



CARTILHA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E FORMALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS NO AMAZONAS

**CARTILHA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA
PARA MICROEMPRESÁRIOS E PARA A FORMALIZAÇÃO DE
NEGÓCIOS EM ÁREAS DE FRONTEIRA COLÔMBIA-BRASIL**

EDITOR

Banca de las Oportunidades CAIXA Económica Federal
CAF

VICE-PRESIDÊNCIA DO SETOR PRIVADO

Jorge Arbache

COORDENADOR

Miguel Arango

AUTORES

Fundación Capital

CONCEITO GRÁFICO

Fundación Capital

DESENHO GRÁFICO

Claudia Parra Gabaldón

A versão digital desta publicação pode ser encontrada em:

<http://www.scioteca.caf.com/>

© 2021 Corporación Andina de Fomento

Todos os direitos reservados

Este "Cartilha de Educação Financeira e Formalização de Negócios na Amazônia" vem acompanhado de um "Guia para Multiplicador" que apóia e facilita as oficinas.

INTRODUÇÃO	4
COMO USAR OS PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS PARA ALCANÇAR METAS PESSOAIS E TAMBÉM NOS NEGÓCIOS?	
ORÇAMENTO E CRÉDITO	5
Orçamento	
Crédito e Endividamento	
COMO INVESTIR MELHOR SEU DINHEIRO ?	
INVESTIMENTO, MEIOS DE GESTÃO	9
Poupança e investimento	
Produtos financeiros e de investimento	
O QUE GANHAM EM FORMALIZAR SEU NEGÓCIO E COMO PODEM SER BEM SUCEDIDOS ABRINDO UMA EMPRESA EM ZONA DE FRONTEIRA?	
FORMALIZAÇÃO E COMÉRCIO	11
Quais são as vantagens de se formalizar em Brasil?	
Qual é a rota de formalização, custos e requisitos de processo?	
COMO PROTEGER SUAS FAMÍLIAS E SEUS NEGÓCIOS E PREPARAR-SE PARA ENFRENTAR IMPREVISTOS?	
RISCOS E SEGUROS	16
Os seguros	

Esta cartilha foi elaborada no ano 2018, no marco da iniciativa de Educação Financeira e Formalização Empresarial no Amazonas, liderada pela CAF, Banca de las Oportunidades, Caixa Econômica Federal e Fundación Capital. Seu desenho e conteúdos foram construídos graças à valiosa contribuição de parceiros locais em Tabatinga, como o SEBRAE Amazonas, a Defesa Civil Amazonas e o IFAM.

O objetivo do projeto é fortalecer as capacidades dos microempreendedores da região fronteira de Tabatinga (Brasil) e Letícia (Colômbia) e favorecer o crescimento dos seus empreendimentos. Se espera que as oficinas e seus conteúdos facilitem uma tomada de decisões informada e consciente, e que permitam aos empreendedores:

- ▶ Ter acesso a ferramentas que permitam uma melhor gestão do dinheiro e alcançar metas.
- ▶ Identificar os mecanismos disponíveis para aceder a créditos financeiros e as ferramentas necessárias para comparar diferentes opções no mercado.
- ▶ Conhecer diferentes opções de poupança e investimento e saber como comparar os produtos que lhes são oferecidos.
- ▶ Ter acesso a informação sobre a rota, as vantagens e os custos do processo de formalização, e saber o que implica operar numa zona de fronteira.
- ▶ Compreender como proteger as suas famílias e ficar preparados para enfrentar imprevistos.

POUPANÇA

▶ POR QUE POUPAR?

- A poupança gera tranquilidade, permite obter capital para investir, enfrentar emergências e gastos imprevistos.
- A poupança permite cumprir metas e sonhos.

▶ QUAL É A MELHOR FORMA PARA ALCANÇAR METAS?

- Os sonhos são a longo prazo. A partir de nossos sonhos, devemos definir quais metas de curto prazo queremos alcançar e em quanto tempo.
- É importante identificar as ações concretas que devemos realizar cada dia para cumprir as metas de nossos negócios.

▶ CONSTRUA SUA META

META (algo que esperam alcançar em menos de um ano)

.....
.....

VALOR (não tem que ser exato)

.....
.....

TEMPO (em quanto tempo gostaria de conseguir)

.....
.....

