



MANUAL PARA ABERTURA DE ME & EPP

MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE



GOVERNADOR DO ESTADO DE GOIÁS

Marconi Ferreira Perillo Junior

SECRETÁRIO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIENTÍFICO E
TECNOLÓGICO E DE AGRICULTURA, PECÚARIA E IRRIGAÇÃO

Luiz Antônio Faustino Maronezi

SECRETÁRIO EXECUTIVO DA INDÚSTRIA

Victor Hugo Marques de Queiroz

SUPERITENDENTE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Thiago de Souza Peixoto Falbo

COORDENADORA DA SECRETARIA EXECUTIVA DO FEMEP

Larissa R. de Freitas Moreira

PARCEIRO
SINDICONTABIL

PRESIDENTE
Leonardo Lobo

MEMBROS DO COMITÊ ORGANIZADOR

Carlos Copatti
Elione Cipriano
Fabiano Mendes
Gislane Genuino
João Carlos Rafael
Marcelo Moura
Roger Gontijo
Silas Miranda

Manual para Abertura de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte: ME e EPP.

Goiânia-GO
2016

APRESENTAÇÃO

Este manual foi especialmente desenvolvido para auxiliar novos Empresários e Empreendedores, independentemente de sua formação acadêmica. O intuito é oferecer dicas importantes e mostrar de forma clara e detalhada os procedimentos básicos para a criação e a abertura de uma empresa rentável e com crescimento sustentável. Reunimos explicações sobre o que deve ser feito antes, durante e depois do processo jurídico de abertura do seu negócio.

Você tem à sua disposição um verdadeiro passo a passo para registro e formalização desses empreendimentos, além de instruções para montagem de um plano de negócios. Saiba também o que diz a legislação sobre as micro e pequenas empresas, dentre outras informações úteis. Ajudaremos desde a definição de oportunidade a ser explorada até a abertura da sua empresa, fornecendo dicas para aumentar as chances de sucesso do empreendimento.

Na formulação deste guia para abertura de pequenas e médias empresas, trabalharemos com alguns dos aspectos legais e burocráticos que, sem dúvida, são necessários para

a abertura e o sucesso de um empreendimento empresarial. Também será levado em conta alguns conceitos básicos de marketing, pois com o marketing ou estudos, os empreendedores-empresários ficam amplamente informados e orientados antes de tomar quaisquer decisões.

Em posse dessas informações, se aplicar na prática o máximo de estudos possíveis na hora de escolher o ramo de atividade, o local em que vai ser instalado esse projeto e a clientela possível de consumir os produtos ou serviços, com absoluta certeza minimiza-se, e muito, a chance de erros e, conseqüentemente, de ter sérios problemas financeiros, jurídicos e tributários tanto para a pessoa jurídica quanto para pessoa física.

Um dos maiores desafios enfrentados é entender os conceitos técnicos com embasamento legal, embora a linguagem empregada seja acessível a todos os futuros empreendedores-empresários, para que possam compreender o que é ser empresário, mesmo para aqueles que não tenham nenhuma experiência.

ÍNDICE

O DESAFIO DE EMPREENDER	8
PRODUTO OU SERVIÇO	8
PLANEJAMENTO	8
CONTADOR	10
O QUE É SER EMPREENDEDOR-EMPRESÁRIO?	11
CORRENDO RISCOS CALCULADOS	11
O QUE É EMPREENDIMENTO FORMALIZADO?	12
O QUE É EMPREENDEDORISMO?	12
COLOCANDO EM PRÁTICA UMA GRANDE IDEIA	13
IDENTIFICAÇÃO E AVALIAÇÃO DA OPORTUNIDADE	14
DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE NEGÓCIO	16
PARA QUE SERVE O PLANO DE NEGÓCIOS?	16
ONDE INSTALAR SUA EMPRESA?	17
DETERMINAÇÃO DOS RECURSOS NECESSÁRIOS	18
ADMINISTRAÇÃO DA EMPRESA RESULTANTE	19
CRIANDO LEGALMENTE A EMPRESA	20
A IMPORTÂNCIA DE FORMALIZAR SEU NEGÓCIO	20
ASPECTOS LEGAIS E TRIBUTÁRIOS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	21
DA LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	21
QUEM PODE ADERIR AO SIMPLES NACIONAL?	22
QUAIS ATIVIDADES NÃO PODEM SE ENQUADRAR NO SIMPLES NACIONAL?	24

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO	26
LUCRO REAL	27
LUCRO PRESUMIDO	27
LUCRO ARBITRADO	28
SIMPLES NACIONAL	28
CUSTOS E PRAZOS PARA A CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA	29
PROCEDIMENTOS PARA A FORMALIZAÇÃO	29
PASSO A PASSO PARA ABERTURA DE UMA EMPRESA	30
O CONTRATO SOCIAL – SIMILAR À CERTIDÃO DE NASCIMENTO	31
USO DO SOLO E NÚMERO PREDIAL OFICIAL	31
ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO	32
INSCRIÇÃO ESTADUAL AO ABRIR UMA EMPRESA	34
DETERMINAÇÃO DO TIPO JURÍDICO DAS SOCIEDADES	34
SOCIEDADE SIMPLES	35
ATIVIDADE INTELECTUAL	35
SOCIEDADE EMPRESARIAL	35
CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
TABELAS DO SIMPLES NACIONAL	38
TABELA DE CONSTITUIÇÕES E DISTRATOS - 2010 A 2016	41
ESBOÇO DE UM PLANO DE NEGÓCIO	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45

O DESAFIO DE EMPREENDER

A ideia de abrir uma pequena ou média empresa pode parecer bastante simples, e é cada vez mais atraente para muitas pessoas que têm o sonho de ter seu próprio negócio ou, até mesmo, que querem investir o seu dinheiro em um determinado empreendimento que possa dar um bom retorno financeiro, com um risco relativamente pequeno.

Mas o que a esmagadora maioria dos futuros empresários/empreendedores não sabe é que abrir uma empresa não é tão simples assim, como um estalar de dedos. O investidor deve ficar atento e agir com segurança para não correr perigo e sim riscos calculados.

