



## + Qualificação e Renda

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



LIVRO DO PARTICIPANTE

QUERO EMPREENDER



CEARÁ  
SEM FOME  
+ Qualificação  
e Renda



CEARÁ  
GOVERNO DO ESTADO

# **QUERO EMPREENDER**

LIVRO DO PARTICIPANTE



**+ Qualificação e Renda**  
EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



**CEARÁ**  
GOVERNO DO ESTADO

# QUERO EMPREENDER

## LIVRO DO PARTICIPANTE



**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO

**SEBRAE**

FORTALEZA  
2024

## **© 2024 Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará – Sebrae/CE**

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

### **Informações e Contato**

Av. Monsenhor Tabosa, 777 - Praia de Iracema - Fortaleza/CE - CEP 60.165-011  
0800 570 0800 / [www.ce.sebrae.com.br](http://www.ce.sebrae.com.br)

### **Conselho Deliberativo Estadual Sebrae/CE**

José Cid Sousa Alves do Nascimento  
Presidente

João Porto Guimarães  
Vice-Presidente

### **Diretoria Executiva**

Joaquim Cartaxo Filho  
Diretor Superintendente

Alci Porto Gurgel Junior  
Diretor Técnico

Raimundo Reginaldo Braga Lobo  
Diretor de Administração e Finanças

### **Unidade de Gestão de Soluções**

Kamila Nadja Braga dos Santos  
Articuladora  
Luiz Gonzaga de Albuquerque Filho  
Analista

### **Unidade de Articulação Institucional e Políticas Públicas**

Francisca Wilma Ferreira de Almeida  
Articuladora

Fabiana Gizele Moreira da Costa  
Analista

### **Unidade de Eventos e Produções Editoriais**

Maria Alice de Mesquita Carneiro  
Articuladora

Daniel Kaula dos Santos Machado  
Analista

### **Cativo Assessoria e Produções LTDA**

Carlos Eduardo Tabosa Lopes  
Produção conteúdo, desenho metodológico e design instrucional  
Anderson de Souza Santos  
Design e diagramação

## **GOVERNO DO ESTADO DO CEARÁ**

Elmano de Freitas da Costa  
Governador do Estado do Ceará

Jade Afonso Romero  
Vice-Governadora do Estado do Ceará

Lia Gondim Araújo de Freitas  
Primeira-Dama do Estado do Ceará e Presidente do Comitê Intersetorial de Governança  
do Programa Ceará Sem Fome

Vladynson da Silva Viana  
Secretário do Trabalho

Renan Ridley de Almeida Sousa  
Secretário Executivo do Trabalho e Empreendedorismo

Ariana Falcão da Silva  
Secretária Executiva de Planejamento e Gestão Interna

### **Grupo de Trabalho Articulação do Eixo Ceará Sem Fome + Qualificação e Renda**

Cicero Cavalcante de Sousa

Christiane Sampaio Tobias

Evangeline de Albuquerque Alves

Francisca Viviana Ferreira Cunha

Francisco Geovani de Sousa

João Luiz Lima Neto

Maria Evany Pompeu de Amorim

Nilzete Meyer Pinheiro Oliveira

### **Assessoria de Comunicação do Gabinete da Primeira-Dama e do Programa Ceará Sem Fome**

Aline Freires da Costa  
Assessora

Paula Aragão de Carvalho  
Designer gráfico



## EMPREENDER E CONSTRUIR UM NOVO FUTURO

**Elmano de Freitas**

Governador do Ceará

Com a missão de cuidar das pessoas, o Governo do Ceará tem atuado firmemente na consolidação de uma política que tem transformado a realidade de famílias em situação de vulnerabilidade social. Com o Ceará sem Fome, um dos maiores programas de combate à insegurança alimentar do país, distribuímos, diariamente, 125 mil refeições nos 184 municípios cearenses. Essa é uma iniciativa que tem proporcionado à população de baixa renda a oportunidade de reescrever a sua história, de preencher o vazio da fome com a esperança de dias melhores, recuperando a dignidade, a autoestima e a motivação para construir um novo futuro.

Para tanto, além de garantir comida na mesa, um direito elementar de todo indivíduo, o Ceará sem Fome assumiu mais um importante compromisso. Vamos dar um passo além, ofertar capacitação e impulsionar a geração de emprego e renda para o público-alvo do programa. Em parceria com o Sebrae, o Governo do Estado está oferecendo as condições necessárias para promover o desenvolvimento profissional, viabilizando a inserção dos beneficiários no mercado de trabalho.

Com o Ceará sem Fome + Qualificação, construiremos juntos o caminho para a vitória, superando os desafios na árdua trajetória para conquistar o sonho de se tornar um empreendedor e uma empreendedora. Para isso, a iniciativa ofertará aos beneficiários e colaboradores das cozinhas as ferramentas necessárias para a identificação de potenciais e habilidades de cada indivíduo no mercado, com a consultoria de especialistas do Sebrae, além de qualificação profissional e de capacitação em gestão empresarial. Para concretizar o projeto, os participantes terão acesso a linhas de créditos ofertadas pelo Governo do Ceará.

Dessa forma, o Ceará sem Fome tem a missão de romper o ciclo da pobreza, garantindo a autonomia financeira das famílias. Desejo, então, a todas e todos boa leitura desta importante publicação que traz um conteúdo valioso sobre a prática empreendedora.

Bons estudos!

## **PARA QUEM QUER EMPREENDER**

**Joaquim Cartaxo**

Juntos, o Sebrae e o Governo do Ceará estão empenhados em contribuir para que milhares de cearenses superem a condição de vulnerabilidade socioeconômica em que se encontram atualmente. Queremos vencer esse desafio oferecendo a essas pessoas capacitação e incentivo para empreenderem, de modo que possam transformar suas realidades e alcançar bem-estar socioeconômico e melhores condições de vida.

Esta parceria é realizada por meio do programa “Ceará Sem Fome”, sob o eixo “Mais Qualificação e Renda”, visando proporcionar desenvolvimento profissional e pessoal ao público participante, bem como impulsionar a sociedade local. A estratégia contempla o fomento a negócios individuais ou coletivos, como é o caso de organizações da sociedade civil e das cozinhas solidárias existentes no Ceará.

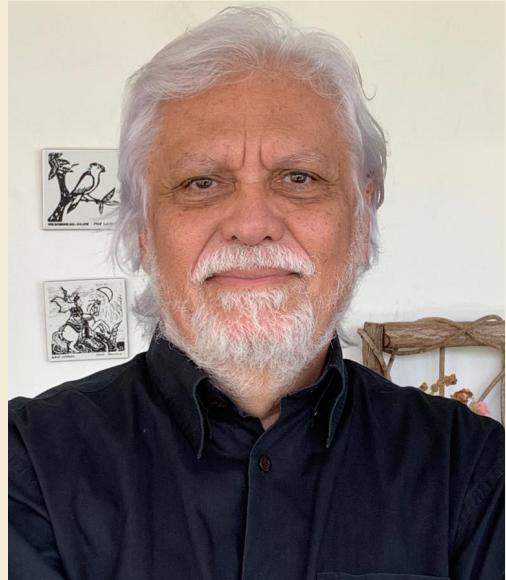
Este projeto pretende capacitar os beneficiários quanto à gestão empresarial e organização associativista, de modo a prepará-los para abrir o seu próprio empreendimento de forma qualificada e eficiente.

De início, os participantes passam por uma sensibilização sobre as possibilidades de transformação que o projeto apresenta. Em seguida, há a fase em que são identificadas as oportunidades de negócios para cada um dos participantes, considerando-se o contexto em que vivem e suas habilidades e potenciais.

A partir daí, avança-se para o momento em que as ideias de negócios começam a ser trabalhadas a partir das oportunidades identificadas. Modelados os negócios, os participantes recebem o apoio necessário para estruturá-los de maneira a assegurar sua viabilidade. Na implantação, os negócios começam a ser colocados em prática. Os beneficiários trocam experiências, acessam linhas de crédito e participam de redes de empreendedores visando fortalecer suas iniciativas.

Acentue-se que esta parceria firmada com o Governo do Ceará expressa o nosso propósito: transformar a vida das pessoas por meio do empreendedorismo que, por sua vez, é um instrumento fundamental para promover o desenvolvimento socioeconômico. Desta forma, visamos criar um ciclo virtuoso com oportunidades, geração de trabalho, renda e fortalecimento socioeconômico das diversas localidades cearenses.

Esta publicação, denominada “Sebrae, queremos empreender”, compõe os materiais didáticos da capacitação oferecida aos beneficiários do “Ceará Sem Fome”. Nela encontram-se conteúdos e práticas relativos ao aperfeiçoamento e desenvolvimento de competências empreendedoras. Bons estudos e bons negócios!



## **+ Qualificação e renda: SEBRAE e Governo do Estado do Ceará Investindo na inclusão produtiva**

A partir de um levantamento apresentado pelo Governo do Estado do Ceará, através de sua rede integrada de apoio, o SEBRAE/CE vai realizar um plano de ação na ambiência dos territórios que ancoram, hoje, os públicos com maior relevância de exclusão e depressão econômica no Estado, tendo, como unidades base de intervenção as Unidades Produtoras/Cozinhas de Alimentação. Esses ambientes representam nos territórios, estruturas organizacionais ora informais, ora formais, como empreendimento individual ou associativo, conforme organização social daqueles espaços que fornecem alimentação. A cozinha é o local que recebe o cidadão cearense, alimenta, possibilita a integração e mobilização pela rede de colaboração do Estado para a execução do trabalho a ser realizado pelo SEBRAE/CE.

Neste contexto, o SEBRAE/CE como instituição de execução deste convênio, implementa ações convergentes e congruentes ao desenvolvimento de valores, comportamentos e conhecimentos que possibilitem a inclusão socioprodutiva dos participantes e a releitura dos territórios e seus ecossistemas econômicos. Portanto será realizado uma intervenção socioemocional que possibilite o autorreconhecimento do cidadão na tomada de decisão para um papel ativo como empreendedor ou como empregado: Mão de obra ativa, entre os arranjos produtivos, o comércio e a indústria, as atividades de infraestrutura e logística nas operações estruturantes do Estado e/ou o segmento de serviços, analisando-se, aí, as representatividades econômicas mais expressivas em cada região.

Nos diversos territórios do Estado do Ceará, entre economias efervescentes a regiões deprimidas e de baixo empuxo econômico esse potencial empreendedor está. Urge, portanto, pensar estratégias que viabilizem o estímulo ao empreendedorismo ou a formação e absorção do cearense ao mercado de trabalho.

O SEBRAE/CE paralelamente atuara junto com o Governo do Estado com Políticas públicas estruturantes, estímulo a educação empreendedora, fomento a sustentabilidade e competitividade dos arranjos produtivos e da economia local, visando criar uma ambiência favorável ao surgimento de negócios amparados no empreendedorismo por necessidade

**Unidade de Articulação Institucional e Políticas Públicas SEBRAE**

# SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
VENHA CONOSCO NESTA JORNADA .....	12
DESCOBERTA .....	13
IDEAÇÃO.....	19
MODELAGEM.....	39
IMPLEMENTAÇÃO .....	54
MENTORIAS .....	89



## INTRODUÇÃO

A pobreza e a exclusão social são fenômenos complexos, configurados por uma variedade de dimensões subjetivas e objetivas, tanto individuais quanto coletivas, que apresentam grandes desafios para serem enfrentados, mesmo em tempos de crescimento econômico. A natureza multidimensional da pobreza e da exclusão cria diversas armadilhas que, como “teias” que prendem indivíduos e famílias em uma situação de vulnerabilidade e insegurança alimentar, mesmo quando conseguem avanços em algumas áreas de suas vidas.

Um dos principais desafios das políticas de enfrentamento da pobreza é a capacidade de fortalecer indivíduos e famílias para que possam romper com essa condição e transformar suas vidas de forma sustentável, considerando suas amplas e múltiplas vulnerabilidades.

