



O início de um novo negócio

CARTILHA DO
EMPREENDEDOR

O início de um novo negócio

CARTILHA DO EMPREENDEDOR

Edição 2020



Cartilha elaborada pelo Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba.

Apresentação 6**Parte I
Pontos essenciais para o sucesso da sua empresa 8****1. A oportunidade: esse realmente é um bom negócio?
(pesquisa de mercado) 8****2. Plano de negócios: o que é e como elaborar 9****3. Análise sob o aspecto financeiro: principais pontos 10**

3.1. Investimento inicial 10

3.2. Custos 12

3.3. Preço de venda 15

3.4. Reserva de capital para situações emergenciais 16

3.5. Fluxo de caixa 17

3.6. Saiba diferenciar: renda familiar x renda empresarial 18

**4. Captação de clientes: O que devo fazer para que comprem
da minha empresa? 20**

4.1. Principais requisitos para atrair os clientes 21

5. Apuração de Resultados 23**Parte II
Enquadramento sindical 24****2. O que é? Como funciona? O que preciso saber? 24**

2.1. Diferenças: sindicato patronal x sindicato laboral (ou dos empregados) 26

2.2. O que é uma Convenção Coletiva de Trabalho - CCT? 26

2.3. Convenção Coletiva de Trabalho x Dissídio Coletivo 27

**Parte III
Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba 28****3. Quem somos 28**

3.1. Quais são as contribuições? 30

3.2. O que é o Regime Especial de Piso Salarial - REPIS? 31

3.3. Assessoria Jurídica 33

3.4. Assessoria Contábil 33

3.5. Assessoria de Tecnologia da Informação 34

3.6. Assessoria em Segurança do Trabalho 35

**Parte IV
Aspectos legais da atividade empresarial 36****4. Procedimentos para o registro legal de uma empresa 36**

4.1. Viabilidade: 1ª Fase 37

4.2. Coletor Nacional: 2ª Fase 37

4.3. Registro na Junta Comercial: 3ª Fase 37

4.4. Inscrição Municipal: 4ª Fase 38

4.5. Licenciamento da Empresa: 5ª Fase 38

**Parte V
Encerramento 40**



Apresentação

Diante dos desafios enfrentados para iniciar uma atividade empresarial, é preciso que o novo empreendedor tenha clareza das atividades que serão desenvolvidas. Por isso, exige-se um estudo detalhado de diversos aspectos legais e pesquisas. Sendo essencial tomar essa decisão de uma forma segura e com muita informação sobre todos os pontos envolvidos.

O **Sincomercio Sorocaba** vem acompanhando diariamente empresas que encerram suas atividades poucos meses após

sua abertura, a maioria delas por estarem despreparadas ou mal orientadas.

Quando se tem uma boa ideia, é inevitável certa ansiedade para colocá-la em prática, no entanto, quando se trata de uma decisão importante como abrir um negócio próprio, é imprescindível seguir todas as fases, principalmente a do planejamento. Um bom planejamento permite que o empreendedor haja de forma segura, a fim de garantir o desenvolvimento e sucesso do seu empreendimento.

No entanto, as questões burocráticas envolvidas podem acabar desanimando e tornando-se um empecilho para que essa ideia seja levada à frente, já que surgem inúmeras dúvidas nesse sentido.

Existem muitos obstáculos para abrir um novo negócio, mas mantê-lo é ainda mais desafiador!

Pensando nisso, o **Sincomercio Sorocaba** elaborou esta cartilha para direcioná-lo da maneira correta e segura na abertura/continuidade do seu negócio e a realização do seu sonho.



Parte I

Pontos essenciais para o sucesso da sua empresa



1. A oportunidade: esse realmente é um bom negócio? (Pesquisa de mercado)

Escolher um setor para abrir sua empresa é um dos primeiros passos para quem deseja empreender. Tomar cuidado com barreiras regulatórias e saber se o seu perfil combina com o tipo de mercado são algumas questões que devem ser consideradas.