Não basta ser apenas EMPREENDEDOR, é preciso ser um EMPREENDEDOR-EMPRESÁRIO, ou seja, saber pôr em prática suas ações de forma adequada.

PRODUTO OU SERVIÇO

Para que sua empresa prospere e dê bons frutos, você deve ter um bom produto ou serviço e analisar se ele é realmente necessário.

Tenha em mente se aquilo que pretende vender, de fato, as pessoas precisam ou, então, terá prejuízos incalculáveis e até mesmo será forçado a fechar as portas em curto espaço de tempo.

PLANEJAMENTO

Fique atento para descobrir e separar o que de fato é uma oportunidade e o que é mero acontecimento. É preciso entender as necessidades básicas dos seus potenciais clientes e estabelecer planos para atender melhor essas demandas de forma eficaz e lucrativa.

Sem planejamento ou plano estratégico de negócio, com certeza você terá muitas dificuldades para a abertura, a criação e o sucesso de seu tão sonhado empreendimento.

O processo de abrir uma empresa envolve muita espera, com a burocracia de diversos órgãos. Contudo, eles são instrumentos reguladores indispensáveis, sem os quais não existiria segurança jurídica nos negócios.

VOCÊ SABIA?

Estudos do Sebrae mostram que, no Brasil, de cada dez empresas, nove são classificadas como micro ou pequenas empresas. Esses segmentos são os que mais empregam mão de obra, em relação às grandes. O problema é que muitas delas não suportam as pressões do cotidiano e acabam encerrando suas atividades com pouco tempo de vida.

Cerca de 71% das micro e pequenas empresas abertas anualmente no Brasil fecham suas portas antes mesmo de completarem cinco anos de vida. Por isso, é importante planejar para aumentar suas chances de sucesso.



9 EM CADA 10 EMPRESAS
são micro ou pequenas.

7 EM CADA 10 EMPRESAS
fecham as portas nos 5 primeiros anos.

9 EM CADA 10 EMPRESAS
são micro ou pequenas.

CONTADOR

Muitos empreendedores fazem uma grande confusão patrimonial e misturam a pessoa física com a pessoa jurídica, o lucro com o faturamento, ou seja, faz o caixa da empresa no bolso. Não faça isso!

O Empreendedor-Empresário deve procurar orientação do seu Contador, pois esse profissional legalmente habilitado possui o conhecimento técnico para orientá-lo.

A contabilidade deixou de ser utilizada apenas para regulamentação e registro dos fatos e passou a ser utilizada como ferramenta de auxílio na administração das organizações empresariais.

O QUE É SER EMPREENDEDOR-EMPRESÁRIO?

Podemos entender como Empreendedor-Empresário aquele cidadão que inicia algo novo, que vê o que ninguém viu, enfim, aquele que sai da área do sonho e do desejo e parte para a ação, sai da inteligência e vai para a sabedoria, sai do campo teórico e vai para o campo prático.

É preciso ser um realizador e, ao mesmo tempo, manter a criatividade e a imaginação. Mas não basta apenas ter uma boa ideia e querer transformá-la numa empresa sem antes trabalhar e estudar muito, ou seja, pagar o preço.



“O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário.”

Albert Einstein

CORRENDO RISCOS CALCULADOS

Ser Empreendedor-Empresário significa correr riscos milimetricamente calculados. Ou seja, não deve ser simplesmente um empreendedor que corre perigos de forma amadora e imatura. Para isso, é preciso buscar a ajuda de profissionais, como um contador.

Um empreendedor-empresário é um indivíduo que estabelece e gera um negócio com a principal intenção de lucro e crescimento. Portanto, empregará práticas estratégicas de gerenciamento no negócio para tomar decisões determinantes e atuar na coordenação de recursos escassos.

“Um empreendimento empresarial é aquele cujos principais objetivos são lucratividade e crescimento. Um negócio é caracterizado pelas práticas estratégicas inovativas”.

Carland

O QUE É EMPREENDIMENTO FORMALIZADO?

Significa que um grupo de pessoas ou de empreendimentos possui, no mínimo, regras e normas estabelecidas registradas oficialmente. Pode ser:

- Um condomínio: registrado em cartório por meio do contrato de convenção;
- Uma associação: com estatuto social e CNPJ;
- Uma cooperativa: com contrato comercial registrado na Junta Comercial, com CNPJ (pelo menos 20 cooperados. A opção de ter apenas oito para garantir seu funcionamento ainda está em debate);
- Uma sociedade empresarial - que possui quatro tipos jurídicos: a) Sociedade Limitada, b) Sociedade em Nome Coletivo, c) Sociedade em Comandita Simples e d) Sociedade Anônima, e que pode ter enquadramento na condição de microempresa (ME), faturamento anual de até R\$ 360.000,00, de 360.000,01 até 3.600.000,00 como empresa de pequeno porte (EPP), ou acima como empresa de grande porte.

O QUE É EMPREENDEDORISMO?

O empreendedorismo está relacionado com a capacidade, visão e competência de perceber oportunidades e criar soluções que gerem crescimento e resultados. Em tudo que

fazemos, adquirimos vivência e experiência. Entre erros e acertos, acumulamos conhecimento para a produção de resultados.

Quando vamos subindo de maneira organizada em nossas atividades, vamos aprendendo a qualificar nossos objetivos, evoluindo o fluxo das informações externas e internas, aplicando novos conhecimentos, ampliando bases e potenciais mercados, e assim, acrescentando visão para a melhoria das estratégias.

Para chegar ao topo e se consolidar, é preciso enxergar mais, melhorar a organização para qualificar e realizar.

COLOCANDO EM PRÁTICA UMA GRANDE IDEIA

Ao iniciar um novo empreendimento, o empreendedor-empresário deve encontrar, avaliar e desenvolver uma oportunidade, superando as forças que resistem à criação de algo novo. Esse processo tem quatro fases, que devem ser pensadas de forma integrada.

