

Empresa de Coworking



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	14
Custos.....	16
Diversificação/Agregação de Valor.....	17
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	19
Eventos.....	21
Entidades em Geral.....	21
Dicas de Negócio.....	21
Características Específicas do Empreendedor.....	22
Bibliografia Complementar.....	23
Fonte de Recurso.....	23
Planejamento Financeiro.....	24
Produtos e Serviços - Sebrae.....	25
Sites Úteis.....	25

1. Apresentação de Negócio

Coworking ou "escritório compartilhado" é um modelo de trabalho que se baseia no compartilhamento de espaço e recursos de escritório, reunindo pessoas que trabalham não necessariamente para a mesma empresa ou na mesma área de atuação.

Esses ambientes podem, inclusive, reunir entre os seus usuários profissionais liberais, empreendedores e usuários independentes.

O Coworking oferece espaços de trabalho em salas de diversos tamanhos, salas de reuniões e ambientes de convivência, como os espaços para cafés. Também são oferecidos serviços diversos como o endereço fiscal para a empresa, internet, secretária, máquinas de cópias entre outros. Geralmente, têm design atrativo e inovador, inspirando empresas de diversas áreas.

É uma maneira utilizada por muitos profissionais autônomos para solucionar o problema de isolamento do modelo de trabalho conhecido como home office. Além disso, é uma ótima alternativa para aumentar sua produtividade e fazer novos contatos de negócios através do networking com os outros usuários do espaço.

Pessoas e empresas usuárias de coworking também utilizam este modelo de trabalho para estabelecer relacionamentos de negócios onde oferecem e/ou contratam serviços mutuamente. Alguns destes relacionamentos também visam favorecer o surgimento e amadurecimento de ideias e projetos em equipe.

As práticas de conduta do coworking fazem com que este modelo se aproxime mais do modelo das cooperativas, onde o foco não está apenas no lucro, mas também na sociedade.

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócios e sim do ambiente no qual este negócio está inserido. O objetivo dos tópicos é dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado e contribuir para responder as perguntas como:

- Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio?
- Como se comportam essas variáveis de mercado?
- Como levantar as informações necessárias para tomar a decisão de empreender neste segmento?

Para saber como elaborar um Plano de Negócios, procure a Unidade do Sebrae mais próxima ou clique aqui: [Como elaborar um plano de negócios](#)

2. Mercado

Encontrar alternativas mais econômicas para abrir o próprio negócio tem feito os coworkings ganharem mais força pelo Brasil. E essa tendência já era percebida desde antes da pandemia.

De acordo com o Censo Coworking Brasil 2019, feito pela Coworking Brasil, esse tipo de serviço chegou a todos os 26 estados brasileiros (com exceção de Roraima) e ao Distrito Federal, somando 1.497 unidades.

Já em 2021, o Censo Ancev (Associação Nacional dos Coworkings e Escritórios Virtuais) mostrou que o setor não se abalou com a pandemia, com 50% dos entrevistados tendo um lucro acima ou dentro do esperado, e 75% mantendo ou ampliando os investimentos em infraestrutura no ano anterior.

Com preços atrativos e oportunidades de troca de experiências, muitos profissionais encontraram nos serviços de coworking o empurrãozinho que faltava para transformarem suas ideias em negócios rentáveis.

Várias iniciativas estão surgindo no mercado brasileiro para trazer mais pessoas para esse novo modelo de trabalho. Seja através de eventos ou até mesmo experimentar um dia de trabalho gratuito nesses espaços, muitos empreendedores e empresas estão migrando de escritórios próprios para estes espaços compartilhados, seguindo a tendência do futuro do trabalho.

Existem diversas modalidades de coworking no Brasil, dentre os mais comuns estão os coworking privados, que são mais conhecidos e são a maioria dos espaços de trabalho compartilhados no Brasil, e os coworking públicos, um novo modelo de coworking que surgiu no Brasil em 2017.

Este é um segmento em expansão e tem alcançado bons resultados, tanto em situações de crise, quando as empresas procuram diminuir custos, quanto em fases de crescimento econômico devido aos benefícios do network.

A maioria das empresas oferece um pacote básico de serviços, que inclui secretária para guardar recados e transferir ligações, endereço para registro no CNPJ e para receber correspondências, além da possibilidade de aluguel de salas de reunião, impressão e fotocópia. Os preços variam de R\$ 150 a R\$ 700 mensais, para espaços abertos, podendo chegar a R\$5.000,00 em salas grandes e equipadas que podem atender a empresas como startups. Por isso é indicado um estudo do mercado no momento da formação de preço de cada espaço e serviço.

