SEBRAE

PASSO A PASSO

PARA ABRIR UMA MICRO OU PEQUENA EMPRESA

SEBRAE

PASSO A PASSO

PARA ABRIR UMA MICRO OU PEQUENA EMPRESA

SUMÁRIO

- Introdução 4
- Primeiras reflexões 5
- Identifique os problemas 7
- Estudo do mercado e análise da concorrência 8
- Operacionalizando o empreendimento 11
- Planejamento financeiro 13
- Adequação dos procedimentos contábeis 15
- Definindo as equipes da empresa 17
- Orçamento definido para estratégias de Marketing Digital 19
- Gestão financeira e tributária 21
- Controle emocional para lidar com os empreendimentos 22
- Medidas para formalização das atividades 24
  - Opções de Formalização 25
  - Fique atento! 27
- Considerações finais 30

SEBRAE

Introdução

Você sabia que abrir uma micro ou pequena empresa é o desejo da maioria dos brasileiros? Indo contra o que muitos dizem, o Brasil é um país com muita iniciativa!

Para se ter uma noção, pesquisas acerca do Monitoramento do Empreendedorismo Global (GEM) realizada com o apoio do Sebrae no Brasil e do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP) apontou que o Brasil é o país que mais empreende em relação a outros países.

Embora sejamos um país muito produtivo, abrir uma nova empresa exige muitos cuidados, pois, não adianta entrar de cabeça em um negócio sem estar adequadamente preparado. Para abrir uma empresa, o futuro empreendedor precisa se planejar bem, além de ser muito importante ter a ajuda de um contador.

Tomando essas precauções, a abertura de uma micro ou pequena empresa pode se tornar um processo mais fácil, além de fazer com que o negócio tenha maiores perspectivas de crescimento futuro.

No entanto, incluindo a competição acirrada dos mercados turbulentos, os futuros empreendedores também precisam lidar com a burocracia para se fazer negócios no Brasil, que é considerado um dos mais burocráticos nesse aspecto.

Assim, este e-book irá ajudar os futuros empreendedores que querem abrir uma micro ou pequena empresa, apresentando informações relevantes para uma tomada de decisão mais adequada.

Confira agora mesmo!

Primeiras reflexões

Normalmente, os empresários estão convencidos da decisão de abrir o seu próprio negócio, mas não sabem dar o primeiro passo.

Geralmente, muitos dos futuros empreendedores não sabem o que fazer antes que a empresa seja formalmente estabelecida e possua um CNPJ. A princípio, é preciso entender aos poucos como abrir uma empresa.

As questões burocráticas envolvidas podem, em última análise, ser frustrantes e se tornar um obstáculo para o avanço dessa ideia.

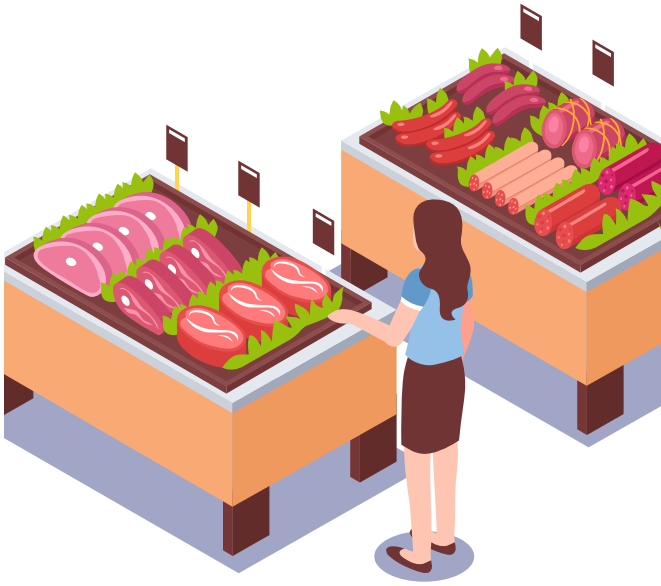
Surgem dúvidas, principalmente envolvendo documentos necessários, nomes de empresas, registros municipais e outros fatores.

O ato de constituir uma empresa já é a concretização do objetivo. Isso geralmente significa que os sonhos são realizados.

No entanto, até que este ponto seja alcançado, ainda existem muitas questões que precisam ser analisadas e estudadas.

A ideia é que a iniciativa não seja frustrada e o esforço e o investimento envolvidos não sejam em vão. Além disso, é necessário avaliar o seu perfil empreendedor.