AS 4 FASES DO PROCESSO EMPREENDEDOR

1 – Identificação e avaliação da oportunidade.

2 – Desenvolvimento do Plano de Negócios.

3 – Determinação dos recursos necessários.

4 – Administração da empresa resultante.

IDENTIFICAÇÃO E AVALIAÇÃO DA OPORTUNIDADE

Identificar e avaliar uma oportunidade não é tarefa tão fácil como parece. É um processo pelo qual o empreendedor-empresário constata a oportunidade para um novo empreendimento.

Sendo assim, é algo que demanda tempo e boa observação, pois, a maioria das oportunidades de negócio não aparece de repente, normalmente são frutos de uma extensa observação.

OPORTUNIDADE X ACONTECIMENTO

Para ajudar a identificar se realmente é uma oportunidade ou um mero acontecimento, faça as seguintes perguntas:

1 - Quais são os problemas que o comprador está enfrentando?

2 - Isso inclui problemas emocionais, funcionais e também sociais?

As pessoas compram coisas que as ajudam e facilitam o dia a dia. Por isso, estude o comportamento dos consumidores e não apenas espere que digam o que de fato estão precisando, pois, nem sempre eles sabem do que precisam.

Lembre-se de não inventar problemas para os consumidores, pois, de problemas eles já estão cheios. Nenhum consumidor vai mudar de vida só porque lançamos algo novo no mercado, a não ser que consigamos reinventar a roda.

Outra prática bastante comum para muitos empreendedores-empresários é a identificação de uma oportunidade de negócio por meio de troca de ideias e informações direto

com um varejista, um atacadista ou mesmo um representante comercial de alguma indústria a fim de descobrir possíveis e melhores oportunidades.

Depois de identificadas por meio de informações de consumidores, associados, distribuidores ou especialistas, cada uma delas deve ser cuidadosamente verificada e avaliada. Fazer essa avaliação talvez seja o elemento mais crítico de todo o processo de empreender, já que permite ao empreendedor-empresário avaliar se determinado produto ou serviço oferece o retorno necessário em relação aos recursos aplicados a ele.

PERGUNTE-SE!

De acordo com Hirich e Peters (2004), a análise da oportunidade deve passar por uma avaliação que exige a resposta das seguintes perguntas:

- A que necessidade de mercado a oportunidade atende?
- Que observações pessoais você fez ou registrou quanto a essa necessidade de mercado?
- Que condições sociais estão por trás dessa necessidade de mercado?
- Que dados de pesquisa de mercado podem ser utilizados para descrever essa necessidade de mercado?
- Que patentes podem estar disponíveis para atender a essa necessidade?
- Que tipo de concorrência existe nesse mercado?
- Como você descreveria o comportamento dessa concorrência?
- Como é o mercado internacional?
- Como é a concorrência internacional?
- Onde está o dinheiro a ser gerado nessa atividade?



DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE NEGÓCIO

Identificada a oportunidade de negócio e a sua real e absoluta necessidade para o mercado, é hora do plano de negócio.

Para se desenvolver um bom plano de negócio, temos como objetivo primordial explorar de forma correta e certa as oportunidades anteriormente já delimitadas. É uma descrição da direção da empresa, de como o negócio vai funcionar, como pretende crescer, produzir, analisar sua estrutura e o seu plano financeiro, que inclui as fontes de financiamento.

Plano de Negócios ou Plano Empresarial é um documento que especifica, por escrito, um negócio que se quer iniciar ou que já está iniciado.

Geralmente é escrito por empreendedores-empresários, quando há intenção de se iniciar um negócio, mas também pode ser utilizado como ferramenta de marketing interno e gestão. Pode ser uma representação do modelo de negócios a ser seguido. Reúne informações tabulares e escritas de como o negócio é ou deverá ser.

PARA QUE SERVE O PLANO DE NEGÓCIOS?

De acordo com o pensamento moderno, a utilização de planos estratégicos ou de negócios é um processo dinâmico, sistêmico, participativo e contínuo para a determinação dos objetivos, estratégias e ações da organização.

Assume-se como um instrumento relevante para lidar com as mudanças do ambiente interno e externo e para contribuir para o sucesso das organizações. É uma ferramenta que concilia a estratégia com a realidade empresarial.

O plano de negócio é um documento vivo, no sentido de que deve ser constantemente atualizado para que seja útil na obtenção dos objetivos dos empreendedores e de seus sócios.

O plano de negócios também é utilizado para comunicar o conteúdo a investidores de risco, que podem se decidir a aplicar recursos no empreendimento.

Plano de negócio é uma obra de planejamento dinâmico que descreve um empreendimento, projeta estratégias operacionais e de inserção no mercado e prevê os resultados financeiros. A estratégia de inserção no mercado talvez seja a tarefa mais importante e crucial do planejamento de novos negócios.

ONDE INSTALAR SUA EMPRESA?

É necessário fazer uma avaliação do local onde o empreendimento vai ser instalado. Para isso é necessário fazer algumas considerações de suma importância, tais como:

- Quantidade de espaço necessário;
- Se o espaço deve ser comprado ou alugado;
- O custo por metro quadrado do espaço;
- Se o local pode ser usado para fins comerciais (uso do solo);
- A existência de restrições quanto a placas e vagas para estacionar;
- A necessidade de reforma do prédio a ser escolhido;
- Se o acesso ao tráfego é fácil;
- Se existe a possibilidade de expansão do negócio no próprio local;
- A presença de mão de obra qualificada à disposição;
- Se o perfil econômico e demográfico da área é compatível com o negócio;
- A tributação local;
- Existência de infraestrutura – rede de esgoto, eletricidade e água adequada.

DETERMINAÇÃO DOS RECURSOS NECESSÁRIOS

O empreendedor deve utilizar a sua capacidade de planejamento e habilidade de negociação para relacionar no mercado as melhores alternativas de financiamento para seu negócio.

Determinar os recursos necessários é consequência do que foi feito e como foi planejado no plano de negócios.

