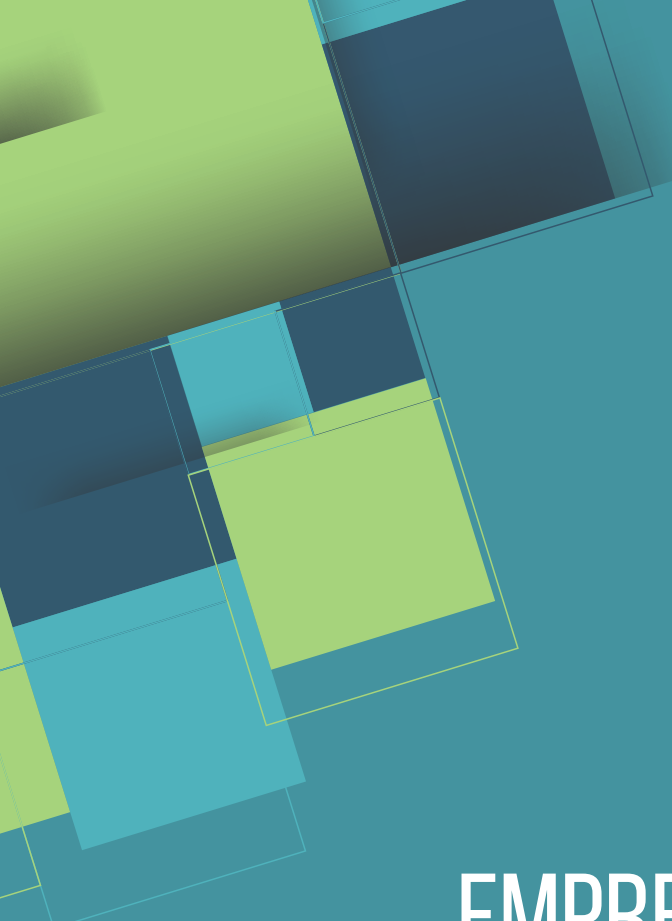




EMPREENDER NA APOSENTADORIA





EMPREENDER NA APOSENTADORIA

Sebrae
Brasília-DF
2017

© 2017. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: 0800 570 0800 www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinicius Lages

Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora

Gerente

Mirela Malvestiti

Gerente Adjunta

Olivia Castro

Autores

Nidia Santana Caldas

Reginaldo Barroso de Rezende

Roseley Silva de Oliveira

Editoração

Lourdes Hungria

Jéssica Martins

Unidade de Gestão de Marketing

Gerente

Guilherme Kessel

Gerente Adjunta

Denise Rochael

Revisão Ortográfica

Discovery Formação Profissional Ltda-ME

Projeto Gráfico

Eduardo Duarte

Paula Lima de Melo

Diagramação

Ceolin & Lima Ltda

Rezende, Reginaldo.

Empreender na aposentadoria/Reginaldo Rezende, Roseley
Oliveira, Nidia Caldas – Brasília : Sebrae, 2017.
p. 70

Revisão de conteúdo: Roberta Labanca

1. Empreendedorismo 2. Aposentadoria I. Oliveira, Roseley
II. Caldas, Nidia I Título.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
I – SERÁ QUE TENHO PERFIL EMPREENDEDOR?	9
I.1 – Comportamento empreendedor.....	10
I.2 – Empreendedorismo na aposentadoria	23
I.3 – Teste perfil empreendedor.....	25
II – COMO SELECIONAR UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO?	27
II.1 – Ideias de negócio	28
III – COMO COLOCAR EM PRÁTICA UMA IDEIA DE NEGÓCIO? ..	29
III.1 – Plano de Negócios.....	31
III.2 – Modelo de negócio	32
IV – FRANQUIA É UM BOM NEGÓCIO?	35
IV.1 – Como funciona o sistema de franquias	36
IV.2 – Como escolher a franquia certa	42
IV.3 – Diferenças entre licença de uso da marca e franchising..	44
IV.4 – Microfranquias	45

V – É POSSÍVEL COMEÇAR INVESTINDO POUCO?.....	47
V.1 – Cooperar para fazer mais e melhor com menos.....	51
V.2 – Economia colaborativa	52
V.3 – Acesso a serviços financeiros.....	55
V.4 – Lojas virtuais	57
 VI – COMO FORMALIZAR O MEU NEGÓCIO?	59
VI.1 – Formalização como MEI	60
VI.2 – Formalização como Eireli	61
VI.3 – Formalização como sociedade limitada – Ltda.....	62
VI.4 – Formalização como produtor rural.....	63
 VII – JÁ TENHO UM NEGÓCIO E QUERO MELHORÁ-LO	67
 SUCESSO!.....	69
 REFERÊNCIAS	70

APRESENTAÇÃO

A cartilha Empreender na Aposentadoria traz importantes informações para auxiliar o empreendedor aposentado na fascinante e desafiadora jornada de iniciar um negócio próprio.

Recente pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), junto ao público acima de 50 anos, sobre o “Potencial Empreendedor Aposentado” (<http://url.sebrae.com.br/pesquisa>), mostrou que 80% dos entrevistados que pretendem abrir uma empresa, já sabem que tipo de negócio desejam montar.

Segundo a pesquisa, boa parte dos entrevistados (60%) pretende abrir um negócio no setor do comércio; quase um terço (30%) pretende abrir um negócio no setor de serviços; o ramo da alimentação foi citado por mais de um quarto (25,2%); o setor lojista foi citado por 6,8% dos entrevistados; e uma parcela menor (4,6%) gostaria de abrir uma empresa de consultoria.

O motivo alegado pela metade dos entrevistados para empreender foi a necessidade de complementar a renda – seja a própria, seja a renda familiar (49,7%). Cerca de 21% dos entrevistados pensam em abrir uma empresa para se manterem ocupados após a aposentadoria. Outra quinta parte dos entrevistados (21%) disse que a motivação para abrir uma empresa é a necessidade de sustentar a família.

Os empreendedores aposentados formam um grupo de pessoas que têm experiência, disposição e credibilidade já desenvolveram competências diversificadas e desejam empreender empregando o tempo para concretizar o sonho de ter o seu próprio negócio.

A pessoa que empreende na aposentadoria tem uma grande bagagem de conhecimentos adquiridos ao longo da vida. Mas, como o saber não tem limites, sempre é possível aprender mais e agregar novos conhecimentos, ampliando a visão e a percepção sobre a própria realidade.

Nesse sentido, essa cartilha foi feita especialmente para você que pretende iniciar um pequeno negócio e busca informações. Ela coloca ao seu alcance conceitos gerenciais e ferramentas de apoio à gestão que orientam a criação e a administração do seu futuro negócio.

Os conteúdos foram organizados para contemplar os principais “momentos empresariais” envolvidos no processo de criação e estruturação de um pequeno negócio, a partir da concepção de uma ideia empreendedora, passando pelo planejamento até a formalização do negócio e posterior implementação de boas práticas de gestão.

O Sebrae quer estar ao seu lado desde os seus “primeiros passos”, apoiando você nessa nova etapa da sua vida profissional/empresarial.

Conte sempre com o Sebrae. Desejamos sucesso em seu futuro negócio!

Equipe Sebrae
Especialistas em Pequenos Negócios

I – SERÁ QUE TENHO PERFIL EMPREENDEDOR?

O que é ser empreendedor?

Empreendedor é uma pessoa que realiza, produz novas ideias e, pela congruência entre criatividade e imaginação, transforma estas ideias em realidade.

Ele é motivado pela autorrealização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Considera irresistíveis os novos empreendimentos e propõe sempre ideias criativas, seguidas de ação.

A autoavaliação, a autocrítica e o controle do comportamento são características do empreendedor que busca o autodesenvolvimento.

Podemos entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê; aquele que realiza, que sai do campo, do desejo e parte para a ação.

“Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões” (CHAGAS, 1999, p. 28).



I.1 – COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Os empreendedores não nascem prontos. É possível desenvolver comportamentos empreendedores. O psicólogo americano David McClelland traçou um perfil com os tipos de comportamento dos empreendedores bem-sucedidos.

Em parceria com a Organização das Nações Unidas (ONU), David mapeou características qualitativas comuns a todos os empreendedores, que passaram a ser conhecidas como **as 10 características do comportamento empreendedor**:

1. Busca de oportunidade e iniciativa
2. Persistência
3. Correr riscos calculados
4. Exigência de qualidade e eficiência
5. Comprometimento
6. Busca por informação
7. Estabelecimento de metas
8. Planejamento e monitoramento sistemático
9. Persuasão e rede de contatos
10. Independência e autoconfiança

Algumas pessoas até nascem com alguns aspectos potenciais dessas dez características do comportamento empreendedor, mas não se pode dizer que os empreendedores nascem prontos. Empreender se faz na prática do dia a dia; não é algo que se tem ou não tem, é o fazer acontecer.

Assim, é muito importante que você, que pretende iniciar um pequeno negócio, conheça essas características e perceba quais delas você possui e quais ainda precisa desenvolver ou aprimorar.

1º) Busca de oportunidades e iniciativa

Buscar oportunidade e ter iniciativa significa fazer as coisas antes de ser solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias. É enxergar as oportunidades do mercado e ter a capacidade de transformar ameaças em oportunidades.

O empreendedor desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. Tem proatividade, busca possibilidades de expandir e aproveita oportunidades incomuns para aplicar em seus negócios.

Há aqueles que vivem à espera de uma boa oportunidade. Mas o sucesso não está em esperar e sim em criar oportunidade, pois o empreendedor é aquele que toma a iniciativa de fazer acontecer.

“Cavalo selado ou encilhado não passa duas vezes pelo mesmo lugar”.

(Ditado Popular)

“Existem três coisas na vida que nunca voltam: a flecha lançada, a palavra pronunciada e a oportunidade perdida”.