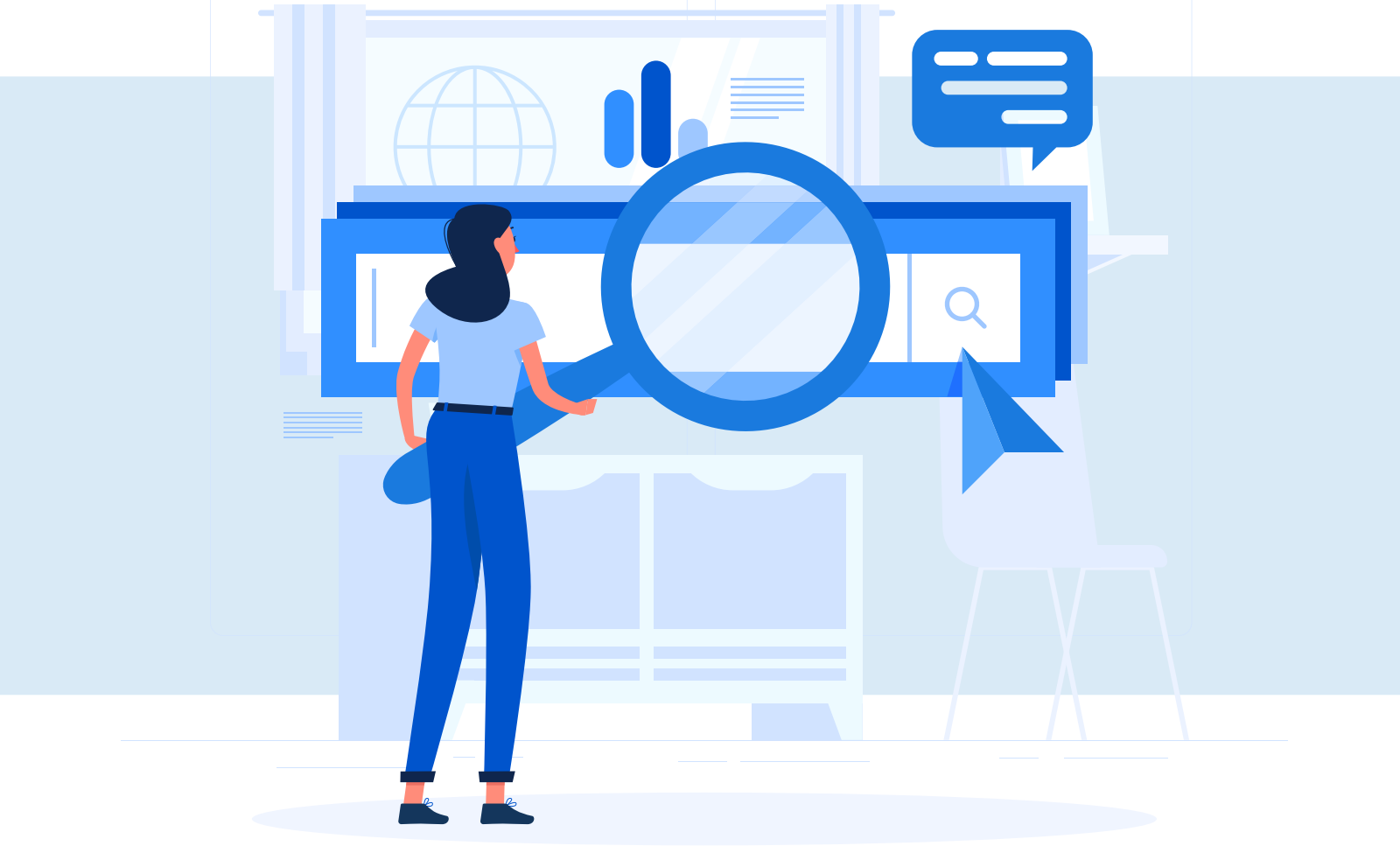
É importante entender suas principais características, para compreender como escolher seus sócios, estudar os mercados em que entrará, formular planos de negócios, definir seus objetivos, prever custos iniciais, planejar reservas de capital e escolher um sistema tributário adequado.



Os futuros empreendedores ainda precisam saber e muitos empreendedores experientes já queriam saber antes. Uma é que aprender com os erros dos outros é mais vantajoso do que aprender com os seus próprios.

Você deve saber observá-los e usá-los como prevenção. Outro ponto é que conhecer seus clientes é mais importante do que conhecer seus produtos, portanto, esteja preparado para monitorar sua concorrência.

O Sebrae oferece um extenso cardápio de soluções que podem ajudar na abertura de uma micro ou pequena empresa. Cursos, consultorias, diagnósticos, oficinas, palestras, planilhas e aplicativos pode auxiliar quem já é dono de negócio e, também, aqueles que sonham em abrir e gerenciar a sua própria empresa. Portanto, procure o Sebrae mais próximo ou ligue para o 0800 570 0800 para maiores informações sobre o passo a passo de como abrir a sua empresa.