AÇÕES (o que fazer para conseguir)

.....
.....

▶ CONSELHOS PRÁTICOS

- 1** É importante **definir em quanto tempo** você quer alcançar suas **metas** e **identificar quais ações concretas** deve realizar cada dia para cumpri-las.
- 2** Não é necessário ser rico para poupar. **É possível separar um pouco a cada dia.**
- 3** Trate de manter a poupança fora do seu alcance e da sua família: **uma entidade financeira não terão a tentação de gastar.**
- 4** **Não saia com muito dinheiro** em espécie quando saiam, evitem a tentação de gastar!
- 5** Em casa, tome medidas para fazer bom uso dos recursos: **economizar energia, não desperdiçar água e luz.**

ORÇAMENTO

▶ REGISTRO RECEITA X DESPESAS DO LAR

RECEITA (dinheiro que entra)

Salario 1:

Salario 2:

DESPESAS (dinheiro que sai)

Aluguel:

Comida:

Transporte:

Vestuário:

Despesas médicos:

Entretenimento:

Outros:

.....
Total receita:

.....
Total despesas:

TOTAL RECEITA - TOTAL DESPESAS = POUPANÇA

▶ O QUE É E COMO ORGANIZAR O ORÇAMENTO PARA A CASA?

- O orçamento familiar **é a quantia em dinheiro que uma família precisa para suprir as necessidades diárias e despesas regulares**, como aluguel ou pagar contas de energia ou água.
- É essencial manter um registro de receitas e despesas, tanto em casa quanto no negócio. Isso nos permite tomar melhores decisões sobre gastos (priorizar) e ter controle sobre nossas vidas.
- É muito importante manter as contas domésticas e empresariais separadamente. As vendas de negócios não podem ser consideradas uma renda familiar, uma vez que elas também devem cobrir as despesas comerciais.

▶ CONSELHOS PRÁTICOS

- 1** Tenham sempre um livreto em mãos para anotar os movimentos. Também existem aplicativos para celulares que podem ajudar a organizar as contas.
- 2** Utilizem comprovantes para suas compras e vendas, isso servirá para mostrar que seu negócio funciona e que a empresa é séria.

CRÉDITO E ENDIVIDAMENTO

▶ QUANDO É ACONSELHÁVEL SOLICITAR UM CRÉDITO?

Os créditos são úteis quando são usados para investir e não para gastar. Ou seja, é útil quando o uso do crédito nos permitirá gerar renda. Em particular, créditos podem ser usados nas seguintes situações:

- 1 Financiar investimentos para o crescimento do seu negócio.
- 2 Aproveitar oportunidades de negócios,
- 3 Pagar pela sua própria educação e a dos seus filhos.
- 4 Adquirir ou melhorar a moradia.

▶ O QUE DETERMINA QUE UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA APROVE OU NEGUE UM EMPRÉSTIMO?

1 Para solicitar um empréstimo e para que a instituição financeira o aprove, sua empresa deve ter **um ano de existência** (isso depende da entidade).

2 Quando você pensar em solicitar um empréstimo bancário, conte ao assessor de crédito **informações relevantes em relação ao seu negócio** (quanto tempo leva aberto, o que a experiência que você tem, quem são seus clientes) e **para que usaria o crédito** (é preferível que a finalidade do empréstimo esteja relacionada com a atividade produtiva).

3 **Os assessores da instituição financeira poderão visitar o seu negócio.** Eles vão querer ver suas instalações, sua variedade, sua dinâmica de atendimento ao cliente.

4 Eles também vão querer conversar com suas **referências pessoais** (amigos, familiares) e **referências comerciais** (fornecedores, clientes), para descobrir se são pessoas responsáveis e comprometidas.

5 **Revisarão seus hábitos de pagamento.** É difícil conseguir um empréstimo se alguma vez tenham sido reportados em agências de crédito (como o SERASA). Mas eles não verão apenas isso: eles também vão querer ver se **pagam a tempo suas obrigações cotidianas:** o aluguel, os serviços públicos, etc. É por isso que é importante ser responsável com todos os pagamentos.

6 Se o crédito for aprovado, primeiro vão emprestar quantias baixas. Logo, ao avaliar seu **comportamento de pagamento** (se você for pontual com o pagamento das parcelas), aumentarão os valores.