Programas de transferência condicionada de renda, como o Programa Bolsa Família, têm sido uma alternativa eficaz para combater a pobreza, com evidências claras, demonstrando seus efeitos positivos ao longo do tempo, especialmente nos indicadores de educação, saúde e nutrição. No entanto, esses programas, embora importantes, não tem sido suficientes, principalmente porque atravessamos períodos difíceis de crises econômicas, guerras, pandemia que só amplificaram as diferenças sociais, a pobreza e as vulnerabilidades sociais, principalmente entre as pessoas mais carentes.

Ações que promovam a inclusão no mercado de trabalho, seja através da reinserção ou da melhoria das condições de trabalho, são cruciais para a promoção da inclusão social, beneficiando não apenas as famílias atendidas, mas a sociedade como um todo.

Diversas iniciativas públicas e de instituições não governamentais têm investido na promoção da inclusão produtiva da população de baixa renda, principalmente através de capacitação e qualificação profissional, e incentivo a grupos produtivos. No entanto, frequentemente essas ações mostram-se ineficazes, não conseguindo inserir grande parte do público-alvo no mundo produtivo. As causas estão nas múltiplas dimensões da pobreza e da exclusão, que variam desde a falta de suporte pedagógico adequado até a inadequação aos processos burocráticos, além de problemas psicológicos e de relacionamento interpessoal.

Além disso, muitas dessas ações não reconhecem as formas alternativas de conhecimento e as diferentes visões de mundo dos participantes, assim como suas aspirações vocacionais e as demandas do mercado de trabalho local.

Investir em inclusão produtiva é, portanto, essencial para construir uma sociedade mais justa e equitativa. Essa abordagem não apenas promove a autonomia das famílias, rompendo o ciclo da pobreza, mas também fortalece a economia local, gera empregos e melhora a qualidade de vida da população. A inclusão produtiva permite que os indivíduos se tornem agentes ativos em suas comunidades, contribuindo para o desenvolvimento sustentável e a coesão social, através, também do empreendedorismo social.

Por isso, é imperativo que o Programa Ceará Sem Fome + Qualificação e Renda, foque na inclusão produtiva como uma de suas principais estratégias. Ao combinar transferências de renda com capacitação profissional, apoio psicossocial e articulação com o mercado de trabalho, o programa pode efetivamente transformar a realidade das famílias cearenses, promovendo uma inclusão social verdadeira e duradoura.



## VENHA CONOSCO NESTA JORNADA

Seja bem-vindo(a) a Trilha QUERO EMPREENDER - Ceará + Qualificação e Renda, iniciativa do Governo do Estado do Ceará, através do Programa Ceará Sem Fome, estruturada pelo SEBRAE Ceará.

Este Livro do participante lhe faz um chamado para VENCER EMPREENDEDOR, convidando você para construir sua vitória. Nele, você encontrará ferramentas que irão ajudar na construção de seu sonho e, juntamente com instrutores experientes e consultores especialistas, você iniciará os alicerces de seu projeto empreendedor.

Traga sempre o livro para as aulas, ele é um instrumento para você escrever sua história, produzir ideias criativas, planejar seu projeto de vida e aprender empreender. O material é dividido em temas centrais para empreender com qualidade, são eles:

**DESCOBERTA:** Neste módulo construiremos um plano de ação para a comunidade se desenvolver, conhecendo melhor os desafios e oportunidades para juntos, vencermos.

**IDEAÇÃO:** Onde você pensará sobre seus sonhos e projetos vencedores e aprenderá como gerar e colocar suas ideias em prática.

**MODELAGEM:** No qual você construirá estratégias de como transformar suas ideias em negócios lucrativos e independentes.

**IMPLEMENTAÇÃO:** Em que você aprenderá como construir um negócio de sucesso.

Estamos muito felizes por compartilhar com você deste sonho e ajudar a realizar seus projetos.

Seguiremos juntos nesta jornada.

**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



**DESCOBERTA**



Seja bem-vindo (a) ao Módulo **DESCOBERTA**.

Nesse módulo vamos conversar sobre nossa comunidade, suas características, soluções encontradas para problemas, desafios, sonhos e planos de mudança que temos e encontrar formas de arrumarmos as coisas, juntos.

Servirá como um roteiro para escrever a sua história e poder vencer, aqui mesmo, na comunidade.

Você conhece a força deste lugar, sabe do que as pessoas que moram aqui são capazes e, juntos, os moradores podem vencer qualquer dificuldade, basta acreditar, se unir e fortalecer um movimento de mudança para melhor.

Vamos pensar sobre a comunidade que temos, a comunidade que queremos, como faremos e traçaremos um plano de ação para a mudança que está chegando e, assim, vencer.

## ACORDO DE CONVIVÊNCIA

**FAZER**

**NÃO FAZER**



## COMUNIDADE QUE TEMOS



## COMUNIDADE QUE QUEREMOS



COMO FAREMOS 

## NOSSAS PRIORIDADES

## **COMUNIDADE QUE TEMOS**

## **COMUNIDADE QUE QUEREMOS**

**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



**IDEAÇÃO**



**SEBRAE**

 **CEARÁ**  
SEM FOME  
+ Qualificação  
e Renda

 **CEARÁ**  
GOVERNO DO ESTADO

Seja bem-vindo (a) ao Módulo IDEAÇÃO.

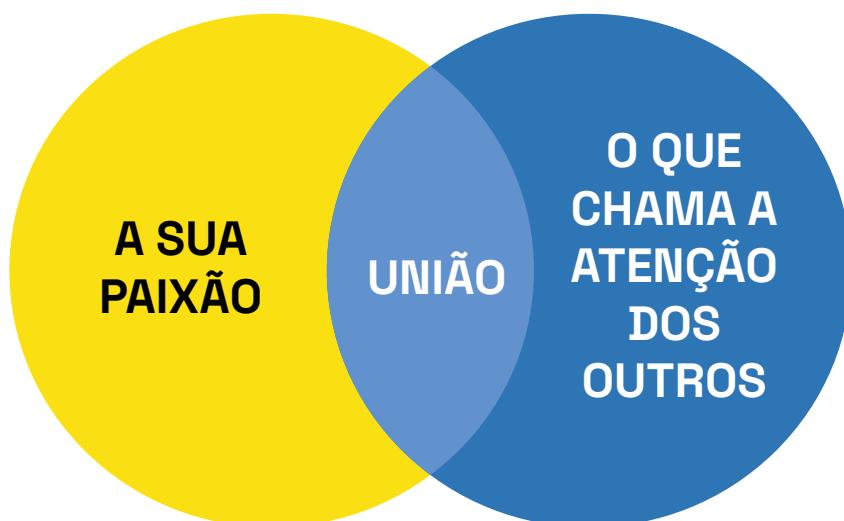
Nesse módulo vamos conversar sobre nossos sonhos, propósitos, projetos e apontar nosso olhar para o futuro, para chegarmos na vitória como empreendedores. Servirá como um roteiro para ter sucesso em sua caminhada. Se você ainda não sabe qual seu maior sonho ou não fez um projeto de vida, não se preocupe que este é o momento para construirmos a escada que nos levará à vitória.

A boa notícia é que você não está sozinho, há muitos querendo o mesmo: transformar paixão em projetos, trabalho, negócios, enfim, empreender. E estamos aqui pra te ajudar a vencer.

Pense comigo:

- **O QUE EU QUERO PARA A MINHA VIDA?**
- **QUE MARCA PRETENDO DEIXAR NO MUNDO?**
- **QUE VALOR EU GEROU COM O MEU TRABALHO?**
- **QUAL É O MEU PROPÓSITO?**

Nos módulos seguintes, você vai descobrir como empreender e trilhar um caminho de sucesso com sua empresa, entendendo como resolver cada situação na prática.



Este guia pertence a:

---

---

Seu contato(telefone):

---

---

Seu E-Mail:

---

---

Do que você gosta?

---

---

---

Do que você não gosta?

---

---

---

Quais seus sonhos?

---

---

---

---

## **MOMENTO DE REFLEXÃO:**

O que você entende por autoconhecimento?

Por que é importante desenvolver o autoconhecimento?

---

---

---

Vamos realizar uma atividade?



Pense em alguma marca, rótulo, marketing, em seguida observe porque esta marca define uma empresa, refletindo sobre a pergunta a seguir:  
Qual a sua identidade?

---

---

---

Agora desenhe em uma folha de papel o que te define, pode ser a sua aparência, personalidade, o que você mais gosta, seus talentos etc.

A large, empty rectangular box with a blue border, intended for drawing or writing.

### Vamos estudar?

Assista ao vídeo, reflita e escreva sobre o que você entendeu sobre a mensagem do vídeo:



Mulher: Mente empreendedora por Natureza Sebrae MS – YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=TPX2sq'>

Assista aos vídeos a seguir e destaque o que te chamou atenção em cada um deles:



Veja também: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entender-os-motivos-para-empreender-e-o-segredo-do-sucesso,160adc8c83575810VgnVCM100000d701210aRCRD>

## **CONSTRUINDO SEU PROJETO DE VIDA: UM CAMINHO PARA SUPERAR DESAFIOS E ALCANÇAR O SUCESSO**

Olá, querido(a) leitor(a)!

Hoje, quero falar com você sobre algo muito especial e importante: o seu projeto de vida. Mas o que é isso, afinal? Vamos entender juntos de uma forma bem simples e acolhedora.

### **O que é um Projeto de Vida?**

Um projeto de vida é como um plano, uma bússola que nos ajuda a traçar um caminho para alcançar nossos sonhos e objetivos. É pensar no futuro e se preparar para ele, tomando decisões importantes no presente. É uma ferramenta poderosa que pode nos ajudar a superar as dificuldades e construir uma vida melhor.

### **Por que é Importante Ter um Projeto de Vida?**

Ter um projeto de vida é fundamental porque nos dá direção. Sem ele, podemos nos sentir perdidos, sem saber para onde ir. Com um projeto de vida bem definido, sabemos onde queremos chegar e quais passos precisamos dar para alcançar nossos sonhos.

### **Como Construir Seu Projeto de Vida?**

Vamos construir seu projeto de vida juntos, passo a passo. Aqui estão algumas dimensões importantes que podem te ajudar nesse processo:

#### **1. Autoconhecimento**

Conhecer a si mesmo é o primeiro passo. Pense sobre o que você gosta de fazer, quais são suas habilidades e talentos. Quais são seus sonhos? O que te faz feliz? Esse é o momento de se olhar no espelho e descobrir quem você realmente é.

#### **2. Sonhos e Metas**

Quais são seus maiores sonhos? Pense grande! Agora, divida esses sonhos em metas menores e mais alcançáveis. Cada pequena vitória te aproxima do seu objetivo maior. Lembre-se, um passo de cada vez.

#### **3. Educação e Capacitação**

O conhecimento é uma das ferramentas mais poderosas que você pode ter. Busque oportunidades de aprender, seja na escola, em cursos gratuitos, ou até mesmo na internet. Capacitação abre portas e te prepara para o futuro.

## **4. Planejamento Financeiro**

Saber como administrar seu dinheiro é essencial. Faça um planejamento financeiro, anote suas despesas e economias. Pequenos hábitos, como guardar um pouco a cada mês, podem fazer uma grande diferença no futuro.

## **5. Empreendedorismo**

Pense em maneiras de usar suas habilidades para criar algo novo. Empreender não significa apenas abrir um negócio; pode ser oferecer um serviço, criar algo que você ama e que pode ajudar outras pessoas. O futuro do empreendedorismo está em soluções inovadoras, sustentáveis e que tragam impacto positivo para a comunidade.

## **6. Rede de Apoio**

Ninguém consegue nada sozinho. Construa uma rede de apoio com amigos, familiares e pessoas que acreditam em você. Juntos, somos mais fortes.

### **Convite à Ação**

Eu te convido a começar hoje mesmo a construir seu projeto de vida. Não importa quanto difícil possa parecer, cada passo que você der é um avanço em direção aos seus sonhos. Lembre-se, você tem o poder de mudar sua história e superar qualquer desafio.

