma plataforma digital, grátis que tem como objetivo ajudar nas pesquisas de mercado, as perguntas foram todas fechadas, ou seja, utilizando o método quantitativo de pesquisa, as quais fizemos as perguntas nos estabelecimentos com os empreendedores.

O desenvolvimento da pesquisa será realizado de forma questionário-quantitativos, com estima de 38 pessoas. Logo após os dados serão tabulados pela Plataforma Microsoft Forms, e então analisados para assim finalizar com a conclusão do presente trabalho.

Questionário de forma quantitativa, com intuito de entrevistar os empresários de Fernandópolis/SP.

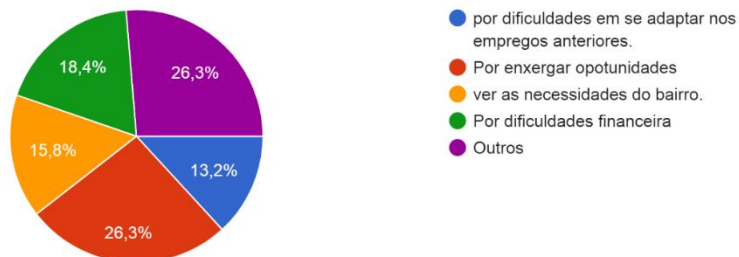
Objetivo: O objetivo desta pesquisa foi esclarecer quais são os devidos cuidados que devemos tomar antes de abrir uma empresa.

## 4 DISCUSSÃO E RESULTADOS

Entrevistas aplicadas de forma online e presencial, sobre o presente estudo.

1. Porque você abriu seu próprio negócio ?

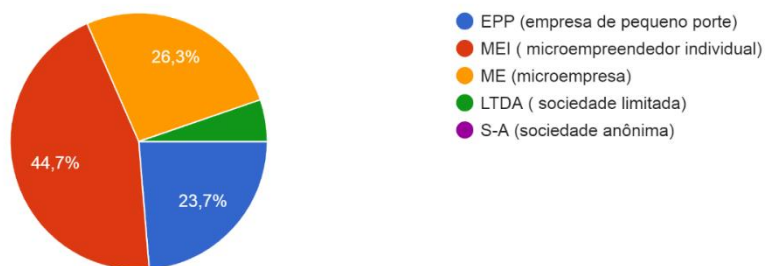
38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

2. Que tipo de empresa é a sua?

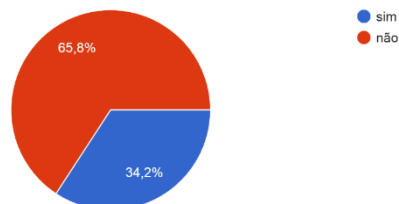
38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

3. Para abrir o seu negócio. Você fez um plano de negócio?

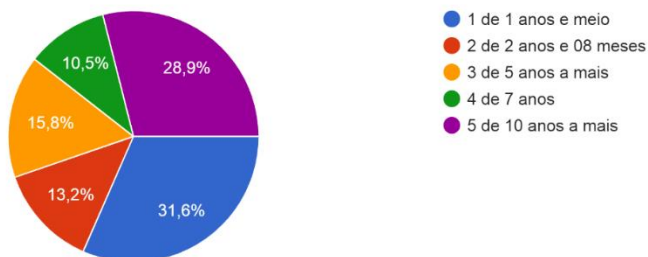
38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

## 4. Quantos anos tem o seu estabelecimento?

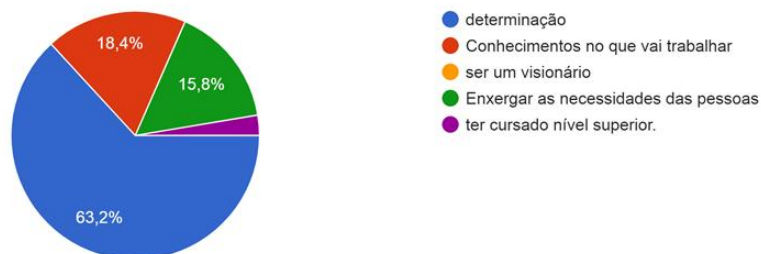
38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

## 5. O que você acha que uma pessoa precisa ter para se tornar um empreendedor?

38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

## 6. Por que você escolheu trabalhar nessa área?

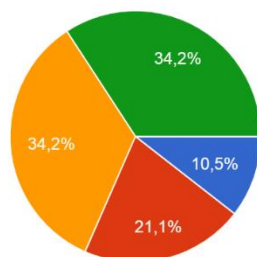
38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

7. Para que um empreendedor se estabeleça no mercado o que é necessário ?

38 respostas

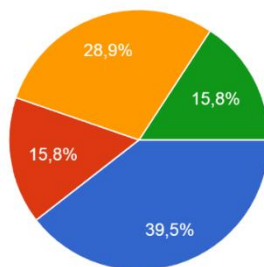


- fazer controle de estoque.
- fazer investimentos em divulgações
- reinvestir o capital adquirido
- fazer planilha de todos os custos da empresa
- Utilizar o capital da empresa para uso próprio.