▶ CONSELHOS PRÁTICOS

1 O dinheiro próprio é sempre melhor que o dos outros: a menos que você não tenha outra possibilidade, é sempre melhor poupar do que pedir um empréstimo.

2 As entidades financeiras não são todas iguais. Se em uma instituição financeira é negada uma solicitação, em outra podem aprová-la

3 Pagar suas contas e dívidas a tempo e eles não vão sobrecarregar vocês. Caso não paguem a tempo, eles você poderá ser reportado ao SERASA ou SPC e será difícil acessar um crédito novamente.

▶ O QUE LEVAR EM CONTA PARA COMPARAR AS DIFERENTES OFERTAS DE CRÉDITO?

1 PARCELAS

Esta é a coisa **mais importante**, que não é mais do que vocês podem pagar mensalmente.

2 PRAZO

Tempo em que vocês têm que devolver o dinheiro. Quanto maior o prazo, mais caro é o crédito. Há muitas pessoas que pagam apenas as prestações e não olham para o prazo, e acabam pagando muito mais do que tinham emprestado.

3 TAXA DE JUROS

Cobrança aplicada pelo uso de um empréstimo (corresponde a uma porcentagem do dinheiro que foi emprestado que é pago em cada parcela).

Taxas de juros altas são disfarçadas em prazos longos e parcelas baixas.

4 RAPIDEZ E FACILIDADE

Documentos e duração dos processos para a aprovação da solicitação.

5 OUTROS CUSTOS

Outros custos associados ao crédito que vocês devem pagar, como comissões, serviços, seguros, transações, etc.

▶ CONSELHOS PRÁTICOS

1 Ao pedir emprestado veja se poderá pagar o valor da parcela mensal. Mas tenham em mente que quanto mais parcelas vocês pagarem, mais caro será o seu crédito.

2 O mesmo acontece com os cartões de crédito. É melhor sempre comprar em uma única parcela e pagar o total sem juros. Lembrem-se que os adiantamentos de dinheiro com cartão de crédito geralmente têm um alto custo.

POUPANÇA E INVESTIMENTO

- 1 Um investimento **depende do risco** que cada um está disposto a assumir.
- 2 A poupança é um investimento de baixo risco (um investimento seguro) e também, baixo lucro. **É sempre bom ter uma poupança como “pé de meia”** para imprevistos.
- 3 É importante **distribuir seu dinheiro** em diferentes opções de investimento (algumas mais arriscadas e outras menos).

PRODUTOS FINANCEIROS E DE INVESTIMENTO

▶ SERVIÇOS FINANCEIROS

• CONTA POUPANÇA

Produto no qual é possível depositar e retirar dinheiro sempre que desejar. A instituição financeira reconhece um juro por manter o dinheiro na conta por um certo período de tempo. Pode-se realizar certo número de transações gratuitas mensais, ultrapassando esse limite, são cobradas taxas adicionais.

• CONTA CORRENTE

Serviço financeiro que permite depositar e retirar dinheiro sempre que desejarem. Existem diferentes opções de taxas e custos, assim como opções de contas correntes simplificadas que possuem condições de acesso mais fáceis e custos mais baixos. Essas contas geralmente não cobram taxas de abertura ou manutenção, mas possuem limites de saldo.

• CDB

O Certificado de Depósito Bancário (CDB) é uma maneira de economizar a longo prazo. Serve para economizar o dinheiro durante um determinado prazo (6 meses, um ano ou mais). Durante o tempo em que o dinheiro é depositado, uma taxa de juros é gerada. Isso faz com que o dinheiro produza, de modo que, no final do período, se recebe o dinheiro investido e os juros correspondentes.

• CONTA CORRENTE DE NEGÓCIOS

Serviço que facilita o gerenciamento de recursos de negócios. Ele permite que você otimize o gerenciamento de seus recursos e facilite as operações dentro de sua empresa. É ideal para realizar suas transações comerciais (pagamento a fornecedores, recebimento de pagamentos eletrônicos através de cartões). Em geral, é cobrada uma taxa mensal que depende dos serviços adquiridos.

▶ CONSELHOS PRÁTICOS

- 1 **Aproxime-se das instituições financeiras** e conheça a oferta de produtos e serviços financeiros, avalie e compare os benefícios, facilidades e taxas de juros que eles oferecem.