Identifique os problemas

Um fator bastante recorrente é que toda empresa que leva a sério suas atividades tem sugestões claras para resolver problemas específicos. É comum perceber que empreendedor iniciante faz muitas ações porque não consegue determinar com precisão a direção do negócio.

Algumas pessoas até afirmam que precisam diversificar para alcançar o sucesso hoje. Porém, na realidade, é preciso primeiro fazer o básico e entender os objetivos principais da empresa.

Esse questionamento para identificar os problemas vai potencializar o direcionamento do planejamento estratégico e determinar os rumos que a organização deve tomar na hora de operacionalizar os serviços que serão oferecidos.

Estudo do mercado e análise da concorrência

Você sabe qual problema sua empresa deseja resolver? Excelente! Agora é o momento de analisar como as outras pessoas lidam com essas questões: Quem é seu concorrente? Como ele atende ao mercado? Ele está cooperando com outras organizações?

Saber todas essas informações o ajudará a entender o fluxo em que você navega: a maneira como seu cliente pensa, falhas que você pode evitar e medidas adequadas que você pode seguir a fim de prevenir dores de cabeça no futuro.

Outro fator essencial na análise competitiva é a possibilidade que você descubra como sua empresa se destaca.

Pense nisso: como posso prospectar o interesse do cliente para finalmente estabelecer uma relação de fidelidade?

Quais os principais motivos que levam os clientes a reclamarem?

Por exemplo, caso a problemática seja abuso de preço, tente fornecer produtos mais baratos. Se a qualidade do serviço for ruim, faça diferente. O serviço do concorrente precisa ser melhorado?

Todos esses questionamentos são cruciais para definir a atuação funcional da empresa. Inicialmente, é imprescindível que os gestores realizem pesquisas extensas com o intuito de investigar quais são os investimentos mínimos necessários para iniciar um negócio.

É importante considerar o cálculo das despesas para que a sua empresa não inicie do zero. A escolha ideal seria de algum segmento em que o empreendedor já conheça ou que tenha domínio o suficiente para se desenvolver com prosperidade.

Porém, se não for esse o seu caso, ainda é possível realizar negócios em áreas distintas com o auxílio de franquias, por exemplo. Também, é possível extrair o conhecimento processual de outros modelos de negócios que já se encontram integrados no mercado.

Quanto à área em que o negócio será estabelecido, a definição do local é essencial, quer seja para empresas que comercializem produtos, quer seja para empresas que prestem serviços. A escolha adequada do local em que a empresa irá operar é capaz de definir especificamente o retrocesso ou a ascensão do negócio.

Se você abrir uma loja, é importante traçar um mapa do local e determinar os clientes, suas escolhas e seus desejos.

Ou seja, deve haver compatibilidade entre os produtos oferecidos e as alternativas da região selecionada. Para provedores de serviços, a seleção deve seguir uma lógica diferente.

Em primeiro lugar, é essencial esquecer a velha imagem daquele enorme escritório.

Ou seja, ao definir uma localização, o mais importante é poupar dinheiro.

Se o empreendedor puder trabalhar em um escritório doméstico, terá muitas vantagens em relação aos concorrentes. Entretanto, caso o trabalho em home office não seja possível, métodos alternativos, como escritórios compartilhados, podem ser utilizados.

Operacionalizando o empreendimento

Existe um recurso muito útil para a operacionalização dos empreendimentos, é o denominado Business Model Canvas.

Esse é um recurso para desenvolver modelos de negócios.

Mesmo que a empresa funcione plenamente, esse recurso pode ajudar a empresa a analisar e organizar suas operações.

De maneira geral, esse recurso consiste num framework organizado em 4 módulos principais. Nesse sentido, busca solucionar às principais dúvidas a fim de promover garantias de desenvolvimento organizacional.

Todos esses módulos são divididos em várias etapas, tendo a sua relevância considerada para atingir o objetivo.

Esse mecanismo ajudará você a gerar uma organização mais consolidada, que será muito atraente para seus clientes. Ou seja, o plano corporativo é o principal mecanismo necessário para dominar os fatores de abertura de negócios.

Essa medida contém um planejamento estratégico e fases que todos os empreendedores iniciantes normalmente irão passar.

Nessa circunstância, é necessário dimensionar as previsões possíveis para as diferentes situações e evitará acontecimento desagradável que possa prejudicar a prosperidade organizacional do empreendimento.

O plano de negócios auxilia os empreendedores para uma compreensão abrangente do objetivo corporativo, além de permitir que controle melhor seu comportamento, especialmente em termos de controle financeiro.

Planejamento financeiro

O principal fator que afeta a abertura das empresas é o plano financeiro. Portanto, é essencial que seja analisado o custo de iniciar uma atividade em nível organizacional.