"Ameaças e oportunidades"

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento. O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível através de pesquisa de mercado.

Uma pesquisa não precisa ser sofisticada, dispendiosa - em termos financeiros - ou complexa. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, os preços praticados e características gerais do público que pretende atingir.

O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local é muito grande.

Oportunidades:

- Parceria com incubadora de empresas;
- Parceria com associações de empresários;
- Parceria com entidades de classe.

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa sugerida fornece subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer pelo caminho.

3. Localização

A localização de um coworking é item fundamental para o sucesso do empreendimento.

Os clientes deste tipo de negócio procuram empresas instaladas, a princípio, em centros de grande movimento das cidades. No entanto, de acordo com as novas tendências de mercado, os espaços compartilhados não são mais exclusivos nessas áreas - bairros nobres e de classe média também entraram no circuito desse tipo de negócio por atenderem profissionais que trabalham em Home Office. Além do bairro, a localização deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos, tais como:

a) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

b) 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 este tipo de negócio. Podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido 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. Também é importante estar atento para o custo do aluguel, necessidade de reforma, custo da 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), reajustes, entre outros itens;
- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a 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 essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- 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;
- Se 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 das mesmas;
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Exigências Legais e Específicas

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

Leia mais sobre este assunto no capítulo "Informações Fiscais e Tributárias".

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de uma Empresa de Coworking é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (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 Militar: órgão que verifica se a empresa atende as 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 a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC)

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere

vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade de obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica no conselho de classe.

5. Estrutura

A estrutura, provavelmente, é uma das decisões mais importantes neste negócio. A dimensão do empreendimento depende das condições de investimento e da capacidade de atendimento do escritório. Além disso, antes de tomar essa decisão é importante pensar em qual o tamanho do público que você espera alcançar.

O espaço deve ser bem planejado, arquitetonicamente agradável e recomenda-se evitar poluição visual, proporcionar boa iluminação e ventilação para que haja conforto tanto para as pessoas que trabalham na empresa quanto para os clientes.

Ao pensar em montar um coworking, a primeira pergunta a se fazer é referente a escolha do imóvel ideal para instalar o seu negócio de espaço compartilhado.

Existem espaços que acolhem de 10 a 500 pessoas, ou seja, o tamanho do imóvel pode variar bastante. Esta decisão depende do local e investimento que o empreendedor definirá .

Outro ponto para ajudá-lo nessa decisão é: quanto maior o espaço, maior será seu custo com aluguel e manutenção do imóvel e, também, maior o número de pessoas a frequentar, o que exigirá maior eficiência na administração do negócio.

Pelo menos no começo, um espaço menor é algo a ser considerado, pois facilita sua boa administração. Considere o espaço para uma futura expansão.

Pensando nas estações que o coworking precisa ter, quanto mais o seu imóvel oferecer ambientes abertos, melhor será para você dividir os seus espaços e trabalhar a criatividade.

Leve em conta o atendimento a clientes que gostam de espaços abertos, movimentados e compartilhados e também aos que preferem um espaço "próprio", isolado dos demais clientes.

Um bom espaço dedicado à convivência dos seus coworkers precisa ser versátil o suficiente para que eles se sintam à vontade para trocar experiências e, ao mesmo tempo, fiquem confortáveis com suas estações de trabalho.

Isso pode fazer toda a diferença no seu coworking.

Por fim, mais importante do que pensar na área total, é decidir como você vai dividir os espaços.

Recomenda-se algo em torno de 170 m² para começar seu coworking. Nesse espaço, é possível alocar 50 estações de trabalho medindo 2,5 m² cada e deixar as áreas de passeio necessárias em um ambiente compartilhado.

A estrutura deverá contemplar uma recepção, escritórios, salas de reuniões, salas de treinamento, banheiros e uma copa ou refeitório.

Sala de reunião

A sala de reunião é um espaço dentro do escritório compartilhado que pode ser usado tanto pelos membros do espaço quanto por visitantes eventuais. Essas salas de reunião são equipadas para oferecer todo conforto e funcionalidade que as reuniões precisam.

Além disso, em alguns desses espaços uma equipe deverá ficar responsável por receber seus clientes e conduzi-los às salas de forma organizada. Essa prática é muito boa para causar uma boa primeira impressão com o cliente, transmitindo seriedade e profissionalismo.