(Provérbio Chinês)

2º) Persistência

Ter persistência significa agir diante de um obstáculo significativo, agir repetidamente ou mudar de estratégia, a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo. É fazer um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa.

Quem tem esse comportamento empreendedor desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. O empreendedor não desiste diante de obstáculos. Ele reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos, esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

A vida está repleta de momentos e situações difíceis. Isto faz com que a maioria das pessoas desista de suas metas, objetivos e sonhos. Mas o empreendedor segue adiante, sempre superando obstáculos e, principalmente, aprendendo com os fracassos.

“Água mole em pedra dura tanto bate até que fura”.

(Ditado Popular)

“Muitos fracassados na vida são pessoas que não perceberam que estavam tão perto do sucesso e preferiram desistir”.

(Thomas Edison)

3º) Correr riscos calculados

Empreender é arriscar. Mas o empreendedor, primeiramente, analisa a situação.

Correr riscos calculados significa avaliar alternativas e assumir riscos deliberadamente, agindo para reduzir os impactos indesejados ou controlar os resultados. É colocar-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

Nesta situação o empreendedor assume desafios e responde pela decisão tomada de maneira segura.

Este comportamento envolve a disposição de avaliar alternativas para tomar decisões, buscar reduzir as possibilidades de erro, aceitar desafios moderados, com boas chances de sucesso.

“Quem não arrisca não petisca”.

(Ditado Popular)

“O maior risco é não se arriscar”. ,

(Jorge Paulo Lemann)

4º) Exigência de qualidade e eficiência

Exigir qualidade e buscar eficiência significa encontrar maneiras de fazer as coisas de um jeito melhor, mais rápido ou mais barato; agir de maneira a fazer o que satisfaça ou exceda padrões de excelência; desenvolver ou utilizar procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado no prazo e que atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Qualidade é ter eficácia, é fazer a coisa certa, aquilo que o consumidor quer. Eficiência é fazer a coisa da maneira certa, do jeito que o consumidor quer, com o menor custo.

Pode-se dizer que qualidade e eficiência consistem em fazer certo a coisa certa, da primeira vez, para evitar o retrabalho. Relacionam-se com a disposição e a inclinação para fazer sempre mais e melhor, com menos recursos, menos tempo e menor custo.

Resumindo, esse comportamento envolve a disposição do empreendedor para fazer sempre mais e melhor. Ele tem a característica de melhorar continuamente seu negócio ou seus produtos, satisfazer e exceder as expectativas dos clientes, criar procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.

“A qualidade nunca se obtém por acaso. Ela é sempre o resultado do esforço inteligente”.

(John Ruskin)

5º) Comprometimento

Ser/estar comprometido significa atribuir a si mesmo e ao seu comportamento as causas de seus sucessos ou fracassos, assumindo a responsabilidade pelos resultados obtidos; colaborar com os empregados ou colocar-se no lugar deles, se necessário, para terminar a tarefa; esforçar-se para manter os clientes satisfeitos e colocar a boa vontade no longo prazo acima do lucro no curto prazo.

Comprometimento é ir além do simples envolvimento para fazer uma coisa acontecer. Essa característica está diretamente ligada ao sucesso do negócio. Comprometimento é uma habilidade necessária a todo empreendedor. Ela gera respeito, credibilidade por parte dos clientes, fornecedores e colaboradores. Entretanto, antes de tudo, o empreendedor deve ser comprometido consigo mesmo, com aquilo que faz e com suas metas.

Resumindo, essa característica envolve sacrifício pessoal, colaboração com os empresários e esmero com os clientes. A atitude empreendedora aparece quando o empreendedor traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso, atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados, coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo.

“ Comprometimento individual a um esforço conjunto – isso é o que faz um time funcionar, uma empresa funcionar, uma sociedade funcionar, uma civilização funcionar”.

(Vince Lombardi)

6º) Busca de informações

Buscar informações significa dedicar-se a obter informações de clientes, fornecedores ou concorrentes; investigar pessoalmente como produzir bem e como comprar/vender melhor; consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Essa característica envolve a atualização constante de dados e informações sobre clientes, fornecedores, concorrentes e o próprio negócio.

O empreendedor envolve-se diretamente na avaliação do seu mercado, investiga sempre como oferecer novos produtos/serviços e busca a orientação de especialistas para decidir.

“A parte que ignoramos é muito maior que tudo quanto sabemos”.

(Platão) ¹

“Quem não sabe o que busca, não identifica o que acha”.

(Immanuel Kant)²

¹ Disponível em: <<http://www.frasesfamosas.com.br/tema/conhecimento/>>. Acesso em: 8 set. 2016.

² Disponível em: <<http://www.frasesfamosas.com.br/tema/conhecimento/>>. Acesso em: 8 set. 2016

7º) Estabelecimento de metas

Estabelecer metas significa ter objetivos claros para a empresa, tanto em longo quanto em curto prazo (com data predefinida). Assim, o empreendedor persegue objetivos desafiadores e importantes para si mesmo, tem clara visão de longo prazo e cria objetivos e metas mensuráveis, com indicadores de resultado.

A palavra METAS forma um acróstico, que indica os seus componentes e mostra o seu significado:

M = mensurável;

E = específica;

T = temporal (delimitada no tempo);

A = alcançável;

S = significativa (desafiadora e desejável).

A característica mais marcante do empreendedor que consegue resultados efetivos é o estabelecimento de metas. As metas nos dão propósitos, sentido e direção. Fazem-nos ter certeza do que e quando queremos fazer e dos resultados esperados, no curto, médio ou longo prazos (na semana, no mês, no ano etc.), no futuro próximo ou mais distante. Para tanto, é importantíssimo manter tudo registrado, acompanhar a execução das metas e ajustá-las, quando necessário.

“Sem metas, os sonhos não têm alicerces. Sem prioridades, os sonhos não se tornam reais. Sonhe, trace metas, estabeleça prioridades e corra riscos para executar seus sonhos”.

(Augusto Cury)³

³ Disponível em: <http://pensador.uol.com.br/frases_de metas/>. Acesso em: 8 set. 2016.

8º) Planejamento e monitoramento sistemático

Planejar e fazer o monitoramento sistemático significam planejar dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos.

Consiste em revisar seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças do cenário (redução ou aumento da demanda, variação e preços etc.), em manter registros financeiros e utilizá-los para tomar decisões.

Não planejar e não monitorar o desempenho do seu empreendimento representa entregá-lo ao acaso. Nesse sentido, como afirma a Lei de Murphy: “Qualquer coisa que possa ocorrer mal, ocorrerá mal”⁵ ou “se algo pode dar errado, dará”.

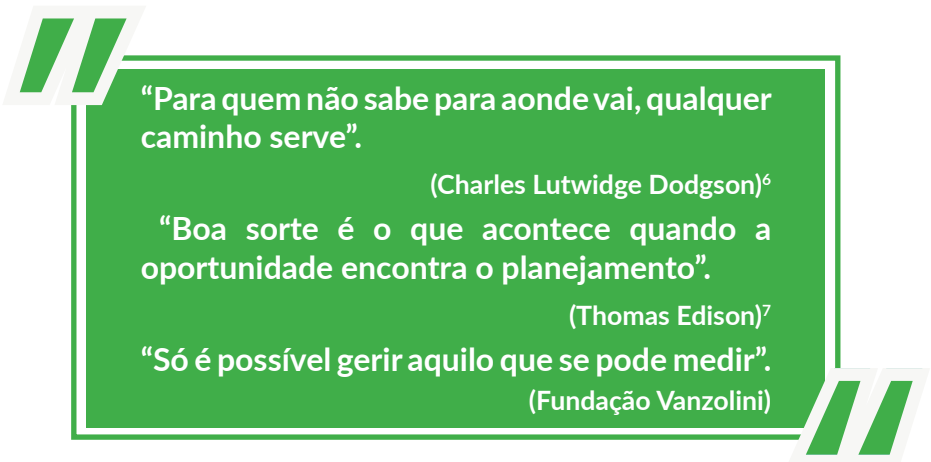
Planejamento e monitoramento sistemático são características importantes para o sucesso de um empreendimento. Apesar disso, muitos empreendedores negligenciam essa qualidade. No entanto, é muito fácil aprender, basta definir claramente o seu objetivo e estabelecer os passos necessários, traçando pequenas metas para alcançá-lo.

Depois de planejar, tem que monitorar sistematicamente, para ver se as coisas estão acontecendo conforme o planejado.

⁵ Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Lei_de_Murphy>. Acesso em: 8 set. 2016.

Em síntese, esse comportamento envolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados.

O empreendedor com essa característica bem trabalhada enfrenta grandes desafios, age por etapas, adéqua rapidamente seus planos às mudanças e às variáveis de mercado, acompanha os indicadores financeiros e leva-os em consideração no momento de tomada de decisão.



“Para quem não sabe para aonde vai, qualquer caminho serve”.

(Charles Lutwidge Dodgson)⁶

“Boa sorte é o que acontece quando a oportunidade encontra o planejamento”.

(Thomas Edison)⁷

“Só é possível gerir aquilo que se pode medir”.

(Fundação Vanzolini)

⁶ Disponível em: <<http://www.rhportal.com.br/artigos-rh/planejamento-devida-quem-no-sabe-para-aonde-vai-qualquer-caminho-serve/>>. Acesso em: 8 set. 2016.

⁷ Disponível em: <<http://pensador.uol.com.br/planejamento/>>. Acesso em: 8 set. 2016.

9º) Persuasão e rede de contatos

Ter capacidade de persuadir e manter uma rede de contatos significa utilizar estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros; ter pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos; agir para desenvolver e manter relações comerciais.

Persuadir é a habilidade de convencer. O empreendedor bem-sucedido sempre escolhe as melhores estratégias para convencer os outros sobre suas ideias.

Entretanto, o convencimento exige credibilidade e confiança, que se conquista com o cumprimento do que foi combinado e contratado. Assim sendo, o desenvolvimento e a ampliação de redes de contato e estabelecer/manter boas relações comerciais exigem o cumprimento, com qualidade, do que foi tratado.