2 Além das agências, lembre-se de que é possível fazer saques, depósitos e pagamentos nos correspondentes bancários (lojas de bairro que fornecem serviços financeiros).

3 A conta corrente simplificada é uma opção boa e de baixo custo para fazer depósitos, pagamentos e saques com frequência. As contas poupança e os CDBs são boas opções para economizar a longo prazo e ganhar mais juros.

4 Os cartões de débito permitem que vocês comprem em lojas com máquina de cartão sem ter que sair com dinheiro em espécie (o que é mais seguro e permite um melhor controle das despesas).

5 Tenha em mente que ao usar seus produtos financeiros ou seu nome **para realizar transações com dinheiro de origem duvidosa,** você corre o risco de ter problemas legais por lavagem de dinheiro.

▶ **ACEITAR PAGAMENTOS ELETRÔNICOS NO SEU NEGÓCIO**

PAGAMENTOS ELETRÔNICOS: para ter este serviço, vocês devem ter uma conta de negócios. Para a instalação, vocês devem verificar com seu banco ou com um representante do administrador do sistema de pagamentos de baixo valor.

VANTAGENS

- Aumento das vendas.
- Maior segurança (redução do dinheiro em espécie).
- Maior conveniência para contabilidade (movimentos ficam registrados).
- Favorece o acesso a outros produtos, porque cria histórico financeiro.
- Diferenciação de empresas que não aceitam pagamentos com cartão.
- Melhor atendimento ao cliente, oferecendo mais opções para financiar suas compras.

CUSTOS

- As cobranças e o custo dependem da instituição financeira na qual você tem sua conta para receber pagamentos.
- Comissões de vendas são uma porcentagem do valor vendido (2% ou 4%, por exemplo).
- O custo da comissão varia de acordo com a instituição financeira, o tipo de cartão (crédito ou débito) e a marca do cartão com o qual o pagamento é feito (Visa, MasterCard, etc.).
- Quanto maior as suas vendas mensais usando máquina de cartão, maior será o seu poder de barganha com a instituição financeira para acessar a melhores preços.

QUAIS SÃO AS VANTAGENS DE SE FORMALIZAR EM BRASIL?

▶ CONSELHOS PRÁTICOS

- 1 A formalidade permite que as empresas gerem confiança e credibilidade, sejam reconhecidas por entidades públicas e privadas, cresçam e participem de oportunidades de negócios e programas de apoio.
- 2 O processo de formalização também envolve obrigações, como o pagamento de impostos e contribuições sociais. Tenha em mente que você deve renovar o CNPJ a cada ano com a Câmara de Comércio e manter as informações da atividade comercial e seus dados de negócios atualizados na RUT.
- 3 Fazer negócios na área de fronteira é uma oportunidade de expandir sua base de clientes, acessar melhores preços para fornecer a si mesmo e expandir a variedade de produtos e serviços que você pode oferecer aos seus clientes. Ter seu negócio formalizado facilita o comércio na fronteira.

1 CREDIBILIDADE

Quando são formalizadas, **geram confiança**. A formalização é uma garantia de **qualidade e seriedade** frente aos clientes, entidades financeiras, fornecedores, investidores e órgãos de controle e fiscalização. Quando formalizado, **não há risco de sanções ou multas das agências de controle e vigilância**. Se possuem empregados, sabe-se que os trabalhadores estarão seguros e evitarão penalidades com o sistema de previdência social.

2 ACESSO À OFERTA INSTITUCIONAL

Possibilidade de acessar programas de apoio do governo, uma gama mais ampla de serviços de desenvolvimento de negócios (capacitações, programas de capital semente, feiras de negócios, etc.). Por exemplo, a formalidade permite o acesso a programas nacionais de inovação e negócios de CAPES - Cnpq, ENIMPACTO, Programa Nacional de Inovação ou ao fundo de apoio a pequenas empresas do BNDES.

3 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Possibilidade de tornar-se fornecedor de **empresas ou organizações do setor privado** (que requeiram CNPJ e / ou notas fiscais prestar contas) e possibilidade de comparecer a editais e obter contratos com **entidades públicas** (como Prefeitura, Governo Estadual ou Federal, SEBRAE, etc).