Fonte: Das Autoras, 2020

8. Pra você a escolha do local para a instalação da empresa é importante?

38 respostas

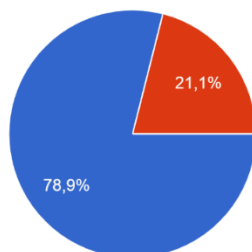


- sim porque tem um fluxo grande de pessoas
- sim porque é na sua casa e não precisa pagar o aluguel
- sim porque o público alvo está aqui
- Porque em proximidade de parceiros

Fonte: Das Autoras, 2020

9. Na sua opinião a falta de concorrência leva o empreendedor a praticar preços abusivos e má qualidade nos serviços prestados?

38 respostas

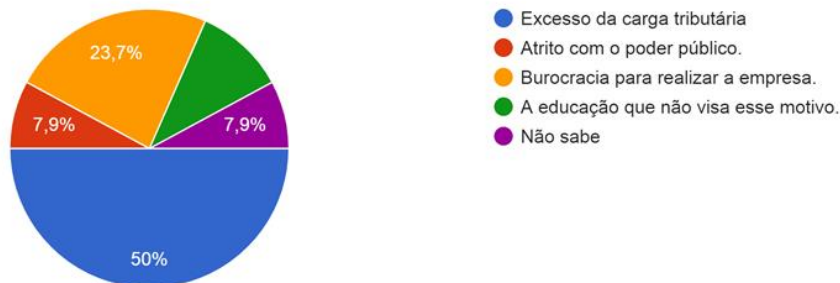


- sim
- não

Fonte: Das Autoras, 2020

10. Na sua opinião ser empreendedor é difícil, porque ?

38 respostas



Fonte: Das Autoras, 2020

Concluimos que a maioria dos empreendedores entrevistados são empresa MEI microempreendedor individual, 50% ou ME microempreendedor, 25% é 18% EPP Empresa de pequenos portes. Os empresários 67,6% entrevistados não fizeram um plano de negócio, alguns 32,4% até responderam que se mais apenas mentalmente, a maioria das empresas entrevistada é de possui de 4 à sete anos 10 anos a mais chegando a quarentena quando se trata daqueles que são herança de família, para os entrevistados se trata de ser um empreendedor 63,2% responderam que precisa ter determinação, 18,4% disseram que precisa ter conhecimento no que vai trabalhar, 15,8% responderam ter enxergado oportunidades no ramo. Em se tratando do porquê trabalham nessas áreas 60,5% responderam que gosta, 13,2% viram oportunidades e 13,2% responderam que utilizar o produto ou serviço, para os pesquisados se manter no mercado, 34,2% disseram que é preciso revestir o capital adquirido, 24,2% responderam que é importante fazer planilha de todos os custos da empresa, 21,1% responderam que investir em divulgações, apenas 10,5% respondeu fazer controle de estoque.

Para os pesquisados a escolha do local para instalação da empresa é importante, 39,5% respondeu que o local deve ter um grande fluxo de pessoas, 28,9%

Responderam que o seu público alvo está no local onde a empresa está instalado, 15,8% respondem que há proximidades de parceiros, na opinião dos pesquisados a falta de concorrência pode levar o empreendedor a prática preços abusivos e má qualidade



78,89% disseram que sim, e apenas 21,1% responderam respondeu que não. Finalizado o empreendedor.

Acredita ser muito difícil empreender, por conta das altas cargas tributárias, 50% disseram que sim 21,7% disseram que o atributo com o poder público também atrapalha a formalização das instituições. E apenas 7,9 disseram que a educação que não visa esse movimento e burocracia para finalização da empresa, A pesquisa mostra que empreender pode ter possessos burocráticos porem vale

O esforço uma vez que com o próprio leva empregabilidade para o bairro e sua cidade toda sociedade ganha com isso. Essa pesquisa foi feita por meio da plataforma Google forms as perguntas foram feitas nas portas dos estabelecimentos com o link no celular abrimos as perguntas e faziam as perguntas para empreendedores.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesse trabalho nós relatamos os processos utilizados para abertura de empresa, desde o local para instalação da empresa, até sua formalização. No entanto o empreendedor deve levar em consideração alguns critérios, antes de concretizar seu negócio uma vez que cada estabelecimento tem suas particularidades, podendo prejudicar as vizinhanças com barulho, como é o caso das serralherias. Quais são os órgãos que devem ser procurados para fazer a regularização da instituição, visto que a empresa irregular perde mercado, como no caso de participação em licitações, estando regularizada ela pode concorrer com outras empresas.