Entretanto, o valor gasto para essa abertura dos negócios pode variar em cada segmento de mercado.

Para a elaboração de um planejamento financeiro adequado, é essencial observar se a localidade escolhida como ponto operacional da organização precisa de reforma, quanto é o aluguel, quais colaboradores devem ser empregados, os dispositivos a serem adquiridos e quais fornecedores serão necessários para lhe fornecer ajuda.

Dessa forma, vale a pena pesquisar e estudar os impostos a serem pagos pela sua empresa, os quais podem ser diferentes de empresa par empresa, dependendo do tipo de negócio que você quer montar. O auxílio contábil para descobrir quais impostos precisam ser pagos é importante para uma tomada de decisão mais acertada para o seu modelo de negócio.

Todos nós sabemos que a burocracia em diversos momentos é entediante. No entanto, sua empresa também deve operar legalmente e, em última instância, não encontrará problemas judiciais.

Com isso em mente, tente entender as medidas dentro das legalidades acerca de como formar um ambiente organizacional e cumprir rigorosamente esses procedimentos.

Assim, você como empreendedor, deverá considerar a possibilidade de proporcionar aos funcionários benefícios que possam reter talentos na empresa.

Como o negócio ainda está começando a operar, ofereça todos os benefícios obrigatórios e, com o tempo, poderá fornecer outros itens que não estão na lista, mas que são importantes para manter a equipe motivada, tais como como vale-refeição, seguro de vida, plano de saúde, dentre outros.

No entanto, a ausência de quaisquer documentos pode inviabilizar os negócios da empresa.

A autorização varia para cada segmento. As leis do seu estado e cidade também podem ter requisitos específicos.

Portanto, é importante novamente contar com a ajuda de profissionais de contabilidade e não omitir nenhum detalhe.

Com isso, é possível reduzir bastante a burocracia do processo de abertura e ainda evitar contratempos que podem atrasar sua abertura, ou pior, fazer você gastar muito dinheiro.

Mas, em geral, você precisará visitar a Comissão de Comércio, a Receita Federal e até a Prefeitura para obter todos os documentos que sua empresa precisa. Além disso, lembre-se de manter a gestão empresarial atualizada, como finanças, recursos humanos, entre outros.

Adequação dos procedimentos contábeis

Conforme mencionado anteriormente, a escolha de um contador de confiança é essencial para garantir que todos os processos formalizados da empresa sejam realizados corretamente.

Além disso, também pode ajudá-lo a escolher o sistema tributário certo para o seu negócio, evitando que você pague impostos desnecessariamente, e tudo isso é feito dentro do escopo da lei.

Um bom contador também poderá ajudá-lo a elaborar um cronograma de pagamento, de forma a evitar o pagamento de juros e multas desnecessárias por esquecimento.

Essa abordagem pode até organizar seu fluxo de caixa e fornecer recursos suficientes para cumprir todos os seus compromissos.

Em termos contábeis, o capital de giro é fundamental para garantir o bom desenvolvimento da empresa. Isso porque, geralmente no início das operações, a empresa ainda não tem receita suficiente para arcar com todas as despesas.

Portanto, é importante calculá-lo corretamente para que você não precise depender de empréstimos bancários para quitar dívidas.

O cálculo do capital de giro deve considerar todas as despesas do negócio, desde a compra de mercadorias até as despesas mais simples, como água, luz, internet, por exemplo.

Dessa forma, poderá assumir com segurança os seus compromissos até que a empresa consiga articular as atividades com mais autonomia.

Definindo as equipes da empresa

Para que uma empresa tenha um sucesso maior, ela precisa de uma equipe dedicada e capacitada, caso contrário, o processo será executado de maneira inadequada, e os clientes não terão uma boa experiência com o seu negócio.

Portanto, é fundamental escolher corretamente sua equipe para obter melhores resultados.

Então, você também deve considerar a possibilidade de proporcionar aos funcionários benefícios para reter o talento da empresa. Como a empresa ainda está começando a operar, é melhor oferecer pelo menos benefícios obrigatórios, como auxílio transporte.

Com o tempo, você pode fornecer outras coisas que não estão na lista, mas são importantes para manter a equipe motivada, como vale-refeição, seguro, plano de saúde, entre outros.

Os benefícios às equipes têm contribuído muito para o sucesso do negócio, pois proporciona um ambiente estimulante e saudável para os colaboradores.

O engajamento pode levar a um ciclo produtivo positivo, no qual os profissionais estão em boa forma na empresa e, portanto, trabalham melhor. Essa situação gera melhores resultados, o que também garante benefícios para a equipe.

Pode-se dizer que o engajamento proporciona a construção de uma espiral de crescimento em que a equipe segue avançando.