Em síntese, esse comportamento engloba o uso de estratégia para influenciar e persuadir pessoas, bem como se relacionar com pessoas-chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio. Assim, o empreendedor cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos, obtém apoio de pessoas-chave para alcançar seus objetivos, desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais.

“Não levante a sua voz, melhore os seus argumentos”.

(Desmond Tutu)⁸

“Nunca nos devemos deixar persuadir senão por evidência da razão”.

(René Descartes)⁹

⁸ Disponível em: <<http://www.frasesfamosas.com.br/tema/persuas%C3%A3o/>>. Acesso em: 9 set. 2016.

10º) Independência e autoconfiança

O empreendedor desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor que possui essa característica confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros; é otimista e determinado, mesmo diante da oposição; transmite confiança na sua própria capacidade.

Esse comportamento contempla a busca de autonomia em relação a normas e controles dos outros consiste em manter seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores; expressar confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.



“Quem tem confiança em si próprio comanda os outros”.

(Horácio)

“A confiança em si mesmo é o primeiro segredo do sucesso”.

(Ralph Waldo Emerson)



É importante ressaltar que a pessoa com características e competências empreendedoras bem desenvolvidas geralmente tem a capacidade de perceber oportunidades de negócio com mais facilidade e antes do senso comum.

Essas oportunidades podem estar relacionadas a criar um novo negócio, reinventar ou inovar um negócio e, até mesmo, por transformar valores de uma sociedade.

Concluindo, o empreendedor é uma pessoa otimista, motivada e apaixonada pelo que faz; destaca-se e busca reconhecimento, intencionando deixar um legado.

Esse otimismo no sucesso do seu empreendimento é consequência de ele ter estabelecido metas; planejado e monitorado sistematicamente; buscado informações; aproveitado oportunidades; calculado os riscos envolvidos.

Resulta também do fato de ele ter feito tudo com qualidade e eficiência; persistido diante dos obstáculos; ter sido comprometido consigo mesmo e com os outros; ter persuadido e administrado bem a sua rede de contatos.

Desta forma, o empreendedor tem certeza de que tudo saíra como sonhou e planejou.

I.2 – EMPREENDEDORISMO NA APOSENTADORIA

“Envelhecer é uma novidade”. É o que diz o prof. Alexandre Kalache (*apud* VALLIAS, 2017) sobre a rápida mudança na pirâmide demográfica do Brasil.

Com essa novidade, ganhamos algo muito raro nos dias de hoje: tempo. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a expectativa de vida do brasileiro subiu para 75,5 anos. Assim, quem está agora chegando nos seus 50, pode colocar na conta pelo menos mais 25 anos ativos.

Segundo Layla Vallias, cofundadora do Hype60+, núcleo de inteligência de *marketing* especializado no público sênior:

É nesse contexto que a aposentadoria mudou. Até o nome “aposentadoria” já não faz mais sentido: “aposentado”, em sua origem, consiste naquele que vai para o quarto, aposento, e se retira. Os novos maduros vivem hoje de uma maneira muito diferente dos estereótipos do velhinho de bengalas e da velhinha que faz crochê. Se antes a aposentadoria era vista como eternas férias, hoje é considerada como um novo ciclo, cheio de oportunidades para transformar o tempo ocioso em tempo produtivo e, em muitos casos, retomar o antigo sonho de ter o próprio negócio (VALLIAS, 2017).

Em recente pesquisa feita pelo Sebrae (<http://url.sebrae.com.br/pesquisa>) sobre o “Perfil do Potencial Empreendedor Aposentado”, ficou evidente a disposição para empreender entre aqueles que estão chegando na aposentadoria.

De acordo com a pesquisa, 1 a cada 10 entrevistados pretende empreender nos próximos dois anos, seja para aumentar a renda da família, seja para ocupar o tempo livre que os espera. Para esses pesquisados, aposentadoria significa continuar trabalhando, e muito.

Os futuros empreendedores maduros sabem o que querem: 80% já decidiram que tipo de negócio querem abrir: mais de 50% querem empreender no comércio e 30% no setor de serviços. Empreendimentos em alimentação foram citados por um quarto (25,2%) dos entrevistados que pretendem empreender

Saiba mais!

- Confira a íntegra do artigo “Empreendedorismo na Aposentadoria”, disponível em: <http://url.sebrae.com.br/empreendernaaposentadoria>

1.3 – TESTE PERFIL EMPREENDEDOR

Quantas vezes você pensou em jogar tudo para o alto e começar aquele pequeno negócio dos seus sonhos?

Sonhar é importante, mas especialistas recomendam cautela no momento de iniciar a transição. Além disso, é importante ter perfil empreendedor.

Acesse o link <http://url.sebrae.com.br/quiz> e faça o teste para avaliar o seu perfil empreendedor

Saiba mais!

- O que é ser empreendedor. Conheça conceitos básicos do empreendedorismo por meio das visões de diversos autores que destacam características importantes do empreendedor: <http://url.sebrae.com.br/empreendedor>
- Conheça características importantes para o comportamento empreendedor. Iniciativa, visão estratégica, capacidade de liderança e capacitação constante são algumas das competências de um bom empreendedor: <http://url.sebrae.com.br/comportamento>
- Quiz *checkup*: entenda os desafios da sua empresa: <D> <http://url.sebrae.com.br/quiz2>



Dicas!

Conheça dois cursos que trabalham o desenvolvimento do comportamento empreendedor:

Empreendedorismo para começar bem: esse curso *on-line* visa apresentar técnicas para que o participante possa desenvolver seu perfil empreendedor e mostrar **formas de equilibrar o uso das competências empreendedoras** no desenvolvimento do seu negócio:

<http://url.sebrae.com.br/curso>

Empretec: é uma metodologia da ONU voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovidos em cerca de 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae. Anualmente, participam mais de 10 mil pessoas participam do curso.

O Empretec é uma capacitação de 60 horas em seis dias de imersão em que o participante é desafiado em atividades práticas, cientificamente fundamentas, que apontam como um empreendedor de sucesso age, tendo como base as dez características do comportamento empreendedor: <http://url.sebrae.com.br/habilidades>

II – COMO SELECIONAR UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO?

Iniciar um empreendimento é uma tarefa que exige uma série de escolhas e tomadas de decisões. Para isso, é importante que o futuro empreendedor conheça bem o mercado no qual pretende atuar.

É imprescindível também que ele tenha afinidade com o ramo de negócio.

Muitas vezes, a pessoa que quer empreender não tem uma definição clara sobre o tipo de negócio que deseja abrir. Para facilitar, o Sebrae disponibiliza informações sobre mais de 450 ideias de negócios, com orientações de “como montar” um negócio.

O “catálogo” com Ideias de Negócios mostra o que você precisa saber antes de iniciar um empreendimento: espaço físico adequado, número de empregados, equipamentos principais, valor do investimento, quais custos o negócio tem, a legislação que deve atender, entre outros.



II.1 – IDEIAS DE NEGÓCIOS

As informações contidas na “base de dados” de Ideias de Negócios não substituem a elaboração de um Plano de Negócios. Elas dão uma visão geral sobre os aspectos de abertura de empresas, entretanto é necessário adequar as informações a cada realidade.

Abaixo, seguem algumas ideias de negócios e saiba “como montar” empreendimentos nas áreas de interesse indicadas na pesquisa do Sebrae junto aos potenciais empreendedores aposentados.

Como Montar:

- Uma lanchonete: <http://url.sebrae.com.br/lanchonete> ;
- Um restaurante de caldos e saladas: <http://url.sebrae.com.br/caldosesaladas> ;
- Um serviço de frete e transporte de pequenas cargas: <http://url.sebrae.com.br/frete> ;
- Um escritório de consultoria: <http://url.sebrae.com.br/consultoria> .

Saiba mais!

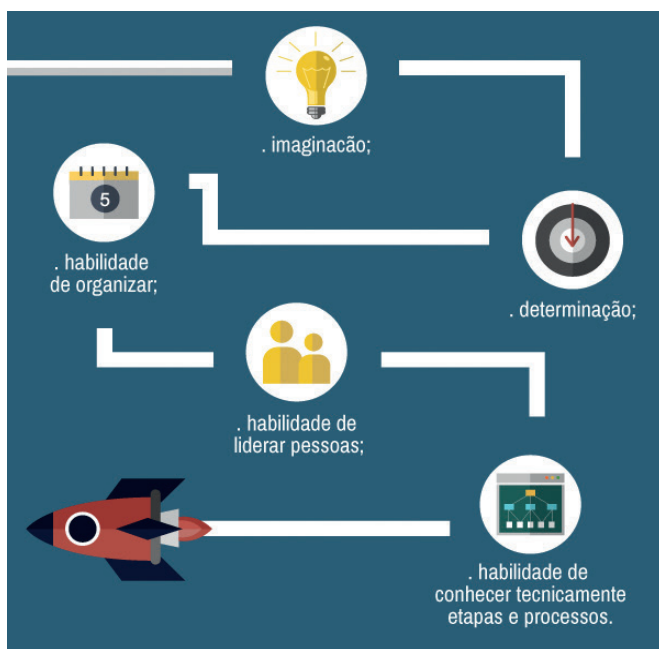
Para conhecer mais conteúdos sobre ideias de negócios, acesse: <www.sebrae.com.br/ideiasdenegocios>.



III – COMO COLOCAR EM PRÁTICA UMA IDEIA DE NEGÓCIO?

Resolveu empreender? Teve uma boa ideia? Bem-vindo ao mundo do empreendedorismo! Você, aposentado, é uma pessoa experiente e está longe de querer tomar decisões aventureiras. Por isso, chegou a hora de planejar, planejar e planejar.

Lembre-se de que intuição não é suficiente para o sucesso de um negócio. É necessário saber estruturar a empresa, programar as atividades necessárias para abri-la, cuidar das finanças e de todos os demais aspectos decisivos para o sucesso do seu negócio.