Vamos juntos nessa jornada? Acredite em você, planeje, aja e conquiste! Você pode, você merece, e o mundo está esperando por você.

Com carinho e muita fé no seu potencial,

Acesse este curso gratuito on-line:

Acesse: Como agir de maneira empreendedora



[www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-agir-de-maneira-empreendedora,2ac0b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-agir-de-maneira-empreendedora,2ac0b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD)

---

---

---

Acesse o texto “10 motivos para empreender” aqui:



<https://www.mci.com.br/pt-br/entenda-mais/10-motivos-para-empreender-e-investir-no-seu-sonho-101587>

---

---

---



É muito importante descobrirmos nossa missão de vida para que nossa energia seja dedicada com sabedoria, aproximando nosso sonho da realidade e nosso projeto da missão.

Isso se chama **IKIGAI** e, para os japoneses, é uma ferramenta importante e que nos ajuda a ligar os pontos.

Vamos fazer o nosso?



A palavra “IKIGAI” é de origem japonesa e significa “por que eu acordo todas as manhãs”.

Em uma cultura de muito trabalho, como é no Japão, esse conceito é uma pequena surpresa de como eles são claros na direção e propósito de suas vidas.

“IKIGAI” é uma maneira filosófica de descrever a busca de uma carreira ou projeto de vida.

Por mais longa que seja essa jornada de descoberta, encontrá-la é fundamental.

Quanto mais cedo procurar seus “IKIGAI” escondidos, mais cedo descobrirá o que traz significado à sua vida.

## Declaração de Propósito

Conheça um método objetivo, para orientar a definição do propósito. Foi o mais perto que conseguimos de uma fórmula matemática:

**atividades + pessoas + oferta de ajuda.**

Identifique suas motivações através das atividades que gosta de fazer, como gosta de ajudar as pessoas e quem são estas pessoas. Na próxima página formule sua declaração de propósito combinando os três quadros.

**Descreva 3 ou 4 atividades que você mais gosta.**

---

---

---

---

**Use 3 ou 4 palavras dizendo como você vai ajudar os outros.**

---

---

---

---

**Descreva pessoas ou grupos com quem você gostaria de passar seu tempo.**

---

---

---

---

Eu Gostaria de

Ajudar

Pessoas

Fazendo a  
atividade

## Declaração de Propósito

Aprenda outra técnica para definir seu propósito.

Responda o que vier à mente.

Muitas vezes já sabemos o que queremos, só precisamos dar uma chance para expor **nossas ideias**.

**Quem é você?**

---

---

---

---

**Para quem você faz?**

---

---

---

---

**Quais são as necessidades dessa pessoa?**

---

---

---

---

**Qual transformação você espera nessa pessoa?**

---

---

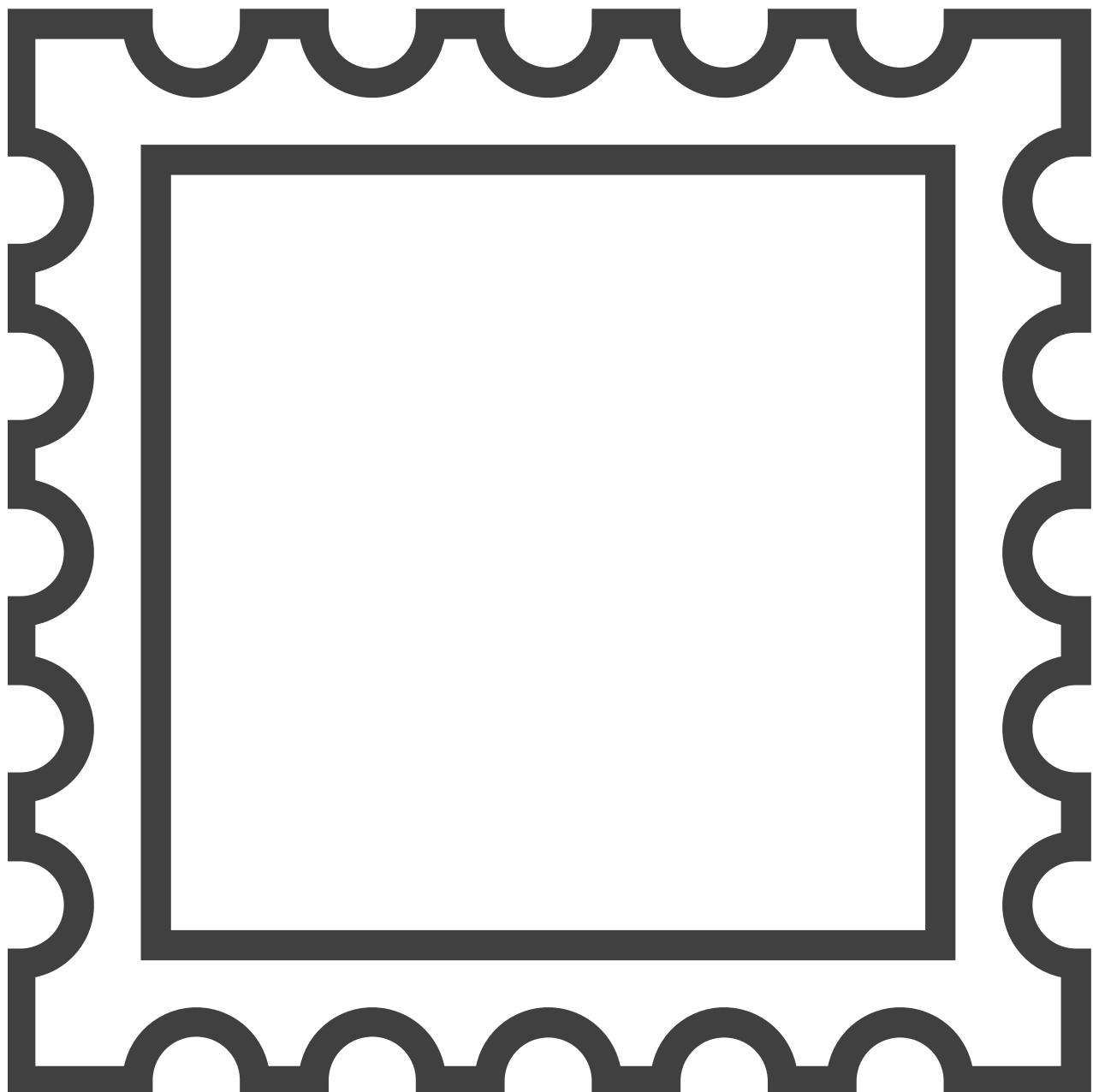
---

---

## AUTOIMAGEM

Ao olhar no espelho, como você se vê? Você é um professor, uma advogada, um agricultor orgânico, uma editora de livros? Como você se vê será uma âncora para mantê-lo concentrado no que é importante.

Escreva na ilustração do espelho como você se vê: **seus traços, as atitudes e comportamentos mais marcantes.**



## CONECTE OS PONTOS DA SUA VIDA

Pense sobre as realizações das quais você se orgulha como ponto de partida para encontrar seu IKIGAI.

Separamos quatro grandes momentos de vida. Se não estiver adequado à sua realidade, mude-os! Para cada um, escreva os marcos e suas realizações importantes, tente lembrar-se de como se sentiu, registre na tabela e, ao terminar, destaque os sentimentos mais recorrentes.

Infância/ educação básica	Juventude/ formação profissional	Início de carreira/ independência financeira	Os próximos 5 anos/ planos e sonhos
SENTIMENTOS E EXPERIÊNCIAS POSITIVAS			
MARCOS/REALIZAÇÕES			
SENTIMENTOS E EXPERIÊNCIAS NEGATIVAS			

## Declaração de Propósito

Aprenda outra técnica para definir seu propósito.

Responda o que vier à mente.

Muitas vezes já sabemos o que queremos, só precisamos dar uma chance para expor nossas ideias.

**Quais seus livros favoritos:**

---

---

---

---

**Websites favoritos:**

---

---

---

---

**Assuntos em comum**

---

---

---

---

---

---

---

---

## Declaração de Propósito

O círculo dourado, ou Golden Circle em inglês, é uma ferramenta que ajuda pessoas e empresas a entenderem o seu propósito e alinhar o que fazem e como fazem, a ele.

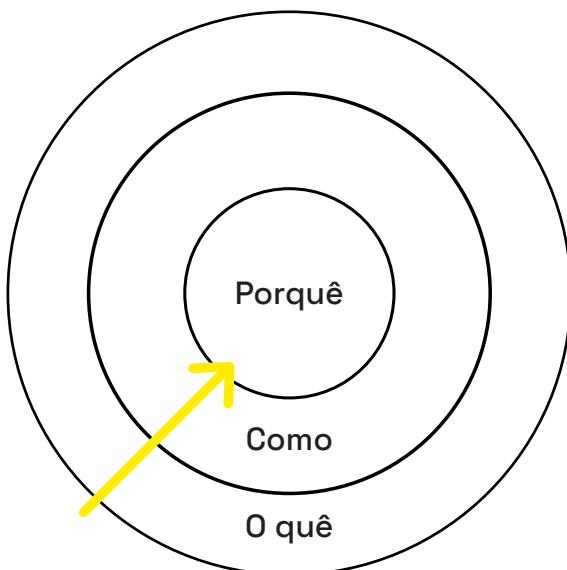
Seu criador, o escritor Simon Sinek, diz que normalmente buscamos um motivo pelo qual fazemos alguma coisa depois de já estar fazendo.

Para construir projetos que nos realizem, o círculo dourado deve ser usado de dentro para fora.

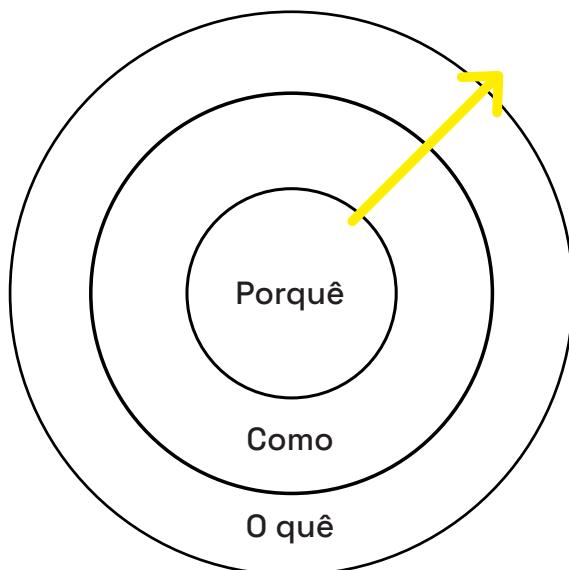
Entender antes o porquê queremos trabalhar ou empreender e só então descobrir o que fazer para realizar esse propósito.



**GOLDEN CIRCLE**  
(indicação errada: do  
“o que” para “o porquê”)



**GOLDEN CIRCLE**  
(indicação certa: do “o  
porquê” para “o que”)



Preparamos uma versão do que seria o círculo dourado do ator e comediante **FÁBIO PORCHAT**, a partir de entrevistas e de sua carreira.

The Golden Circle, Fábio Porchat



**AGORA É HORA DE CONSTRUIR SEU CÍRCULO DOURADO.**  
Resgate o resultado das missões sobre ikigai e propósito.  
Comece a preenchê-lo, sempre começando pelo porquê.

## PORQUÊ

- A razão pela qual você faz algo: sua Paixão e Visão.
- O ‘porquê’, não pode ser “ganhar dinheiro” – esse resultado é a combinação de motivo, método, atividade. Pergunte-se: qual é meu papel no mundo? Por que me levanto todas as manhãs?

## COMO

- É o método que você vai utilizar.
- Pergunte-se: como realizar meu propósito?
- Como levar meu propósito a outras pessoas?

