

Loja Colaborativa

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.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	8
Canais de Distribuição.....	9
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	12
Custos.....	13
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	17
Entidades em Geral.....	17
Dicas de Negócio.....	18
Características Específicas do Empreendedor.....	18
Bibliografia Complementar.....	19
Fonte de Recurso.....	19
Planejamento Financeiro.....	20
Produtos e Serviços - Sebrae.....	21
Sites Úteis.....	21

1. Apresentação de Negócio

Loja colaborativa é um negócio fundamentado na ideia de um espaço físico para expor produtos e serviços de artesãos, microempreendedores individuais e pequenos negócios.

Essas lojas são uma alternativa vantajosa para pequenos negócios compartilharem custos e divulgarem seus produtos e serviços em um espaço físico com boa localização comercial e boa estrutura. Estas lojas cobram o aluguel de um box (local onde os produtos são expostos) e, em contrapartida, oferecem profissionais aptos a vender os produtos expostos, além de facilidades de pagamento aos clientes e divulgação dos produtos. Existe um período de adaptação para a marca montar o seu local e conhecer seu público e, após esse tempo, ela precisa atingir a meta de vendas estipulada pelo contratante. Caso o empreendedor não consiga alcançar tal objetivo, ela deve abrir o espaço para outro expositor.

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

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

Para fazer parte da loja colaborativa é necessário que o expositor assine um contrato com o empreendedor e que, neste documento, conste algumas responsabilidades de ambas as partes interessadas, por exemplo:

De responsabilidade do expositor:

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

De responsabilidade da administração da loja:

- Realizar o acompanhamento, estando atento à movimentação de entrada e saída dos itens;
- Manter o espaço alugado com itens que tenham uma boa saída e sejam do interesse do público consumidor;
- A equipe de vendas é responsável pelo atendimento de todos os expositores, portanto, é fundamental a capacitação constante de todos, a fim de garantir que os responsáveis pelo atendimento conheçam todos os produtos expostos e não prejudique nenhum negócio;
- Em algumas lojas colaborativas, há também uma taxa de administração que varia entre 20% e 30% sobre o valor do aluguel ou da venda dos produtos, e serve para pagar gastos com marketing, meios de pagamento (como cartões de crédito), comissão de vendedores etc.

muitas pessoas que perceberam que o compartilhamento, seja ele de espaço, custos ou informações, faz qualquer marca ir muito mais além e ter mais sucesso em um curto espaço de tempo.

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

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

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

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

Independente de dados e estatísticas sobre o assunto, a avaliação do Mercado Concorrente depende diretamente do empenho do empreendedor em conhecer pessoalmente os potenciais concorrentes. Visitá-los e até mesmo simular uma contratação ou compra é a melhor estratégia para identificar características já existentes e, assim, oferecer diferenciais que possibilitem maior competitividade.

Algumas das vantagens e benefícios da loja colaborativa para os expositores, são:

- Menor custo de investimento para comercialização do produto ou serviço;
- Menor custo de manutenção (água, luz, limpeza, vigilância internet, IPTU, entre outros);
- Menor despesa com aluguel, pois o custo é dividido entre os expositores;
- Geralmente, loca-se apenas um box dentro de uma loja;
- Compartilhamento de despesas com funcionários (gerentes, vendedores, auxiliares administrativos);
- Acesso aos melhores pontos comerciais. O custo de um bom ponto comercial é dividido entre todos os empresários participantes;
- Compartilhamento de despesas de divulgação e promoção da loja;
- A comercialização via loja colaborativa não requer, necessariamente, a presença constante do empresário, que terá muito mais tempo disponível para a produção de bens e/ou serviços;
- Maior disponibilidade de tempo dedicado a outros canais de comercialização, como loja virtual e atendimento em domicílio;
- Menos tempo dedicado a manutenção do espaço físico;
- O modelo possibilita que as lojas façam parcerias entre si, bem como os empresários que partilham do mesmo espaço;

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

- Acesso a produtos exclusivos, diferenciados e complementares em um mesmo local, o que estimula a fidelidade;
- Possibilidade de compra de produtos e serviços direto do produtor / fornecedor local;
- Possibilidade de um canal de comunicação e de relacionamento direto com produtor/prestador de serviço;

E para o lojista, o proprietário da loja colaborativa, pode-se verificar:

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

A colaboração, em qualquer âmbito ou aspecto, é uma tendência para os tempos atuais. Empreender, trabalhar e consumir de forma individualista já não faz mais parte da rotina de muitas pessoas, pois elas perceberam que o compartilhamento, seja ele de espaço, custos ou informações, faz qualquer marca ir muito mais longe e alcançar resultados extraordinários e o sucesso em um espaço de tempo muito menor.