Disciplina e organização são muito importantes nessa hora. Identifique qual é a necessidade que será atendida pelos produtos ou serviços que pretende oferecer e para quem serão ofertados (público-alvo). Veja se estes produtos e serviços trazem algum diferencial que faça com que o cliente queira comprar da sua e não de outra empresa.

Analise o mercado, a concorrência, os riscos e a viabilidade econômica do negócio. Pense em possíveis parcerias. É difícil fazer tudo sozinho.

Reveja e inove sempre. Sua ideia pode ser excelente e inovadora, mas tudo é reciclável no mundo dos negócios. Repense estratégias de fidelização, produtos, serviços e agregação de valor.

O Sebrae disponibiliza para você várias ferramentas e produtos educacionais que podem auxiliar na concretização de uma ideia em um empreendimento de sucesso.

Saiba mais!

O “Manual do Empresário – Programa de Gestão de Ideias: como aplicar na prática” é um guia que auxilia empreendedores a tornarem-se gestores, esclarecendo como implementar o Programa de Gestão de Ideias nos pequenos negócios:

<http://url.sebrae.com.br/manual>

III.1 – PLANO DE NEGÓCIOS

Antes de abrir um negócio, é fundamental investir um tempo no seu planejamento. Para tornar um negócio realidade, primeiramente, é preciso conhecer a realidade do mercado e organizar um Plano de Negócios.



Acesse o artigo a seguir e saiba como elaborar um Plano de Negócios: <http://url.sebrae.com.br/1>

Dica!

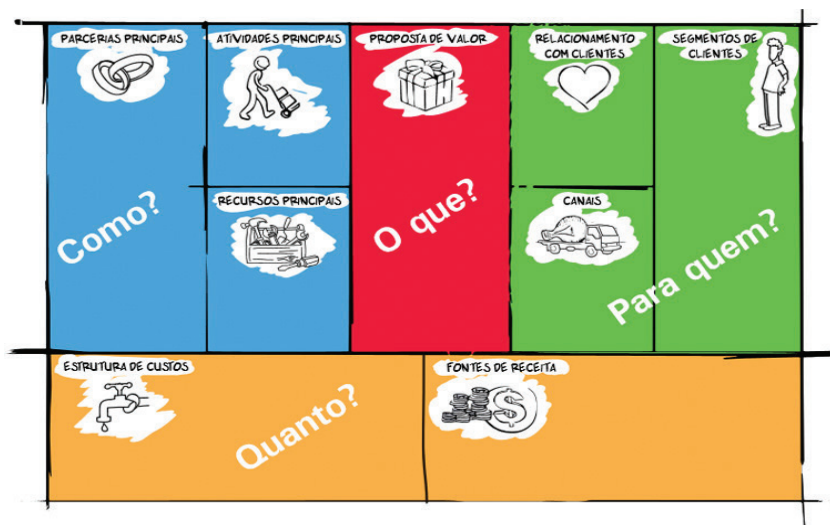
Conheça e participe do curso online que vai ajudar você a fazer seu planejamento:

Invista no planejamento: Este curso ensina a identificar oportunidades e a preparar-se para ter sucesso à frente de um empreendimento: <http://url.sebrae.com.br/planejamento>

III.2 – MODELO DE NEGÓCIO

A modelagem de sua ideia de negócio poderá ajudar muito na elaboração do planejamento do seu negócio.

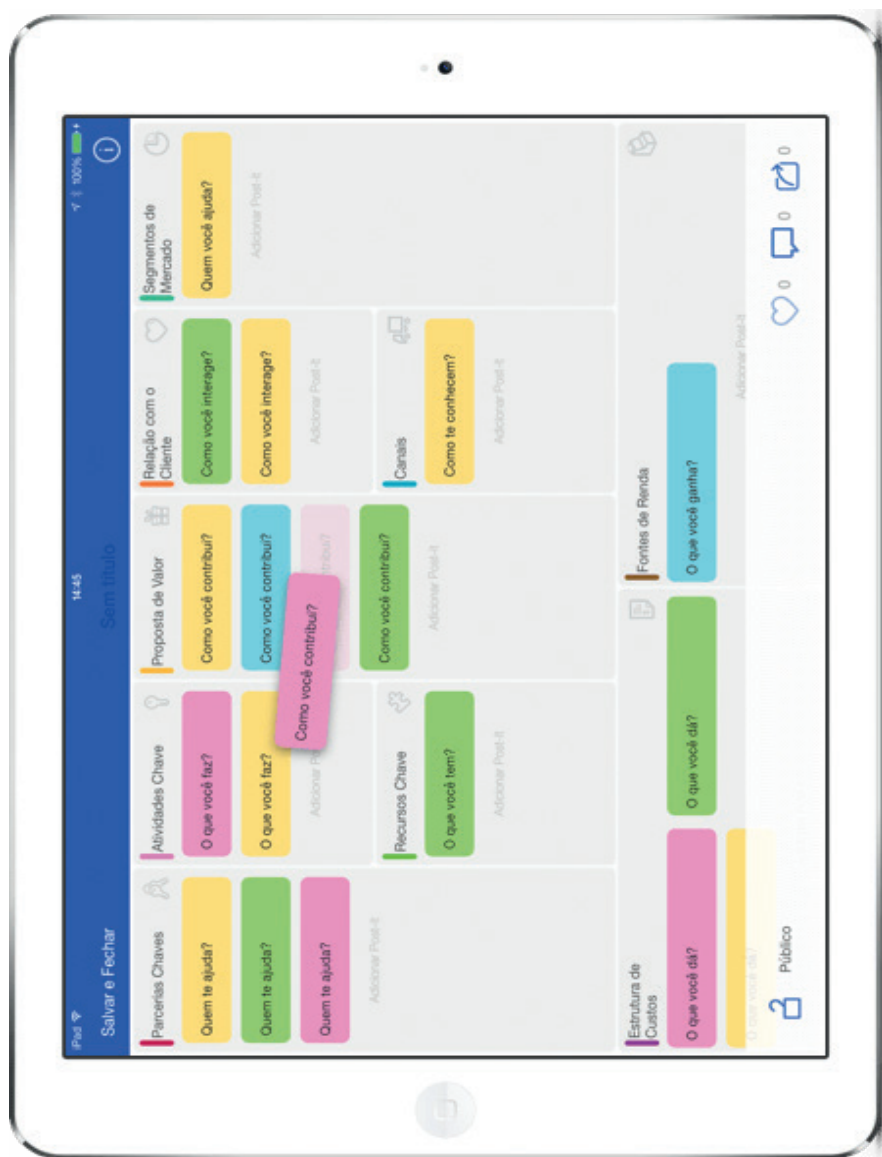
A construção do modelo de negócio (Canvas) favorecerá a inovação e a obtenção de melhores resultados de gestão na empresa.



Saiba mais!

Conheça o “Guia Essencial para Empreendedores”, ferramenta que permite que o aprendizado teórico seja transformado em ações práticas e imediatas: <http://url.sebrae.com.br/guia>

Saiba como construir um modelo de negócio para sua empresa: <http://url.sebrae.com.br/modelodenegocio>



Para fazer o seu modelo de negócio, baixe o aplicativo desenvolvido pelo Sebrae, disponível para iOS e Android: <<https://www.sebraecanvas.com>>.

Dicas!

Sugestão de cursos

Invista no planejamento. Este curso ensina a identificar oportunidades e a preparar-se para ter sucesso à frente de um empreendimento: <http://url.sebrae.com.br/planejamento>

Participe do nosso curso *on-line* “Iniciando um Pequeno Grande Negócio” e conheça os princípios, fundamentos e práticas de empreendedorismo que auxiliam na preparação para a abertura de negócios. São vagas ilimitadas, acesso gratuito e início imediato: <http://url.sebrae.com.br/O>

O curso “Aprender a Empreender” poderá lhe ajudar a iniciar um pequeno negócio. Esse curso é voltado tanto para quem planeja montar seu negócio quanto para quem já tem o seu. O objetivo principal da iniciativa é promover o desenvolvimento de atitudes que formam um perfil de empreendedor. O “Aprender a Empreender” fornece conhecimentos sobre o perfil empreendedor por meio da transmissão de conceitos sobre mercado, finanças e empreendedorismo: <http://url.sebrae.com.br/aprenderaempreender>

IV – FRANQUIA É UM BOM NEGÓCIO?

A franquia pode ser uma alternativa interessante para os empreendedores aposentados, pois permite utilizar uma marca já consolidada, testada e padronizada, diminuindo os riscos e problemas de gestão.

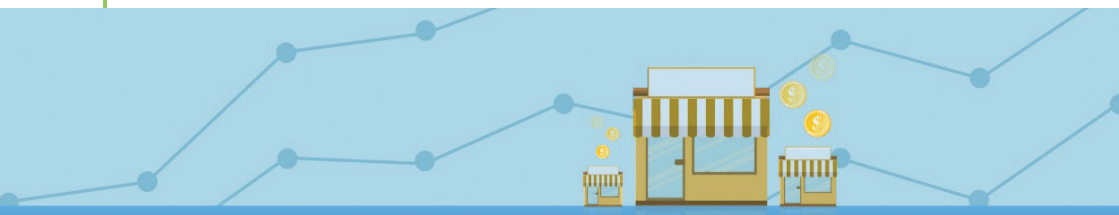
Abrir uma franquia é algo que exige, antes de tudo, planejamento. O primeiro passo é pesquisar o segmento de mercado no qual você pretende atuar, identificando marcas com as quais você se identifica e que caibam na sua capacidade de investimento.

Em seguida, é preciso entrar em contato com essas marcas. É muito comum existir nos *sites* das franquadoras uma página voltada para esse assunto, com campo de pré-cadastro de potenciais franqueados.