Outro diferencial são os recursos oferecidos que, em muitas vezes, só serão necessários para uma reunião mais formal ou uma apresentação bastante relevante ao seu negócio. Entre eles, podemos citar internet de alta velocidade, TV de Led, quadros de vidro para escrita.

O aluguel de salas de reunião costuma ser bastante prático. Em muitos casos não há necessidade de firmar contrato e elas podem ser alugadas por 1 dia ou apenas por algumas horas. Há também diversos tipos e tamanhos de salas, conforme a sua necessidade.

É indicado que essas salas possuam:

- Mesa
- Cadeiras
- Projetor Multimídia
- Flipchart
- Pincéis atômicos
- Computador ou notebook

Sala de treinamento

Já para quem tem a própria empresa, um ótimo recurso são as salas de treinamento. É uma excelente opção quando falamos em custo-benefício e a localização privilegiada.

Quando é necessário motivar e reunir uma equipe que executa trabalhos externos e não atua em conjunto no dia a dia, agendar uma reunião em uma sala de treinamento traz várias vantagens. Muita gente não sabe, mas o ambiente influencia as tomadas de decisão entre os funcionários, o jeito de pensar e a capacidade de encontrar soluções ou alternativas mais produtivas.

Promover um workshop ou evento em uma sala de treinamento que seja mais arejada, iluminada, tranquila, e com estímulos visuais, estimula o debate e a criatividade, além da troca de ideias e experiências.

Quadros, disposição de mesas, sofás, cadeiras, frigobar, área externa com paisagismo, papéis de parede interativos, entre outras alternativas podem ser bastante motivadoras para seus colaboradores.

Recepção

É o cartão de boas-vindas do Coworking. Deve ter mobiliário e design funcionais que passem a imagem que o Coworking deseja transmitir. Itens necessários:

- Mesa;
- Cadeiras e/ou sofá;
- Telefone;
- Computador;
- Impressora Multifuncional;
- Armários para guardar documentos e materiais de escritório;
- Copa / Refeitório.

Local de maior interação entre os frequentadores. É nesse espaço que acontece boa parte do networking. É indicado que disponha de:

- Micro-ondas;
- Louças;
- Talheres;
- Copos;
- Armário;
- Máquinas de café expresso e similares;
- Frigobar.

Alguns itens também são importantes neste tipo de empreendimento:

- Internet de Alta Velocidade;
- Segurança;
- Linha telefônica própria;
- Secretária bilíngue.

Considere a instalação de uma lanchonete dentro do espaço de convivência, para cafés e lanches rápidos. Além de ser terceirizada, ela pode dar apoio nas salas de reunião.

6. Pessoal

Um coworking precisa de profissionais que exerçam as funções de administrador, secretária e office boy.

Para amenizar os custos iniciais com a folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe reduzida, capaz de atender a demanda de serviços e que não fique ociosa.

É possível começar com as seguintes funções para tocar o empreendimento:

- Administrador - Capacidade para lidar com imprevistos, reconhecer e definir problemas, atuar preventivamente, ter raciocínio lógico, crítico e analítico, possuir conhecimento de gestão empresarial, habilidade de relacionamentos, habilidade para negociar, proatividade, inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos, disciplina, entre outros;

- Secretária - Cortesia e educação para com os clientes e colegas, disciplina, organização, boa apresentação pessoal, conhecimento em informática, conhecimento em outras línguas, por exemplo: inglês e espanhol, entre outros;
- Office boy - Manter bom relacionamento interpessoal, demonstrar flexibilidade, zelar pelo bom estado das encomendas transportadas, agir com responsabilidade, agir com atenção, evidenciar ética profissional, entre outros;
- Equipe de limpeza- que pode ser própria ou terceirizada.

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima. Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada região e categoria, a partir daí o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeira ou outros. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com: recrutamento e seleção, treinamento de novos funcionários, custos com demissões.

O Sebrae da sua localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Em um espaço medindo cerca de 170 m² é possível montar um coworking com boa estrutura, contando com salas grandes para trabalho, uma sala de reunião, banheiros, uma recepção e um pequeno refeitório. Ter estacionamento no local também irá facilitar a vida dos seus clientes.

Escritórios e recepção

- mesas para escritório e recepção;
- cadeiras;
- aparelhos de telefone;
- computador para recepção;
- impressora multifuncional para recepção;
- armários.