O engajamento da equipe contribui para a saúde ocupacional porque decorre de uma verdadeira identificação com o trabalho.

Dessa forma, os profissionais ficarão mais dispostos, mais engajados e envolvidos. Portanto, eles fornecem melhor atendimento ao cliente, produzem melhores produtos e oferecem serviços de maior qualidade.

Orçamento definido para estratégias de Marketing Digital

O marketing é uma ferramenta essencial que pode otimizar suas vendas e tornar seu negócio lucrativo.

Atualmente, o marketing digital é mais atraente do que o marketing tradicional, porque por meio do marketing digital, mais pessoas podem ser atraídas.

Além disso, ele pode calcular o ROI (retorno sobre o investimento) com mais precisão.

Portanto, é importante investir na criação de sites e blogs de alta qualidade. Dessa forma, você será capaz de atrair seus clientes por meio de conteúdo relevante, o que ajudará a quebrar a oposição de clientes em potencial e, finalmente, convencê-los de que seu produto ou serviço é a melhor escolha.

Nesse momento, você pode incluir no seu orçamento a contratação de uma equipe dedicada, que ficará responsável por gerenciar melhor a sua campanha.

Lembre-se de que devem ser feitos investimentos em marketing, caso contrário, você não conseguirá alcançar pessoas que possam estar interessadas em adquirir serviços ou produtos.

Para ter sucesso, é preciso enxergar o seu negócio, o que significa planejar e realizar um trabalho de distribuição inteligente que possa alavancar as vendas e promover um relacionamento duradouro com o público.

Acontece que as ferramentas de marketing digital, como produção de conteúdo, e-mail marketing e redes sociais, são muito eficazes.

Saber como iniciar um pequeno negócio requer não apenas um bom produto e disposição para ajudar os clientes, mas também muito mais. Da burocracia à gestão do dia a dia, é muito importante entender todo o negócio e como atuar no mercado e alcançar bons resultados.

Gestão financeira e tributária

Outro foco importante é a legislação financeira e tributária. Em primeiro lugar, é importante definir o modelo tributário do negócio. Será lucro real ou Simples Nacional?

Embora muitas pessoas acreditem que o Simples é sempre vantajoso, as empresas de alguns ramos podem obter mais benefícios em outros modelos - como a obtenção de isenções.

Portanto, consulte um contador ou advogado tributário para fornecer bons conselhos. Em termos de finanças, é importante que os novos empreendedores comecem de forma esclarecida.

Na hora de abrir um negócio o foco deve ser no capital inicial, por isso muitas pessoas optam por associações, mas devem ter cuidado na hora de escolher sócios para auxiliar na formação de capital: além da participação financeira, espera-se que ele tenha conhecimento no campo de negócios.

Controle emocional para lidar com os empreendimentos

Avalie todas as questões levantadas até agora, não só sobre essas técnicas, mas você também deve se fazer esta pergunta e se responder com honestidade: afinal, quero abrir um negócio?

Essa questão se desdobra em algumas outras questões, tais como: Estou pronto para lidar com todos esses desafios?

Estou pronto para enfrentar possíveis frustrações e seguir em frente, continuar aprendendo, me aperfeiçoar e encontrar as melhores ferramentas, parceiros e alternativas para fornecer produtos de maior qualidade?

Na verdade, isso parece assustador, mas é preciso parar em algum momento e fazer uma autoavaliação. Você realmente tem esse tipo de perfil empreendedor?

Essas questões não pretendem desencorajá-lo, apenas permite que você reflita sobre o que está para acontecer.

Não é segredo que abrir uma empresa é um grande desafio profissional, mas também traz grandes recompensas. Saiba como avaliar esses detalhes!

Sua empresa precisa definir um rumo. Operar sem rumo é a receita ideal do fracasso para qualquer tipo de negócio, pois, possivelmente, a empresa não irá muito longe! Portanto, saiba identificar sua localização e para onde pretende ir, descrevendo sua meta e tendo sempre em mente a importância de cumprir os objetivos estabelecidos no planejamento estratégico.

Na verdade, quando se trata desses dois conceitos, é importante saber distinguir os objetivos das metas, porque são diferentes.

Pense em um objetivo como uma meta maior a ser alcançada, que é o que você propõe. Por exemplo: Meu objetivo é fazer da minha empresa uma referência para o meu setor no Brasil.

A fim de atingir esse objetivo, vou delinear alguns objetivos.

Ao contrário das metas, elas geralmente envolvem prazos, custos, quantidades e indicadores específicos.

Sempre tenha em mente que o mundo está mudando e se modernizando o tempo todo. Além disso, você precisa acompanhar o ritmo de tudo isso, se preparar ao máximo por meio de cursos e treinamentos, e se atualizar de acordo com as novas tendências e hábitos do seu setor.