O franqueador pode solicitar mais informações a seu respeito, para avaliar a sua aptidão para os negócios e a sua condição financeira. Nesta etapa, pode ser que a marca abra um processo seletivo, exigindo de você conhecimentos técnicos em empreendedorismo e gestão.

Depois de aceito o pedido para abertura de franquia, deve ser feito estudo para saber o melhor local de abertura do negócio, treinamento da equipe, formalização do contrato, instalação dos equipamentos e inauguração do ponto de venda.

Uma dica é conversar com quem já é franqueado da marca para saber como é o dia a dia da operação e como o franqueador se relaciona com eles.



IV.1 – COMO FUNCIONA O SISTEMA DE FRANQUIAS

O papel do franqueador

O franqueador é quem concebe, desenvolve e evolui um negócio, compartilha essa *expertise* com outros profissionais (franqueados), fornecendo a marca, as normas, a capacitação e todos os insumos necessários para o trabalho.

Assim, forma-se uma rede que prestará serviços e venderá produtos com os mesmos padrões de qualidade.

Planejamento estratégico, padronização, gestão da marca e dos colaboradores são os requisitos principais para manter a saúde e a competitividade da rede.

Vantagens para o franqueador

A existência de um modelo de negócio pronto para ser replicado pode oferecer inúmeras **vantagens para o franqueador**, como:

- Maior rapidez na expansão do negócio, com baixo investimento próprio, uma vez que o investimento em cada novo ponto será feito pelos franqueados;
- Aumento da disponibilidade de tempo e recursos para ações de *marketing* e desenvolvimento de produtos e serviços;
- Fortalecimento da marca e penetração de mercado, devido à visibilidade e à capilaridade alcançadas com a abertura das unidades franqueadas;

- Economia de escala, com redução do custo médio de produção e do preço pago pelos insumos, uma vez que o maior volume de compras aumenta o poder de negociação junto aos principais fornecedores da rede;
- Equipe reduzida, quando comparada ao negócio próprio, por ser uma gestão descentralizada, cabendo aos franqueados manter e gerenciar sua própria equipe;
- Lealdade do canal de distribuição, por tratar-se de uma parceria firmada entre franqueadores e franqueados para o sucesso da rede;
- Disponibilização de tempo para desenvolvimento de produtos e serviços devido ao não envolvimento no dia a dia das unidades franqueadas;
- Expectativa de maior eficiência na gestão das unidades, por contar com a motivação e liderança de cada franqueado em busca de resultados para a sua empresa;
- Redução de riscos trabalhistas, por não haver vínculo empregatício entre a empresa franqueadora e os franqueados e seus funcionários.

Principais desafios para o franqueador

Dividir poder com os franqueados é um grande desafio, uma vez que estes são empresários, responsáveis legais por suas empresas, além de terem interesse em participar das decisões tomadas pela franquia com o intuito de defenderem os seus interesses.

Administrar o relacionamento com os franqueados e os conflitos na rede exigirão muita atenção e liderança dos franqueadores para que os problemas sejam minimizados.

A definição do perfil ideal do franqueado e a escolha daqueles que melhor se enquadrem neste perfil representam menos problemas a serem resolvidos.

A manutenção dos padrões operacionais determinados pelo franqueador e que, frequentemente, por falta de treinamento ou descaso, deixam de ser seguidos, é vital para a marca.

O franqueador precisa acompanhar o desempenho dos franqueados para que um mau desempenho não ponha em risco a saúde financeira da franquia e a sua imagem no mercado.

A necessária transmissão de informações implica perda relativa de sigilo empresarial.

Saiba mais!

Como funciona o sistema de franquias - *Leia informações importantes sobre franchising, tipos de franquia, vantagens e desafios do negócio e boas práticas para ajudar no sucesso do empreendimento.* <http://url.sebrae.com.br/franquia>

Acesse informações úteis para o empreendedor que quer ser um franqueador: <http://url.sebrae.com.br/franqueador>

O papel do franqueado

O franqueado é quem detém o direito de uso de uma marca já estabelecida, por meio de contrato com franqueador (aquele que desenvolveu no negócio transformado em franquia).

Vantagens para o franqueado

Conhecendo como funciona o sistema e encontrando uma franquia adequada ao seu perfil, o franqueado poderá aproveitar muitas vantagens, entre as quais se destacam:

- Uso de marca testada e reconhecida no mercado, reduzindo os erros comuns em negócios iniciantes, uma vez que o modelo franqueado será fruto da experiência do franqueador, que já terá promovido ajustes, antes e durante a opção pelo modelo de franquia, para melhoria e credibilidade da marca junto ao público-alvo da empresa;
- Participação em uma rede, aumentando o poder de negociação junto aos principais fornecedores, troca de experiências e maior presença da marca no mercado;
- Menores riscos, devido ao uso de modelo já testado e apoio para escolha do ponto, implantação e gestão da unidade franqueada;
- Utilização de *know-how* do franqueador, o que reduz o tempo para a implantação, otimização dos recursos utilizados e riscos de insucesso;

- Economia de escala, por participar de um processo de compras que envolve toda a rede, reduzindo os preços pagos ou rateando as despesas, como os custos de propaganda;
- Orientação e assistência na administração do negócio, com treinamentos, manuais e consultoria de campo;
- Maior concentração nas vendas, resultado da transferência de *know-how*, do apoio na gestão e por ser responsabilidade do franqueador o desenvolvimento de produtos e serviços para a rede.

Desafios mais comuns para o franqueado:

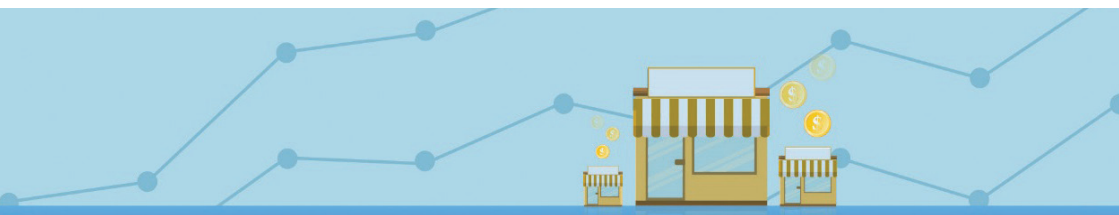
- Controle permanente para manutenção dos padrões. Durante toda a vigência do contrato, o franqueador verificará se o modelo está sendo corretamente replicado pelo franqueado, exigindo os ajustes necessários para correção de erros ou adequação a mudanças;
- Poder de decisão limitado, devendo o franqueado consultar a franquia e obter sua autorização toda vez que desejar realizar ações que não digam respeito às decisões gerenciais de responsabilidade exclusiva do franqueado, inclusive quanto à escolha de fornecedores;
- Pagamentos de *royalties* e taxas, pela cessão do direito de uso da marca, para usufruir do modelo franqueado e beneficiar-se do suporte oferecido pelo franqueador;

- Risco de insucesso do franqueador, uma vez que também é uma empresa sujeita às incertezas do ambiente externo ou a erros de gestão, que afetam não somente ela mesma, mas toda a rede de franqueados que utilizam sua marca, o *know-how* ou os produtos;
- Dificuldade na transferência do negócio, por caber ao franqueador a aprovação do potencial comprador da franquia, já que ele deverá atender às exigências legais para a participar da rede. Além disso, o futuro franqueado deverá pagar as taxas que serão cobradas a título de transferência do contrato de franquia, e, em muitos casos, também do contrato de locação;
- Obediência à determinação de localização, que tanto pode ter o aspecto positivo de assessoria para a escolha do ponto, quanto negativo pela redução da liberdade de escolha, por ter que acatar as determinações de localização previstas no plano de expansão da marca franqueada.

Saiba mais!

Entenda o sistema de franchising: <http://url.sebrae.com.br/franchising>

Vantagens e desafios do sistema de franquias: <http://url.sebrae.com.br/franquiadesafios>



IV.2 – COMO ESCOLHER A FRANQUIA CERTA

Antes de decidir por uma franquia, é preciso verificar se ela atende aos objetivos definidos, pois escolher o negócio certo aumenta as chances de sucesso.

Conhecer bem o seu perfil, as suas habilidades e características é essencial para definir qual é o melhor estilo de negócio e o segmento que atende aos seus objetivos.

Por isso, não basta escolher franquias mais lucrativas ou “top”. É preciso fazer uma análise do negócio para verificar a compatibilidade com o seu perfil do empreendedor., avaliando com clareza se o tipo de franquia está de acordo com os seus propósitos.

Isso significa avaliar os horários de funcionamento (especialmente se for loja em shopping) e a dedicação que requer não apenas quando as portas estiverem “abertas”, mas também quando elas estiverem “fechadas”.

Antes de tomar a decisão de obter uma franquia, é preciso analisar a saúde econômico-financeira da rede e as finanças pessoais. A escolha do ponto é uma das etapas mais importantes no processo de implantação de uma franquia.

Vale ressaltar que todo franqueado está sujeito a uma análise do perfil por parte da franqueadora, antes que ocorra a transferência da franquia.

O processo de escolha de uma franquia pode ser representado por um funil. Muitas são as possibilidades, mas os critérios de escolha reduzirão o número de redes de franquia a serem analisadas em profundidade.

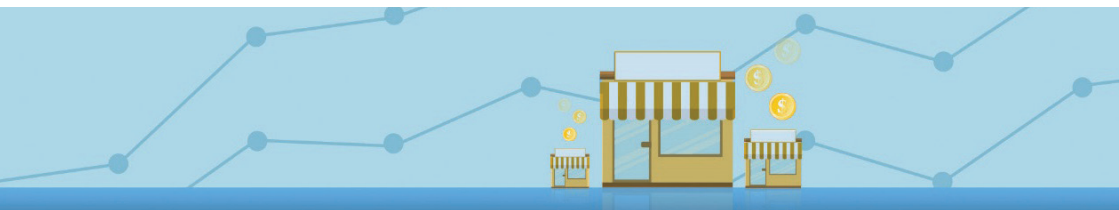
Algumas franquias serão descartadas por estarem acima da capacidade de investimento do franqueado, outras por exigirem habilitações ou tempo de dedicação exclusiva diferentes da realidade do candidato, outras, ainda, estarão fora por não estarem disponíveis na região desejada.