Os pequenos negócios são importantes para a economia de um país, a sociedade e o governo têm ciência desse dado. Os negócios alavancam o PIB (produto interno bruto) do país, traz empregabilidade para a sociedade, aumenta a confiança, e traz segurança para o empreendedor, portanto é necessário tomar alguns cuidados, antes de abrir uma empresa, como fazer um plano de negócio, nele o empreendedor reúne informação como quem vai atender, quais serão os fornecedores, e parceiros. Faz uma análise de como será divulgação, do seu produto ou serviço, quais são os meios que irão ser utilizado para divulgação, como fazer o controle das finanças. Esse documento descreve quem é sua empresa, ou quem vai ser no futuro. Com essa informação o empreendedor poderá fazer estratégia e prevê os resultados velando em consideração os possíveis cenários futuros como política e a economia nacional mundial.

Por fim, concluímos que é crucial que é o empreendedor siga esses passos para abertura, da sua empresa desta forma manter sua estabilidade no mercado competitivo. Que é o mundo dos negócios.

## 6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, Idalberto. Administração – teoria, processo e prática. São Paulo: Atlas, 1995

DÓRIA, Carlos Alberto. A tradição honrada. Cadernos Pagu, Campinas, IFCH/Unicamp, n. 2, 1994

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformação idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo : Transformando de idéias em Negócios. 2. ed. Rio de janeiro : Elsevier , 2005

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GASPERI, E. Elaboração de um plano de negócios para abertura de um minimercado em

FRANCO, Ângela Barbosa. “O empresário individual de responsabilidade ilimitada: uma análise jurídica e econômica”. Dissertação apresentada ao curso de pós-graduação da Faculdade de Direito Milton Campos. Nova Lima, 2009. p. 84.2

GREENSPAN, Alan. The age of turbulence: adventures in a new world. New York:

<https://www.trabalhosfeitos.com/ensaios/Empreendedorismo-fundamenta%C3%A7%C3%A3o-Te%C3%B3rica/49169322.html//jornalcontabil.com.br/lt-da-saiba-como-abrir-empresa-de-sociedade-limitada/> (acesso em 24/10/2020)

KOTLER, Philip; Administração de Marketing. 10.ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2000.

LACOMBE, F. J. M.; HEILBORN, G. L. J. Administração: princípios e tendências. São Paulo: Saraiva, 2003.

OSTERWALDER, A. The Business Model Ontology: a proposition in a design science approach. 2004a. 173.

Sorocaba de Fora, 2008. Disponível em: <<http://siaibib01.univali.br/pdf/Elizangela%20Gasperi.pdf>>. Acesso em: 25 de fevereiro de 2013.

The Penguin Press, 2007.

VIVANTE, Trattato, 4ª ed., v. I, nº 69, apud A. ROCCO, Princípios de Direito Comercial, São Paulo, Liv. Acadêmica, 1931, p. 177.

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) (acesso em 22/10 /2020)

## APENDICE A

### **1. Por que você abriu seu próprio negócio?**

- a) sempre quis ser o patrão.
- b) por dificuldades em se adaptar nos empregos anteriores.
- c) Por enxergar
- d) oportunidades no bairro.
- e) Por dificuldades financeiras

### **2. Para abrir o seu negócio. Você fez um plano de negócio?**

- a) sim
- b) não

### **3. Quanto anos tem o seu estabelecimento?**

- a) de 1 anos e meio
- b) de 2 anos e 08 meses
- c) de 5 anos a mais
- d) de 7 anos
- e) de 10 anos a mais

### **4. Você necessário fazer uma pesquisa de mercado antes de iniciar um negócio?**

- a) sim
- b) não

### **5. O que você acha que uma pessoa precisa ter para se tornar um empreendedor?**

- a) determinação
- b) Conhecimentos no que vai trabalhar
- c) ser um visionário

- d) Enxergar as necessidades das pessoas
- e) ter cursado nível superior.

**6. Por que você escolheu trabalhar nessa área?**

- a) Porque gosta.
- b) Viu oportunidades
- c) Por utilizar o produto
- d) Por ser um negócio promissor
- e) Pôr os custos para abertura ser mais barato.

**7. Para que o empreendedor se estabelece no mercado o que é necessário?**

- a) fazer controle de estoque.
- b) fazer investimentos em divulgações
- c) revestir o dinheiro adquirido
- d) fazer planilha de todos os custos da empresa
- e) Utilizar o capital da empresa para uso próprio.

**8. Para você a escolha do local para a instalação da empresa é importante?**

- a) sim porque tem um fluxo grande de pessoas
- b) sim porque é na sua casa
- c) sim porque o público-alvo está aqui
- d) sim não possui concorrentes

**9. Na sua opinião a falta de concorrência leva o empreendedor a prática preços abusivos e má qualidade nos serviços prestados?**

- a) sim
- b) não

**10. Na sua opinião ser empreendedor é difícil?**

- a) excesso da carga tributária
- b) atritos com o poder público.
- c) Burocracia para realizar a empresa.
- d) a educação que não visa esse motivo.
- e) Não sabe.