Para poder aplicar todo esse conhecimento na empresa, é muito importante que você seja um empresário experiente.

Outra característica básica que todo líder deve ter é a habilidade de mudar de direção quando necessário e a habilidade de estar aberto a qualquer tipo de mudança.

Medidas para formalização das atividades

A formalização da sua empresa será um passo muito importante, porque será a partir dessa ação que ela existirá legalmente e será reconhecida. Com isso, também será possível fazer ampla divulgação para acessar novos mercados e clientes que você não conseguiria trabalhando na informalidade.

Mas não tenha pressa! O importante é que a formalização aconteça quando você já estiver com todo o planejamento completo e pronto para dar início às atividades.

O planejamento é importante porque é por meio dele que serão consideradas todas as informações e situações que envolvam o seu tipo de negócio, como produto ou serviço, qual será o local de funcionamento, quem será o seu público, principais estratégias de divulgação, dentre outros.

Opções de Formalização

Empresas que estão começando suas atividades podem se formalizar de diversas maneiras, sendo as mais usuais como Microempreendedor Individual (MEI) ou como Microempresa.

Se optar pelo MEI, todos os processos de formalização serão realizados pela internet, no endereço https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/servicos-para-mei. Procure ajuda do Sebrae e terá acesso a todas as informações que precisará antes da formalização e, também, para a gestão da sua empresa.

Mas atenção, antes de fazer a formalização como MEI, é importante que você faça uma consulta prévia junto a prefeitura do seu município para assegurar-se que o local escolhido será permitido pela prefeitura em relação à atividade que será trabalhada.

Busque também informações sobre licenciamento sanitário, ambiental e junto ao Corpo de Bombeiros. Dependendo da atividade ou do local escolhido estes registros podem ser necessários.

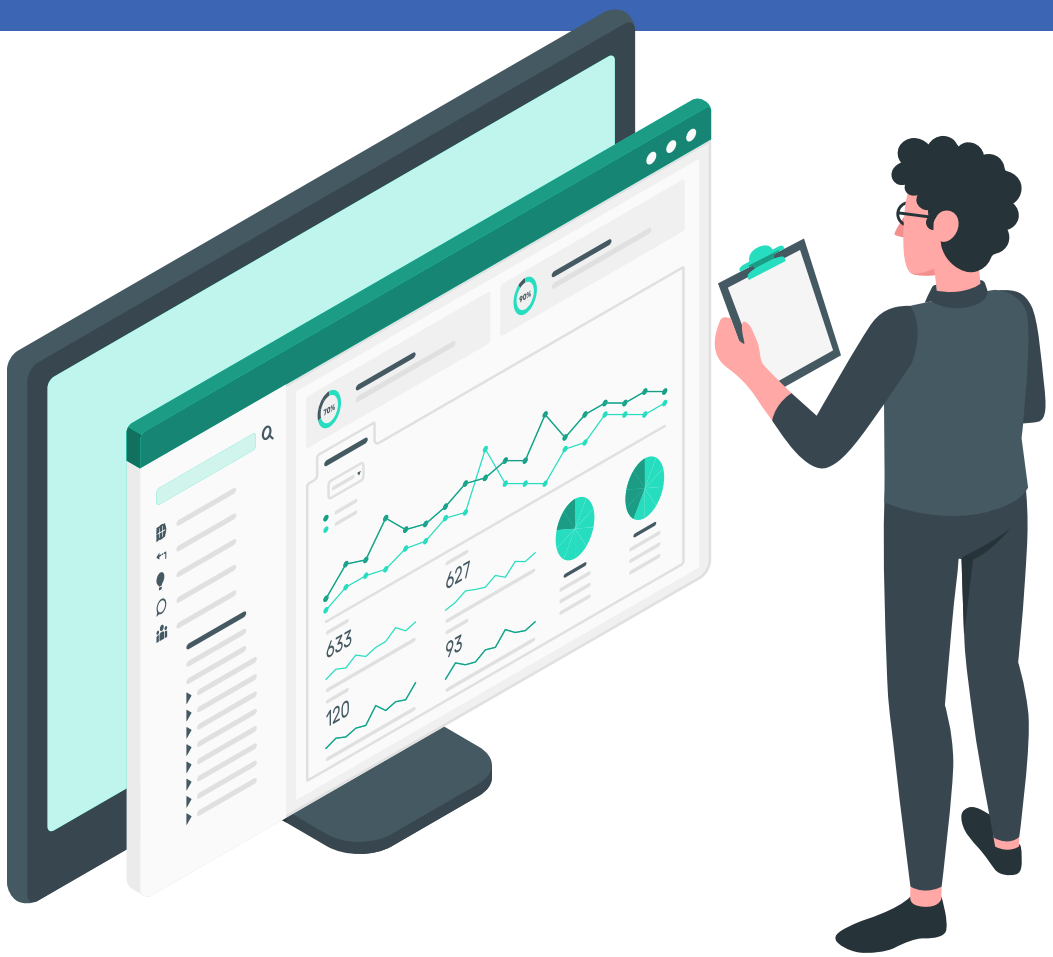
Para o caso de registrar seu negócio como uma Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), o processo de formalização é diferente sendo importante contar com ajuda especializada, como um contador, por exemplo.

