

- [Sobre](#)
- [Pautas e Releases](#)
- [Seja Colunista](#)
- [RSS para Entradas](#)

Procurar no Site...



© Direito Autoral - registro on-line

- [Início](#)
- [Gestão](#)
  - [Contábil](#)
  - [Jurídica](#)
  - [Marketing](#)
  - [RH](#)
  - [ERP](#)
  - [Pública](#)
  - [Opinião](#)
  - [Segurança](#)
- [Notícias](#)
  - [Mercado](#)
  - [Empresas & Negócios](#)
  - [Vagas](#)
- [Energia e Ambiente](#)
- [Petróleo & Gás](#)
- [Vida Digital](#)
  - [DN Tv](#)
- [Novelas & Leis](#)
- [Direito](#)
  - [Ambiental](#)
  - [Medico](#)
  - [Previdenciário](#)
  - [Tributário](#)
  - [Marcas e Patentes](#)
  - [Direito Autoral e Software](#)
  - [Civil](#)
  - [Marketing Jurídico](#)
- [Eventos](#)
  - [Teatro](#)
  - [Palestra](#)

## Escolhas e opções iniciais: O que saber? (parte 4)

Escrito por [Equipe D&N Gestão](#) Nov 29, 2010



\*Por Wilson Giglio (Diagnóstico Empresarial – Parte 4)

[\(veja o artigo anterior\)](#)

### 3.1 ) SÓCIOS, VAMOS PENSAR NO ASSUNTO ?

Vamos direto ao ponto? Um sócio para o SEU negócio é viável? Ele vai partilhar do mesmo SONHO seu? Ele (o sócio) vai LUTAR para que o negócio de certo ?

Na maioria das vezes só tive o prazer de contemplar sociedades que deram certo quando é o marido e a esposa, algumas vezes esta agia de forma ativa e, muitas outras, de forma passiva, apenas dando “força” para o esposo. Nestes mais de 35 anos trabalhando com diversos empresários não conheci, infelizmente, nenhuma sociedade que fosse 100%, honesta e justa, para ambos os sócios. Tem sempre um que leva mais vantagem que o outro, seja na parte financeira, seja na parte de tecnologia, seja na parte comercial e, até mesmo, na parte de relacionamentos.

A sociedade é como um “casamento”, sempre tem um que tem que dar o braço a torcer para o outro, não tem jeito, é muito difícil. Gostaria que houvesse mais sociedades onde ambos: trabalham iguais, ganhem da mesma forma, tem os mesmos benefícios e privilégios, tem a mesma responsabilidade, tem o mesmo comprometimento, tem o mesmo desejo de vencer, tem a mesma boa vontade de fazer dar certo, tem a mesma capacidade de trabalho (embora em setores diferentes), etc... Em uma sociedade a divisão de responsabilidades deve ser o marco inicial e principal. Se um vai fazer a parte Administrativa e Financeira o outro vai fazer a parte Comercial ou à parte de produção. Todos os sócios não podem se esquecer, nunca, que fazem parte de uma equipe e, para que isto de certo, todos devem “remar o barco” da mesma maneira, com a mesma força, a mesma determinação e a mesma fé e vontade, como um casamento, caso contrário à empresa está fadada a morrer ou um tirar mais proveito do que o outro. Lembre-se que cada pessoa tem uma forma de agir, uma característica, uma personalidade e um sonho diferente. Na maioria das vezes o que é importante para um não é para o outro e vice-versa. Para se ter um sócio adequado ele deve compartilhar dos mesmos desejos e anseios, ter a mesma estrutura e experiência que a responsabilidade exigirá, o mesmo valor para entrada de capital inicial e a mesma vontade de vencer, enfrentando todos os obstáculos que virão, com determinação e comprometimento. Por isto é tão difícil uma sociedade dar certo, com justiça para ambos os lados. Se com apenas um sócio isto é difícil imagine 3 ou 4 ou mais. Tudo tem que ser muito bem planejado, colocado no papel e, todos, agirem com o seu melhor, conversando muito e colocando, sempre, tudo o que se relacionar com o mesmo sonho, em pauta para reuniões semanais, pelo menos, com uma devida prestação de contas de cada um, do departamento ou setor sob a sua responsabilidade. Não digo para não ter sócio, apenas para escolher um a dedo, pois infelizmente, já vi muitos parentes brigarem, muitos irmãos se estranharem, muitas amizades de longos anos perdidas para sempre e muitos casamentos se acabarem. Todo cuidado é pouco.