A partir deste ponto começa a seleção. Submeta cada franquia aos critérios de análise que você tiver adotado, como afinidade, reconhecimento da marca ou qualquer outro que considere essencial, e então aprofunde a pesquisa com aquelas que tenham sido mais bem avaliadas.

Dicas para escolher a franquia certa ao seu perfil!

Saiba o que analisar e avaliar antes de adquirir uma franquia. Não basta escolher as franquias mais lucrativas ou “top”; deve-se fazer uma análise do negócio, para verificar a compatibilidade com o perfil do empreendedor: <http://url.sebrae.com.br/comprarfranquia>

Veja como selecionar a franquia certa para o seu perfil profissional: <http://url.sebrae.com.br/franquiacerta>



IV.3 – DIFERENÇAS ENTRE LICENÇA DE USO DA MARCA E FRANCHISING

É importante entender a diferença entre *licença de uso da marca* e *franchising* e identificar qual delas está de acordo com o perfil do seu empreendimento.

A franquia é o sistema pelo qual franqueador concede ao franqueado o direito de uso da marca ou patente, associado a outros direitos.

Sendo assim, é imprescindível que a marca esteja registrada para que se ingresse no sistema de *franchising*.

O *franchising*, além da autorização do uso da marca, impõe a transferência de *know-how*, métodos administrativos e padrões de operação absolutos para o franqueado que ingressa na rede.

Todas as informações referentes à concessão da franquia precisam estar discriminadas na Circular de Oferta de Franquia - COF.

Já na licença de uso da marca, existe a autorização para utilização e comercialização da marca, mas não importa na transferência de *know-how*, oferecendo flexibilidade maior em relação aos métodos administrativos e padrões de operação.

IV.4 – MICROFRANQUIAS

As microfranquias são caracterizadas por exigirem um baixo investimento inicial, terem um baixo custo operacional e uma operação simplificada, em atividades que podem ser realizadas pelo próprio franqueado e, muitas vezes, sem exigência de um ponto comercial.

Geralmente o franqueado pode fazer a gestão de uma microfranquia de sua própria residência ou se deslocar até o endereço do cliente para atendê-lo, sendo, nestes casos, chamadas de “*home based*”.

Devido ao seu baixo custo, o retorno do capital investido ocorre mais rapidamente do que em franquias mais caras, mas o faturamento tende a ser compatível com o investimento feito.

Na compra de uma microfranquia, é importante observar se há exigência de um volume de compras mensais de produtos do franqueador e cobrança de qualquer taxa ou cumprimento de qualquer exigência se um determinado limite de faturamento for alcançado.

Essas informações precisam constar na Circular de Oferta de Franquia (COF) e as condições não podem comprometer a sustentabilidade do negócio.

Esse tipo de franquia pode significar uma boa oportunidade, especialmente para empreendedores iniciantes, sem experiência, com poucos recursos para investir e que desejam contar com o reconhecimento da marca e o apoio oferecido pelas franquias.

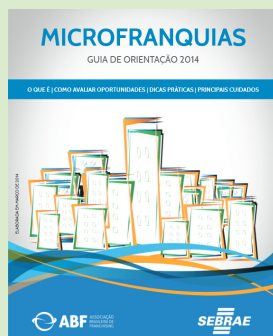
Mas, como toda franquia, antes de efetuar a compra, é imprescindível que o candidato a franqueado analise alguns

pontos: se o seu perfil se enquadra neste modelo de franquia, cuja operação requer a participação direta do franqueado no dia a dia da empresa.

É fundamental também que ele avalie as condições da franquia quanto ao reconhecimento da marca, sua experiência de mercado, suporte oferecido à rede, satisfação dos franqueados e viabilidade econômico-financeira do negócio.

Saiba mais !

Conheça o guia com o passo a passo que orienta sobre microfranquias. Esse material foi elaborado pela Associação Brasileira de Franchising, com o apoio do Sebrae, e contém informações fundamentais para os interessados em microfranquias: <http://url.sebrae.com.br/microfranquia>



DICAS DE FRANQUIAS DE BAIXO INVESTIMENTO

Conheças as oportunidades de investimento em microfranquias, para empreendedores que desejam investir, a partir de R\$ 3 mil: www.sebrae.com.br/microfranquias

V – É POSSÍVEL COMEÇAR INVESTINDO POUCO?

Sim é possível empreender com baixo investimento inicial e aproveitando os conhecimentos que você já tem.

Wilson Trevisan, *coach* consultor de carreiras, afirma:

O cenário atual nos traz uma realidade cruel com milhões de desempregados, e, entre eles, muitos acima dos 50 anos de idade. Para os mais jovens, tão logo a crise diminua, os investimentos retornem, as empresas começarão a contratar. Mas para os acima dos 50 a probabilidade de um emprego formal é muito baixa e vai diminuindo depois dos 60. (TREVISAN, 2017).

A palavra de ordem aqui é o protagonismo, ou seja, o que “EU” vou fazer para isso?

Segundo Trevisan:

A boa notícia é que trabalho e oportunidades sempre irão existir e cabe a nós a tarefa de nos prepararmos para criá-las ou aproveitá-las.



De acordo o IBGE, a expectativa de vida tem aumentado. Mesmo para os que tenham uma boa reserva financeira, será difícil manter o padrão de vida atual por mais 20, 30 ou 40 anos, apenas com aposentadoria.

Observe a análise do *coach* Trevisan sobre a vida do aposentado:

- Após a aposentadoria surge a **primeira necessidade**: gerar **renda** para complementar ou mesmo como fonte principal de recursos.
- A **segunda necessidade** tem a ver com o nosso **propósito** e missão de vida. O que queremos realizar? Nós, seres humanos, precisamos disto. Sentido da vida, fazer alguma coisa que alimente nossa alma e que faça sentido nesta fase.

Quando iniciamos nossa carreira, existem outras preocupações e objetivos e, naturalmente deixamos de lado estas questões. Mas a partir da “meia idade”, isto começa a fazer parte de nossas reflexões, desejamos outras coisas e às vezes não sabemos bem o quê.

- A **terceira necessidade** tem a ver com prazer e felicidade e costumamos nos referir como **qualidade de vida**. Situações e sacrifícios que fizemos quando éramos jovens já não suportamos mais. Cada um tem um entendimento próprio do que seja qualidade de vida, mas o fato é que queremos trabalhar e nos realizar de uma forma em que sejam levadas em conta nossas restrições e mesmo costumes e manias.

Para gerar renda com propósito e qualidade de vida, estes três aspectos devem estar em perfeito equilíbrio para que a nossa escolha seja adequada e tenha mais chance de sucesso de maneira sustentável. Escolher bem o próximo passo, levando estes aspectos em consideração é fundamental!

Não ter nenhuma ou ter pouca disponibilidade financeira para iniciar um negócio não deve ser um fator limitante. Deve sim ser um dado do problema, que pode ter várias soluções. Uma pessoa motivada, perseguindo um sonho, sabendo o que quer, encontrará a solução e a oportunidade no momento certo, mesmo com poucos recursos.

Ideias como representação comercial, consultoria e algumas franquias se aplicam bem quando existe pouca disponibilidade financeira para investir.

Feito isso, levantar e reunir informações do negócio que deseja iniciar compõe elementos de um planejamento bem feito, que é vital para qualquer empreendimento.

Atenção especial ao planejamento financeiro da empreitada. Peça ajuda! Converse com quem já fez algo parecido e tenha uma visão bem realista dos números.

Se a sua escolha estiver baseada nos elementos que mencionamos, as chances de sucesso aumentam consideravelmente, mas se lembre: empreender tem seus riscos e não se pode controlar tudo. Errar faz parte do jogo e aprender errando também. Falhar não é cair, é se recusar a levantar. Por isso, é preciso ter paciência e persistência.

A maioria dos que chegam aos 50 anos trabalhou muito e é provável que tenha tido um começo difícil e levado anos para construir uma carreira sólida e uma história considerável

Empreender não é diferente. É uma jornada cheia de desafios, mas imensamente prazerosa e gratificante.

Saiba mais!

Acesse o link para conferir a íntegra do artigo:

TREVISAN, Wilson. É possível começar investindo pouco.

<http://url.sebrae.com.br/investindopouco>

Atenção!

Evite se endividar muito para abrir o seu negócio. Para iniciar um negócio, sempre é recomendável pensar grande e começar pequeno, para crescer de forma sustentável.

PERSONA, Mário. 5 dicas para empreender na aposentadoria:

<http://url.sebrae.com.br/dicas>

V.1 – COOPERAR PARA FAZER MAIS E MELHOR COM MENOS

Cooperar para competir. A cooperação entre as empresas tem se destacado como um meio capaz de torná-las mais competitivas.

Fortalecer o poder de compra e de venda, compartilhar recursos, combinar competências, dividir o ônus de realizar pesquisas tecnológicas, partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades, oferecer produtos com qualidade superior e diversificada, são estratégias cooperativas que têm sido utilizadas com mais frequência, anunciando novas possibilidades de atuação no mercado.

A cooperação pode criar um diferencial competitivo para os pequenos negócios rurais e urbanos, contribuindo para a sua perenidade e crescimento. Os desafios são muito grandes, mas as oportunidades também.

Cada vez mais, as empresas que se mantiverem isoladas, agindo sozinhas, terão mais dificuldades em enfrentar os obstáculos e em se manterem competitivas.

Saiba mais!