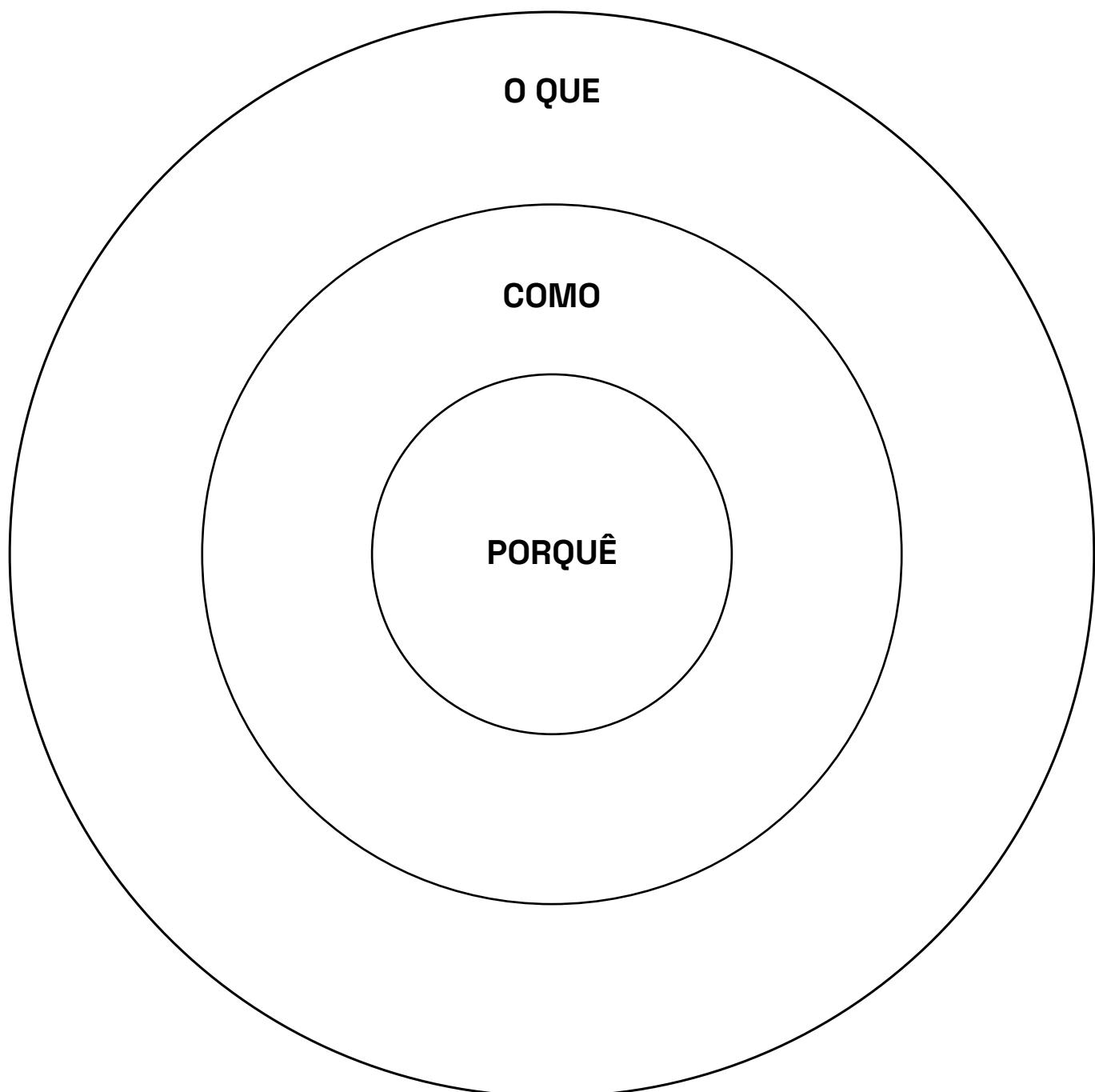
## O QUE

- São as atividades que você realiza, as entregas que as pessoas recebem.
- Todos somos capazes de descrever os produtos ou serviços que oferecemos

## Faça você mesmo o seu Círculo Dourado

Agora é hora de você construir o seu **Círculo Dourado**. Que tal usar blocos autoadesivos como post its para ter liberdade de experimentar?

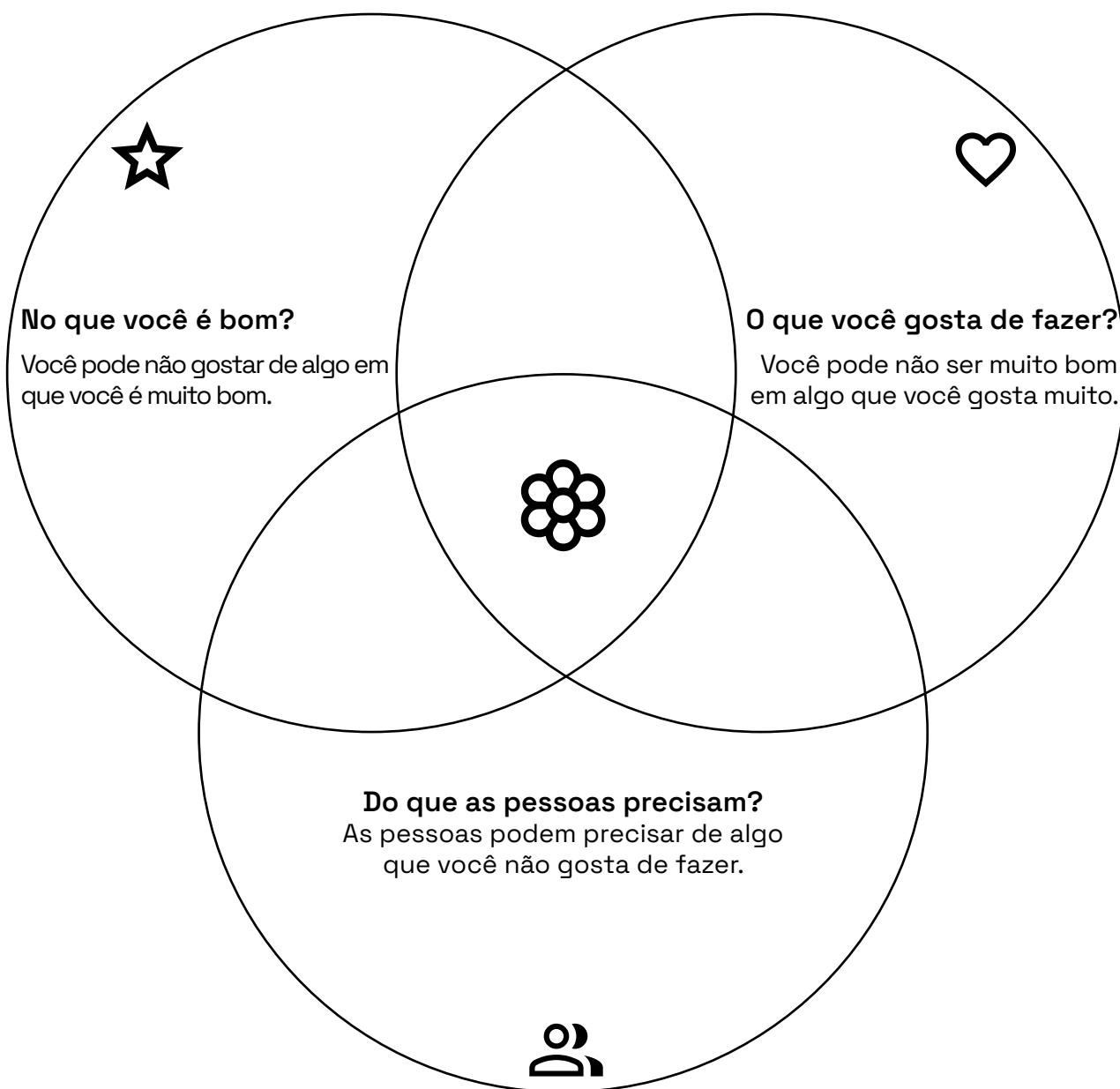
Você pode querer mudar algo, e isso é absolutamente normal. Divirta-se!



## Faça você mesmo o seu Círculo Dourado

Agora é hora de você construir o seu **Círculo Dourado**. Que tal usar blocos autoadesivos como post its para ter liberdade de experimentar?

Você pode querer mudar algo, e isso é absolutamente normal. Divirta-se!



## Sucesso com Propósito

Preparamos 6 atividades para você sair da sua zona de conforto e colocar seu propósito em prática.

### Que você gosta de fazer

Pesquise por pessoas de sucesso nas suas atividades favoritas. Leia sobre as histórias de vida e carreira e veja como conseguiram transformar desejo em trabalho.

### No que você é bom

Faça um curso ou leia um livro sobre uma das atividades nas quais você já é bom.

Ao aprimorar sua técnica você descobrirá motivos nos quais você tem prazer em executá-la e novas formas de adicionar mais valor.

Aplique seu aprendizado. Tente praticar ao máximo a execução de algo.

Pode ser o desenvolvimento do protótipo de um produto, realizar uma palestra, ou até mesmo escrever um artigo.

O importante é não ficar parado.

### Assuntos em Comum

Compartilhe os resultados da aplicação do seu aprendizado com familiares, amigos e até mesmo nas redes sociais. Observe a reação das pessoas, veja como melhorar sua entrega.

Converse pessoalmente com 3 pessoas fora do seu círculo de amizades. Tente descobrir se, relacionando a sua atividade favorita ou à atividade em que você é bom, há demandas e necessidades que poderiam ser realizadas e remuneradas.

Pesquise se em outros países há empresas ou pessoas que exercem estas atividades de forma similar.

**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



**MODELAGEM**



## Seja bem-vindo (a)!

Nesse módulo MODELAGEM DE NEGÓCIOS, discutiremos quais as habilidades e competências necessárias para desenvolver e aprimorar seus modelos de negócios por meio da ferramenta Canvas.

Aqui discutiremos seu modelo de negócio e/ou ideias de negócios, buscando identificar lacunas, desafios e oportunidades.

Momento de acolhimento: Alinhando expectativas!

- O que você espera da oficina?
- Quais minhas principais dúvidas sobre meu negócio ou minha ideia?
- Conheço meu público-alvo?
- Meu produto?
- Qual seu valor?
- Como me comunico com meu cliente?
- Como e onde posso vender?
- Quanto custa tudo isso?

ANOTE AQUI SEUS PENSAMENTOS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---



QUEM SOU EU?



O QUE SOU?

O QUE SEI FAZER

QUEM CONHEÇO?

O QUE SEI FAZER PARA  
GANHAR DINHEIRO

PERDAS SUPORTÁVEIS

QUEM SÃO MEUS  
PARCEIROS?

FUTURO IMPREVISÍVEL  
(CONTROLES)

## OBJETIVO



**EU GOSTARIA DE TRABALHAR COM:**

**EU JÁ TRABALHEI COM:**

**NOS MEUS TRABALHOS, EU  
ME DESTACAVA COMO:**

**MEUS COLEGAS DIZIAM QUE  
EU ERA BOM/BOA EM:**

**MINHAS ATIVIDADES DE LAZER:**

## OBJETIVO



PESSOAS QUE ME INSPIRAM

PORQUÊ ME INSPIRAM

TENHO FACILIDADE EM:

TENHO DIFÍCULDADE EM:

- |                       |                              |                       |
|-----------------------|------------------------------|-----------------------|
| <input type="radio"/> | <b>CONTAS/CÁLCULOS</b>       | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>ORGANIZAÇÃO</b>           | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>COMUNICAÇÃO</b>           | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>VENDAS</b>                | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>TRABALHAR EM EQUIPE</b>   | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>TOMAR DECISÕES</b>        | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>ADMINISTRAR MEU TEMPO</b> | <input type="radio"/> |
| <input type="radio"/> | <b>REDES SOCIAIS</b>         | <input type="radio"/> |

## OBJETIVO



CURSOS E FORMAÇÕES QUE PARTICIPEI

COISAS QUE APRENDEI COM OUTRAS PESSOAS

COISAS QUE EU PODERIA ENSINAR PARA OUTRAS PESSOAS

## PESQUISA DE MERCADO



ONDE QUERO EMPREENDER?  
BAIRRO/REGIÃO

EXISTEM OUTROS TIPOS DE  
COMÉRCIO NESSA ÁREA? QUAIS?