A medida que o negócio se desenvolve, provavelmente serão necessários mais recursos para financiar o crescimento da empresa, e estes recursos podem vir das mais diversas fontes de financiamento.

ORIGEM DOS RECURSOS

Bancos

Economias pessoais

Familiares

Amigos

Sendo assim, o empreendedor-empresário deve lutar para manter a sua posição de proprietário pelo maior tempo que ele puder, especialmente no estágio inicial do empreendimento, quando ele deseja fazer as coisas de seu modo. Deve-se identificar fornecedores alternativos desses recursos, com suas necessidades e reivindicações.

Compreendendo as necessidades do fornecedor de recurso, o empreendedor pode estruturar um acordo que possibilite que os recursos sejam adquiridos com o mais baixo custo possível e com a menor perda de controle da empresa.

ADMINISTRAÇÃO DA EMPRESA RESULTANTE

Segundo Hisrich e Peter (2004), também deve ser feita uma determinação dos recursos necessários para se aproveitar a oportunidade. Este é um processo que começa com uma apreciação dos atuais recursos que o empreendedor-empresário possui e dos recursos necessários para a realização do empreendimento. Quaisquer recursos fundamentais devem então ser diferenciados daqueles que são apenas úteis.

Deve-se tomar um cuidado especial para não subestimar a quantidade e a variedade dos recursos necessários. Tudo deve ser planejado previamente para que sejam evitadas ao máximo as surpresas durante o percurso.

Os riscos associados a recursos insuficientes ou inadequados também devem ser avaliados cuidadosamente, pois, também podem haver custos muito altos na hora de se desfazer de um empreendimento que não deu certo, sem falar em um custo intangível que é o da perda de credibilidade que sofre um empreendedor que fracassa por não calcular exatamente os recursos necessários para a implementação total de seu empreendimento.



CRIANDO LEGALMENTE A EMPRESA

Depois de identificada a oportunidade de empreendimento, é hora de abrir a empresa legalmente. Ter uma empresa devidamente registrada conforme a Lei não só é importante para evitar a informalidade, como também para o seu crescimento.

Quando essa empresa nasce no mundo jurídico, torna-se conhecida e ganha notório espaço no mercado, podendo assim fornecer seus produtos e serviços, para as grandes redes ou até mesmo vender para o governo e órgãos públicos.

Para constituir legalmente uma empresa de qualquer natureza comercial, é de suma importância que os empreendedores-empresários estejam devidamente informados sobre os procedimentos legais empregados para que o processo seja efetivado com sucesso.

A IMPORTÂNCIA DE FORMALIZAR SEU NEGÓCIO

A formalização é importante para evitar os desagradáveis transtornos ocasionados pela falta de documentos, como:

- Possíveis multas administrativas;
- Não participar de incentivos governamentais;
- Deixar de ser beneficiada com linhas de crédito e taxas menores de compra a prazo;
- Mais ainda pode ocasionar dificuldade de encontrar parcerias que auxiliem no desenvolvimento da empresa;
- Apreensão de mercadorias por possíveis fiscalizações;
- Proteção dos direitos trabalhistas etc.

ASPECTOS LEGAIS E TRIBUTÁRIOS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A partir de 1997, com o advento da Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, passou a vigorar o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições - SIMPLES, sendo definidas, a partir de então, as condições para que as Microempresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) possam se enquadrar no Sistema, em função do limite de faturamento, objetivo social, natureza jurídica, composição societária e outros aspectos legais.

O SIMPLES veio proporcionar a essas empresas um tratamento tributário diferenciado, como determina a Constituição Federal de 1988, visando incentivar o seu desenvolvimento.

De acordo com a lei, e alterações posteriores, o enquadramento dos pequenos empreendimentos ocorre em relação ao montante de sua receita no ano-calendário anterior.

Uma empresa adquire personalidade jurídica quando seus atos constitutivos são levados a registro na Junta Comercial, se explorar atividade mercantil (comércio, indústria ou serviços em geral), ou no Cartório de Títulos e Documentos, se seu objetivo for de caráter eminentemente civil, podendo ser de finalidade lucrativa, como é o caso das sociedades civis de profissão regulamentada, ou sem fins lucrativos, como são as associações de classe, sindicatos, fundações etc.

DA LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

PRINCÍPIOS

1 - Geração de emprego

2 - Distribuição de renda

3 - Distribuição de renda

4 - Redução da informalidade

5 - Ampliação da competitividade

6 - Desenvolvimento da economia local

OBJETIVOS

Estabelecer forma diferenciada, simplificada e regime único de recolhimento de impostos e contribuições da União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Estimular a formação das microempresas e empresas de pequeno porte.

Simplificar o cumprimento de obrigações trabalhistas.

Proporcionar meios de acesso ao crédito, às novas tecnologias e aos mercados.

Criar o cadastro integrado.

Simplificar a abertura e baixa das empresas.

Estimular o associativismo.

Estimular a utilização de mediação e arbitragem.

QUEM PODE ADERIR AO SIMPLES NACIONAL?

Praticamente todas as atividades de comércio e indústria podem aderir ao Simples Nacional, desde que alcancem uma receita bruta de até R\$ 3.600.000,00 por ano.

Categorias de empresas de serviços beneficiadas pelo SIMPLES

- Serviços de reparos hidráulicos, elétricos, pintura e carpintaria em residências ou estabelecimentos civis ou empresariais, bem como manutenção e reparação de aparelhos eletrodomésticos;
- Construção de imóveis e obras de engenharia em geral, inclusive sob a forma de subempreitada;
- Creche, pré-escola e estabelecimento de ensino fundamental;
- Agências terceirizadas de correios;
- Agências de viagem e turismo;
- Centro de formação de condutores de veículos automotores de transporte terrestre de passageiros e de carga;

- Agências lotéricas;
- Serviços de manutenção e reparação de automóveis, caminhões, ônibus, outros veículos pesados, tratores, máquinas e equipamentos agrícolas;
- Serviços de instalação, manutenção e reparação de acessórios para veículos automotores;
- Serviços de manutenção e reparação de motocicletas, motonetas e bicicletas;
- Serviços de instalação, manutenção e reparação de máquinas de escritório e de informática;
- Serviços de instalação e manutenção de aparelhos e sistemas de ar-condicionado, refrigeração, ventilação, aquecimento e tratamento de ar em ambientes controlados;
- Veículos de comunicação, de radiodifusão sonora, de sons e imagens, e mídia externa;
- Transporte municipal de passageiros.