Sala de Reuniões

- mesa oval;
- cadeiras;
- projetor de imagens;
- computador;
- projetor multimídia.
- Copa
- micro-ondas;
- louças variadas;
- jogo de talheres;

- copos;
- armários;
- máquina de café expresso;
- geladeira.

Todos os ambientes devem ter acesso a internet e aparelhos de ar condicionado.

Equipamentos e móveis usados também podem ser adquiridos para o início das atividades da empresa, mas alguns cuidados devem ser tomados ao comprar máquinas e equipamentos usados. Deve-se dar preferência a equipamentos que estejam em uso e consultar um especialista para avaliar as condições dos equipamentos, verificar toda a documentação técnica do equipamento que estiver comprando como os manuais de operação e manutenção. Os móveis devem ter aspecto de novos ou possibilitar reforma.

O empreendedor deve avaliar se há necessidade de instalação de sistema de alarmes, instalação de câmeras, bem como a contratação de seguro para os equipamentos, considerando os riscos pertinentes à região ou local em que a empresa está instalada.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os 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 é a indicação do 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 venda 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 gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido e a entrega.

Embora a atividade de um coworking não seja comercial e sim de prestação de serviços, são necessários alguns produtos para o andamento do serviço de atendimento dos clientes e dos clientes de seus clientes, tais como: copos descartáveis, café, material de escritório, tinta

para impressora, material de limpeza e higiene, etc.

9. Organização do Processo Produtivo

Em um coworking temos profissionais das mais variadas áreas utilizando o mesmo espaço. Funciona dessa forma: uma pessoa paga um valor, calculado por período, para utilizar o espaço de trabalho que disponibiliza água, luz, internet e mobiliário para o funcionamento da atividade.

A principal vantagem do coworking é ter um ambiente pensado para o trabalho individual, mas com muitas possibilidades de networking. O estímulo às discussões também melhora a comunicação e estimula a inovação. O que também é bastante comum é o coworking agir como incubadora de empresas que geralmente conseguem conectar seus membros com grandes players do mercado.

As atividades desse negócio são similares a escritórios empresariais. É necessário gestão administrativa de equipe, de despesas, de insumos e de manutenção dos móveis, equipamentos e limpeza.

É indicada a promoção de eventos e ações de agregação dos usuários do espaço. Palestras, rodas de discussão e debates são boas oportunidades de promover o networking entre os usuários.

10. Automação

No mercado existe uma grande oferta de sistemas para gerenciamento empresarial, basta mapear as necessidades e escolher o mais indicado para sua empresa.

O mais indicado é investir em softwares específicos, que permitam uma gestão eficiente do negócio. O empreendedor deverá procurar um programa que possua dentre outros serviços:

- Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento;
- E-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes;
- Contas a pagar;
- Controle de despesas;
- Contas a receber;
- Gerenciamento de contratos;
- Controle bancário;
- Fluxo de caixa.

O empreendedor também pode e deve investir em ferramentas de agendamento que facilitam a experiência dos clientes e organizam o dia a dia do trabalho. Adotar as ferramentas adequadas é fundamental.

Para isso, o empreendedor deverá levar em conta o orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

11. Canais de Distribuição

Pode-se entender como canal de distribuição a forma com que o coworking presta serviço para seus clientes. Ou seja, uma venda direta na qual o cliente contrata o espaço do coworking por um período de tempo.

Também existe o serviço do escritório virtual. Neste caso, o coworking é o local sede da empresa para fins fiscais e tributários, onde a pessoa jurídica pode cadastrar em seu CNPJ e não precisa, necessariamente, arcar com todas as suas despesas (aluguel de espaço físico, água, energia elétrica, telefone, internet, entre outros). As encomendas e correspondências serão recebidas e gerenciadas pelo coworking.

Há empresas que podem oferecer as duas modalidades, porém tratam-se de serviços distintos. Isto é, enquanto o coworking oferece estações de trabalho para empreendedores de várias áreas até empresas que precisam fazer suas atividades por um período, o escritório virtual é focado em pessoas e empresas que precisam de um endereço fixo, para “oficializar” o negócio.

12. Investimentos

A tendência das empresas de coworking vem crescendo em todo o mundo e inclusive no Brasil. Devido ao aumento do número de empreendedores, microempreendedores e profissionais que trabalham remotamente, esse modelo de negócio colaborativo vem ganhando cada vez mais espaço.

Mas para que esse tipo de negócio dê certo, é necessário planejamento e o primeiro passo é elaborar um Plano de Negócios, ferramenta que mostrará com detalhes uma visão ampla sobre a empresa e o mercado onde irá atuar.