### 3.2) ABERTURA DA EMPRESA E A RESPONSABILIDADE DO CONTADOR

Quando se abre uma empresa você tem que procurar um CONTADOR ou TÉCNICO EM CONTABILIDADE habilitado para legalizar a sua empresa. Procure um profissional indicado por algum amigo seu ou o mais próximo de sua empresa. Depois que você fizer esta pesquisa (pelo menos 3) procure o CRC (Conselho Regional de Contabilidade) para saber que o profissional ou empresa escolhida, para cuidar de seus negócios, é idônea, não tem nenhum processo e está em dia com o seu registro no órgão de classe. Peça, também, uma relação de, pelo menos, 5 (cinco) referências de clientes, para você poder consultar. Uma vez escolhido o profissional você já terá em mãos todos os serviços que o mesmo deverá fazer para a sua empresa (tudo isto deverá estar mencionado no orçamento que você solicitou ao mesmo, juntamente com o modelo de Contrato de Prestação de Serviços) dependendo da forma de tributação que você escolher sob a orientação do mesmo. Lembre-se que a responsabilidade do CONTADOR é limitada pelas informações que a SUA EMPRESA vai transmitir ao mesmo, estas informações terão que ser idôneas para que o mesmo possa fazer o trabalho de acordo com TODA a legislação em vigor. Isto não quer dizer que você não terá responsabilidade LEGAL nenhuma, pelo contrário, toda a responsabilidade pelas informações e perante o FISCO (Federal, Estadual e Municipal) continuam sendo de sua exclusiva responsabilidade. Por isto se você for MULTADO ou receber um AUTO DE INFRAÇÃO a CULPA é sua, seja por negligência / omissão ou esquecimento do CONTADOR ou por falta de documentos idôneos ou cumprimento de obrigações legais. Embora o Contador / Técnico em Contabilidade tenha a responsabilidade de fazer todos os trabalhos que a legislação exige você tem a obrigação de CONFERIR para saber se está sendo feito tudo de acordo, pois, no caso de omissão ou não entrega de qualquer obrigação legal, a responsabilidade será, no final das contas, da sua empresa. Muito embora, em alguns casos, o responsável irá assumir

este débito, se isto estiver estipulado no Contrato de Prestação de Serviços, cujo modelo você poderá pesquisar no site do CRC ou da FENACOM. De qualquer maneira, você terá que ter os CONHECIMENTOS básicos para elaborar o trabalho de verificação e análise de TUDO o que o responsável por estes setores (CONTÁBIL, FISCAL E TRABALHISTA) está fazendo da sua empresa, desta forma você se garante perante o FISCO e a legislação vigente. Só comece a trabalhar com o mesmo depois de assinado, devidamente, o Contrato de Prestação de Serviços, onde a responsabilidade de cada parte deverá estar detalhadamente impressa e acertada.

### 3.3) FORMA DE TRIBUTAÇÃO

A forma de tributação que o Contador ou Técnico em Contabilidade vai te orientar será de fundamental importância para a sua empresa. Cada forma de tributação tem vantagens e desvantagens. Algumas são limitadas por faturamento, outras por documentos idôneos, outras em razão do lucro ser muito alto. Você precisa, neste ponto, analisar o plano de negócios que fez, para dar uma idéia ao Contador de quanto é a previsão de faturamento, qual será o seu custo, quantos colaboradores a empresa terá, quais serão as suas despesas fixas, etc... Embora tudo isto já deva fazer parte do PLANO DE NEGÓCIOS o mesmo poderá sofrer alteração já que, neste momento, você terá uma assessoria adequada para os seus impostos, contribuições e encargos. Isto pode alterar de forma significativa tudo o que você planejou anteriormente, neste ponto. Basicamente a forma de tributação da sua empresa estará atrelada ao valor mensal de faturamento, aquele mínimo para você poder pagar seus compromissos com fornecedores, colaboradores, impostos e com você mesmo, afinal você precisará de uma retirada (conte com os sócios, se tiver, também). O profissional responsável deverá, no mínimo, fazer uma planilha de exemplos para que você possa, com muito carinho, escolher a forma de tributação que será melhor para a sua empresa. Deste ato vai depender muita coisa, inclusive do valor de honorários que você deverá pagar ao profissional responsável por isto.

Peça para o mesmo lhe apresentar, resumidamente, a legislação correspondente (Federal, Estadual e Municipal), bem como as obrigações da empresa em cada forma de tributação (variam de uma para outra e você poderá acompanhar, mensalmente, o trabalho do mesmo) e, também, as vantagens e desvantagens de cada uma delas. De posse de todo este material estude com calma, com tranquilidade, peça opiniões de amigos empresários, para depois decidir com cautela e certeza do que está escolhendo para a sua empresa.