Conheça as 11 formas de organização de empreendimentos coletivos na série de fascículos produzida pelo Sebrae sobre cooperação e associativismo. **Série Empreendimentos Coletivos: cooperar para competir:** <http://url.sebrae.com.br/cooperar>

V.2 – ECONOMIA COLABORATIVA



A economia colaborativa (compartilhada ou em rede, como também é conhecida) é uma prática empresarial que facilita o compartilhamento e a troca de serviços, infraestrutura, máquinas e equipamentos, entre outros recursos. Seja para poupar, seja para levantar alguma renda extra, hoje praticamente não há limites para o compartilhamento.

Economia colaborativa é uma tendência que está mudando o mercado. A nova organização da economia mundial facilita a troca de produtos e serviços, sem focar o lucro.

A **economia colaborativa** representa o entendimento de que, diante de problemas sociais e ambientais que se agravam cada vez mais, a divisão deve necessariamente substituir o acúmulo. Trata-se, assim, de uma força que impacta a forma como vivemos e, principalmente, como fazemos negócio.

A internet vem permitindo que a população global assuma um “poder social” como jamais havia acontecido antes. Graças à força da colaboração, transformações importantes ocorreram e vêm ocorrendo: novas empresas nasceram, outras tantas deixaram de existir, inclusive grandes marcas.

O tremendo sucesso de empresas que facilitam o compartilhamento e a troca de serviços e objetos é uma prova de como a adesão a essa tendência global está longe de atingir um ápice. Uber, Airbnb e tantas outras empresas que o digam.

Saiba mais!

Coworking: compartilhar espaço com outros empresários pode ser a solução para reduzir custos e fazer networking: <http://url.sebrae.com.br/coworking>

Do home office para o escritório compartilhado – locação de estações de trabalho promete reduzir custos e aumentar produtividade: <http://url.sebrae.com.br/escritoriocompartilhado>

Você já pensou em compartilhar ou fatiar seu negócio? <http://url.sebrae.com.br/compartilhar>

Saiba mais!

Economia colaborativa é oportunidade para os pequenos negócios – do transporte urbano à saladinha, a economia colaborativa é para valer. E as oportunidades que ela oferece também: <http://url.sebrae.com.br/economiacolaborativa>

Veja quais são as vantagens de investir em uma loja colaborativa – entenda como funciona esse modelo de negócio e confira dicas para aproveitar essa nova tendência de mercado: <http://url.sebrae.com.br/lojacolaborativa>

Boletim: lojas colaborativas como oportunidade: <http://url.sebrae.com.br/lojacolaborativa2>

Economia colaborativa adotada por supermercado é o tom da tendência: <http://url.sebrae.com.br/supermercado>

Economia colaborativa: a tendência que está mudando o mercado: <http://url.sebrae.com.br/economiacolaborativa2>

V.3 – ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS

Serviços financeiros compreendem um conjunto de produtos e serviços disponibilizados pelo mercado financeiro para pessoas e empresas, que vão além da oferta de empréstimos e financiamentos.

Antes de ir à instituição financeira em busca recursos, é preciso tomar alguns cuidados, como, por exemplo, identificar a real necessidade de captar empréstimo/financiamento, pesquisar qual linha e banco melhor atendem a seu projeto e elaborar um Plano de Negócio.

Saiba mais!

Serviços financeiros – obtenha informações para subsidiar sua tomada de decisão quanto a solicitar crédito: <http://url.sebrae.com.br/servicosfinanceiros>

Cinco passos para conseguir créditos para o seu negócio – confira dicas e orientações de como conseguir crédito em instituições financeiras, com base em planejamento bem estruturado de como investir recursos: <http://url.sebrae.com.br/credito>

Finanças – aprenda a ter controle financeiro do seu negócio e a gerir os recursos que podem ser convertidos em dinheiro. Veja notícias, cursos presenciais e a distância e os eventos do seu estado, além de orientações para ajudar na gestão da sua empresa: <http://url.sebrae.com.br/financas>

Crowdfunding

A falta de recursos é, em muitos casos, um entrave para a realização de um projeto ou até mesmo um sonho. Mas um novo modelo de negócio promete dar um empurrãozinho naquele projeto que está parado por falta de recursos. É o *crowdfunding*, termo utilizado para iniciativas de financiamento colaborativas.

A ideia é de que várias pessoas contribuam com pequenas ou grandes quantias, de maneira colaborativa, para viabilizar um projeto, um negócio ou uma ideia. Nesse novo modelo, quem incentiva faz porque gosta e se identifica com os projetos. Para quem contribui, é a oportunidade de fazer parte de algo grande, mesmo com poucos recursos.

E qualquer pessoa com uma ideia na cabeça pode se utilizar do *crowdfunding*. O mecanismo é simples: o idealizador pede uma quantidade de dinheiro em uma plataforma *on-line*, que irá possibilitar a realização do seu projeto, espalha a sua ideia, e depois recompensa quem o apoiou.

Saiba mais!

Crowdfunding: o investidor pode estar em qualquer lugar – novo modelo de negócio promete dar um empurrãozinho naquele projeto que está parado por falta de recursos financeiros:

<http://url.sebrae.com.br/crowdfunding>



V.4 – LOJAS VIRTUAIS



A loja virtual pode ser alternativa para iniciar um negócio investindo pouco.

Loja virtual é um *site* com um *software* de gerenciamento de pedidos em que as empresas expõem e vendem seus produtos. Os clientes acessam o *site* de qualquer lugar, escolhem os produtos para aquisição, pagam por meio do sistema de pagamento que a loja virtual oferece e recebem estes produtos no local designado pelo comprador no ato da compra.

Saiba mais!

O *e-commerce* vem crescendo no país. Acesse informações necessárias para começar a vender seus produtos pela internet ou melhorar a gestão de seu negócio virtual.

Como abrir uma loja virtual. Cartilha reúne as informações necessárias para você abrir sua loja virtual e iniciar o seu comércio eletrônico: <http://url.sebrae.com.br/lojavirtual>

Aprenda a desenvolver uma loja virtual. Cartilha orienta sobre a maneira correta de abrir uma loja virtual usando conceitos de *e-commerce*: <http://url.sebrae.com.br/lojavirtual2>

Como montar uma loja virtual. Milhões de brasileiros usuários da internet configuram um mercado crescente e uma ótima oportunidade para empreender: <http://url.sebrae.com.br/lojavirtual3>

O planejamento da loja virtual de sucesso: <http://url.sebrae.com.br/lojavirtual4>

O que você precisa saber sobre comércio eletrônico: <http://url.sebrae.com.br/ecommerce>

VI – COMO FORMALIZAR O MEU NEGÓCIO?

A sua ideia do negócio está pronta? Você já realizou o levantamento de todas as informações necessárias? Tem o local da atividade, o capital necessário para colocar seus planos em funcionamento?

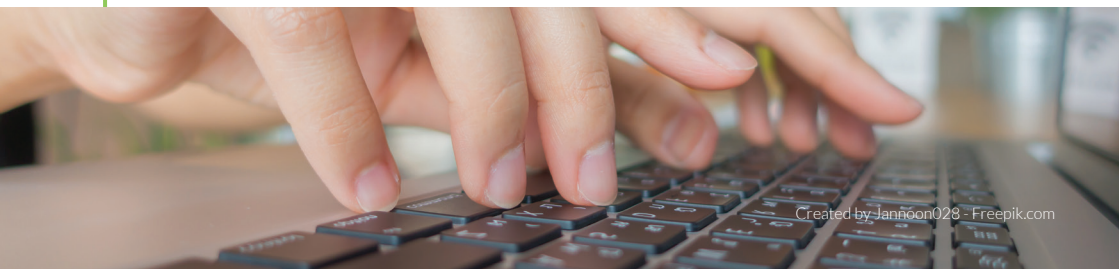
Então agora é hora de colocar a mão na massa: **registrar a empresa e torná-la realidade. Como fazer esse registro?**

O primeiro passo para registrar uma empresa é classificá-la em duas categorias: natureza jurídica e porte (faturamento). Se enquadradas no Simples Nacional, as Microempresas e as Empresas de Pequeno Porte contam com benefícios fiscais

Existem três alternativas para formalização da sua empresa por porte, baseadas nas faixas de faturamento anual estimado para o seu futuro negócio:

- 1) Microempreendedor Individual (MEI) – faturamento anual de até R\$60 mil/ano em 2017 ou até R\$ 81 mil/ano a partir de 2018;
- 2) Microempresa (ME) – faturamento anual de até R\$ 360 mil;
- 3) Empresa de Pequeno Porte (EPP) – faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões.

Existem quatro categorias (tipos) de classificação de empresas, de acordo com a natureza jurídica: MEI, EIRELI, Ltda e produtor rural.



VI.1 – FORMALIZAÇÃO COMO MEI

Para ser MEI, a sua atividade precisa estar entre uma das 480 que são previstas na Lei Complementar 123/2006 (<http://url.sebrae.com.br/2c>). Além disso, você pode ter até um funcionário e deve faturar, no máximo, R\$60 mil/ano em 2017 ou até R\$ 81 mil/ano a partir de 2018. Também não pode ter sócios e nem ser sócio de outra empresa.

Para se formalizar, é necessário informar o número do CPF e a data de nascimento do titular, o número do título de eleitor ou o número do último recibo de entrega da Declaração Anual de Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF), caso esteja obrigado a declarar imposto. Quando não tem título nem rendimentos na DIRPF, a declaração pode ser feita como isento, para obter o número do recibo.

O empresário individual responde de forma ilimitada pelas dívidas contraídas no exercício da sua atividade, sem separação jurídica entre os seus bens pessoais e do seu negócio.

A formalização é feita gratuitamente no Portal do Empreendedor: <http://url.sebrae.com.br/formalizacao> .

Saiba mais!

Confira as atividades que podem funcionar como MEI : <http://url.sebrae.com.br/mei>

VI.2 – FORMALIZAÇÃO COMO EIRELI

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli) é uma categoria empresarial que permite a constituição de uma empresa com apenas um sócio, que é o próprio empresário.