A estrutura de investimentos para este negócio irá variar de acordo com o tamanho do espaço escolhido para suas instalações, quais serviços serão disponibilizados, localização e também com as possibilidades financeiras do investidor. Mas, no geral, esta estrutura está dividida nos seguintes grupos:

- Mobiliários e equipamentos para área de compartilhamento;
- Mobiliários e Equipamentos área Administrativa.

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

Mobiliário e equipamento para Recepção

01

Balcão de atendimento 1,40 x 1,40

R\$ 800,00

R\$ 800,00

01

Cadeira Giratória – secretária

R\$ 300,00
R\$ 300,00
01
Balcão para Café
R\$ 200,00
R\$ 200,00
01
Sofá – 3 lugares
R\$ 600,00
R\$ 600,00
01
Computador
R\$ 1.200,00
R\$ 1.200,00
01
Impressora Multifuncional
R\$ 1.700,00
R\$ 1.700,00
01
Aparelho telefônico
R\$ 100,00
R\$ 100,00
01
Filtro de Água
R\$ 400,00
R\$ 400,00
Mobiliário e equipamento para espaço compartilhado
03
Estações de trabalho 2,40 m. para 6 lugares
R\$ 1.800,00
R\$ 5.400,00
04
Estações de trabalho 2,40 m. para 4 lugares
R\$ 1.500,00
R\$ 6.000,00
01
Balcão para trabalho livre - 8 lugares
R\$ 3.050,00
R\$ 3.050,00
50
Cadeiras
R\$ 150,00
R\$ 7.700,00
02
Computadores
R\$ 1.200,00
R\$ 2.400,00
02
Impressoras Multifuncionais
R\$ 1.700,00
R\$ 3.400,00

02
Telefones
R\$ 100,00
R\$ 200,00
01
Mesa de Reunião até 10 pessoas
R\$ 800,00
R\$ 800,00
01
TV 50"
R\$ 1.900,00
R\$ 1.900,00
Mobiliário e equipamento para Copa compartilhada
01
Geladeira
R\$ 1.000,00
R\$ 1.000,00
01
Cozinha compacta com balcão para Pia
R\$ 500,00
R\$ 500,00
01
Micro-ondas
R\$ 230,00
R\$ 230,00
01
Cafeteira
R\$ 320,00
R\$ 320,00
01
Filtro de água
R\$ 400,00
R\$ 400,00
01
Balcão americano com 3 banquetas
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
Mobiliário e Equipamento – Área Administrativa
01
Desktop / Notebook
R\$ 1.200,00
R\$ 1.200,00
01
Impressora Multifuncional
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
02
Mesas
R\$ 300,00
R\$ 600,00
06

Cadeiras para escritório

R\$ 200,00

R\$ 1.200,00

01

Arquivo madeira

R\$ 400,00

R\$ 400,00

02

Aparelhos telefônicos

R\$ 100,00

R\$ 200,00

Softwares (licenças)

R\$ 1.100,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 45.500,00

Notas:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

1 – Investimentos na estrutura física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, pois ele poderá ser alugado. Atenção as todas as normas de segurança, proteção contra incêndios, conforto térmico, bem como de acessibilidade;

2 – Estoque próprio: Será necessário projetar o investimento para aquisição de insumos de cozinha e escritório para início das atividades.

Finalizando, você precisará estar atento para entender as tendências deste mercado e buscar sempre por inovação. Através da inovação você vai garantir a sustentabilidade e crescimento de sua empresa de coworking.

13. Capital de Giro

O capital de giro oferece segurança ao negócio. Sem ele, a empresa pode sofrer diversas situações inoportunas, como a baixa nas vendas, o que acarreta a inadimplência dos seus compromissos, falta de competitividade, perda de espaço no mercado e, até mesmo, o fechamento do negócio.

Em um negócio que tem por objetivo oferecer serviços em instalações físicas com toda estrutura e facilidade para os clientes como o caso do coworking, ter e saber como controlar o capital de giro é de extrema importância.

O capital de giro consiste na quantidade de recursos (dinheiro) que a empresa tem disponível em caixa para manter o bom andamento das suas atividades durante um determinado tempo. Isso garantirá que ela se mantenha no mercado de forma adequada e, por isso, é um dos elementos essenciais para qualquer tipo de negócio.