### 3.4) DIFERENCIAL DA SUA EMPRESA OU PRODUTO

Você, como empreendedor, já sabe que para entrar no mercado, seja qual for o ramo que escolher terá que ter um DIFERENCIAL. Apenas a venda de produtos com qualidade, bom atendimento, cafezinho para o cliente, estacionamento garantido, preços baixos, bandeirinhas e outras coisas do tipo não irão fazer com que a sua empresa possa vender ou ser líder no mercado, você já sabe disto. Então a questão é: qual o diferencial do seu produto ou da sua empresa? Será tudo isto que está mencionado acima mais alguma coisa? O que? Defina isto antes de abrir o seu negócio, tenha certeza de que este diferencial é que vai fazer a real diferença de você concretizar o seu sonho. Pesquise em concorrentes, veja todos, analise cada um, pergunte a amigos, aos parentes, nesta hora vale tudo.

### 3.5) PONTO COMERCIAL OU LOCAL DA EMPRESA

Pronto, você já está chegando na fase final da preparação inicial de montar seu negócio. Já fez uma infinidade de escolhas, mas ainda resta esta: aonde será a sua empresa? Na verdade você já pode ter escolhido isto, desde o início, pois de tudo o que já mencionamos não existe uma ordem cronologicamente perfeita para esses tópicos já mencionados. Este é apenas mais um ponto primordial de escolha, afinal é neste endereço que você vai iniciar o seu sonho, o seu negócio e você esperam, no mínimo, o seu sucesso. Este local é bem cuidado, está com tudo em ordem, o imóvel é bom, vai atender a todas as suas necessidades? E se crescer um pouco vai poder atender a expansão necessária? Aqui vai caber tudo o que você precisa? Tem lugar para você montar um escritório ou sala para você? Para seus arquivos? Para o estoque? Para a fabricação (se for o caso)? Vai poder atender bem seus clientes? Tem sanitários suficientes? Tem estacionamento? As linhas de telefones poderão ser instaladas? A energia elétrica vai ser suficiente? O endereço tem facilidades de acesso para os clientes? Na rua tem SPEED ou Tv a cabo? O fluxo de pessoas é o ideal para a sua empresa? Lembre-se que esta decisão deve ser estratégica, em razão do seu cliente, que é o seu foco principal. Uma outra coisa muito importante, antes de você fechar o contrato ou comprar o imóvel ou abrir a empresa é saber se no local que você pretende realizar o seu sonho não existe nenhum impedimento, como a LEI DE ZONEAMENTO da Prefeitura, por exemplo, ou dependendo do ramo, não ter autorização da CETESB ou da SECRETARIA DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA do município ou, então, o prédio ou o imóvel não ter a sua planta aprovada pela Prefeitura ou pelo INSS, tem que ter o HABITE-SE. Saiba de tudo isto antes de DETERMINAR o endereço da sua empresa.

### 3.6) CAPITAL DE GIRO: POUCO OU MUITO

Quando falamos em Capital de Giro estamos falando de quanto vamos precisar, no início, para girarmos o negócio e pagar todas as dívidas, pelo menos, nos primeiros 6 (seis) meses de negócio. Nisto já deverá estar incluso: máquinas e equipamentos, instalações, móveis e utensílios, material de escritório, identidade visual, home page (site), despesas de abertura, despesas iniciais pré-operacionais (como levantamentos de dados para o Plano de negócios e Planejamento estratégico), honorários diversos, estoque (primeiras compras de mercadorias ou matéria prima), salários, encargos, etc... Já fez estas contas? Já sabe de quanto vai precisar para isto (por segurança acrescente mais 40%, pelo menos)? Já tem este valor? Vai precisar pegar em Banco (isto será um mau negócio)? Vai precisar de

investidores externos (amigos, parentes, etc...)? Lembre-se que o início do retorno de seu investimento poderá demorar um pouco, normalmente começa depois de 6 (seis) meses, dependendo do ramo de atividade. Deixe sempre um valor de reserva para eventuais problemas que você possa ter pelo caminho, é uma boa coisa a fazer. Faça tudo isto com o pé no chão, pois o sucesso, dependerá muito disto também.

[...continua](#)

\* Wilson Giglio é Contador, Administrador de Empresas, Consultor Empresarial e Palestrante, Autor do Manual do Empresário, do Manual de Rotinas Trabalhistas e de 22 Cursos em CD, voltado para empresários e seus colaboradores.