As lojas colaborativas podem ter diversos tamanhos, chegando a ter entre 80 e 160 espaços para alocar (box) e, por ter custos compartilhados entre os empreendedores que dividem o espaço e a gestora da loja, o aluguel sai mais em conta – a partir de R\$ 120,00. O valor varia conforme o tamanho do espaço, a localização da loja e a visibilidade que proporciona.

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

3. Localização

A localização de um negócio é um dos fatores determinantes para sua competitividade.

Isso significa estar situado em uma região com grande fluxo de pessoas diariamente. É recomendável que se faça um estudo mercadológico da região, que pode ser em um shopping center, em uma galeria, em uma rua no comércio da sua cidade ou até mesmo em aeroportos.

Quanto melhor for a localização da loja, mais expositores ficarão interessados em ter seus produtos lá.

Alguns fatores que podem ser considerados também:

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:

- O imóvel em questão deve atender 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 receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor.

Além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.

Também é importante verificar se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo de zonas de risco. 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 encontra-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 Loja Colaborativa, 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.

Na hora de abrir e registrar uma Loja Colaborativa, os seguintes procedimentos são necessários:

- 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 (a empresa ficará obrigada a recolher, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
 - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
 - Registro no Corpo de Bombeiros 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.

Mais algumas 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 (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.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar, além do alvará de funcionamento, a necessidade de obtenção da licença sanitária e do registro de responsabilidade técnica, caso o estabelecimento vise comercializar produtos regulados pela ANVISA.

5. Estrutura

A estrutura necessária para uma Loja Colaborativa depende primeiramente do tamanho do negócio que será montado. A estrutura básica de um pode ser dividida em:

- Box / Espaços para alocação;
- Sanitários;
- Escritório / administração;
- Depósito.

Os itens básicos que essa estrutura deve conter são:

- Divisórias, determinando o espaço físico do box;
- Sistema telefônico;
- Computadores e impressoras;
- Armários.

O empreendedor deve estar atento para que o ambiente construído seja funcional e que possa apresentar os produtos expostos da melhor maneira.

6. Pessoal

Para estimar a equipe de uma Loja Colaborativa, deve-se levar em consideração o tamanho da loja, sua estrutura, a diversidade de produtos oferecidos e o fluxo de clientes.

Para a proposta estimada nesse conteúdo, indica-se:

- Um gerente: responsável pela gestão da loja, definição dos expositores, atividades financeiras e administrativas;
- Um vendedor: responsável pelo contato direto com os clientes, apresentação dos produtos e recebimento dos pagamentos. Também fará o recebimento e disposição dos produtos dos expositores;
- Um auxiliar de limpeza: responsável pela limpeza da loja, dos produtos, banheiros e copa.

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

O empreendedor deve estar atento à contratação dos seus funcionários. Um bom vendedor gera credibilidade para os expositores. Assim, a equipe de vendas deve atender os clientes de maneira eficiente, além de saber realizar vendas de maneira hábil.

7. Equipamentos

Além de um espaço funcional, uma boa localização e profissionais qualificados, serão necessários equipamentos que possibilitem o pleno funcionamento da sua Loja Colaborativa.

Inicialmente, sugerimos os seguintes itens para o seu espaço:

- Prateleiras;
- Balcões para atendimento;
- Computador;
- Aparelho de telefone;
- SAT (aparelho de emissão de cupom fiscal);
- Internet via wifi;

Outros itens podem ser necessários, dependendo dos produtos a serem expostos na sua Loja.

O empreendedor deve avaliar se há a necessidade de instalação de sistema de alarmes, câmeras, além da contratação de seguro para os equipamentos.

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 de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

No caso de uma Loja Colaborativa, o que será necessário é:

- Materiais descartáveis e de escritórios;
- Produtos de higienização.