QUAIS MEIOS DE LOCOMOÇÃO EXISTEM  
NA REGIÃO QUE QUERO EMPREENDER?

TEM ALGUM HORÁRIO QUE O BAIRRO  
FICA MAIS MOVIMENTADO?  
QUAL? POR QUÊ?

OS MORADORES DO BAIRRO  
GERALMENTE COMPRAM LÁ OU VÃO  
PARA OUTROS LUGARES? POR QUÊ?

ESSE BAIRRO É VIOLENTO? ISSO  
ATRAPALHA AS VENDAS?

## PESQUISA DE MERCADO



QUAL O MEU PRODUTO/SERVIÇO?

ESSE EMPREENDIMENTO É:

- Minha única fonte de renda
- Minha forma de aumentar a renda da minha família

PARA QUEM VOU VENDER MEUS  
PRODUTOS/PRESTAR MEUS SERVIÇOS?  
PARENTES, AMIGOS, VIZINHOS...?

TEM ALGUÉM QUE JÁ VENDE OU  
PRESTA ESSE MESMO SERVIÇO NA  
LOCALIDADE QUE PRETENDO ATUAR?

O PÚBLICO DESSA REGIÃO COSTUMA USAR ESSE  
PRODUTO/SERVIÇO COM FREQUÊNCIA? POR QUÊ?

## PESQUISA DE MERCADO



**COMO VOU ADQUIRIR O MATERIAL  
QUE PRECISO?**

**ONDE VOU TRABALHAR?  
VOU TER QUE PAGAR ALUGUEL?**

**TEREI CUSTOS DE TRANSPORTES?  
POR VOLTA DE QUANTO?**

**VOU PRECISAR DE ALGUMA MÁQUINA  
OU EQUIPAMENTO? QUANTO CUSTA?**

**QUANTAS HORAS POR SEMANA  
POSSO E PRETENDO ME DEDICAR AO  
MEU NEGÓCIO?**

## PESQUISA DE MERCADO



### Comece com o que se tem.

Não sabe por onde começar?

Descreva o que você tem: competências, recursos e experiências.

### Explore as possibilidades

Quais possibilidades

você pode explorar a partir de agora?

Como usar o que você tem e criar valor para as pessoas?

### O futuro é imprevisível

Anote todas as metas que você

precisa alcançar no curto e médio prazo para construir seu futuro.

### Cresça por meio de parcerias

Liste quem

pode ajudá-lo a viabilizar suas ideias e projetos e a entregar sua proposta de valor.

### Defina perdas aceitáveis

Até onde você consegue ir sem

desistir? Anote tudo aquilo que você está disposto a abrir mão até obter seus resultados.

## Elabore sua oferta

PÚBLICO CERTO + A PROMESSA CERTA + O MOMENTO CERTO  
= OFERTA IRRECUSÁVEL ELEMENTOS FUNDAMENTAIS

O que você está vendendo? \_\_\_\_\_

Quanto custa? \_\_\_\_\_

Quem aceitaria imediatamente sua oferta? \_\_\_\_\_

### BENEFÍCIOS

O benefício básico é \_\_\_\_\_

Um benefício adicional importante é \_\_\_\_\_

### OBJEÇÕES

Quais podem ser as principais objeções à sua oferta?

---

---

---

Como você pode combater essas objeções?

---

---

---

### SENSO DE URGÊNCIA

Por que alguém compraria isso agora?

---

---

---

O que posso incluir para que minha oferta seja ainda mais atraente?

---

---

---

**PITCH** é uma apresentação rápida [de 3 a 5 minutos] para apresentar seu modelo de negócios e despertar o interesse de pessoas como clientes, fornecedores, parceiros ou investidores.

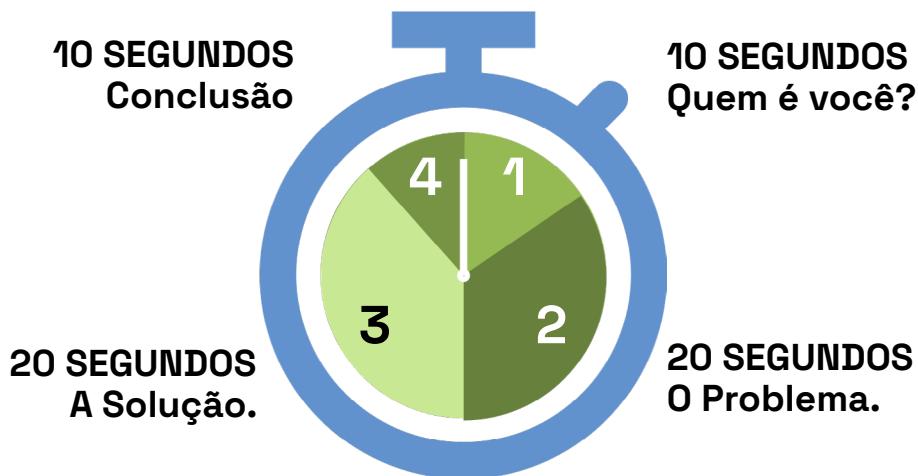
É uma forma de garantir um primeiro contato que permita conectar-se com as pessoas. Apresentações-relâmpago como essa podem acontecer em elevadores, salas de reunião ou em auditórios: o importante é que você seja capaz de mostrar sua proposta de valor.

Curiosamente, o pitch nasceu em Hollywood. Como os executivos dos estúdios não tinham tempo para ler os roteiros dos filmes, os escritores criaram a estratégia de resumi-lo para contar em uma subida de elevador – daí o termo “elevator pitch”.

E se a porta do elevador abre e você tem um minuto para vender sua ideia? Esse é mais ou menos o tempo que você tem em um elevador para explicar a concepção do seu projeto ou negócio a um desconhecido. Passado esse minuto, você começa a perder a atenção das pessoas.

FAÇA SEUS 60 SEGUNDOS VALEREM.

Para usar o tempo de forma inteligente, desenvolva sua apresentação em quatro tópicos.



#### **1 - Quem é você**

As pessoas irão analisar você como empreendedor. Tão importante quanto apresentar seu negócio é conseguir demonstrar seu conhecimento sobre o mercado e sua capacidade de executar ideias.

#### **2 - Problema**

Explique o problema que seu negócio resolve. Por exemplo, homens têm dificuldade para comprar presentes para suas namoradas, esposas, mães ou amigas. Perde-se tempo, o presente pode custar caro e não há garantias de que ela goste do que você escolheu. Deixe claro qual é a oportunidade, usando dados de mercado!

#### **3 - A solução**

Entregue uma solução com uma frase. Como ela resolve o problema que você apresentou? Se possível mostre seus protótipos! Destaque uma possível inovação na sua proposta de valor. Se há outras empresas oferecendo produtos semelhantes, qual é seu diferencial?

#### **4 - Eu preciso + conclusão**

O que você pretende com a apresentação? Investimento, fechar negócios, receber feedback de especialistas, indicação a outros parceiros, mais tempo para explicar o projeto? Quem assiste ao pitch espera um pedido.

**AGORA, SE VOCÊ TEM MAIS QUE 60 SEGUNDOS**  
[Talvez 10 ou 15 minutos), você pode adotar outra estrutura.

A Sequoia é uma empresa americana de capital de risco, acostumada a receber todo tipo de ideia e empreendedor. Conheça quais informações sobre um plano de negócios mais chamam a atenção deles.

### **O PROPÓSITO DA EMPRESA**

Defina o negócio em uma única frase.

### **O PROBLEMA**

Descreva o problema do cliente e aponte como ele lida ou resolve esse problema hoje.

### **A SOLUÇÃO**

Explique os apuros passados por um cliente e depois conte como sua solução melhorou a vida dele. Apresente qual inovação pretende introduzir para deixar a vida do cliente melhor.

### **POR QUE AGORA?**

Descreva a evolução do setor em que atua e as tendências.

### **O MERCADO**

Identifique seu público e calcule a participação de mercado que você quer alcançar.

### **A CONCORRÊNCIA**

Liste os concorrentes. O que você oferece de melhor? Uma nova tecnologia, equipe experiente, canais de distribuição privilegiados?

### **O PRODUTO OU SERVIÇO**

Detalhe as características do produto ou serviço: utilidades, vantagens, como é feito e como pode ser aperfeiçoado.

### **O MODELO DE NEGÓCIOS**

Uma boa ideia não significa nada se você não souber como ganhar dinheiro com ela. Apresente o modelo de receita, os canais de vendas e como fará sua base de clientes crescer.

### **A EQUIPE**

Apresente os fundadores do negócio e a equipe. Mostre suas próprias qualidades e as habilidades do seu time.

Seja qual for a modalidade ou o tempo disponível, você precisa ter nítido o seu propósito e estratégia, respondendo a essas três perguntas.

**O que você quer que eles saibam?**

**O que você quer que eles sintam?**

**O que você quer que eles façam?**

Outro ponto é saber como fazer com que alguém se interesse pelo que você tem a dizer. Como vimos, o storytelling é uma das estratégias. Durante o pitch, observe as reações das pessoas para saber se está no caminho certo ou se deve mudar a abordagem. Se você ainda não tem produtos, clientes e resultados, fale sobre seu sonho, sua história e a inspiração por trás do projeto. Ensaie várias versões e treine no espelho ou com amigos.

**Todas essas sugestões são boas, mas, ao apresentar seu produto, entregue paixão.**

**Você precisa estar comprometido com a ideia para sensibilizar os outros**

**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



# IMPLEMENTAÇÃO



**CEARÁ  
SEM FOME**  
+ Qualificação  
e Renda



**CLEARÁ**  
GOVERNO DO ESTADO

Seja bem-vindo (a) à oficina IMPLANTAÇÃO - Finanças, empreendedorismo e economia solidária.

A falta de controle financeiro, principalmente devido à falta de informação, e o consumo desenfreado de adultos, que compram por compulsão, e crianças e adolescentes, que compram por influência das publicidades, têm sido uns dos principais fatores a afetar consideravelmente a saúde financeira das famílias em todo o mundo. Dessa forma, através da educação as pessoas podem desenvolver habilidades e segurança para se tornarem mais conscientes dos riscos e oportunidades financeiras, fazendo assim melhores escolhas, capazes de influenciar positivamente a relação com suas finanças.

### **Educação Formal x Educação Financeira**

Educação formal é a da escola, você aprende estudando e educação financeira além de conhecimento, é também comportamento; nós aprendemos com nossos pais; a educação financeira que temos é similar à de nossos pais pois eles são nossas referências.

### **BENEFÍCIOS DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA**

Viver com menos preocupação e mais qualidade de vida;

Ter autonomia para tomar decisões;

Poder planejar seu futuro;

Ter prazer e consumir produtos ou serviço.

## CONCEITOS BÁSICOS

### Renda ou Receita:

Total dos rendimentos recebidos de maneira regular (semanalmente, quinzenalmente, mensalmente) como remuneração de trabalho (renda fixa) ou de prestação de serviços, de aluguel de imóveis, de aplicação de capital etc.; rendimento (renda variável);

### Despesas:

Está relacionada a gastos, tarifas, taxas. As despesas podem ser fixas ou variáveis.

- Fixas: são os gastos que permanecem constantes, independente de imprevistos, por exemplo, (Aluguel, Água, Luz, Internet);
- Variáveis: variam de acordo com a intensidade do consumo como por exemplo, a alimentação.

Saldo: excedente da receita sobre a despesa prevista ou empenhada, que determina o valor disponível.

### Orçamento:

É essencialmente um instrumento de planejamento, semestral, anual ou plurianual. Fisicamente falando, ele nada mais é do que uma planilha, planner ou agenda financeira em que são listadas todas as rendas e despesas esperadas e previstos os valores correspondentes para cada um dos meses de um ano (supondo-se que o período escolhido seja anual). A partir desses dados organizados é possível fazer uma série de cálculos que são fundamentais para avaliar o desempenho das finanças pessoais.