[www.parceirodosempresarios.com.br](http://www.parceirodosempresarios.com.br)

Diretor de Capacitação [www.aceguarulhos.com.br](http://www.aceguarulhos.com.br)

e-mail: [wilson@parceirodosempresarios.com.br](mailto:wilson@parceirodosempresarios.com.br)



## 2 de Respostas para “Escolhas e opções iniciais: O que saber? (parte 4)”

1. [Problemas mais comuns na empresa em funcionamento \(final\) | Direito & Negócios](#) says: [01/12/2010 at 4:25 pm](#)

[...] (veja o artigo anterior) [...]

[Reply](#)

2. [Iniciação, planejamento e implantação \(parte 3\) | Direito & Negócios](#) says: [01/12/2010 at 4:26 pm](#)

[...] ...continua. [...]

[Reply](#)

### Comente esta materia...

Nome (requerido)

Mail (nao sera publicado) (requerido)

Website



Notify me of follow-up comments by email.

Notify me of new posts by email.



+14 ✕

## VÍDEOS

[1](#) [2](#) [3](#)

[Conheça Itapema \(SC\)](#)

### Categories

- [Ambiental](#)
- [Civil](#)
- [Contábil](#)
- [Direito](#)
- [Direito Autoral e Software](#)
- [DN Tv](#)
- [Empresas & Negócios](#)
- [Energia e Ambiente](#)
- [ERP](#)
- [Eventos](#)
- [Gestão](#)
- [Jurídica](#)
- [Marcas e Patentes](#)
- [Marketing](#)
- [Marketing Jurídico](#)
- [Medico](#)
- [Mercado](#)
- [Notícias](#)
- [Novelas & Leis](#)
- [Opinião](#)
- [Palestra](#)
- [Petróleo & Gás](#)
- [Previdenciário](#)
- [Pública](#)
- [RH](#)
- [Segurança](#)
- [Teatro](#)
- [Tributário](#)
- [Vagas](#)

- [Vida Digital](#)

## Últimas postagens

- [Uma rede de franquia requer mais do que um software para gerenciar](#)
- [C&A comemora 170 anos e segmento de fast fashion cresce como nunca](#)
- [Grupo Four Midia inova em mais uma mídia e lança guarda-sol com energia solar](#)
- [Grupo Four Midia lança as capas térmicas de pizza em ação para a Fototica](#)
- [Grupo Four Midia comemora a veiculação de cinco milhões de saquinhos de pão](#)
- [Grupo Four Midia desenvolve campanha para a Vivo](#)
- [Grupo Coleman anuncia investimento](#)
- [American lança plano de expansão da marca nas cidades-sede da Copa do Mundo de 2014](#)
- [Festa comemora 25 anos de Sescon-DF](#)
- [Nota do CRC/DF aponta exercício ilegal da profissão no caso Brunelli](#)



- [Contábil](#)

### [Nota do CRC/DF aponta exercício ilegal da profissão no caso Brunelli](#)

O Conselho Regional de Contabilidade do Distrito Federal (CRC/DF), por meio de sua...



- [Novelas & Leis](#)

### [Berilo, o bígamo](#)

Na novela Passione o personagem Berilo, interpretado por Bruno Gagliasso, é um divertido...



- [Energia e Ambiente](#)

### [Grupo Four Midia inova em mais uma mídia e lança guarda-sol com energia solar](#)

Guarda-sol foi desenvolvido especialmente para carregar celulares e resfriar latinhas na praia. O...



- [RH](#)

# Gestão de Pessoas – Desapego

Parte II – A Doença do Poder. Antes de assumir aquele cargo era...

## **PERMANECER ATUALIZADO**

[Ambiental](#) [Civil](#) [Contábil](#) [Direito](#) [Direito Autoral e Software](#) [DN Tv](#) [Empresas & Negócios](#) [Energia e Ambiente](#) [ERP](#) [Eventos](#) [Gestão Jurídica](#) [Marcas e Patentes](#) [Marketing](#) [Marketing Jurídico](#) [Medico](#) [Mercado](#) [Notícias](#) [Novelas & Leis](#) [Opinião](#) [Palestra](#) [Petróleo & Gás](#) [Previdenciário](#) [Pública](#) [RH](#) [Segurança](#) [Teatro](#) [Tributário](#) [Vagas](#) [Vida Digital](#)

## **LINKS PRINCIPAIS**

## **PUBLICIDADE**



✕

☰ [Log in](#)