4 PREVIDÊNCIA SOCIAL

Permite enfrentar melhor os imprevistos, como doenças ou acidentes. Ajuda-nos a estar melhor preparados para a velhice (por exemplo, através do acesso ao INSS). Também permite acesso a Fundos de Garantia (FGTS) e seguro desemprego.

5 BENEFÍCIOS DO REFRONT

Zona de Regime de Fronteira Especial para as Localidades de Letícia e Tabatinga (Refront). **Não são pagos impostos para a entrada (importar)**

ou saída (exportação) de produtos de Letícia para Tabatinga e vice-versa. O exportador ou importador deve estar formalizado e apresentar a fatura (Letícia) ou nota fiscal eletrônica (Tabatinga).

***No caso brasileiro, uma declaração consolidada mensal de importação ou declaração de exportação mensal consolidada deve ser feita à Receita Federal do Brasil em Tabatinga.**

6 ACESSO A PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS

A formalização também permite um **acesso mais amplo a créditos e serviços financeiros que apoiam o crescimento do negócio.** Além de uma oferta de créditos com melhores taxas e de valores maiores, é possível obter máquina de cartão de crédito/débito, conta corrente, conta poupança, investimento, etc, sempre visando o crescimento e o bem estar financeiro dos negócios.

QUAL É A ROTA DE FORMALIZAÇÃO, CUSTOS E REQUISITOS DE PROCESSO?

No Brasil, as pequenas empresas têm duas opções principais a serem formalizadas, dependendo do número de funcionários e do seu faturamento anual: microempreendedor individual (MEI) ou microempresa (ME). Com base na Lei Complementar 123/2006¹, muitos benefícios foram criados com o fim de facilitar o processo de formalização, especialmente focado em microempreendedores.

É importante levar em conta que no caso dos pescadores vinculados a sindicatos, a formalização não é necessariamente uma vantagem. A medida que estejam vinculados e em dia com o sindicato, todos os pescadores contam com benefícios como aposentadoria (INSS), seguro saúde e proteção laboral.

▶ PARA SE FORMALIZAR COMO MEI

CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE

- Tenha faturamento limitado a R\$ 81.000,00 por ano (**R\$ 6.750,00 por mês**).
- Contrate no máximo 1 (um) empregado.
- Exerça uma das atividades econômicas previstas na Resolução CGSN no 140, de 2018.
- Verifique, através da consulta prévia com a prefeitura, que a atividade econômica pode ser exercida no local desejado.

DOCUMENTOS REQUERIDOS

- Número do seu **CPF**, data de nascimento, número de título de eleitor.
- **CEP de sua residência e do local** onde exercerá sua atividade. Número de **celular ativo**.

▶ **PASSO A PASSO (você pode buscar mais informações sobre o processo na Sala do Empreendedor da Prefeitura)**

PÁGINA WEB PORTAL DO EMPREENDEDOR

WWW.PORTALDOEMPREENDEDOR.GOV.BR

- Cliquem no botão Formalize-se • Insiram o número do CPF e a data de nascimento.
- Insiram o número do Título de Eleitor ou o número do recibo da declaração de Imposto de Renda dos últimos dois anos.
- Preencham os formulário com os dados solicitados.
- Receberão em seguida um código por SMS no telefone celular cadastrado, que será utilizado para confirmar o processo de abertura.
- Insiram o código recebido e confirme a inscrição.

EMISSÃO DO CERTIFICADO DA CONDIÇÃO DE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (CCMEI) PELO PORTAL DO EMPREENDEDOR (POR INTERNET)

- O processo de formalização do MEI será considerado devidamente concluído com a emissão automática da CCMEI, que consiste no CNPJ, a inscrição na Junta Comercial, no INSS e o Alvará Provisório de Funcionamento. A CCMEI é o documento comprobatório do registro como MEI.

▶ **OUTROS REQUISITOS**

EMISSÃO DO ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO DEFINITIVO PELA PREFEITURA DE TABATINGAR

- O Alvará Provisório de Funcionamento é obtido imediatamente após a inscrição. Porém, este documento não basta para manter sua empresa regularizada. É preciso fazer a emissão do alvará de funcionamento definitivo pela prefeitura.
- Em Tabatinga, o Alvará Provisório tem validade de 60 dias, período durante o qual o empresário tem que se dirigir à Coordenadoria de Tributos da Prefeitura para a obtenção do alvará definitivo.