Antes de abrir o negócio, é preciso fazer uma avaliação minuciosa do mercado. Além de identificar os futuros clientes e suas demandas, fornecendo soluções adequadas para eles, é necessário entender os serviços e preços praticados pelos concorrentes. Assim, será possível definir seu diferencial e ocupar um lugar de destaque.



2. Plano de negócios: o que é e como elaborar

Um plano de negócios é um documento que descreve quais os objetivos do negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Ele permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Pode ser entendido como um conjunto de respostas que definem o produto ou serviço a ser comercializado, o formato da empresa, o modelo de operação que viabiliza a disponibilização desses produtos ou serviços.

Além disso, devem ser explicitados os conhecimentos, as habilidades e atitudes que os responsáveis pela empresa devem possuir e desenvolver.



3. Análise sob o aspecto financeiro: principais pontos

3.1. Investimento inicial

Quanto você precisa investir inicialmente em matéria-prima, compra de insumos, contratação de serviços de terceiros, comunicação, consultorias?

Pense no período em que sua empresa levará para se consolidar, cobrir o investimento inicial e, somente depois, começar a ter lucro.

Relacione esses valores conforme o prazo em que terá que desembolsá-los e então garanta que haverá disponibilidade de capital para os pagamentos.

É de extrema importância ter certeza de quanto vai gastar para montar a empresa e quando terá de efetuar cada pagamento. Veja o exemplo no quadro a seguir:

Investimento inicial - antes da inauguração (os valores são simbólicos)

Detalhamento	Desembolso no 1º mês	Desembolso no 2º mês	Desembolso no 3º mês	Subtotal
Investimento em instalações	R\$ 1.500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 4.500,00
Investimento em equipamentos	R\$ 2.500,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 6.500,00
Investimento em veículos	-	-	-	-
Serviços de terceiros	R\$ 3.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00
Material de consumo e utensílios			R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Gastos com a abertura da empresa e inauguração			R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Reserva para gastos não previstos	R\$ 5.000,00			R\$ 5.000,00
Estoque inicial			R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Subtotal	R\$ 12.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 26.000,00
Reserva para capital de giro			R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Total	R\$ 12.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 31.000,00

3.2. Custos

Quando a sua empresa começar a funcionar, você deverá observar 03 (três) categorias de gastos: **custo variável**, **despesas fixas** e **despesas comerciais**.

Como esta é a fase de avaliar se o empreendimento que deseja montar será lucrativo ou não, se será viável ou não, é necessário realizar estimativas dos custos e despesas que ocorrerão com o funcionamento da empresa.

Quando a empresa estiver funcionando, será necessário desenvolver um processo seguro para apurar e manter esses gastos sob controle.

A razão de todo esse estudo é simples de entender: seu negócio será viável e compensador se for capaz de gerar lucro! Senão, vejamos:

$$\text{LUCRO} = \text{Receitas} - \text{Custo operacional total}$$

Custo operacional total

Custo variável
+ Despesas fixas
+ Despesas comerciais



Custo variável

São gastos que ocorrerão em decorrência da produção ou da compra de produtos para comercialização ou execução do serviço. Quando a empresa estiver funcionando, você terá de apurar esses custos também por produto ou serviço.

Exemplo: custo de aquisição do produto, custo das matérias-primas utilizadas, componentes, embalagem, mão-de-obra aplicada etc.



Despesas fixas

São todos os gastos que a empresa terá em sua operação, não relacionados diretamente a nenhum produto ou serviço. Incluem aluguel, gastos com manutenção, custo da administração, como salários, materiais de consumo, luz, água, telefone etc.



Despesas comerciais

São os gastos aplicados no momento da realização das vendas. Portanto, são despesas que variam conforme o volume de vendas. Normalmente, são os impostos, as contribuições e a comissão dos vendedores. Mas podem existir outras despesas, como: taxa de administração de cartão de crédito, se vender com cartão, e CPMF para valores recebidos em crédito na conta corrente, por exemplo.



Lucro

Corresponde ao retorno do investimento, ou seja, o ganho auferido durante o exercício da sua atividade econômica.