9. Organização do Processo Produtivo

A Loja Colaborativa traz o conceito de ser um espaço que permite que designers, estilistas, artesãos e outros diversos microempreendedores aluguem prateleiras, araras ou boxes para exporem, comercializarem e promoverem suas peças, trabalhos e criações, sem que para isso seja preciso investir recursos financeiros elevados.

Os espaços são alugados por aqueles que querem vender seus produtos e não tem condições de arcar com os custos de uma loja física. Para os novos empresários que buscam

inovar no mercado, a economia compartilhada tornou-se um grande negócio.

Funcionando como “minilojas” em um único espaço, a Loja Colaborativa permite que o consumidor encontre diversas opções de um mesmo produto ou de itens variados, de forma a obter um amplo poder de escolha e diferentes alternativas de preço - e para o empreendedor, uma ótima alternativa para dar vazão aos seus produtos, economizar e divulgar marcas.

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

O empreendedor disponibiliza os espaços, ou boxes, para os expositores, definindo o tipo de produtos que sua Loja Colaborativa vai comercializar. O funcionamento acontece a partir do contrato dos expositores, definindo prazo de exposição dos produtos, formas de divulgação, comissão da loja colaborativa, entre outras definições.

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

10. Automação

Atualmente, o mercado conta com uma grande variedade de sistemas para gerenciamento empresariais. Basta uma breve pesquisa pela internet para escolher o que melhor se adapta para sua empresa.

A melhor pedida é investir em softwares que permitem e facilitem a gestão eficiente do seu negócio. O empreendedor deverá procurar um sistema que possua dentre outros serviços:

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

Adotar e utilizar as ferramentas certas é fundamental para o bom funcionamento do seu negócio. É importante que o empreendedor também leve em conta seu 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

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

Podemos dizer que numa Loja Colaborativa a entrega do box ou do espaço que será utilizado serve de parâmetro como canais de distribuição, pois é desta forma que o expositor vai comercializar seus produtos.

Portanto, a loja é o principal canal de distribuição da mercadoria. Ainda assim, o empreendedor pode disponibilizar os produtos através de sites (loja virtual), redes sociais e aplicativos como WhatsApp, utilizando a venda digital além da loja física. O uso de fotografias na divulgação dos produtos pode ser bastante útil no meio online.

12. Investimentos

Chegou o momento de conhecermos com mais detalhes os investimentos em uma Loja Colaborativa.

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

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

No geral esta estrutura está dividida em mobiliários e equipamentos para área de exposição.

A seguir apresentamos um exemplo dos investimentos para abertura de uma Loja colaborativa. Alertamos que os itens e valores unitários, bem como os 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 área de exposição

10

Arara suástica com porta preço

R\$ 300,00

R\$ 3.000,00

10

Closet aberto cabideiro c/ 6 prateleiras

R\$ 300,00

R\$ 3.000,00

10

Cabideiro Prateleira arara roupas

R\$ 85,00

R\$ 850,00

05

Estante caracol com 10 nichos

R\$ 200,00
R\$ 1.000,00
05
Estante 20 nichos colmeia
R\$ 700,00
R\$ 3.500,00
10
Cantoneira 6 prateleiras em madeira
R\$ 210,00
R\$ 2.100,00
05
Aparador com pés em metal
R\$ 100,00
R\$ 500,00
5
Arara de parede
R\$ 90,00
R\$ 450,00
20
Prateleira de madeira 13x80x20
R\$ 195,00
R\$ 3.900,00
2
Manequim busto feminino
R\$ 25,00
R\$ 50,00
3
Manequim feminino 2 poses
R\$ 200,00
R\$ 600,00
5
Espelho
R\$ 60,00
R\$ 300,00
10
Trilho eletrificado 2m com 4 Spots
R\$ 150,00
R\$ 1.500,00
5
Puff
R\$ 30,00
R\$ 150,00
5
Kit 100 cabides
R\$ 160,00
R\$ 800,00
20
Gancho de parede – cabideiro para bolsas e acessórios
R\$ 14,00
R\$ 280,00
02