### Reserva de Emergência:

Dinheiro que você irá “guardar” para uma emergência, como por exemplo perder o emprego. A reserva corresponde a soma das despesas fixas mais a média das despesas variáveis, multiplicada pelo tanto de meses que você acha que consegue reverter a situação.

## **Organização Financeira**

Com a ausência da organização o indivíduo é dominado pelo seu dinheiro, o tanto que você ganha te limita, mas quando você passa a dominar o dinheiro há a possibilidade de alcançar suas metas e sonhos, se organizando de acordo com seu orçamento mensal.

### **COMO COMEÇAR?**

Liste o que você pode reduzir ou cortar do seu orçamento: Não existe milagre (Inclusive desconfiem de quem vem com receita pronta porque em educação a gente pode dominar uma técnica, mas ela tem que ser adaptada a sua realidade), é simplesmente a mais básica das regras da matemática: você tem que gastar menos do que ganha. Você pode dividir em gastos fixos e variáveis (retomar conceitos dados anteriormente). Assim você pode ver para onde o dinheiro está indo e analisar o que pode ser cortado;

Listar ganhos: listar as fontes de rendas (Bolsa estágio, se vender alguma coisa anota a renda média oriunda dessas vendas etc.);

Calcular saldo do mês: ganhos — gastos = saldo do mês;

Traçar um limite: definir uma porcentagem para cada tipo de gasto;

Definir uma semana de recebimento e pagamento.

## VAMOS PENSAR SOBRE O ECOSSISTEMA DE E.S. DO BAIRRO?

Os **Empreendimentos de Economia Solidária** são os grupos de pessoas que produzem e comercializam seus produtos em seus bairros. Em um Empreendimento de Economia Solidária, ou EES, todos os que trabalham são donos do empreendimento e todos os que são donos trabalham no empreendimento.

### Algumas características dos EES:

São organizações coletivas (associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de trocas etc.), os trabalhadores podem ser da cidade ou da roça e cuidem do negócio todos juntos.

São permanentes. Não se acabam por qualquer motivo.

Que realizam atividades econômicas de produção de bens, de prestação de serviços, de fundos de crédito (cooperativas de crédito e os fundos rotativos populares), de comercialização (compra, venda e troca de insumos, produtos e serviços) e de consumo solidário.

São consideradas as organizações sempre que atendam a sua forma de organização.

Que podem ter ou não CNPJ, prevalecendo a existência real da organização. Porém, é importante se formalizar para ter acesso a crédito e melhor funcionar.

A administração de um empreendimento é coletiva e democrática. Todas as decisões mais importantes são tomadas em conjunto.

Economia Solidária não é um modelo que institucionaliza a informalidade.

**Empresa Comum**

Gestão cabe aos donos e gestores



**Ecossistema de E.S.**

Todos são responsáveis pelo sucesso



**Associações**



**Feiras e Oportunidades de Vendas Diretas**



**Rede de E.S.**



**Redes de Apoio**



**Parceiros**

## **FORMAS DE EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS**

Alimentos agroecológicos e/ou orgânicos;  
Artes plásticas;  
Artesanato;  
Biojóias;  
Confecção de roupas e sapatos;  
Construção civil;  
Empresas recuperadas;  
Extrativismo;  
Hortas urbanas e periurbanas com produção agroecológica e/ou orgânica;  
Materiais recicláveis;  
Produtos de comunidades indígenas;  
Produtos de comunidades quilombolas;  
Produtos de higiene e limpeza;  
Serviços de buffet, segurança e obras;  
Sistemas participativos de garantia (SPGs);  
Tecelagem.

## **PRINCÍPIOS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA**

### **Autogestão**

Os trabalhadores não estão mais subordinados a um patrão e tomam suas próprias decisões de forma coletiva e participativa.

### **Democracia**

A Economia Solidária age como uma força de transformação estrutural das relações econômicas, democratizando-as, pois o trabalho não fica mais subordinado ao capital.

### **Cooperação**

Em vez de forçar a competição. Convida-se o trabalhador(a) a se unir a trabalhador(a), ees/grupo produtivo a outros ees/grupos. Essa união ganhará em diversidade e qualidades. Acabando com as divisões e passando a ver o outro como um parceiro e não um inimigo. Na cooperação haverá a superação do ganhar ou perder, pela proposta que todos ganham.

## **O ser humano no centro**

As pessoas são o mais importante, não o lucro. A finalidade maior da atividade econômica é garantir a satisfação plena das necessidades de todos e todas.

## **Emancipação**

A Economia Solidaria: Emancipa, liberta as pessoas da dependência:

Atravessadores;

Econômicas;

Privação de direitos;

Políticas Públicas que geram dependências.

## **Valorização do saber local**

Em todos os locais existem saberes empíricos que precisam ser valorizados e gerar oportunidades para que eles floresçam e haja trocas de experiências entre diferentes atores e atrizes.

## **Valorização da aprendizagem**

Precisamos estar sempre nos informando e se formando. Essa aprendizagem pode acontecer de diversas formas através do apoio de Entidades de Apoio e conhecimento falado no slide anterior através do conhecimento empírico, criatividades.

## **Cuidado com o Meio Ambiente**

Responsabilidades com as gerações futuras. Os EES, além de se preocuparem com que a eficiência econômica e os benefícios materiais que produzem, buscam eficiência social. Trocar o desenvolvimento pelo envolvimento que leve ao Bem Viver. Dessa forma, afirmam a vocação local, articulada com uma perspectiva mais ampla, nacional e internacional.

## DE QUANTO VOCÊ PRECISA?

Marque os itens que são aplicáveis e inclua tantos outros quanto achar necessssário. Para facilitar os cálculos, que tal criar uma planilha eletrônica? Registre tudo e depois calcule qual será seu **Investimento Inicial**.

### Investimento Fixo

<input type="checkbox"/> Mobiliário	\$ _____
<input type="checkbox"/> Ferramentas	\$ _____
<input type="checkbox"/> Equipamentos	\$ _____
<input type="checkbox"/> Máquinas	\$ _____
<input type="checkbox"/> Veículos	\$ _____
<input type="checkbox"/> Computadores	\$ _____
<input type="checkbox"/> Veículos	\$ _____
<input type="checkbox"/> _____	\$ _____
<b>Total</b> _____	\$ _____

### Investimento Pré-Operacional

- |  |          |
|--|----------|
| <input type="checkbox"/> Honorários do advogado e contador | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Taxas de registro                 | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Impressão de notas fiscais        | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Decoração e reformas              | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Treinamentos                      | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Divulgação                        | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Criação da logomarca e website    | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> _____                             | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> _____                             | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> _____                             | \$ _____ |
| <b>Total</b>   | \$ _____ |

### Capital de Giro

- |  |          |
|--|----------|
| <input type="checkbox"/> Estoque Inicial | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> Caixa Mínimo    | \$ _____ |
| <input type="checkbox"/> _____           | \$ _____ |
| <b>Total</b>                             | \$ _____ |

## OPERE NO AZUL

Registre as despesas fixas e variáveis mensais. Marque o que é aplicável ao negócio e inclua tantos outros quanto achar necessário. Identifique os itens que merecem atenção, seja pela sua representatividade no custo total ou porque ele contribui para aumentar o volume de vendas e gerar lucro.

### Investimento Fixo

<input type="checkbox"/> Aluguel	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Pró-labore	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Salários + encargos	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Comissões de vendedores	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Marketing	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Fornecedores	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Veículos	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Impostos	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Telefone + internet	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Energia	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Condomínio	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Honorários do contador	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Manutenção e limpeza	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Seguro	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Sistemas de segurança	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Depreciação	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> Material de escritório	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> _____	\$ _____	% _____
<input type="checkbox"/> _____	\$ _____	% _____
<b>Total</b>	<b>\$ _____</b>	

## **COMO MONTAR UMA RESERVA DE EMERGÊNCIA**

A partir do momento em que as pessoas conseguem poupar e fazer uma reserva financeira, esse comportamento fará com que se sintam mais motivadas, considerando que poderão esperar boas expectativas com relação ao futuro. Para montar uma reserva de emergência é preciso levar em consideração os seguintes pontos:

**1º passo:** Avaliar sua(s) renda(s) e suas despesas — anotar tudo que entra e sai;

**2º passo:** Livrar-se das dívidas;

**3º passo:** Descobrir qual o tamanho da sua reserva: maior que 3 meses e menor que 12 meses;

**4º passo:** Juntar o dinheiro da reserva;

**5º passo:** Escolher onde aplicar a reserva.

Liquidez alta (disponibilidade de retirar o dinheiro);

Risco baixo;

Rentabilidade mediana;

Tesouro Selic;

Fundos de investimento de renda fixa;

CDBs.

## LINHAS DE CRÉDITO

Você já passou por várias etapas desta jornada, agora neste tópico, vamos prosseguir mostrando como ter oportunidade de acessar crédito para aplicar no seu negócio.

### CRÉDITO PARA INVESTIR NO SEU PROJETO - CEARÁ CREDI

Você sabia que o Governo do Ceará, por meio da Secretaria do Trabalho tem um Programa de Microcrédito Produtivo, o CEARÁ CREDI, que é operacionalizado pela ADECE - Agência de Desenvolvimento do Estado do Ceará?

O objetivo do programa é contribuir para a criação ou fortalecimento dos pequenos negócios no Estado, gerando mais trabalho e renda

### QUEM PODE TER ACESSO AO CRÉDITO?

Empreendedores que exercem ou pretendem criar atividade produtiva de geração de renda como:

Microempreendedores (formais e informais)

Trabalhadores autônomos

Microempreendedores individuais (ME)

Agricultores familiares (negócios não-agrícolas no campo)

O programa prioriza pessoas em situação de vulnerabilidade e beneficiários de políticas sociais: mulheres vítimas de violência, chefes de família, egressos do sistema prisional, pessoas com deficiência, jovens com vulnerabilidade, empreendedores selecionados pelo Programa Ceará sem Fome.

### FINALIDADE

Fortalecer ou ampliar negócios já existentes ou abrir um novo negócio.

Podem ser financiados quaisquer ramos de atividade econômica: produção, artesanato, comércio, serviços, além de empreendedorismo social e cultural.

## FORMAS DE ACESSO, VALORES, GARANTIAS E PRAZOS

	CAPITAL DE GIRO	INVESTIMENTO FIXO E MISTO
INDIVIDUAL	No. componentes 1 pessoa	No. componentes 1 pessoa
	Garantia: avalista com renda comprovada	Garantia: avalista com renda comprovada
	Valores: até R\$ 3.000,00	Valores: até R\$ 5.000,00
GRUPOS SOLIDÁRIOS	No. componentes: 4 a 7 pessoas	No. componentes: 4 a 7 pessoas
	Garantia: Aval solidário	Garantia: Aval solidário
	Valores: até R\$ 3.000,00 por pessoa, limitado a R\$ 15.000,00/grupo	Valores: até R\$ 5.000,00 por pessoa, limitado a R\$ 21.000,00/grupo
EMPREENDIMENTO COLETIVO	No. componentes: 4 a 10 pessoas	No. componentes: 4 a 10 pessoas
	Garantia: Aval solidário	Garantia: Aval solidário
	Valores: até R\$ 3.000,00 por pessoa, limitado a R\$15.000,00/grupo	Valores: até R\$ 5.000,00 por pessoa, limitado a R\$21.000,00/grupo
	PRAZOS: até 9 meses Com até 2 meses de carência	PRAZOS: até 24 meses Com até 4 meses de carência

## ENCARGOS

Taxa de juros 1,5% a.m.

Taxa de abertura de crédito (TAC) 3% sobre o valor emprestado

Bônus de adimplência de 10% de cada parcela paga em dia a ser depositado na conta do cliente ao final da operação

## **COMO FUNCIONA?**

VOCÊ FAZ SEU CADASTRO on-line, no portal do governo pelo link:

<https://cearacredi.ce.gov.br/>

(veja mais a frente no passo a passo para se cadastrar)

## **SOLICITAÇÃO**

O agente de crédito entrará em contato com você após identificar seu cadastro na plataforma, para coletar a documentação (documento de identidade com foto, CPF e comprovante de endereço) para auxiliar na solicitação do crédito e agendar uma visita técnica.