Para isso, além do CNPJ e do contrato social, você precisa estar atento para realizar corretamente todas as inscrições, licenças e alvarás necessários para o seu tipo de negócio, pois, a falta de algum desses documentos poderá atrasar ou mesmo inviabilizar a abertura da sua pequena empresa, causando prejuízos.

Por isso, a importância de se consultar um profissional contábil que conheça a legislação local, bem como sobre todas as licenças e autorizações que a sua empresa necessitará para que possa funcionar corretamente.

Assim, os principais documentos que serão necessários para abertura de uma micro ou pequena empresa são:

CONSULTA DE VIABILIDADE – Em geral, é feita através de um formulário eletrônico que deve ser preenchido pelo Portal Redesim do seu Estado, contendo informações tais como: dados do endereço, atividade econômica e nome empresarial escolhido. Após o preenchimento da Viabilidade um número de protocolo será liberado que deverá ser acompanhado.



REGISTRO DA EMPRESA – em geral, é realizado pela Junta Comercial ou no Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, variando de acordo com a natureza jurídica escolhida para a sua empresa. Com o registro da empresa, você terá em mãos o contrato social ou a declaração de empresário).

ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO – essa é uma licença que lhe permitirá o funcionamento da sua empresa e pode variar de município para município, sendo que o processo que será adotado deverá estar descrito na consulta de viabilidade.

LICENCIAMENTO AMBIENTAL, SANITÁRIO E JUNTO AO CORPO DE BOMBEIROS – a regularização nesses órgãos licenciadores será fundamental para o seu negócio, a depender do tipo de atividade a ser desenvolvida, do local de funcionamento e até mesmo do tipo de edificação. Na consulta de viabilidade, você também deverá ter acesso a essas informações.

IMPRESSÃO DE DOCUMENTOS FISCAIS – Para emissão de Notas Fiscais, será importante solicitar Autorização para Impressão de Documentos Fiscais (AIDF) na secretaria da Fazenda do Estado ou do município.

Fique atento!

Em muitos estados, este processo é integrado e quando se dá entrada no pedido de registro, na Junta Comercial ou no Cartório, será também realizada a emissão do CNPJ e da Inscrição estadual.

Após a abertura da empresa, os custos iniciais são: aluguel, gastos com água e energia, telefone, contrapartes, impostos e custos oficiais, quando é ajustado imediatamente.

A microempresa é enquadrada no simples nacional, com base em uma forma simplificada e integral de cobrança de impostos e contribuições baseadas em vendas brutas. A alíquota varia entre 4% a 17. 42%.

É importante lembrar que empresas de serviço, comércio ou indústria pagam impostos diferentes. As empresas de serviço pagam ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza), as empresas de comércio, pagam ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação) e, as indústrias, pagam IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados).

A pessoa que exerce a atividade econômica sem um parceiro pode abrir uma Eireli. A principal diferença é que o ativo pessoal do empresário, em caso de dívidas, não é usado para cumprir as obrigações, ou seja, há uma separação dos ativos pessoais com os ativos da empresa.

O capital social mínimo exigido para a abertura de uma sociedade de responsabilidade limitada é de 100 salários mínimos.

Para abrir uma empresa limitada, é necessário ter pelo menos um sócio. No caso de dívidas, os membros com sua propriedade pessoal estão reagindo em sua parte da sociedade.

Considere esse exemplo: Se houver dois parceiros e cada um deles reagir 50% na sociedade, eles serão compartilhados de dívida no meio da responsabilidade. Como Eireli, a pessoa física não precisa de sócios para abrir a sua empresa.

No entanto, no caso de dívidas, seus produtos privados são usados para pagamentos adequados aos credores. Isso também se aplica a passivos pessoais em que os produtos da empresa podem ser usados para pagamentos.

Se o empresário é casado em comunhão de bens, os bens de seu cônjuge também podem servir como pagamento.