3.3. Preço de Venda

**Qual o preço de venda ideal para cada produto ou serviço?
Qual o volume mínimo de vendas?**

O preço de venda costuma ser a chave do sucesso de muitos negócios. Portanto, recomendamos que não use fórmulas improvisadas para fixar o preço de venda dos produtos e serviços. É mais um item do seu plano de negócios sobre o qual você precisa ter domínio completo.

A compreensão da oportunidade de negócio e o domínio sobre a composição de custos da sua empresa vão permitir que você desenvolva sensibilidade para a fixação do preço de venda. Senão, vejamos algumas:

- Aprenda com precisão a calcular o preço de venda que “seria” conveniente para sua empresa, ou seja, que cobriria todos os gastos e geraria lucro. Descubra qual preço é praticado pelo mercado, pela concorrência, para produtos e serviços similares.
- Se o preço calculado for maior que o de mercado, então você saberá que precisa encontrar opções de redução de gastos.
- Se o preço calculado for menor que o de mercado, então sua empresa tem poder de competição com a concorrência. Isto é ótimo.

3.4. Reserva de capital para situações emergenciais

Por mais bem estruturado que o empreendimento esteja, dificilmente funciona como o planejado. O capital de reserva é de extrema importância dentro da empresa e vai ajudar a resolver os imprevistos e diminuir os riscos. Esses imprevistos sempre acontecem nessa fase de criação do negócio. Trabalhar com cautela para suprir cenários mais pessimistas faz com que o negócio esteja sempre preparado para enfrentar percalços.

A situação pode se tornar ainda mais complicada quando o capital investido vem do patrimônio pessoal, como a venda de um imóvel, de um carro, de bens familiares. Essa nunca é uma boa solução!

As reservas de capital são constituídas de valores recebidos pela companhia e que não transitam pelo resultado, tais como receitas. Isso acontece porque referem-se a valores destinados a reforçar o capital, como por exemplo: o ágio na emissão de ações; as doações feitas por proprietários ou terceiros; incentivos fiscais do governo; outros benefícios que podem ser recebidos por pessoas jurídicas.

3.5. Fluxo de caixa

Nesta fase você terá que organizar uma das ferramentas indispensáveis para a gestão financeira de qualquer negócio, independente do setor de atuação ou tamanho da empresa.

O fluxo de caixa é construído com base nas informações realizadas das entradas e saídas de dinheiro que já aconteceram na empresa.

Quais informações são necessárias para elaborar o fluxo de caixa?



3.6. Saiba diferenciar: renda familiar x renda empresarial

As micros e pequenas empresas geralmente são empresas familiares, isto é, são administradas e operadas pelos membros de uma mesma família. Sua operação costuma ocupar todo o tempo das pessoas, exigindo delas dedicação exclusiva. É normal que a renda dessas pessoas venha exclusivamente dessa empresa familiar. E aí é “que mora o perigo”.

É muito comum as pessoas confundirem necessidade familiar de renda com possibilidade de remuneração da empresa para as pessoas que nela trabalham.



IMPORTANTE:

Os salários necessariamente nunca devem ser superiores ao que se pagaria para empregados não familiares na mesma função.

Uma empresa pode gerar 02 (dois) tipos de recurso para os proprietários:



Salários para os membros da família que forem empregados da empresa e pró-labore para os sócios que nela trabalharem



Lucro distribuído aos sócios, após apuração do resultado

Portanto, qualquer valor retirado a mais para complementar a renda familiar poderá acarretar grandes prejuízos na empresa, resultando em dívidas. Se as dívidas se acumularem, a empresa será inviável e terá que fechar as portas. Atente-se!



4. Captação de clientes: o que devo fazer para que comprem da minha empresa?

Como já abordamos anteriormente, o negócio pode ser resumido em **vender x lucrar**. E isso depende da existência de interessados em comprar, ou seja, clientes. Mas onde eles estão?

Então você acaba de receber seu próximo desafio: fazer com que as pessoas que já consomem esses produtos ou serviços comprem de sua empresa.