O titular, pessoa física, não poderá ter mais de uma Eireli. A administração deve ser exercida por uma ou mais pessoas, podendo o administrador ser o próprio titular ou não.

O titular não responderá com seus bens pessoais pelas dívidas da empresa. Empresa individual de responsabilidade limitada será regulada, no que couber, pelas normas aplicáveis às sociedades limitadas.

Saiba mais!

Entenda o que é uma Eireli: <http://url.sebrae.com.br/eireli>

-

Roteiro para registro de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli): <http://url.sebrae.com.br/registroireli>

VI. 3 – FORMALIZAÇÃO COMO SOCIEDADE LTDA.

A sigla “Ltda.” caracteriza o tipo de sociedade de responsabilidade limitada, com dois ou mais sócios.

O principal objetivo dessa forma de sociedade é regulamentar a abertura de uma empresa a partir do investimento dos sócios para o capital social.

Os sócios respondem de forma limitada ao capital social da empresa pelas dívidas contraídas no exercício da sua atividade perante os seus credores.

Para regularizar uma empresa como sociedade limitada, é necessário fazer o registro na Junta Comercial e solicitar a inscrição em órgãos como Receita Federal (para emissão do CNPJ) Secretaria da Fazenda (para inscrição estadual e ICMS) e Prefeitura (para concessão do alvará de funcionamento).

Saiba mais!

Entenda o que é uma empresa de responsabilidade limitada (Ltda.): <http://url.sebrae.com.br/lt-da>

VI. 4 – FORMALIZAÇÃO COMO PRODUTOR RURAL

O produtor rural pode requerer a Inscrição Estadual ou Municipal junto à Secretaria de Fazenda do estado ou do município para a comercialização formal dos seus produtos.

Para isso, deve ter em mãos os documentos do imóvel/propriedade rural, o **Certificado de Cadastro de Imóvel Rural (CCIR)**, o **Número do Imóvel na Receita Federal (Nirf)** e os documentos pessoais (CPF e RG). Caso a propriedade seja arrendada, é necessário ter o Contrato de Arrendamento com os dados do imóvel para o registro junto à Secretaria de Fazenda estadual ou municipal.

Também podem ter Inscrição Estadual o pescador e o armador de pesca que possuam o Registro Geral da Atividade Pesqueira (RGP) e o agricultor familiar que possua a Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP). Para obter a DAP, o agricultor familiar deve se dirigir a um órgão ou entidade credenciada com CPF e dados da sua propriedade.

Os órgãos que podem emitir a DAP são as entidades de assistência técnica e extensão rural, os sindicatos rurais, os sindicatos de trabalhadores rurais, a Fundação Nacional do Índio (Funai), para áreas indígenas, e outras que estejam credenciadas.

O CNPJ Rural é o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica realizado por pessoa física na Junta Comercial do estado com a classificação em empresa rural. Somente no estado de São Paulo o produtor rural é obrigado a retirar o CNPJ Rural.

Saiba mais!

Como ser um produtor rural legalizado: <http://url.sebrae.com.br/produzorrural>

Cartilha Orientações sobre a Formalização Rural:

Ao se formalizar, o produtor rural terá um conjunto de benefícios, como a garantia da aposentadoria, o acesso a linhas de crédito e financiamento, a possibilidade de participação em compras públicas, o fornecimento de produtos para a alimentação escolar nos municípios e também para outros programas que priorizam a aquisição de alimentos da agricultura familiar: <http://url.sebrae.com.br/produtorrural2>



Atenção!

Em todos os casos, dependendo da natureza do empreendimento, será necessária autorização de órgãos específicos, como Vigilância Sanitária ou entidade responsável pelas liberações ambientais ou, ainda, dos respectivos conselhos de classe da categoria, caso seja exigido.

Em relação ao MEI e à MPE (desde que esta não seja uma empresa limitada e salvo decisão judicial), os bens privados do empresário individual ou do empresário e o seu sócio serão usados para pagamento de dívidas pessoais e da empresa.

Sobre a empresa individual de responsabilidade limitada, o empresário não pode ter mais de uma Eireli registrada em seu nome. Além disso, existe a exigência de capital social mínimo de 100 vezes o salário mínimo vigente no país.

O **produtor rural** (agricultor, extrativista vegetal, pecuarista, pescador, piscicultor registrado) que se formalizar como **MEI** terá que optar por permanecer produtor rural ou MEI, não podendo ter os dois registros.

Saiba mais!

Guia prático para o registro de empresas pode auxiliar no processo de formalização/constituição da sua futura empresa: <http://url.sebrae.com.br/guiaformalizacao>

Passo a passo para o registro da sua empresa: <http://url.sebrae.com.br/registrodeempresa>

Tire suas dúvidas práticas antes de abrir sua Microempresa: <http://url.sebrae.com.br/duvidasabertura>

Diferenças entre tipos de empresas: <http://url.sebrae.com.br/tiposdeempresas>

VII – JÁ TENHO UM NEGÓCIO E QUERO MELHORÁ-LO

Você, aposentado que está pretendendo empreender ou que já é empreendedor, conheça os produtos educacionais que o Sebrae tem para ajudá-lo, desde o momento da concepção de um novo negócio até a implementação das boas práticas de gestão no empreendimento.

Conheça alguns produtos do Sebrae que podem ajudar você a formalizar-se ou aprender mais sobre como gerir um negócio.

Começar Bem: voltado para quem tem uma ideia de negócio ou já tem experiência em trabalhar por conta própria:

<http://url.sebrae.com.br/comecarbem1>

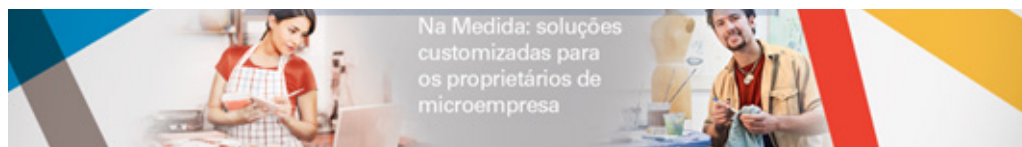


SEI: apresentam os principais pontos para a gestão de um negócio eficiente e lucrativo para o MEI: <http://url.sebrae.com.br/sei>



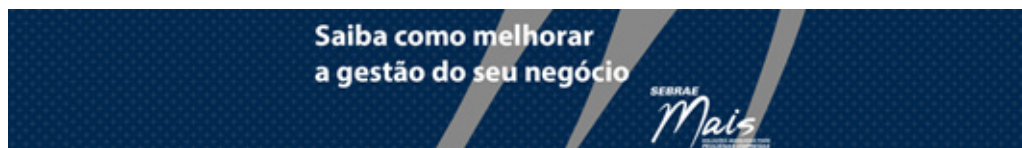
Na Medida: oferece capacitações e consultorias especializadas para ajudar a resolver os principais problemas enfrentados pelo empresário de microempresa:

<http://url.sebrae.com.br/namedida>



Sebrae Mais: conjunto de soluções que oferece ao empresário que já consolidou a etapa básica do negócio a oportunidade de aprimorar a sua atuação e melhorar a sua competitividade:

<http://url.sebrae.com.br/sebraemais>



No Campo: conheça os projetos educacionais que o Sebrae oferece para dar apoio e suporte ao seu negócio rural:

<http://url.sebrae.com.br/nocampo>



SUCESSO!

Esperamos que as informações aqui compartilhadas tenham ajudado você a ampliar os seus conhecimentos e a enxergar novas perspectivas para ter sucesso no seu futuro negócio

Que você possa empreender com a garra da juventude , mas o olhar tranquilo de quem não tem mais tanta pressa.

Que os conceitos e as orientações disponibilizadas sirvam de base para o seu planejamento, a estruturação do seu modelo de negócio, a elaboração do seu plano de negócios e a abertura/formalização do seu empreendimento.

Que os seus “momentos empresariais” sejam sempre de boas emoções, mas que você tenha a certeza de poder contar com o Sebrae sempre, seja nas dificuldades que possam surgir, seja na hora de expandir os seus planos e buscar novos mercados.

Apoiar pessoas que, como você, empreendem e acreditam na força dos pequenos negócios. Essa é a nossa razão de existir!

Equipe Sebrae
Especialistas em Pequenos Negócios

REFERÊNCIAS

AUTOCONFIANÇA. Pensador, [s.d.]. Disponível em: <https://www.pensador.com/auto_confianca/>. Acesso em: 12/09/2017.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. p. 28.

_____. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Sextante, 2008. 320 p.

CHER, Rogério. **Empreendedorismo na veia: um aprendizado constante**. 2. ed. São Paulo: Campus, 2014.

CHIAVENATTO, Idalberto. **Dando asas ao espírito empreendedor**. 4. ed. São Paulo: Manole, 2012. 312 p.

DORNELLAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

FARAH, Osvaldo Elias; MARCONDES, Luciana Passos; CAVALCANTI, Marly. **Empreendedorismo estratégico: criação e gestão de pequenas empresas**. [s.l.]: Cenage Learning, 2008. 272 p.

SEBRAE - **Empreendedorismo na aposentadoria** - Disponível em <http://url.sebrae.com.br/empreendernaaposentadoria> . Acesso em 13/09/2017.

SEBRAE. **Portal Sebrae**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em 13/09/2017.

TIMMONS, Jeffry; DORNELLAS, José Carlos; SPINELLI, Stephen. **A criação de novos negócios: empreendedorismo no século 21**. 2. ed. São Paulo: Campus, 2014.

TREVISAN, Wilson. **É possível começar investindo pouco**. Sebrae, 30 ago. 2017. Disponível em: <http://url.sebrae.com.br/investindopouco>. Acesso em: 30/08/2017.

VALLIAS, Layla. **Empreender na aposentadoria**. Sebrae, 30 ago. 2017. Disponível em: <http://url.sebrae.com.br/empreendernaaposentadoria>. Acesso em: 12/09/2017.





www.sebrae.com.br
0800 570 0800