Considerações finais

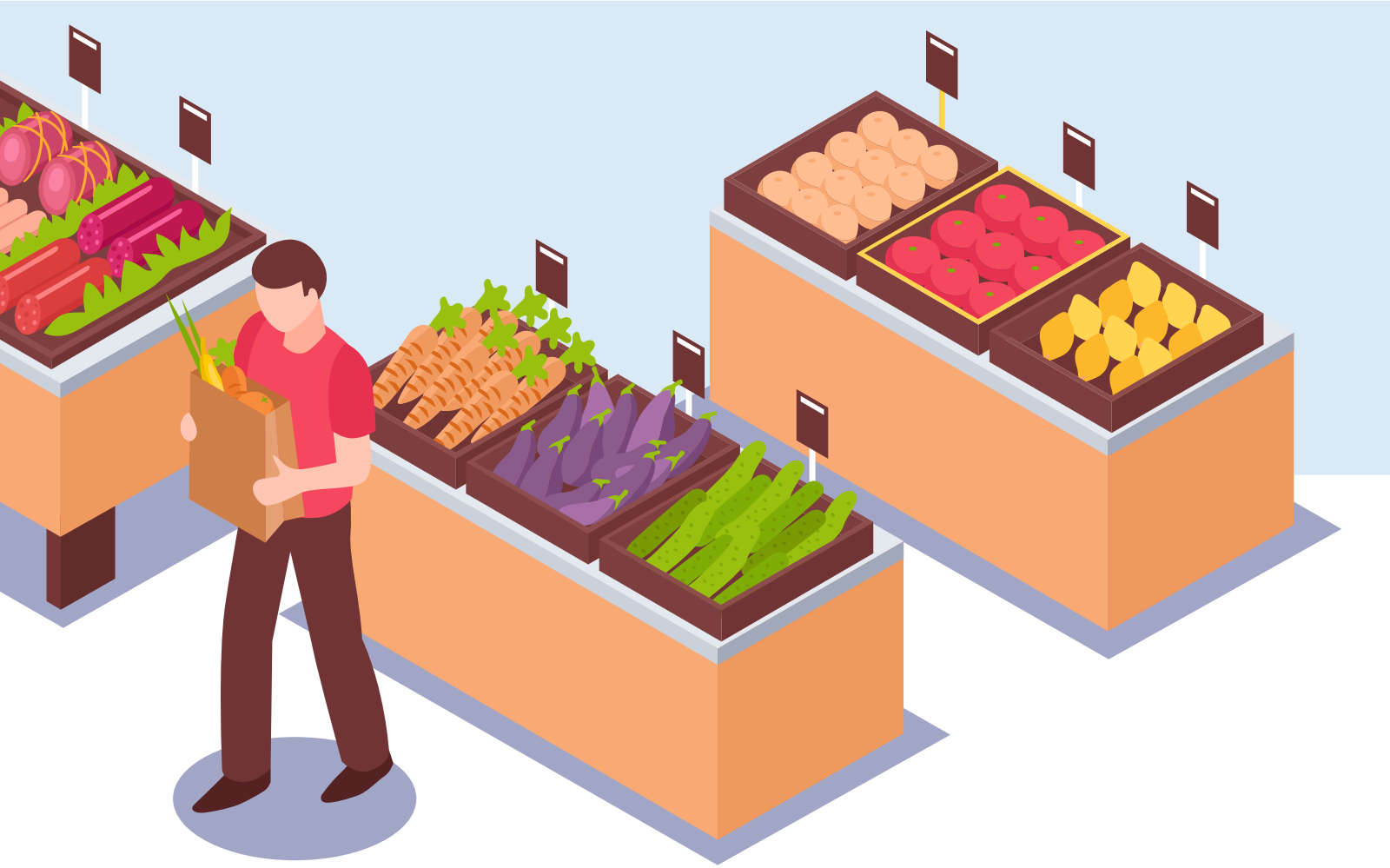
O empreendedorismo é uma oportunidade para se livrar do desemprego e lançar oficialmente atividades, gerando emprego e renda para cidadãos onde a empresa for estabelecida, além de arrecadar impostos que poderão ser utilizados pelos órgãos governamentais em políticas públicas que visem à melhoria do ambiente de negócios.

Os pequenos negócios promovem a circulação do dinheiro para áreas onde vivem os consumidores. Quanto mais empresas em determinado local, mais opções os clientes possuem para compra de produtos ou serviços.

Dessa forma, produtos mais competitivos geram preços atrativos e estimulam o consumo e, com isso, as empresas podem investir mais em inovação e qualidade de produtos e serviços, aumentando assim o status de sua marca.

As micro e pequenas empresas são importantes para o crescimento econômico do país e respondem pelo maior percentual de geração de empregos. Ao criar oportunidades de emprego, essas empresas podem ajudar a reduzir a desigualdade social.

Gostou do conteúdo? Acesse nossos canais e tenha acesso a milhares de informações que poderão ajudar na abertura ou na gestão da sua empresa.



SEBRAE

www.sebrae.com.br 0800 570 0800