A expressão que se usa para isso é estratégia de mercado. Você precisa ter a sua. Você precisa ter a sua e não poderá escapar dessa obrigação. É necessário que você defina, aplique e sempre mantenha atualizada.



4.1. Principais requisitos para atrair os clientes



I. Comunicação clara e objetiva

Entenda o que o seu cliente realmente precisa. Um bom discurso de vendas é aquele que desperta a curiosidade, que consegue com objetividade apresentar a empresa e os produtos que ela oferece. Depois de estimular o interesse, você poderá expor mais detalhes e atender a finalidade desejada pelo cliente.



II. Pontualidade

Se a sua empresa é uma prestadora de serviços, ela deve entregar os serviços prestados dentro do que foi acordado com o seu cliente. Lembre-se que imprevistos sempre acontecem, e coloque-os na ponta do lápis! Ser pontual é essencial para manter sua empresa no mercado e se tornar cada vez mais confiável.



III. Inovação

Não há como falarmos de negócio sem mencionar a inovação. Ela é o ponto crucial para manter a empresa em

constante evolução. É preciso atender às mudanças do público e para atrair novos clientes, seu negócio precisa apresentar diferenciais atrativos.



IV. Atualização

Tendo em vista que o mercado se encontra em constante evolução, principalmente na área digital, sua empresa também precisa evoluir para acompanhar esse ritmo acelerado. Atualmente o mercado digital tem conquistado grande cenário dentro das vendas. Portanto, é imprescindível que a sua empresa se mantenha atualizada e permaneça buscando facilidades para o cliente.



V. Cadastro de clientes

Um dos pontos que aparecem com frequência é a importância de conhecer bem seus clientes e investir numa boa relação com eles. Manter um banco de dados confiável com as preferências deles tornará mais objetiva e satisfatória a venda do seu produto. Essa ferramenta demonstra ao seu cliente a preocupação da empresa em atender as expectativas do produto, além de aumentar sua credibilidade dentro do mercado.



5. Apuração de Resultados

Como visto anteriormente, o fluxo de caixa é a bússola dos empresários, já o demonstrativo de resultados equivale aos momentos de parada para conferir e acertar o rumo, ou seja, a direção. Na montagem do seu plano de negócios, bem como no dia a dia da empresa, você terá que fazer muitas estimativas, duas delas poderosas:

- **Previsão de vendas;**
- **Previsão de lucro.**

Praticar essas duas previsões é saber para onde ir. Ambas influenciarão todas as demais. Cumprir essas estimativas significa simplesmente viabilizar a empresa.

Por isso, agora você deverá realizar no plano de negócios uma apuração de resultados para cada alternativa que criar. A prática da apuração de resultados obrigará sua empresa a manter toda a operação muito bem organizada e documentada. No final do mês você confrontará as vendas realizadas com os custos variáveis, as despesas comerciais e os custos fixos, para verificar se obteve resultado positivo (lucro), ou negativo (prejuízo).

Juntos, o fluxo de caixa e o demonstrativo de resultados são os dois instrumentos mais importantes da gestão financeira da empresa. Por isso todo empresário deve dominar sua prática, interpretação e tomada de decisão.



Parte II Enquadramento Sindical



2. O que é? Como funciona? O que preciso saber?

O enquadramento sindical não é uma opção da empresa ou mesmo das entidades sindicais envolvidas. Ele é decorrente da real atividade exercida e que deve compor cláusula do contrato social de constituição da empresa em consonância com o registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ.

A filiação correta permite às empresas seguir as normas coletivas criadas para atender às necessidades específicas da sua categoria, além de ter seus interesses defendidos pela sua entidade de classe e utilizar os serviços disponíveis para a sua empresa.

O enquadramento sindical é definido pela categoria econômica do empregador, ou seja, pela atividade que a empresa atua, de forma preponderante constante na Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE.