Segmentos econômicos que podem optar pelo Simples Nacional:

- Empresas montadoras de estandes para feiras;
- Escolas livres, de línguas estrangeiras, artes, cursos técnicos e gerenciais;
- Produção cultural e artística;
- Produção cinematográfica e de artes cênicas;
- Cumulativamente administração e locação de imóveis de terceiros;
- Academias de dança, de capoeira, de ioga e de artes marciais;
- Academias de atividades físicas, desportivas, de natação e escolas de esportes;
- Elaboração de programas de computadores, inclusive jogos eletrônicos, desde que desenvolvidos em estabelecimento do optante;
- Licenciamento ou cessão de direito de uso de programas de computação;
- Planejamento, confecção, manutenção e atualização de páginas eletrônicas, desde que realizados em estabelecimento do optante;

- Escritórios de serviços contábeis;
- Serviços de vigilância, limpeza ou conservação.

QUAIS ATIVIDADES NÃO PODEM SE ENQUADRAR NO SIMPLES NACIONAL?

A empresa não será enquadrada no tratamento diferenciado e favorecido previsto na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, para nenhum efeito legal, se possuir qualquer uma das seguintes características:

- Tiver como sócio outra pessoa jurídica;
- For filial, sucursal, agência ou representação, no país, de pessoa jurídica com sede no exterior;
- Tiver sócio ou titular inscrito como empresário ou sócio de outra empresa que receba o tratamento jurídico diferenciado previsto no estatuto nacional;
- Se a receita bruta global ultrapassar o limite de R\$ 3.600.000,00;
- Tiver titular ou sócio com participação maior do que 10% do capital de outra empresa não beneficiada pelo estatuto nacional, se a receita bruta global ultrapassar o limite de R\$ 3.600.000,00;
- Tiver sócio ou titular como administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos, se a receita bruta global ultrapassar o limite de R\$ 3.600.000,00;
- Estiver constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;
- Participar do capital de outra pessoa jurídica;
- Exercer atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou

- de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar;
- For resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 anos-calendários anteriores;
 - Estiver constituída sob a forma de sociedade por ações.

Além dessas vedações, que são gerais e impedem a utilização de qualquer benefício da Lei Geral, há vedações específicas para o Simples Nacional:

- Explorar atividade de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, gerenciamento de ativos (asset management), compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);
- Prestar serviço de comunicação;
- Prestar serviço de transporte intermunicipal e interestadual de passageiros;
- Ser geradora, transmissora, distribuidora ou comercializadora de energia elétrica;
- Exercer atividade de importação ou fabricação de automóveis e motocicletas;
- Exercer atividade de importação de combustíveis;
- Exercer atividade de produção ou venda no atacado de bebidas alcoólicas, cigarros, armas, bem como de outros produtos tributados pelo IPI com alíquota ad valorem superior a 20% ou com alíquota específica;
- Realizar cessão ou locação de mão de obra;
- Realizar atividade de consultoria;
- Dedicar-se ao loteamento e à incorporação de imóveis;

- Ter por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, bem como a que preste serviços de instrutor, de corretor, de despachante ou de qualquer tipo de intermediação de negócios.

Lembre-se: a Lei Geral traz muitos outros benefícios, além dos tributários. Se sua micro ou pequena empresa não pode optar pelo Simples Nacional, não desanime e conheça os demais mecanismos e benefícios da lei.

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO

No Brasil, existem basicamente quatro regimes de tributação previsto no ordenamento pátrio. A escolha da melhor opção para o seu negócio fica a cargo do empreendedor e de seu contador.

OS 4 REGIMES PREVISTOS NA LEI

• **Lucro real**

• **Lucro presumido**

• **Lucro arbitrado**

• **Simples Nacional**

LUCRO REAL

A tributação Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) - Lucro Real - se dá mediante a apuração contábil dos resultados, com os ajustes determinados pela legislação fiscal.

A base de cálculo do imposto, determinada segundo a lei vigente na data de ocorrência do fato gerador, é o lucro real correspondente ao período de apuração.

Como regra geral, integram a base de cálculo todos os ganhos e rendimentos de capital, qualquer que seja a denominação que lhes seja dada, independentemente da natureza, da espécie ou da existência de título ou contrato escrito, bastando que decorram de ato ou negócio que, pela sua finalidade, tenha os mesmos efeitos do previsto na norma específica de incidência do imposto.

LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é a forma de tributação simplificada do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL).

A sistemática de tributação pelo Lucro Presumido é regulamentada pelos artigos 516 a 528 do Regulamento do Imposto de Renda (Decreto 3.000/1999).

A pessoa jurídica cuja receita bruta total, no ano-calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a R\$ 48.000.000,00 ou a R\$ 4.000.000,00 multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a 12 meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido.

Observe-se que o primeiro requisito é não estar obrigada ao regime de tributação pelo lucro real. Assim, por exemplo, as empresas de factoring e as que usufruam de benefícios fiscais não poderão optar pelo lucro presumido.

LUCRO ARBITRADO

O arbitramento de lucro é uma forma de apuração da base de cálculo do Imposto de Renda utilizada pela autoridade tributária ou pelo contribuinte.

É aplicável pela autoridade tributária quando a pessoa jurídica deixar de cumprir as obrigações acessórias relativas à determinação do lucro real ou presumido, conforme o caso. Por exemplo: quando o contribuinte optante pelo lucro real não tem o livro diário ou razão, quando deixa de escriturar o livro inventário etc.

Quando conhecida a receita bruta, e, desde que ocorrida qualquer das hipóteses de arbitramento previstas na legislação fiscal, o contribuinte poderá efetuar o pagamento do Imposto de Renda correspondente com base nas regras do lucro arbitrado.