▶ **BENEFÍCIOS AO FORMALIZAR PARA O MEI**

1 Aposentadoria por idade: mulher aos 60 anos e homem aos 65, observado a carência (que é tempo mínimo de contribuição de 180 meses a contar do primeiro pagamento em dia).

2 Auxílio doença e Aposentadoria por invalidez: são necessários 12 meses de contribuição, a contar do primeiro pagamento em dia.

3 Salário-maternidade: são necessários 10 meses de contribuição, a contar do primeiro pagamento em dia.

4 Pensão por morte e auxílio reclusão para os dependentes do MEI: esses dois benefícios têm duração variável, conforme a idade, o número de contribuições realizadas, e o tipo do beneficiário (por exemplo, cônjuge ou criança).

▶ **AS IMPLICAÇÕES DE SE FORMALIZAR COMO MEI**

- Antes de começar com o processo de formalização, o microempreendedor deveria verificar se recebe algum benefício previdenciário (salário-maternidade, auxílio-doença, auxílio-idoso, aposentadoria por invalidez, Benefício de Prestação Continuada da Assistência Social). A formalização pode levar ao cancelamento deste benefício.
- O ato de se formalizar é gratuito. Após a formalização é necessário o pagamento mensal dos tributos de R\$ 47,70 (INSS), acrescido de R\$ 5,00 (para prestadores de serviço) ou R\$ 1,00 (para comércio e indústria) por meio do DAS, emitido através do Portal do Empreendedor ou através do Carnê da Cidadania, recebido em casa pelo correio.
- O MEI não está obrigado a emitir nota fiscal para consumidor. Porém, estará obrigado à emissão quando o destinatário da mercadoria ou serviço for outra empresa. Aliás, o MEI não tem a obrigação de emitir a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e).
- O MEI não é obrigado contratar um contador ou manter a contabilidade formal. Não obstante, o empreendedor deverá registrar, mensalmente, em formulário simplificado, o total das suas receitas. Para tanto, deverá imprimir e preencher todo mês o Relatório Mensal das Receitas Brutas, conforme modelo disponível no Portal do Empreendedor.
- Cada ano, o MEI deverá informar o faturamento no card "Faça sua Declaração Anual de Faturamento", na opção "Enviar Declaração", até o dia 31 de maio.
- O MEI poderá realizar a importação e exportação de produtos.

▶ **PARA SE FORMALIZAR COMO ME**

CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE

- Faturamento limitado a R\$ 360.000 por ano (R\$ 12.000 por mês)
- Contratar até 01(um) funcionário
- Ter registro na Prefeitura, no Estado, na Receita Federal e na Previdência Social.
- Dependendo da atividade, pode ser necessário também o registro na Entidade de Classe, na Secretaria de Meio-Ambiente e outros órgãos de fiscalização.

DOCUMENTOS REQUERIDOS

- Se precisa de vários documentos, dependendo no passo de processo e tipo de microempresa (confira abaixo).
- Além do custo do contador, o custo médio para a abertura de uma empresa varia de estado para estado. Assim, o gasto pode variar entre R\$ 30 e R\$ 200.

▶ PASSO A PASSO

1 CONTRATAR UM CONTADOR

Se recomenda contratar um contador desde o princípio do processo, pois ele pode ajudar com a inscrição estadual da empresa.

2 VISITA A PREFEITURA

Fazer uma consulta de viabilidade para verificar que o nome não está em uso e para validar, que a atividade comercial proposta e o local escolhido poderão ter um Alvará de Funcionamento.

3 JUNTA COMERCIAL DO ESTADO

Fazer o registro legal da empresa, tendo os seguintes documentos: RG, CPF, título do eleitor. Eles também podem solicitar outros, como o Contrato Social.

4 RECEITA FEDERAL

Obter o CNPJ

5 REGISTRO NA SECRETARIA

Estadual da Fazenda (por Internet)

Esse registro é necessário para as empresas que trabalham com a produção de bens e/ou com venda de mercadorias

6 CORPO DE BOMBEIROS MILITAR DO ESTADO

Conseguir o Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio, para as edificações e áreas de risco de incêndio.

7 PREFEITURA

Conseguir o Alvará de Funcionamento. Essa licença é obrigatória para todos os estabelecimentos comerciais, industriais e/ou de prestação de serviços.