Então, definida a atividade, cabe à empresa buscar em sua base territorial o **sindicato patronal** representativo da respectiva categoria, que pode ser em seu município, em seu estado, ou em um conjunto desses. Na base territorial em que se encontra, a empresa pode, ainda, analisar se existe sindicato representativo específico.

Apesar da dificuldade, esse é um tema que não pode ser rejeitado pelas empresas, tendo em vista a importância que o sindicato assume. Afinal, é por meio deles que são assinadas as Convenções Coletivas que regerão, em parte, o contrato de trabalho dos funcionários, assim como são defendidos os interesses da categoria econômica.

2.1. Diferenças: sindicato patronal x sindicato laboral (ou dos empregados)

O sindicato patronal reúne os empregadores da mesma categoria econômica, ou seja, ele é responsável para dirimir interesses das empresas, sendo o intermediador nas negociações coletivas com o sindicato dos empregados.

E o sindicato laboral ou dos empregados, é aquele previsto para o amparo aos interesses dos trabalhadores.

2.2. O que é uma Convenção Coletiva de Trabalho - CCT?

A Convenção Coletiva de Trabalho reúne as regras trabalhistas da categoria econômica que foram acordadas entre o sindicato laboral e o sindicato patronal.

Para a elaboração de uma Convenção Coletiva são abertas negociações entre a classe e os representantes patronais. Nestas negociações são discutidos assuntos como: piso salarial; reajuste salarial; gratificações salariais; medidas para segurança no trabalho; valor das horas extras; estabilidades entre outros.

A partir da assinatura da Convenção Coletiva, as regras estabelecidas passam a ser válidas e aplicáveis para todos os integrantes daquela categoria econômica.

2.3. Convenção Coletiva de Trabalho x Dissídio Coletivo

Como já abordamos anteriormente, a Convenção Coletiva trata da regulamentação de normas em comum acordo entre o sindicato laboral e o sindicato patronal.

Todavia, o dissídio coletivo é um processo mais prolongado, pois, somente ocorre depois de esgotadas as tentativas de negociações. Quando não se consegue nenhum tipo de acordo entre as partes, ou seja, entre o sindicato dos trabalhadores e patronal, então é hora da atuação da Justiça do Trabalho. É nesse momento que acontece o dissídio coletivo, onde o juiz do Tribunal Regional do Trabalho vai julgar e decidir sobre as questões que foram objeto de conflito entre as partes.



Parte III Sindicato do Comércio Varejista de Sorocaba



3. Quem somos

O Sindicato do Comércio Varejista Sorocaba foi fundado em 14 de agosto de 1942 para representar exclusivamente o comércio varejista localizado no município de Sorocaba, devidamente registrado e reconhecido pelo Ministério do Trabalho e Previdência Social (MTPS).

*Desde sua fundação o **Sincomercio** se apresentou como uma entidade patronal que participa ativamente na elaboração de Convenções Coletivas e Acordos Coletivos, sempre buscando alternativas e ações para difundir o comércio e atrair consumidores. Além disso, atua na defesa dos interesses dos empresários assegurando melhores condições para alcançar resultados positivos para todo o setor varejista.*

A entidade patronal presta esclarecimentos aos seus associados em todas as questões que envolvem diretamente a vida das empresas, além das dúvidas pertinentes aos instrumentos coletivos, através de consultorias especializadas nas relações capital x trabalho.



**Toda a estrutura sindical
é custeada com os recursos oriundos
das contribuições!**

O pagamento das contribuições ao sindicato de sua categoria econômica é instrumento de fortalecimento do trabalho diário de representatividade da categoria patronal.

Sem recursos financeiros, o Sindicato perde forças e os empresários terão que arcar com o ônus de negociar diretamente com os sindicatos dos funcionários, ficando

sujeitos a cair em armadilhas ou aceitar as imposições feitas por eles, podendo pagar um preço muito alto por isso.

Destaca-se que, independente do empresário optar pelo não recolhimento das contribuições, ele continuará obrigado a seguir as respectivas Convenções Coletivas. Todavia, não contará mais com a assessoria jurídica do **Sincomercio Sorocaba** para eventuais dúvidas.