SIMPLES NACIONAL

Além dos aspectos já mencionados neste manual sobre os benefícios do Simples Nacional, cabem outras informações importantes.

O empresário paga todos os impostos que deve aos governos federal, estadual e municipal por meio de um único boleto, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Além disso, o regime unifica todas as contribuições em uma alíquota única, definida previamente de acordo com o ramo de atividade.

Se, por um lado, entrar no Simples traz benefícios como a incorporação de alguns impostos em apenas uma guia de recolhimento (DAS) e a facilidade de pagamento e a diminuição do custo previdenciário com a folha de pagamento, por outro, poderá elevar a carga tributária final de micro e pequenos empreendedores que não têm empregados.

Embora a aprovação da Lei Complementar 147/2014, que ampliou a gama de atividades contempladas pelo Simples Nacional, tenha incentivado diversos empreendedores a mudar de regime tributário, o ideal é realizar um estudo tributário para saber se realmente é vantajoso migrar, por exemplo, do lucro presumido para o Simples Nacional.

O empresário deve solicitar ao seu contador para que preventivamente faça os levantamentos no fisco federal, estadual e municipal para certificar se a empresa possui algum débito ou pendências que poderão ocasionar o indeferimento do pedido de opção. A opção pelo Simples Nacional poderá ser feita no Portal do Simples.

CUSTOS E PRAZOS PARA A CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA

Os custos com taxas e emolumentos para abertura e legalização mudam de um município para outro, assim como o Contador a ser contratado.

O prazo para abertura de uma empresa oscila de um município para outro. Em Goiânia, por exemplo, a emissão do Alvará de Localização e Funcionamento leva no mínimo seis meses. Há casos em que é necessária a Licença Ambiental, se tiver essa exigência poderá levar um tempo maior.

Podemos dizer que, com o advento do Simples Nacional, de fato ocorreram melhorias, pois houve uma leve desburocratização que facilitou esse processo. Porém, ainda há muito o que melhorar se comparado com outros países. Conforme dados da Revista Exame: nos EUA são 6 dias; na Austrália, 2 dias; na Bélgica, 4 dias; e no Canadá, 3 dias.

PROCEDIMENTOS PARA A FORMALIZAÇÃO

A formalização de uma empresa exige diversas tarefas e cuidados a serem tomados.

1 – A contratação de um contador legalmente habilitado, com referências, pois, o seu sucesso ou fracasso depende muito dele. É por meio de dados produzidos por esse profissional que o empreendedor-empresário pode com segurança tomar as devidas decisões.

2 – Entrar em contato com os órgãos e instituições, as quais têm seus próprios padrões de funcionamento e prazos para serem cumpridos durante o processo de formalização. Via de regra o Contador está apto a fornecer com segurança absoluta essas informações.

Portanto, sendo esse processo tão complexo e burocrático, além das exigências legais, faz-se necessário antes de tudo contratar um bom contador. Não apenas para a abertura da empresa, mas também para execução da Escrita Contábil, Escrita Fiscal, Departamento de Pessoal e obrigações acessórias, das quais se não forem cumpridas a tempo, tornam-se obrigações principais.

PASSO A PASSO PARA ABERTURA DE UMA EMPRESA



- Registro na Junta Comercial ou Cartório

- Registro na Receita Federal do Brasil – CNPJ

- Registro na Prefeitura – alvará de funcionamento e ISSQN

- Registro na Secretaria Estadual da Fazenda
Inscrição Estadual

O CONTRATO SOCIAL – SIMILAR À CERTIDÃO DE NASCIMENTO

Deve ser elaborado com cuidado, pois, é ele que determina o que a empresa faz ou não faz, em qual setor atua (comércio, indústria ou serviços) e em que classificação fiscal incidirá, refletindo nos impostos a pagar.

Elabore um contrato social bem objetivo, contendo: ramo de atuação, aspectos societários e formação do capital social, forma de administração, poderes limitados do administrador, forma de distribuição dos lucros e perdas, possibilidade de abrir ou não filias, em caso de falência como vai ficar a empresa.

A consulta comercial tem como objetivo verificar se o local está em conformidade com a Lei de Zoneamento emitido por todos os municípios, documento conhecido como o Uso do Solo Urbano.

É de suma importância a verificação antes de tomar qualquer decisão. Caso sua atividade não seja permitida, procura-se outro local adequado à Lei Municipal.

Leve o contrato social e documentos pessoais à Juceg (Junta Comercial do Estado de Goiás) ou ao Cartório de Registros de Pessoas Jurídicas. Na Junta Comercial, é necessário verificar se há outra empresa com o mesmo nome pretendido. Normalmente deixa-se três opções de nomes para pesquisa, conforme VIABILIDADE do sistema da REDESIM.

USO DO SOLO E NÚMERO PREDIAL OFICIAL

Nos casos em que o município tem convênio com a Juceg, a VIABILIDADE também apresenta o Uso do Solo e o Número Predial Oficial. Caso contrário, ambos devem ser solicitados diretamente na Prefeitura.

USO DO SOLO E NÚMERO PREDIAL – DOCUMENTAÇÃO

Contrato social: Para Sociedade Limitada, comandita simples ou em nome coletivo, requerimento de empresário (Firma Individual) ou estatuto (Sociedade Anônima), Ato Constitutivo (Eireli), formulário eletrônico (MEI).

Cópias autenticadas de RG e CPF do titular ou dos sócios.

Requerimento padrão (capa da Junta Comercial), via única.

Viabilidade - consiste em buscar nas Juntas Comerciais, para verificar se já existe alguma empresa registrada com o nome comercial pretendido.

FCN/RE (Ficha de Cadastro Nacional) via única.

DBE (documento básico de entrada no CNPJ).

Pagamento de taxas por meio de DARE e DAREF.

Vale lembrar que preços e os prazos para abrir uma empresa variam em cada Estado. Normalmente, os valores podem ser obtidos por meio da internet, no site da Junta Comercial do Estado de Goiás.