## **ANÁLISE DA SOLICITAÇÃO**

Durante a visita o agente coleta dados do seu negócio e elabora um parecer com as condições de sua operação: valor, prazo, parcelas. Em seguida coloca no sistema para decisão do Comitê de crédito.

## **CONTRATAÇÃO**

Uma vez aprovada, o agente emite o Contrato e lhe avisa para sua assinatura (e dos demais componentes do grupo) e do avalista.

## **LIBERAÇÃO**

O recurso será liberado na conta do(s) cliente(s), até sete dias após assinatura do contrato.

O Ceará Credi atende seus clientes por meio de uma atendente virtual a “Ceiça” no whatsapp (85 3108 2697), para te ajudar a tirar dúvidas sobre nossos produtos e serviços.

## **PLATAFORMA DE CAPACITAÇÃO**

Observe ainda, que você terá opções de acessar na plataforma cearacredi.ce.gov.br, cursos gratuitos de educação financeira e de gestão de negócios, como por exemplo: Como cuidar do dinheiro do meu negócio, Marketing digital, Como ser um empreendedor mais eficiente, Como arrasar na Vendas on line, Como precificar meu produto e muitos outros.

Esses cursos de Empoderamento Financeiro ajudam as pessoas a entenderem melhor como gerenciar seu dinheiro e evitar dívidas desnecessárias.

## PASSO-A-PASSO CADASTRO CEARÁ-CREDI



**Passo 1:**  
**Acesse o site**  
<https://cearacredi.ce.gov.br/>



Leia o QR Code pelo seu celular



**Passo 2**  
**Abra os 3 tracinhos: ≡**  
**Clique em “Cadastre-se”**



**Passo 3**  
**Clique em “Crie uma conta”**



**Passo 4**  
**Preencha suas**  
**informações e o seu**  
**cadastro estará feito**  
**Um código de confirmação**  
**será enviado para o**  
**e-mail cadastrado.**

Não tenho e-mail.  
E agora?

Solicite ajuda de  
uma pessoa de  
sua confiança.

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO PESSOAL - RECEITAS**

<b>RECEITAS</b>	<b>VALOR (R\$)</b>
Salário	
Pensão Alimentícia	
Comissão de vendas	
Outras Receitas	
<b>TOTAL</b>	

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO PESSOAL - DESPESAS**

<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR (R\$)</b>
Aluguel/Financiamento	
Conta de Luz	
Conta de Celular	
Conta de Água	
Transporte	
Roupas	
Calçados	
Alimentação (mercado, padaria, feira e etc.)	
Remédios	
Farmácia	
Gás de cozinha	
Outros gastos	
<b>TOTAL</b>	

**RESUMO DO MÊS - PESSOAL**

**VALOR R\$**

Saldo anterior	
Receitas totais	
Despesas totais	
Saldo final (saldo anterior + receitas - despesas)	

<b>RESULTADO FINAL</b>	<b>VALOR R\$</b>	<b>%</b>
Entradas totais (saldo anterior + receitas)		
Saídas totais (despesas)		
Resultado (entradas - saídas)		

### **PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO EMPRESARIAL- RECEITAS**

<b>RECEITAS</b>	<b>VALOR (R\$)</b>
Vendas à vista - Dinheiro	
Pix	
Vendas a prazo	
Vendas Cartão Débito	
Vendas Cartão Crédito	
Recebimento do Fiado	
Outras Receitas	
<b>TOTAL</b>	

### **PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO EMPRESARIAL - DESPESAS**

<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR (R\$)</b>
Aluguel	
Água	
Luz	
Internet	
Salário - Prolabore	
Fornecedores	
Taxa do cartão	
MEI	
Marketing	
Comissão	
Funcionário	
Outros gastos	
<b>TOTAL</b>	

**QUERO EMPREENDER + Qualificação e Renda  
IMPLANTAÇÃO**

<b>RESUMO DO MÊS EMPRESARIAL</b>	<b>VALOR R\$</b>
Saldo anterior	
Receitas totais	
Despesas totais	
Saldo final (saldo anterior + receitas - despesas)	

<b>RESULTADO FINAL</b>	<b>VALOR R\$</b>	<b>%</b>
Entradas totais (Saldo anterior + receitas)		
Saídas totais (Despesas)		
<b>Resultado (entradas - saídas)</b>		

<b>DRE</b>		
<b>Descrição</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% das Receitas</b>
Faturamento		
Custos ou Despesas Variáveis		
Margem de Contribuição (1-2)		
Custos ou Despesas Fixas		
<b>Resultado Operacional -Lucro ou Prejuízo (3-4)</b>		

# MOVIMENTO DE CAIXA

#### **DETALHES DO SALDO**

DETALHES DO SALDO			
DINHEIRO			
CHEQUE			
<b>TOTAL</b>			

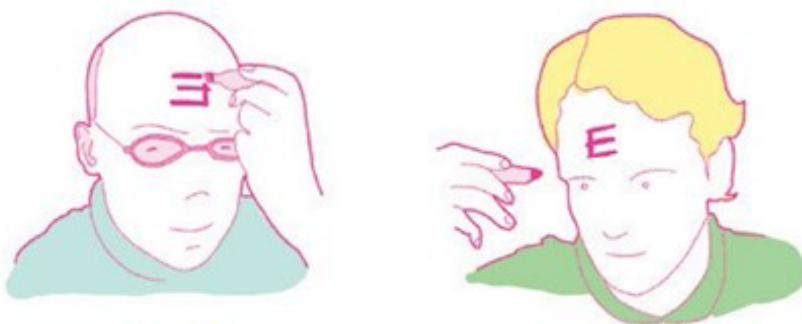
A TRANSPORTAR TOTais DO DIA						
SALDO ANTERIOR						
SALDO ATUAL						
(SOMAS PARA CONFERêNCIA)						

CAIXA	SAÍDA
-------	-------

## SUCESSO COM PROPÓSITO

Faça um exercício rápido. Com sua mão dominante, estale os dedos 5 vezes, o mais rápido que puder.

Em seguida utilize o dedo indicador para fazer a letra E maiúscula na testa.



O “Teste do E” ajuda a medir o quanto você se preocupa com a perspectiva do outro. Verifique como a letra E foi desenhada.

Ela foi desenhada para você ler ou para que a outra possa ler.

Sintonização é a habilidade de colocar sua ação e visão em equilíbrio com outras pessoas e com o contexto em que você se encontra.

Para sintonizar com clientes, trabalhe três princípios.

### AUMENTE SEU PODER, REDUZINDO-O

Se você se colocar em uma posição superior, provavelmente irá afastar clientes, parceiros e até sua equipe.

### USE A CABEÇA, TANTO QUANTO O CORAÇÃO

Envolva as pessoas na razão e emoção para influenciar e persuadir.

### FAÇA UMA IMITAÇÃO ESTRATÉGICA

Se coloque na perspectiva do cliente. Se seu público é jovem, não adianta trabalhar ou posicionar o negócio com muita formalidade.

### ÂNIMO

Faça agora um exercício para trabalhar seu ânimo. Pegue uma folha de papel e conte todos os “nãos” que ouvir nos próximos 7 dias. Você irá se surpreender com a quantidade de “nãos” que recebemos. Ânimo ou persistência é a capacidade de manter a cabeça erguida, mentalmente e emocionalmente bem, mesmo em meio a um oceano de rejeição.

## CLAREZA

É a capacidade de ajudar os outros a verem a situação com novos olhares para identificar problemas que não notavam que tinham.

Existe um excesso de informação e ofertas e se você não demonstrar clareza para o cliente sobre o que está vendendo, dificilmente conseguirá que ele finalize a compra

Tente explicar o “um por cento”. Não se perca em detalhes, pense na essência, naquele um por cento que dará a vida aos demais noventa e nove. Qual é o seu um por cento? Se conseguir encontrá-lo e comunicar isso às pessoas, elas sentirão a necessidade de conhecer mais seus produtos e serviços.

## ENCANTE

Se você já conseguiu vender algumas unidades do seu produto ou pivotou seu modelo de negócios, tente responder “o que a sua empresa tem de tão especial”.

Seu produto ou serviço é capaz de **mudar** o mercado onde está?

Quais **diferenciais** dos seus produtos ou serviços tiram o fôlego dos clientes?

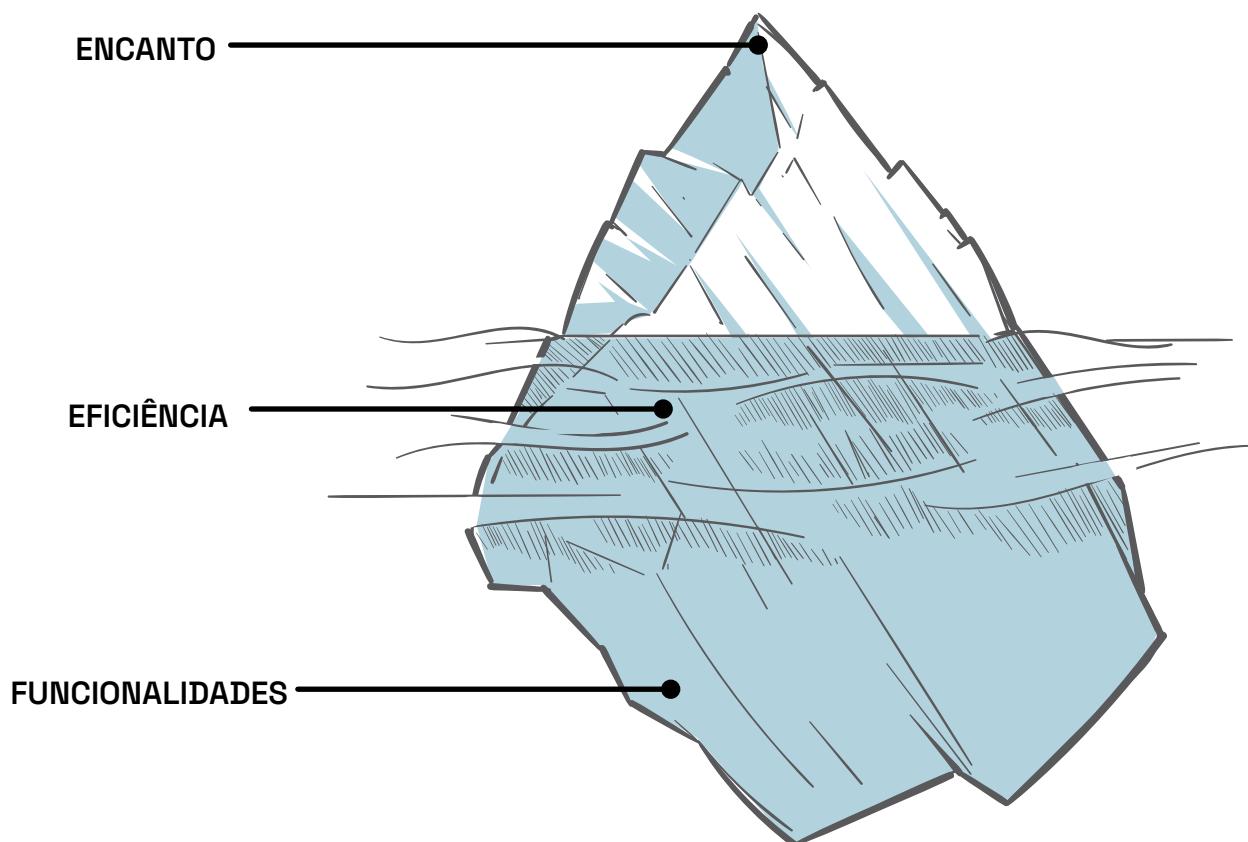
Seus clientes estão tão **encantados** que são capazes de indicar seu negócio para todos que conhecem?