É importante esclarecer que as Contribuições são as principais fontes de custeio das entidades sindicais, principalmente as patronais, que **defendem a sua empresa!** Ela é, sem dúvida, o caminho para que você possa contribuir com a manutenção do Sindicato, que atua diretamente em favor dos comerciantes varejistas de Sorocaba.

3.1. Quais são as contribuições?

• Contribuição Sindical Patronal

A contribuição sindical é de caráter facultativo (Reforma Trabalhista), paga uma vez por ano pelas empresas não optantes pelo simples nacional, sendo distribuída entre o Sindicato e outros órgãos, como o Ministério do Trabalho, Federações e Confederações.

O valor desta contribuição é de acordo com o capital social da empresa, seu vencimento ocorre em 31 de janeiro de cada ano ou no momento da solicitação do registro/licença para o exercício da respectiva atividade às empresas que venham se estabelecer após o mês de janeiro.

• Contribuição Assistencial Patronal

A contribuição assistencial é extensiva a toda a categoria representada. É fixada por assembleia convocada, podendo ter publicidade em acordo coletivo ou convenção coletiva de trabalho. A base de cálculo da contribuição assistencial é o faturamento da empresa de acordo com o porte destacado.

3.2. O que é o Regime Especial de Piso Salarial - REPIS?

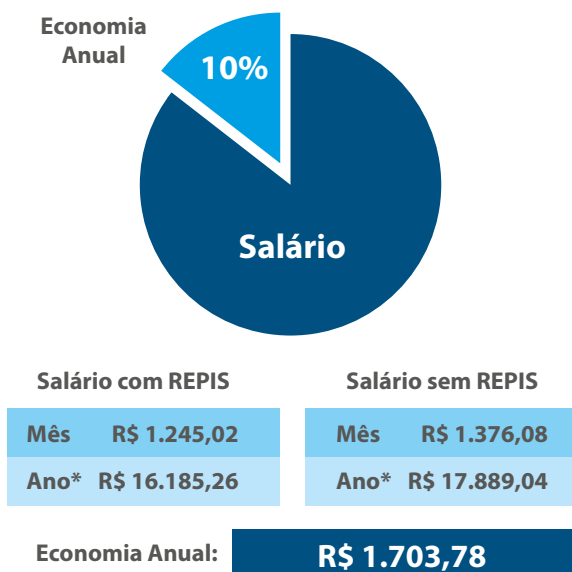
O REPIS é o sistema previsto exclusivamente nas Convenções Coletivas de Trabalho assinadas pelo Sincomercio Sorocaba com o Sindicato dos Empregados, aplicável aos funcionários da categoria econômica que objetiva dar tratamento diferenciado e favorecido às Microempresas (ME's) e Empresas de Pequeno Porte (EPP's), assim conceituadas na Lei Complementar nº. 123/06, que instituiu o Simples Nacional.

Pode gerar significativa economia anual favorável ao empresário, possibilitando que novos postos de trabalho sejam abertos nas empresas, que ao adquirirem este sistema poderão aplicar valores de pisos salariais diferenciados daqueles praticados pelas demais empresas não enquadradas na Lei do Simples Nacional. O piso salarial da empresa que obtém o REPIS é inferior ao da empresa que não aderiu.

Veja na prática os valores praticados pelas empresas optantes pelo REPIS na contratação de novos funcionários:

Economia anual por funcionário

Exemplo de Microempresa (ME) com faturamento igual ou inferior R\$ 360.000,00



Valores conforme a Convenção Coletiva de Trabalho 2018/2019.

3.3. Assessoria Jurídica

O Sincomercio Sorocaba oferece aos seus associados, desde que estejam em dia com as contribuições, uma ampla assistência jurídica visando à resolução de dúvidas relacionadas à convenção coletiva de trabalho e focada nas áreas do direito trabalhista, consumidor e cível.

O atendimento atua de maneira preventiva, sendo somente consultivo. É realizado visando principalmente à redução de riscos e contingências, passivos e imputação de responsabilidades às empresas e administradores.