No ato do registro da empresa, é gerado o NIRE - Número de Inscrição e Registro Empresarial e CNPJ, pois a Receita Federal do Brasil (RFB) possui convênio com a Juceg.

ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO

Com o CNPJ cadastrado, é preciso ir à Prefeitura para obter o Cadastro Municipal e requerer o alvará de localização e funcionamento.

O alvará é uma licença que permite o estabelecimento e o funcionamento de instituições comerciais, industriais, agrícolas e prestadoras de serviços, bem como de sociedades e associações de qualquer natureza, vinculadas a pessoas físicas ou jurídicas. Isso é feito na Prefeitura ou na administração regional ou na Secretaria Municipal da Fazenda de cada município.

ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO – DOCUMENTAÇÃO

Formulário próprio da Prefeitura

Consulta prévia de endereço aprovada (numeração predial oficial)

Uso do Solo

Cópia do CNPJ

Cópia do Contrato Social

Laudos dos órgãos de vistoria, quando necessários.



INSCRIÇÃO ESTADUAL AO ABRIR UMA EMPRESA

A inscrição estadual é necessária para registrar-se no Cadastro de Contribuintes do Estado de Goiás.

INSCRIÇÃO ESTADUAL - DOCUMENTOS NECESSÁRIOS

- FAC (Ficha de Atualização Cadastral uma via);
- Comprovante de endereços dos sócios (cópia autenticada ou original último mês);
- Cópia autenticada do documento que prove o direito de uso do imóvel, como o contrato de locação do imóvel ou escritura pública do imóvel;
- Número do cadastro fiscal do contador responsável;
- Comprovante de contribuinte do ISS para as prestadoras de serviços;
- Certidão simplificada da Junta Comercial, para empresas constituídas há mais de 3 meses;
- Cópia do ato constitutivo (autenticada ou acompanhada do original);
- Cópia do CNPJ;
- RG e CPF dos sócios (autenticadas).

DETERMINAÇÃO DO TIPO JURÍDICO DAS SOCIEDADES

O tipo jurídico da empresa a ser aberta deve ser levado em conta, tanto as características do negócio quanto os objetivos do empreendedor. Existem atividades específicas por determinação legal. Só pode existir sob a forma de sociedade, com dois ou mais sócios.

Segundo a Lei 10.406/2002 do Código Civil Brasileiro, estabelece os tipos de sociedade permitidos.

SOCIEDADE SIMPLES

Para o registro desta modalidade, somente será permitido nos Cartórios de Títulos e Documentos, e não na Junta Comercial.

A sociedade simples remete a parcerias entre profissionais prestadores de serviços, constituindo casos nos quais eles mesmos exercem a atividade para a qual a sociedade existe.

Como exemplo, temos as sociedades entre médicos, advogados e outros profissionais cujas atividades, ou seja, profissões, correspondem à própria finalidade da união.

De forma resumida, a sociedade simples é constituída por pessoas exercendo suas profissões, sendo de “caráter pessoal” a prestação de serviços feita por elas e podem ser exercidas sob a forma de Sociedade Limitada, sociedade em nome Coletivo e Sociedade em comandita simples.

ATIVIDADE INTELCTUAL

Esse tipo de sociedade explora prioritariamente atividades de prestação de serviços de natureza intelectual e/ou cooperativa. O objeto descrito no contrato social de uma parceria desse tipo, necessariamente não correspondem às atividades mercantis, portanto não se considera empresário.

Em geral, o conceito de sociedade simples está ligado a atividades de natureza científica, literária, artística, entre outras.

SOCIEDADE EMPRESARIAL

A sociedade empresarial se diferencia da simples justamente por ter como finalidade o exercício profissional de atividades econômicas voltadas para a produção e circulação de

produtos ou serviços.

Existem outras formas para a classificação que podem ser determinadas pela quantidade de sócios, tamanho, fins, organização ou natureza:

- Empresa Individual;
- Empresa Limitada;
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI);
- Sociedade Anônima;
- Sociedade Comandita Simples;
- Sociedade em Comandita por Ações;
- Sociedade em Nome Coletivo;
- Sociedade sem Fins Lucrativos;
- Microempresa;
- Empresa de Pequeno Porte.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este manual foi elaborado considerando os fatores e regras básicas necessárias para a abertura consciente de uma empresa. Para que os empreendedores-empresários possam atingir seus objetivos, este trabalho reuniu e agrupou diversas etapas para a legalização e formalização de uma empresa, foi elencado o planejamento do empreendimento por meio do plano de negócios, as legislações aplicáveis, os cuidados necessários para a escolha do local onde seus sonhos e projetos serão realizados, que tipo de atividade ali é permitida, as prováveis e possíveis fontes de financiamento, levando ao empreendedor-empresário um manual básico para montagem de seu negócio.

Com a finalidade de relacionar ferramentas e possíveis fontes de ideias para identificação de uma oportunidade de negócio, etapa na qual o sucesso de um empreendimento está diretamente ligado, foram pesquisadas as maneiras como estas oportunidades foram percebidas. O aprendizado dessa pesquisa e a identificação da oportunidade é uma das partes mais difíceis no processo de empreender por ser uma etapa abstrata e repleta de variáveis.

É fundamental estar atento a todos os passos e termos a consciência de que é possível concretizar os empreendimentos pretendidos sem os riscos de ser forçado a parar no meio do caminho por falta de recurso ou de investir o dinheiro em um ramo decadente que proporcionará apenas um breve período de duração para o negócio.

Outro aspecto importante é ter em mente a ideia central e lógica que para todo negócio existe um risco, podendo ser pequeno ou grande, dependendo do seu tipo. Você deve ter o máximo de cuidado e prudência na hora de formar e montar o seu negócio para que os riscos sejam todos calculados.

Dessa forma, se de fato seguir os passos propostos, analisando as oportunidades com cuidado, fazendo um plano de negócios bem estruturado e adotando boas estratégias de marketing, o empreendedor-empresário tem mais chances de ver os negócios obterem o tão sonhado sucesso.