Ele é regulado pelos prazos praticados pela empresa. São eles:

- Prazos médios recebidos para pagamento de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME) – no caso desta atividade o estoque se resume as quantidades de itens de insumos utilizados no dia a dia dos clientes, portanto tem influência direta nos cálculos do capital de giro e devem ter cuidado dobrado nos controles e também nas compras em excesso ou desnecessárias;
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim, quanto maior o prazo concedido aos clientes, maiores também os prazos de estocagem e a sua necessidade de capital de giro. Portanto é necessário saber o limite de prazo a ser concedido e praticado ao cliente, melhorando assim a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio a ser praticado com os fornecedores, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios concedidos ao cliente para pagamento, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa.

Daí a necessidade de documentar os processos financeiros, renegociar dívidas, caso as tenham, ter controle do fluxo de caixa e prezar sempre pela redução de custos.

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 definidos no Plano de Negócios.

Planeje de forma equilibrada o capital de giro atentando-se a alguns pontos básicos:

1 – Gerir de forma eficiente os custos e despesas é essencial: Uma gestão de custos e despesas eficaz garante informações valiosas para embasar as tomadas de decisões, podendo impactar diretamente no equilíbrio da necessidade de capital de giro;

2 - Tenha disciplina na gestão financeira do negócio: Quando usar recursos da empresa para cobrir alguma despesa pessoal, anote e acompanhe o quanto você está retirando da empresa. Não deixe que as retiradas superem o seu pró-labore, pois isso pode gerar um profundo desequilíbrio financeiro. Seja vigilante com o seu controle financeiro;

3 - Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores: É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro. Uma forma de tentar manter o capital de giro sempre positivo, é negociar com os fornecedores. É sempre interessante tentar conseguir prazos maiores de pagamento;

4 - Reveja as formas de recebimento: No relacionamento com os clientes, tente sempre que possível reduzir os prazos de pagamento, incentivando o pagamento em dinheiro ou débito quando possível.

Uma das causas mais comuns da falta de capital de giro é um grande descasamento entre a hora de receber e o momento de pagar. Por isso, essa é uma das formas de amenizar o problema. Sabendo que seus concorrentes talvez tenham condições de pagamento facilitadas, uma das saídas pode ser apostar nos diferenciais;

5 – Tenha um sistema de cobrança eficaz: É muito difícil encontrar uma empresa que não tenha sequer um cliente inadimplente, por vários motivos. Acontece que, quanto mais clientes devedores o negócio tem, mais capital de giro será necessário ser utilizado.

Por isso, adotar um sistema de cobrança efetivo, como as ferramentas próprias para esse tipo de tarefa, ajuda a evitar os problemas financeiros da empresa por falta de pagamentos dos clientes.

É importante perceber que todas estas questões no fundo se resumem a empresa realizar uma boa gestão de suas finanças, além de avaliar a parte tributária com atenção. Sabemos que isto não é fácil no meio de tantas outras tarefas. No entanto, essa é uma ação de extrema necessidade.

14. Custos

Colocar na balança os custos de um coworking é fator decisivo para os empresários que estão iniciando o planejamento de seus negócios.

Nesta atividade podemos destacar três grupos de famílias de custos, são eles:

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a comercialização dos serviços prestados, ou seja, só existem quando há vendas e varia com estas, sendo tanto mais alto quanto maior for à quantidade vendida. Por exemplo, materiais de escritório, de informática, insumos de copa e cozinha, etc;

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda, mantendo-se constante para todo e qualquer nível.

Alertamos que à medida que os negócios cresçam, um novo planejamento se faz necessário e, conseqüentemente, a estrutura e os custos aqui apresentados devem ser repensados e estruturados de acordo com o seu Plano de Negócios.

Apresentamos abaixo um exemplo de custos fixos mensais para um coworking. Os valores e a estrutura de custos apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários *

R\$ 7.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 2.200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 900,00

Manutenção de software

R\$ 500,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 500,00

Contador

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 500,00

Total

R\$ 13.000,00

* Inicialmente serão 4 colaboradores, respectivamente divididos de maneira que seja 01 secretária na recepção para assessorar a direção e gestão do coworking; 02 colaboradores no setor administrativo para auxiliar e prestar serviços aos clientes; e 01 colaborador nos serviços gerais. Deve-se incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: Essas despesas são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplo, destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido. Recomenda-se consultar um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário), caso sejam estas a forma de recebimentos;
- Custos financeiros em função de antecipação de recebíveis, caso sejam necessárias estas operações.

Finalizando, reiteramos a importância de 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.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Para manter-se competitivo, um negócio precisa oferecer um diferencial que o torne mais atrativo que seus concorrentes.

Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente, ir além da obrigação, oferecer mais e melhor do que ninguém ainda ofereceu. Nesse ramo existem algumas possibilidades de agregar valor, dependendo apenas da iniciativa e criatividade do empreendedor, como:

- Oferecer o serviço de secretária bilíngue;
- Fazer parceria com empresas que fornecem lanches ou refeições;
- Estacionamento próprio;
- Endereço fiscal;
- Ambientes Pet friendly;
- Ambientes Kids friendly com monitores em horários de maior fluxo;
- Bar / café;
- Acesso a pessoas com deficiência e necessidades especiais;

- Espaço ao ar livre;
- Área para fumantes;
- Acesso 24 horas;
- Estúdio de gravação;
- Auditório;
- Brindes com nome da empresa que ajudam na divulgação como pendrives, canecas, adesivos para notebooks;
- Ações sustentáveis;
- Agenda de eventos.

A qualidade no atendimento ao cliente é um aspecto importante que deve ser observado. Serviços feitos com qualidade, escuta atenciosa e diálogo de compromisso, influenciam muito na satisfação dos clientes.

Ao oferecer um atendimento de qualidade, a empresa cria um diferencial, constrói um relacionamento de confiança e torna inconveniente a migração do cliente para um concorrente.

16. Divulgação

Já ouviu aquele ditado popular: “a propaganda é a alma do negócio”? Por meio da propaganda, o empreendedor dará destaque ao seu estabelecimento no mercado. É possível utilizar formas simples e baratas de divulgação com criatividade para atrair os clientes.

Entre as alternativas que demandam menos investimento podemos citar:

- Distribuição de material informativo em pontos estratégicos como agências bancárias destinadas a pessoas jurídicas, condomínios e centros de apoio a jovens empreendedores;
- Anúncio em páginas especializadas nos jornais;
- Site na Internet com portfólio de serviços;
- Redes sociais como: Instagram, Facebook, LinkedIn;
- Participação em feiras e eventos de negócios;
- Cartões de visita.

O bom atendimento, aliado à qualidade dos serviços e boa localização, é uma receita de sucesso para qualquer coworking.

Clientes satisfeitos tendem a comentar com outras pessoas e não existe melhor propaganda que a tradicional “boca-a-boca”, grátis e eficiente.

17. Informações Fiscais e Tributárias

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

Exemplo 1: Empresa de Coworking optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Empresa de Coworking, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8211-3/00 como o fornecimento de uma combinação ou de um pacote de serviços administrativos de rotina a empresas clientes, sob contrato, tais como: serviços de recepção, planejamento financeiro, contabilidade, arquivamento, preparação de material para envio por correio, etc., poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na 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 do SIMPLES Nacional:

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISS (imposto sobre serviço);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, 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 de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Empresa de Coworking não optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou pode ser que o tipo de atividade não seja permitido. Confira a Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018.

Para estes casos, existem os regimes de tributação abaixo:

1 - 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. Nesse 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 32%, aplica-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 os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
- COFINS - 3% sobre a receita bruta total.

2 - 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 lucro presumido e por isso, 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.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- ISS: Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

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

- 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 entre 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, recolhida junto com a guia de INSS;
- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais 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.

18. Eventos

Feira de negócios Metropolitan Taboão da serra

Feiras & Negócios

Feira do empreendedor

19. Entidades em Geral

ANCEV - Associação Nacional de Coworking e Escritórios

20. Dicas de Negócio

O empreendedor deve estar ciente que deverá estar presente em tempo integral, principalmente no início das atividades, garantindo assim, o sucesso do seu empreendimento.

Aqui estão algumas dicas para o seu sucesso:

- Você não precisa ter um espaço muito grande pra ter um bom ambiente. Porém, é necessário ter em mente que bons espaços dedicam uma grande área para a convivência dos coworkers. Não existe uma regra, mas para um espaço pequeno, pelo menos 30% da área deve ser dedicada a ambientes de convivência;

