Técnico em Vendas

Empreendedorismo

PROFESSORA: IÚNA CARMO

CONTEÚDO: AULA 03 – O QUE É UMA EMPRESA

DATA: 14.03.2019

CORREÇÃO ATIVIDADE 3

1. Caracterize o que é uma empresa.

2. Cite os principais tipos de empresas, exemplificando-os.

3.Usando a sua criatividade, responda os questionamentos do tópico 3.5 e, em seguida, caracterize a sua empresa.

3.4 CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

b) Defina a sua participação: considerando-se as sociedades limitadas, é preciso escolher qual será a participação de cada sócio na empresa. Você pode dividir meio a meio ou ter sócios com percentuais diferentes.

- Geralmente, esse percentual equivale a quanto o sócio vai investir em dinheiro para a formação da empresa, porém isso não é uma regra, é algo decidido pelos sócios.

- Há dois tipos de sócios. O sócio administrador é aquele que efetivamente “põe a mão na massa”, trabalhando e retirando pró-labore (o “salário” dos sócios). Já o sócio quotista é um investidor; ele coloca o capital no negócio e depois “aparece” para retirar o lucro.

3.4 CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

c) Tenha um endereço: a questão do endereço, hoje em dia, é bem relativa; seu negócio pode ser virtual e ter como endereço a sua própria casa. Ou pode ser uma loja e precisar de um endereço no *shopping* da cidade.

- Uma excelente dica é procurar os chamados escritórios virtuais. Trata-se de empresas que alugam caixas postais, endereços e até mesmo salas do estilo "pague quando usar" para outras empresas. Dessa forma, você pode ter um endereço comercial sem precisar montar uma sala, nem pagar aluguel. E ainda fica com um endereço bem mais profissional do que o do seu apartamento.

- Outra boa dica é ter um telefone fixo. Com ele, você transmite mais segurança aos clientes e tem uma relativa mobilidade.

3.4 CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

d) Contrate um contador e formule o contrato social: o contrato social é o documento mais importante da empresa. Ele formaliza a associação de duas ou mais pessoas físicas na criação de uma pessoa jurídica. O documento traz informações como:

- Endereço da empresa.
- Nome e endereço dos sócios.
- Participação de cada sócio.
- Objetivo da empresa

3.4 CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

⇒ O mais recomendável neste ponto é contratar um escritório de contabilidade para fazer o serviço. Ele vai orientar a formulação do contrato social e reunir os documentos necessários.

e) Registre o contrato na Junta Comercial do Estado: este é o passo em que a empresa passa a existir oficialmente. O contrato social deve ser levado na Junta Comercial do Estado com os documentos solicitados. Os documentos, prazos e preços variam de estado para estado, mas essa taxa de constituição não é alta.

Se tudo decorrer corretamente, você sai de lá com o seu Número de Identificação do Registro de Empresa (NIRE).

3.4 CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

f) Obtenha o CNPJ: o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica é o equivalente ao Cadastro de Pessoa Física (CPF) de uma empresa. O CNPJ é obtido através do *site* da Receita Federal, a partir do Número de Identificação do Registro de Empresa (NIRE), obtido na Junta Comercial do Estado.

- Se você contratou um contador é provável que ele realize esta etapa.

3.4 CONSTITUIÇÃO FORMAL DA EMPRESA

g) Formalize-se junto à Prefeitura e ao Governo do Estado: se você optou por um espaço físico para a sua empresa, precisará obter um alva- rá de funcionamento junto à Prefeitura de sua cidade. Caso se trate de um escritório virtual, geralmente, este documento já vem “no pacote”.

- Já o Governo do Estado irá solicitar a Inscrição Estadual, porém em alguns tipos de empresa, ela não é necessária. Muitos estados já realizam a Inscrição Estadual junto com o cadastro do CNPJ na Receita Federal.
- Novamente, aqui o contador é de grande importância. Em regra, com esses sete passos você terá sua empresa legalizada e formal- mente aberta.

3.5 ESCOLHA DO NEGÓCIO

⇒ Existe uma grande variedade de negócios à disposição dos empreendedores; alguns são explorados intensamente, enquanto outros não. Antes de descobrir qual é o negócio adequado é importante observar as seguintes questões:

a) Qual é o volume de capital que você pretende investir?
b) Qual é o retorno que você pensa ou precisa obter?
c) Qual é a natureza das atividades de trabalho envolvidas?
d) Quais são as suas experiências profissionais?
e) Quais são os seus objetivos?
f) Quais são as suas atitudes e opiniões a respeito de negócios?
g) Quais são as suas características de personalidade?
h) Quais são os seus conhecimentos e habilidades?
i) Quanto tempo você pode ficar sem um salário mensal?

3.5 ESCOLHA DO NEGÓCIO

⇒O primeiro passo é refletir a respeito de todas essas questões, elas certamente influenciarão suas escolhas. Uma vez que você consegue responder a todas elas, fica mais fácil escolher o negócio ideal. E, certamente, as oportunidades para a abertura de um negócio estarão em algumas das seguintes áreas:

a) **Manufatura:** é um sistema de fabricação de grande quantidade de produtos de forma padronizada e em série. Neste processo podem ser usadas somente as mãos ou a utilização de máquinas. Geralmente requer um pesado investimento inicial em instalações para fábricas, maquinaria, pessoal especializado, grande volume de compras de matérias ou semiprocessados, e suprimentos para possibilitar a produção.

3.5 ESCOLHA DO NEGÓCIO

b) Atacado: estes são os intermediários entre os produtores e os varejistas (produtos de consumo) ou entre produtores e a indústria, o comércio, os profissionais liberais e os outros compradores (bens de capital).

c) Varejo: também são os intermediários nos canais de distribuição que conduzem os produtos até o consumidor final. O varejista vende direta- mente ao consumidor. É o caminho mais favorável aos novos empreendedores por ser a entrada no mercado mais fácil.

3.5 ESCOLHA DO NEGÓCIO

d) Serviços: são atividades, benefícios ou satisfações oferecidas para venda ou em conexão com vendas de determinados bens. É a área dos negócios que tem apresentado maior crescimento.

- Os negócios envolvendo serviços não requerem grande investimento em equipamentos e estoques, como na manufatura, no atacado e no varejo. Também podem ser desenvolvidos em casa, na garagem ou em uma sala que sirva de local para o negócio. Provavelmente, a categoria de serviços é a que mais se beneficia com o chamado escritório virtual, ou seja, o escritório não físico, que se conecta a qualquer ponto do mundo por computador e telefone.

Quadro 3.4: Áreas de negócios

Áreas	Exemplos
Manufatura	• Padarias ou casas de pães. • Gráficas. • Produtos químicos. • Oficinas em geral. • Bens esportivos ou atléticos. • Cartazes de propaganda. • Roupas e serviços correlatos. • Componentes e acessórios elétricos.
Atacado	• Produtos químicos e anexos. • Confecções. • Componentes elétricos. • Flores. • Frutas. • Móveis. • Mantimentos em geral. • Tintas. • Jóias e bijuterias. • Suprimentos de papelaria. • Produtos esportivos. • Brinquedos em geral.

Áreas	Exemplos
Varejo	• Restaurantes. • Lojas de roupas. • Lojas de autopeças. • Lojas de produtos eletrônicos. • Lojas de produtos esportivos. • Floriculturas. • Livrarias e papelarias. • Mercearias. • Bares. • Lojas de calçados. • Drogarias e farmácias. • Postos de gasolina.

RESUMO:

Nesta aula estudamos o que é uma empresa, os tipos, suas principais características, como constituir uma empresa (negócio) e quais as melhores opções de negócios.