8 OUTRAS SECRETARIAS MUNICIPAIS

Outras secretarias do município (como as de Saúde, Meio Ambiente, Planejamento, etc.) poderão estar envolvidas no processo de legalização de uma empresa, tudo vai depender da atividade desenvolvida.

Neste momento, sua microempresa está autorizada a operar. No entanto, ser formal implica outras obrigações, dentre as quais destacamos as seguintes:

- CADASTRO NA PREVIDÊNCIA SOCIAL. O empresário deve dirigir-se à Agência da Previdência para solicitar o cadastramento da empresa e seus responsáveis. O prazo para cadastramento é de 30 dias após o início das atividades.
- APARATO FISCAL. Será necessário solicitar a autorização para impressão das notas fiscais e a autenticação de livros fiscais. Isso é feito na prefeitura de cada cidade.

A microempresa estará enquadrada no Simples Nacional, que é uma forma simplificada e englobada de recolhimento de tributos e contribuições, tendo como base de apuração a receita bruta. A quota vai variar de 4% até 17,42% (sobre a venda). É importante você saber também que uma ME de serviço, comércio e indústria pagam impostos diferentes.

OS SEGUROS

Para estar preparado contra os riscos que enfrentamos, é melhor tomar medidas preventivas: economizar (para pequenas despesas ocasionais) e adquirir seguro (para eventos sérios). Então você não terá que fazer sacrifícios econômicos, pedir ajuda, vender seus produtos ou ter que parar de usar elementos básicos em caso de qualquer calamidade.

É importante ter em mente que o mesmo seguro não nos protege contra todos os riscos. Cada seguro nos protege contra um risco específico (por exemplo, o seguro de vida não cobre um incêndio). De acordo com o que nos permitem proteger, no mercado encontramos dois grandes tipos de seguros:

• SEGUROS PESSOAIS

Com esses seguros, as pessoas e suas famílias são cobertas contra riscos como morte, doença ou acidentes.

• SEGUROS GERAIS OU PATRIMONIAIS

Esses seguros buscam proteger o patrimônio das pessoas e suas famílias (isto é, suas "coisas") em situações como incêndios, inundações, entre outros. É possível proteger infraestruturas (construções) ou conteúdos (mercadorias, máquinas). Existem também alguns seguros de colheitas (contra perdas por inundação, geadas, etc.), mas ainda são raros.

▶ PARA LEVAR EM CONTA EM RELAÇÃO A SEGUROS

VANTAGENS

- Para casos graves (por exemplo uma doença grave, um incêndio ou uma morte) onde as perdas econômicas são maiores, o seguro é a melhor opção. A poupança pode ser uma melhor opção para imprevistos pequenos.
- O seguro evita a necessidade de pedir empréstimos no caso de uma calamidade. É mais barato contratar um seguro do que pedir emprestado em horas de emergências.
- O seguro gera tranquilidade e permite proteger as nossas famílias.

PARA LEVAR EM CONTA

- É um gasto extra que não sabemos se será utilizado ou não.
- Se nada ocorre, não se devolve o valor pagado por o seguro (o prêmio).

▶ CONSEJOS PRÁCTICOS

1 Se precisar contratar um seguro, você pode comparar diferentes opções em instituições financeiras, seguradoras e outras empresas que vendem seguros.

2 Pergunte pelo seguinte:

- As exclusões (o que não está coberto pelo seguro. Por exemplo, muitos seguros de saúde não incluem doenças pré existentes; alguns seguros de incêndio não são válidos para construções de madeira e alguns seguros de moradia também excluem construções em locais de alto risco).
- Verificar a franquia (valor que o segurado deve pagar ao acionar o seguro).
- O custo da parcela do seguro e o valor a receber em caso que a calamidade ocorra. É importante que o valor da parcela esteja dentro da sua capacidade de pagamento, mas o mais importante é que o valor assegurado seja acorde com o custo do seguro.
- É muito importante também perguntar o que se deve fazer em caso que a calamidade ocorra (Onde ir, a quem chamar, que documentos levar, etc).

3 Um bom seguro é aquele em que o processo de contratação é simples, tem poucas exceções, têm políticas fáceis de entender, simplicidade para solicitar o serviço, mensalidade baixa e uma cobertura adequada.