A assessoria preventiva permite um alto índice de êxito nas demandas contenciosas, sejam elas administrativas ou judiciais, promovendo maior segurança e competitividade para a atividade empresarial dos nossos associados.

3.4. Assessoria Contábil

Neste aspecto, a assessoria contábil é muito importante para cuidar dos setores fiscais e trabalhistas da empresa. Oferecemos aos nossos associados esclarecimentos sobre questões burocráticas, bem como as previsões legais e as obrigações acessórias que devem ser enviadas ao governo mensal e anualmente, além de auxiliar no processo de abertura nos diferentes órgãos.

A assessoria de um contador é certamente um dos passos para garantir a efetivação e a continuidade do novo empreendimento.

3.5. Assessoria de Tecnologia da Informação

Os serviços de informática para empresas são importantes para manter o bom desempenho de um negócio. Considerando o alto nível de informatização e digitalização de processos, é possível mensurar o valor e impacto de uma boa gestão em TI.

Para tanto, o **Sincomercio Sorocaba** disponibiliza aos seus associados consultoria e serviços de suporte em TI, tais como:

- Assessoria na remodelagem de softwares já existentes ou na identificação de problemas e indicações de melhorias em softwares ou infraestrutura.
- Desenvolvimento de web sites inteligentes, incluindo identidade visual da empresa.
- Criação de lojas virtuais totalmente customizadas para o seu negócio, com pagamento on-line e integração via PagSeguro da UOL.
- Desenvolvimento de programas de controle e planejamento de toda atividade empresarial ou de áreas específicas de atuação.

3.6. Assessoria em Segurança do Trabalho

Para regularizar o ambiente de trabalho segundo a legislação, o **Sincomercio Sorocaba** oferece aos seus associados à assessoria e consultoria em segurança do trabalho.

O serviço é realizado por um profissional especializado em segurança ocupacional e tem como finalidade orientar as empresas na organização eficiente do trabalho, prevenção de acidentes e de doenças ocupacionais oriundas das atividades exercidas.

A assessoria poderá contar com a elaboração do programa de prevenção de riscos ambientais - PPRA e análise/gerenciamento de riscos. Além disso, oferecemos treinamentos específicos aos funcionários de acordo com os riscos do ambiente de trabalho.



Parte IV

Aspectos legais da atividade empresarial



4. Procedimentos para o registro legal de uma empresa

Atualmente o Integrador Estadual VRE | REDESIM (<https://vreredesim.sp.gov.br/home>) é o sistema responsável pela integração de dados da consulta de viabilidade locacional, registro, inscrições e licenciamento da empresa.

Através do Integrador Estadual não são mais necessários inúmeros comparecimentos presenciais à Prefeitura, Receita Federal, Corpo de Bombeiros, CETESB, entre outros.

É por meio dele que é feita a troca de informações com os órgãos e entidades federais, estaduais e municipais que são responsáveis pelo processo de registro e legalização de todas as empresas do Estado de São Paulo.

Com o Integrador Estadual Paulista, todo o processo é feito em um único portal, dando simplicidade aos procedimentos de registro. Com o certificado digital, inclusive, tudo é feito de forma online.

O processo de registro empresarial envolve 05 (cinco) grandes fases, senão vejamos:

4.1. Viabilidade: 1ª FASE

A consulta de Viabilidade é a primeira etapa para abrir ou regularizar sua empresa. Para abertura e alterações na empresa é preciso efetuar uma consulta na Prefeitura Municipal da sua cidade.

4.2. Coletor Nacional: 2ª FASE

Após a aprovação da Prefeitura, é necessário acessar o Coletor Nacional, sistema da Receita Federal do Brasil. No Coletor Nacional, é preenchido o formulário eletrônico conhecido como DBE (Documento Básico de Entrada). O DBE é o documento utilizado para a prática de qualquer ato perante o CNPJ.