TABELAS DO SIMPLES NACIONAL

ANEXO I

DA LEI COMPLEMENTAR Nº123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23 %	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32 %	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42 %	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51 %	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61 %	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

ANEXO II

DA LEI COMPLEMENTAR Nº123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Indústria

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS	IPi
Até 180.000,00	4,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%	0,50%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,97%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%	0,50%
De 360.000,01 a 540.000,00	7,34%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%	0,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	8,04%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%	0,50%
De 720.000,01 a 900.000,00	8,10%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%	0,50%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,78%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%	0,50%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,86%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%	0,50%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,95%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%	0,50%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,53%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%	0,50%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,62%	0,42%	0,42%	1,26%	0,30%	3,62%	3,10%	0,50%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	10,45%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%	0,50%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,54%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%	0,50%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,63%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%	0,50%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,73%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%	0,50%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,82%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%	0,50%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,73%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%	0,50%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,82%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%	0,50%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,92%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%	0,50%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	12,01%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%	0,50%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	12,11%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%	0,50%

ANEXO III

DA LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas de Locação de Bens Móveis e de Prestação de Serviços não relacionados nos §§ 5º-C e 5º-D do art. 18 desta Lei Complementar.

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
Até 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

TABELA DE CONSTITUIÇÕES E DISTRATOS - 2010 A 2016

Ano	Empresário Individual		Sociedade Empresária Limitada		EIRELI	
	Constituição	Distrato	Constituição	Distrato	Constituição	Distrato
2010	9206	5542	13190	4538	256	0
2011	9289	4445	12700	3874	267	0
2012	7725	3528	11840	3526	1799	18
2013	7142	3544	11395	3735	3669	103
2014	5597	3125	9334	3622	4991	231
2015	4973	3355	7857	4321	5788	527
2016	698	615	936	903	868	132
Total	44630	24154	67252	24519	17638	1011

* TABELA ATUALIZADA ATÉ FEVEREIRO/2016

* FONTE: JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE GOIAS - JUCEG

ESBOÇO DE UM PLANO DE NEGÓCIO

A seguir, encontra-se a tabela com as principais ações que sugerimos ao empresário observar, com o objetivo de reduzir custos e riscos na implementação do negócio.

1 - Página introdutória

- 1.1 - Nome e endereço da empresa
- 1.2 - Nomes e endereços dos diretores
- 1.3 - Natureza do negócio
- 1.4 - Declaração do financiamento necessário
- 1.5 - Declaração do caráter confidencial do relatório

2 - Resumo executivo – De três a quatro páginas sintetizando o plano de negócio completo

3 - Análise Industrial

- 3.1 - Perspectiva e tendências futuras
- 3.2 - Análise dos concorrentes
- 3.3 - Segmentação do mercado
- 3.4 - Previsões do setor

4 - Descrição do empreendimento

- 4.1 - Produtos
- 4.2 - Serviços
- 4.3 - Dimensão do negócio
- 4.4 - Equipamentos e pessoal do escritório
- 4.5 - Histórico dos empreendedores

5 - Plano de produção

5.1 - Processo de fabricação (quantia subcontratada)

5.2 - Planta física

5.3 - Maquinário e equipamentos

5.4 - Nomes de fornecedores de matéria-prima

6 - Plano de Marketing

6.1 - Preços

6.2 - Distribuição

6.3 - Promoção

6.4 - Previsões dos produtos

6.5 - Controles

7 - Plano organizacional

7.1 - Forma de propriedade

7.2 - Identificação de sócios e dos principais acionistas

7.3 - Autoridade dos diretores

7.4 - Histórico da equipe administrativa

7.5 - Funções e responsabilidades dos membros da organização

8 - Avaliação de riscos

8.1 - Avaliação dos pontos fracos do negócio

8.2 - Identificação de sócios e dos principais acionistas

8.3 - Autorização dos diretores

8.4 - Histórico da equipe administrativa

8.5 - Funções e responsabilidades dos membros da organização.

8.6 - Novas tecnologias

8.7 - Plano contingentes

9 - Plano financeiro

9.1 - Demonstrativo de resultados pro forma

9.2 - Projeção de fluxo de caixa

9.3 - Balanço patrimonial pro forma

9.4 - Análise do ponto de equilíbrio

9.5 - Origens e aplicações de recursos

10 - Anexos (contém material de consulta)

10.1 - Cartas

10.2 - Dados de pesquisas de mercado

10.3 - Leasings ou contratos

10.4 - Listas de preços de fornecedores

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BENARDI, L. Manual de Empreendedorismo e Gestão. Editora Atlas, 2003.
- CAETANO, J.M.N O Vô do Camaleão, Scortecci Editora, 2006.
- DOLABELA, F. Boa idéia! E agora? Plano de negócio. Editora de Cultura, 200.
- DORNELAS, J.C.A Empreendedorismo: transformando Ideias em Negócios. Rio de Janeiro: Editora Campus 2001.
- EMPREENDER ENDEAVOR. Como fazer uma Empresa dar certo em um país incerto. Editora Elsevier, 2005.
- FARAH O E, CAVALCANTE N, E MARCONDES, L. P. Empreendedorismo Estratégico. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
- Google Imagens: <http:pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:cinco_For%AA&as_de_Porter.png>. (Acesso em 08/02/2016)
- HSRICH, R.D e PETERS, M.P. Empreendedorismo. Editora Bookman, 2004.
- DIAS, HENRIQUE SILVA. Guia para Abertura de Empresa, 2010.
- MACHADO, H.V. Causas de Mortalidade de Pequenas Empresas. Editora da Universidade Estadual de Maringá 2007.
- MIRSHAWKA, V. Empreender é a Solução. São Paulo DVS Editora, 2004.
- Portal do Marketing: <http://www.portaldomarketing.com.br/imagens/4ps.jpg>. (acesso em 10/02/2016).
- TACHIZAWA, T. e FARIA, M. Criação de Novos Negócios. FGV Editora, 2002.