- Não basta a mobília ser bonita ou moderna. Ela precisa ser funcional, resistente, duradoura e ergonômica;
 - A localização é aspecto decisivo na tomada de decisão de seus clientes. Então, procure uma localização estratégica e de fácil acesso;
 - Pesquise os preços praticados pelos concorrentes;
 - É importante dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados e avaliar o custo-benefício de cada um deles;
 - Esteja atento as novidades oferecidas no mercado;
 - A decoração é importante, pois cria um ambiente agradável para trabalhar. Dê preferência a decorações discretas e do tipo “clean”;
 - A iluminação é de extrema importância para criar ambiente confortável de trabalho;
 - Caso o espaço permita, invista em um ambiente para realização de eventos, como cursos, palestras, workshops e outros;
 - Especifique quem será o seu público-alvo, não adianta montar um espaço atrativo se você não o divulgar. Utilize estratégias como colocar fachadas no espaço, divulgar o local na internet ou através de panfletagem etc;
 - É preciso um planejamento para escolher e definir como o espaço será montado;
 - Converse com outros founders, visite espaços na sua região. Seja franco, diga que está pensando em abrir o seu próprio espaço de coworking e que gostaria de trocar experiências, geralmente as pessoas são receptivas.
- É importante entender que, atualmente, esses espaços não são mais apenas uma mesa alugada para trabalhar por baixo custo. Eles são espaços de inovação que fomentam uma grande comunidade em torno de um propósito em comum.

21. Características Específicas do Empreendedor

Por trás de uma empresa de Coworking, deve existir um empreendedor que esteja sempre em busca de inovação em seu negócio.

Por se tratar de um novo modelo de negócio, seu público geralmente é de profissionais jovens (e não estamos falando de idade), que gostam de trabalhar em ambientes onde haja compartilhamento de conhecimento, que sejam funcionais e promovam o bem estar.

Também é indicado:

- Ser uma pessoa organizada;
- Ser uma pessoa comprometida;
- Ser uma pessoa que consiga se relacionar bem com outros profissionais;
- Ter facilidade para montar grupos de discussões periódicas;
- Deve saber lidar com o imprevisto;
- Ter visão sistêmica, ao propor mudanças.

22. Bibliografia Complementar

Censo Coworking 2019. Coworking Brasil. Disponível em: < <https://coworkingbrasil.org/censo/2019/#distribuicao>>. Acesso em 18 nov. 2022.

Coworking Map. Global Coworking Map. Disponível em: < <https://coworkingmap.org/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

Mais de 200 mil pessoas aderiram ao coworking no Brasil. My Place Office. 8 out. 2018. Disponível em:< <https://www.myplaceoffice.com.br/mais-de-200-mil-pessoas-aderiram-ao-coworking-no-brasil/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

Qual o tamanho ideal para montar seu coworking. Bruna Lofego. 12 dez. 2017. Disponível em< <https://brunalofego.com.br/empreendedorismo/tamanho-ideal-para-montar-seu-coworking/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

Tudo que um espaço de inovação e coworking precisa ter. Distrito. 7 mar. 2019. Disponível em: < https://distrito.me/tudo-o-que-um-espaco-de-inovacao-e-coworking-precisa-ter/?gclid=EAlalQobChMlovDoxNKR5gIVwgqRCh1I3gv2EAAYASAAEgKZB_D_BwE>. Acesso em 18 nov. 2022.

5 dicas para montar um espaço de coworking. Work Solution. 14 out. 2015. Disponível em: < <https://www.worksolution.ws/5-dicas-para-montar-um-espaco-de-coworking/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

SENA, Karina. Confira o passo a passo para abrir um coworking. Abertura Simples. Disponível em: < <https://aberturasimples.com.br/abrir-um-coworking/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

Tem um imóvel e quer montar um Coworking. CWK Coworking. 23 out. 2015. Disponível em: < <https://cwk.com.br/tem-um-imovel-e-quer-montar-um-coworking/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

Como Montar um Coworking de Sucesso – O Guia de 10 Passos. Agência F2B. Disponível em: < <https://www.agenciaf2b.com.br/criar-espaco-coworking-sucesso/>>. Acesso em 18 nov. 2022.

23. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio.

Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Assim, o Sebrae pode ser o avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web.

24. 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, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão 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. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa e 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 de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso 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 os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial;

- Despesas:

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

- Reservas/Provisões:

Esse recurso funcionará 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 a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse 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 é recomendável optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. É necessário ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros;

- Objetivos:

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando 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 as mais variadas ferramentas e escolher a que mais se adequa às suas necessidades.

25. 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 capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- Cursos online e gratuitos. Para quem quer começar o próprio negócio:
 - Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa.
 - Para quem quer inovar: A Ferramenta Canvas - Online e gratuita, a metodologia Canvas ajuda o empreendedor a descobrir como se diferenciar e inovar no mercado.

26. Sites Úteis

- Portal Sebrae;
- Simulado de negócios Sebrae.