4.3. Registro na Junta Comercial: 3ª FASE

Após a aprovação do DBE, é necessário efetuar o registro no órgão correspondente: Junta Comercial do Estado de São Paulo. Nesta etapa, os sistemas dos respectivos órgãos podem solicitar a coleta de dados adicionais para a geração de documentos.

Para as pessoas jurídicas, esse procedimento é equivalente à obtenção da certidão de nascimento de uma pessoa física. A partir desse registro, a empresa existe oficialmente, o que não significa dizer que ela possa começar a operar.

4.4. Inscrição Municipal: 4ª FASE

Após o registro da empresa no Órgão de Registro e na Junta Comercial, é a vez de gerar a Inscrição da empresa junto à Secretaria de Finanças do Município. A Inscrição Municipal é gerada automaticamente logo após a geração do CNPJ, mas pode ser necessária alguma ação para a efetivação da inscrição.

4.5. Licenciamento da Empresa: 5ª FASE

Finalizado o registro, a etapa final do processo é o Licenciamento da Empresa. É por meio dele que é emitido o Alvará de Funcionamento, que autoriza a empresa a iniciar suas atividades. Toda a verificação inicial é feita automaticamente pelo Integrador Estadual Paulista e, para empresas de Baixo Risco, a autorização é feita de forma online, não sendo necessário nenhum comparecimento presencial.

Para as empresas localizadas no município de Sorocaba, o Escritório Regional da Junta Comercial exige uma relação de documentos que podem ser consultados através do site: <https://www.jucespsorocaba.com.br/>



Você sabe o que é um Contrato Social?

Trata-se de um acordo pactuado entre os sócios da empresa, que indica quem são os donos, o nome de registro da empresa, o capital inicial, a divisão e demais informações relevantes.

Além disso, alguns pontos de atrito deverão ser estabelecidos no contrato social, tais como:

- Quais atividades serão exercidas pelos sócios?
- Como será administrada?
- Qual será o regulamento da empresa?
- O que ocorre caso um sócio queira sair da empresa?

É importante que seja elaborado por um advogado qualificado. Além disso, se tratando de comércio deverá ser registrado na Jucesp e estar assinado pelos sócios.

Por que devo manter os dados cadastrais da minha empresa atualizados?

O Contrato Social (LTDA), o Ato Constitutivo da empresa (EIRELI) ou o Requerimento de Empresário (EI) devem estar sempre atualizados e acompanhar as mudanças que ocorrem na empresa.

Se uma empresa muda de endereço, de atividade e, por conseguinte, o objeto social, ou qualquer outra alteração, é fundamental que os dados cadastrais da empresa sejam devidamente atualizados.



Parte V Encerramento

Esta cartilha foi elaborada com o intuito de ajudar você comerciante, no processo de abertura da sua empresa e comunicá-lo de que o Sincomercio poderá orientá-lo não somente no ato da abertura, mas em toda sua trajetória empresarial.

O **Sincomercio Sorocaba** busca andar lado a lado com você, empresário do comércio, que é um grande impulsionador da sociedade. Quando vende mercadoria, faz mais que trocar ideia ou diminuir barreiras, cria desenvolvimento e enxerga o cliente não somente como moeda de troca, mas como um amigo que se fideliza.

Coragem, empreendedorismo, criatividade e inovação são algumas qualidades que formam o empresário que assume uma das classes mais competitivas do mercado, enfrentando as inúmeras exigências do consumidor cotidianamente.

O **Sincomercio Sorocaba** sente-se honrado em estar com você nesta jornada, estamos à total disposição para eventuais esclarecimentos e auxílio à categoria econômica que representa, buscando sempre um bom relacionamento.

**Conte sempre com o Sincomercio Sorocaba
para direcioná-lo da maneira correta e segura
nas decisões da sua empresa!**

(15) 2101-6373

📞 (15) 99785-5445

plantaosincomerciosorocaba.com.br
www.sincomerciosorocaba.com.br

📷 @SincomercioSorocaba

📘 /SincomercioSorocaba


SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SOROCABA

Rua Cesário Mota, 463
Centro, Sorocaba/SP