Aparelhos de Ar condicionado 12.000 BTU'S

R\$ 1.200,00

R\$ 2.400,00

01

Filtro de água

R\$ 400,00

R\$ 400,00

01

Cafeteira

R\$ 320,00

R\$ 320,00

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

04

Cadeiras para escritório

R\$ 200,00

R\$ 800,00

01

Arquivo madeira

R\$ 400,00

R\$ 400,00

02

Aparelhos telefônicos

R\$ 100,00

R\$ 200,00

Softwares (licenças)

R\$ 1.100,00

Artigos para decoração dos ambientes

R\$ 4.500,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 35.000,00

Notas:

Outros pontos devem ser levados em para a análise do investimento:

1 – Investimentos na estrutura física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma e adaptação do imóvel escolhido para a instalação da loja colaborativa, pois ele

poderá ser alugada, 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 limpeza e escritório para início das atividades.

13. Capital de Giro

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

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

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME);
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

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

De uma forma simples: receber primeiro e pagar depois.

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

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

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

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

- Conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;
- Analise bem os custos de sua empresa. Simplesmente cortar gastos não adianta.

são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los — mesmo em um momento de desespero;

- É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;

- Negligenciar os dados contidos nos relatórios financeiros e gerenciais da empresa pode resultar em diversos prejuízos. Isso acontece porque ao não analisar propriamente as informações relacionadas ao capital de giro e ao fluxo de caixa, determinados conhecimentos (geralmente valiosos) não serão considerados.

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

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

14. Custos

A gestão de custos de uma Loja Colaborativa funciona da seguinte forma: o empresário investe na criação de um negócio e passa a disponibilizar cotas de participação a pessoas interessadas em expor seus produtos.

Em linhas gerais, o empresário cuida de toda a gestão do negócio, da parte administrativa, burocrática e do marketing e aluga partes da sua loja para que as pessoas possam expor seus produtos.

Existem três grupos de famílias de custos, 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. Ex. materiais de escritório, de informática etc.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda, mantendo constante para todo e qualquer nível. À medida que os negócios cresçam, um novo planejamento se faz necessário e, em consequência, a estrutura e os custos aqui apresentados devem ser repensados e reestruturados conforme o seu Plano de Negócios.

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

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

Custos Fixos

Salários *

R\$ 8.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 1.800,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 900,00

Manutenção de software

R\$ 300,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 200,00

Contador

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 500,00

Total

R\$ 13.100,00

Um ponto chave desse modelo de negócio é a equipe de atendimento ao cliente. Além de um serviço eficiente, eles devem ser capazes de atuar na área administrativa.

O perfil do profissional é essencial para que a loja ganhe a credibilidade dos empreendedores. Para este exemplo utilizamos 4 colaboradores, respectivamente divididos de maneira que sejam 2 para atendimento a clientes, 1 na recepção e 1 colaborador nos serviços gerais.

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

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões 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

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

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

Algumas ideias de diferenciais para uma Loja Colaborativa podem ser:

- Espaços de convivência, como bares, cafés e jogos;
- Espaços para a realização de eventos e cursos, que podem ser proporcionados pelos expositores;
- Promoções;
- Locais com produtos sustentáveis;
- Troca de livros.

16. Divulgação

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

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

É indicado que a Loja Colaborativa tenha, além do seu site, uma participação ativa em redes sociais como Facebook e Instagram, apresentando rotineiramente os produtos expostos.

A forma "antiga" de entrega de folhetos nas ruas e estabelecimentos também é eficaz.

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

17. Informações Fiscais e Tributárias

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

Exemplo 1: Loja Colaborativa optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Loja Colaborativa, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4713-0/02 como o comércio varejista não especializado sem predominância de gêneros alimentícios em estabelecimentos de pequeno porte que oferecem miudezas, quinquilharias e outras mercadorias variadas, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas 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, respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, através do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), gerado no Portal do SIMPLES Nacional, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e

contribuições:

- 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);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)
- 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 I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

2: Loja Colaborativa NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional ou o tipo de atividade não é permitido. Para estes casos há 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 8%, 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 e 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 estadual:

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

Além dos impostos 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.
- NSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% e 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

Fique atento às feiras que acontecem ao longo do ano. Esses eventos podem ser grandes oportunidades para o seu negócio. Aqui vão algumas dicas de sites para ficar de olho:

[Calendário de Feiras em São Paulo](#)

[Calendário de Feiras 2022](#)

[Próximos Eventos – Feiras & Negócios](#)

[Feira do empreendedor -SEBRAE](#)

19. Entidades em Geral

As associações são de grande importância para a representatividade dos empreendedores, unindo diferentes grupos em torno de objetivos em comum. Confira algumas das entidades importantes para você, empreendedor:

Alshop – Associação Brasileira de Lojistas de Shopping

Associação Comercial de São Paulo: ACSP

Ablac – Associação Brasileira dos Lojista de Artefatos e Calçados

20. Dicas de Negócio

Vamos reforçar algumas dicas valiosas para o seu negócio?

- Recomendamos que você possua um bom espaço, além de profissionais qualificados para trabalhar com você. A ideia é que você possa contar com toda a equipe que vai atender os clientes, fechar negócios, vendas e tudo o mais;
- A localização é o diferencial, quanto melhor localizada for sua loja colaborativa, mais pessoas ficarão interessadas em ter um expositor dos seus produtos lá e, conseqüentemente, terá uma maior valorização do aluguel dos seus espaços;
- Se possível contrate um profissional responsável pela decoração de interiores. Não é necessário que o ambiente seja chique, mas um estilo bem aconchegante pode ser um diferencial para os seus clientes;
- Dedique bastante atenção ao contratar os seus funcionários. Uma equipe diversa e qualificada é essencial para garantir um bom atendimento, além de um campo fértil para a inovação na sua empresa. Faça as entrevistas prestando o máximo de atenção nos detalhes;
- Se destacar nas redes sociais é importantíssimo para que a sua loja ganhe maior alcance. As pessoas precisam saber que você existe e onde você está localizado. Recomendamos a contratação de um profissional dedicado a isso.

21. Características Específicas do Empreendedor

Estar sempre atualizado e buscar aprender cada vez mais sobre o seu empreendimento fazem parte do dia a dia de um bom empreendedor.

Confira mais algumas dicas de características importantes para dar início ao seu negócio:

- exercer liderança;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso no controle de qualidade dos produtos ou serviços;
- buscar inovação;
- sempre observar os concorrentes;
- interagir positivamente com as pessoas;
- desenvolver habilidades de negociação;
- ser organizado;
- estabelecer uma excelente relação tanto com os clientes, quanto com os colaboradores

e fornecedores;

- acompanhar as novidades do mercado;
- desenvolver a habilidade de resolver problemas em prol da empresa;
- estabelecer objetivos e metas claras;
- planejar e acompanhar o desempenho do seu negócio;
- manter o foco definido para a atividade empresarial;
- estar atento às novas oportunidades;
- ouvir os clientes e identificar oportunidades para a criação de novos serviços.

22. Bibliografia Complementar

“Como montar uma loja colaborativa”. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Loja Colaborativa: o que é e como funciona”. Disponível em <https://investidoresbrasil.com.br/loja-colaborativa-como-funciona-e-como-montar/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Loja Colaborativa: entenda seu conceito e funcionamento”. Disponível em <https://www.ibccoaching.com.br/portal/loja-colaborativa-entenda-seu-conceito-e-funcionamento/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Lojas Colaborativas: informe de mercado”. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/PA/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/SU-LojasColaborativas-vsfinal%2021-11-17.pdf>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Tudo o que você precisa saber sobre lojas colaborativas”. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/loja-colaborativa-o-que-e-como-funciona-vantagens-e-como-participar,3a5a33e06c9cf510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“7 lojas colaborativas para abrir seu negócio a partir de R\$ 120”. Disponível em <https://exame.abril.com.br/pme/7-lojas-colaborativas-para-abrir-seu-negocio-a-partir-de-120/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Como montar uma loja colaborativa”. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Lojas colaborativas conquistam pequenos empreendedores”. Disponível em <http://revista.algomas.com/exclusivas/uniao-faz-o-comercio>. Acesso em 20 de outubro de 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), em que o Sebrae pode ser 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, 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 deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, 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

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

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

- Para quem quer começar o próprio negócio:

Plano de Negócios - 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: <http://goo.gl/odLojT>

- Para quem quer inovar:

- A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>;

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

26. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>