Vamos ajudá-lo a encontrar o que há de tão especial no seu produto e em seu negócio. Será preciso mais que uma bela apresentação e jogadas de marketing. **Conheça uma outra maneira de trabalhar as necessidades dos clientes.**

Na base do iceberg, destaque as **FUNCIONALIDADES**. Seu produto ou serviço deve aliviar as dores básicas dos clientes. Um carro tem que permitir que alguém se desloque do ponto A para o ponto B, um controle remoto deve permitir que você mude os canais de TV.

No segundo nível temos a **EFICIÊNCIA**. Fazer seu produto ir além da funcionalidade básica. O seu carro possui baixo consumo de combustível? Seu controle remoto permite que você opere outros aparelhos? Muitas empresas alcançam funcionalidade e eficiência e param aí.

**ENCANTO** é o topo da montanha, o fator “Uau！”, o atributo que faz com seus produtos estejam acima dos demais. Se conseguir criá-lo e destacá-lo, seus clientes se tornarão fiéis.



## VENDA O QUE AS PESSOAS COMPRAM

Seu negócio pode ser um restaurante de comida natural ou um escritório de design, a regra é: sem clientes ele não existe. Uma ideia, por mais incrível que seja, não passa de uma ideia se ninguém paga por ela.

Muitas pessoas gostam de comprar, mas a maioria detesta ser forçada a comprar. O marketing convencional tenta convencer o cliente de que um produto ou serviço é necessário. É como um vendedor de encyclopédias: se bater em portas suficientes, poderá até vender, mas a um custo elevado e depois de muita rejeição.

Se não quiser ir de porta em porta com encyclopédias debaixo do braço, primeiro se interesse pelo problema que quer resolver. Certifique-se de que o mercado é grande o suficiente e resgate seu canvas da proposta de valor para se concentrar em eliminar a “dor” e gerar “ganhos”: tudo o que é vendido envolve uma dor ou desejo. Assegure-se de que sua solução é diferente e melhor e converse com as pessoas [que fazem parte do seu mercado] sobre a ideia.

## FORMALIZANDO O NEGÓCIO

Um desafio que todo empreendedor iniciante tem é a formalização. Regularizar a empresa é o primeiro passo para profissionalizar o negócio e fazê-lo crescer.

### VANTAGENS DA FORMALIDADE

- Vender para empresas que exigem documento fiscal.
- Acessar linhas de crédito com juros baixos.
- Exportar e receber subsídios do governo.
- Participar de licitações.

### RISCOS DA INFORMALIDADE

- Perder credibilidade com potenciais clientes.
- Apreensão de produtos em uma fiscalização.
- Pagar multas.
- Restrições para crescer e divulgar o negócio.

No momento da formalização, você pode não saber por onde começar.

O caminho será mais fácil se você tiver a assessoria de um contador. Ele também é o profissional habilitado para orientar sobre os custos com tributos. Mesmo assim, não deixe de acompanhar o que está acontecendo.

O primeiro passo é decidir a natureza jurídica, se será sociedade ou se você atuará sozinho.

#### Microempreendedor Individual – MEI

Pessoa física que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário.

Para se enquadrar no MEI você deve faturar até **81 mil reais anuais** e ter um empregado. A inscrição é feita gratuitamente pelo site [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br).

## COMO TORNAR-SE UM MEI

Vamos começar este capítulo abordando as vantagens de ser um Microempreendedor Individual (MEI). Uma das principais é a obtenção de um Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), que facilita a abertura de conta bancária, proporciona maior acessibilidade a serviços financeiros, dispensa a necessidade de escrituração fiscal e contábil, permite a emissão de notas fiscais e facilita a obtenção de empréstimos.

Além disso, o empresário registrado como MEI é automaticamente incluído no Simples Nacional, ficando isento do pagamento de tributos federais. O único valor a ser pago é uma taxa mensal fixa, que em 2024 varia entre R\$ 67,00 e R\$ 72,00, dependendo da atividade exercida. Esse valor é destinado à Previdência Social (INSS) e inclui o pagamento de ICMS ou ISS, conforme a atividade.

O MEI também tem direito a uma série de benefícios previdenciários, incluindo:

**Aposentadoria por idade:** Mulheres aos 62 anos e homens aos 65 anos, com pelo menos 15 anos de contribuição;

**Aposentadoria por invalidez:** Após 12 meses de contribuição;

**Salário-maternidade:** A partir de 10 meses de contribuição;

**Auxílio-doença:** Após 12 meses de contribuição;

**Pensão por morte:** A partir do primeiro pagamento em dia (com duração variando conforme a idade e situação do dependente);

**Auxílio-reclusão:** A partir do primeiro dia de contribuição.

Em contrapartida, o MEI também tem algumas obrigações. É necessário emitir notas fiscais de vendas para pessoas jurídicas, guardar as notas de compra e preparar um relatório mensal de receita bruta. Além disso, o MEI deve enviar a Declaração Anual do Simples Nacional (DASN-SIMEI) até o dia 31 de maio de cada ano, referente ao faturamento do ano anterior.

Além das obrigações já mencionadas, o MEI também deve manter os registros de vendas e prestação de serviços organizados por no mínimo 5 anos.

Por fim, é importante destacar que o MEI não pode realizar cessão ou locação de mão-de-obra. Isso significa que o benefício fiscal criado pela Lei Complementar 128/2008 é destinado ao empreendedor individual, e não à empresa que o contrata. Dessa forma, o MEI não deve ser utilizado por empresas para transformar prestadores de serviços em pessoas físicas, preservando assim as relações de trabalho e evitando a precarização dessas relações.

### **Alvará de Licença e Funcionamento**

O **Alvará de Licença e Funcionamento** continua sendo um documento necessário para que o MEI possa exercer suas atividades de acordo com a legislação municipal e estadual. A atividade do MEI deve cumprir os requisitos legais estabelecidos pelo Estado e pela Prefeitura do município, o que inclui:

- Aspectos sanitários;
- Normas ambientais;
- Regulamentos tributários;
- Requisitos de segurança pública;
- Uso e ocupação do solo;
- Atividades domiciliares;
- Restrições relativas a espaços públicos.

Caso esses requisitos não sejam atendidos, o Alvará de Licença e Funcionamento Provisório poderá ser cancelado.

Entretanto, com a implementação da Lei da Liberdade Econômica (Lei 13.874/2019), há uma flexibilização para atividades de baixo risco. Para essas atividades, o MEI pode ser dispensado da obtenção do alvará de funcionamento. Essa dispensa varia conforme a regulamentação específica do município e do tipo de atividade exercida, o que pode representar uma vantagem para o empreendedor individual. É importante verificar se a atividade se enquadra nas isenções para garantir a conformidade com as leis locais.

## **ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO**

Nesta cartilha vamos buscar responder algumas perguntas como:

- Por que se unir é importante?
- Como criar uma associação?
- Quais suas características e como ela funciona?
- Há diferenças para uma Cooperativa?
- E qual a relação com a economia solidária?
- Por que associativismo?

Trabalhar sozinho para solucionar problemas ou desenvolver atividades é muito mais difícil e tem um caminho bem mais longo a percorrer. Quando se está sozinho, dificilmente se consegue atingir os objetivos esperados.

Por isso, muitas pessoas resolvem formar grupos, através de associações, de modo a unirem forças para realização de objetivos em comum. Associativismo significa: **PARTICIPAÇÃO SOLIDARIEDADE UNIÃO OBJETIVOS COMUNS COOPERAÇÃO** Assim há muito mais chances de conquistar objetivos e melhorar a qualidade de vida de um grupo

## **ASSOCIAÇÃO**

Qualquer conjunto de pessoas que se reúna com interesses comuns pode constituir uma associação. Muitas vezes, grupos de moradores, pessoas da mesma profissão, colegas de atividades recreativas e culturais ou amigos com projetos comuns encontram na criação de uma associação a forma de somarem esforços na realização dessas atividades.

É o associativismo formal, realizado através da constituição de uma Pessoa Jurídica devidamente registrada em cartório e com legislação própria.

## **ASSOCIAÇÃO**

Algumas Características:

Forma-se pela união de duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas com objetivos comuns;

Não possui finalidade lucrativa;

O patrimônio é constituído pela contribuição dos associados, por doações, por subvenções etc.;

Não há distribuição de sobras entre os associados;

Os fins da associação podem ser alterados livremente em assembleia;

Os dirigentes não recebem remuneração;

São entidades de direito privado.

Quais os objetivos?

Reunir esforços para desenvolver atividades de interesse comum;

Fortalecer os laços de solidariedade do grupo;

Defender os interesses de todos os associados;

Melhorar a qualidade de vida dos associados;

Promover o desenvolvimento da região ou comunidade onde a associação está inserida.



**Assembleia Geral**



**Registro no Cartório**



**Inscrição na Receita  
Federal - CNPJ**

### **Assembleia Geral:**

É a reunião de fundação da associação.

Quais os objetivos?

- 1º Eleger uma pessoa para presidir a mesa e a assembleia e outra para secretariar os trabalhos;
- 2º Ler e discutir o Projeto de Estatuto Social da Assembleia. É a hora de propor sugestões sobre o Estatuto da Associação.
- 3º Votar o Estatuto.
- 4º Eleger os membros da diretoria e do Conselho Fiscal
- 5º Fazer a leitura da Ata de Fundação, que após aprovada por todos os presentes, será assinada pelos associados fundadores.

Lembrando:

O Estatuto Social é o documento que define as características da associação, bem como as regras que regem sua organização. Deve ser construído coletivamente por todos associados, e, caso necessário, pode ser alterado em assembleia.



### **Registro da associação**

Deve ser feito no Cartório de Registro Civil de Pessoa Jurídica, com a juntada do Estatuto Social devidamente aprovado na assembleia, além de outros documentos solicitados pelo registrador.



### **Inscrição do CNPJ**

Esse é o momento de fazer a inscrição no Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas da Receita Federal.

É feito via internet, pelo portal: [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

## **DIREITOS E DEVERES DOS ASSOCIADOS**

### **Fique atento aos seus direitos e deveres como associado!**

Na associação, o mais importante são as pessoas que a compõe, ou seja, **VOCÊ!** Ela só acontece, de forma justa e democrática, com a participação dos associados!

OBS.: Com o registro, a nova associação passa a existir juridicamente, tornando pública a sua existência.

### **DIREITOS**

Votar e ser votado nas eleições.

Participar das assembleias gerais e votar nos assuntos tratados.

Apresentar propostas de interesse da entidade.

Propor sobre a adesão de novos associados.

Ser ativo em todas as atividades que envolvem a associação.

Solicitar informações sobre a Associação.

Desligar-se da associação quando desejar

### **DEVERES**

Participar das assembleias e votar nos assuntos tratados;

Pagar suas dívidas com a entidade;

Desempenhar com eficiência as atividades de sua responsabilidade;

Zelar pelo nome e patrimônio da associação;

Promover a associação e o associativismo, cuidando dos princípios que regem essa forma de organização;

Promover o desenvolvimento da associação;

Conhecer o estatuto e os regimentos.

## E A ESTRUTURA DA ASSOCIAÇÃO?

Assembleia Geral

Diretoria

Conselho Fiscal

Presidência

Secretário

Diretor Financeiro

OBS: no empreendimento solidário, todas decisões são tomadas em conjunto, não havendo qualquer distinção entre os integrantes do grupo.

### **ASSEMBLEIA GERAL**

Reúne todos os associados. Em vista disso, é o órgão máximo de deliberação da associação, responsável por tomar as decisões mais importantes.

OBS.: só a Assembleia Geral pode alterar o estatuto.

### **DIRETORIA**

É composta pelo Presidente, Vice-Presidente, Tesoureiro e secretário. É responsável pela execução das decisões tomadas pelos órgãos deliberativos.

### **CONSELHO FISCAL**

Tem como função fiscalizar os atos administrativos e o cumprimento dos deveres legais e estatutários, bem como verificar as atividades e movimentações financeiras da associação.

### **PRESIDÊNCIA**

Responsável por cumprir e fazer cumprir o Estatuto, convocar e presidir a assembleia geral. Além disso, é quem representa a associação ativa e passivamente, judicial e extrajudicialmente.

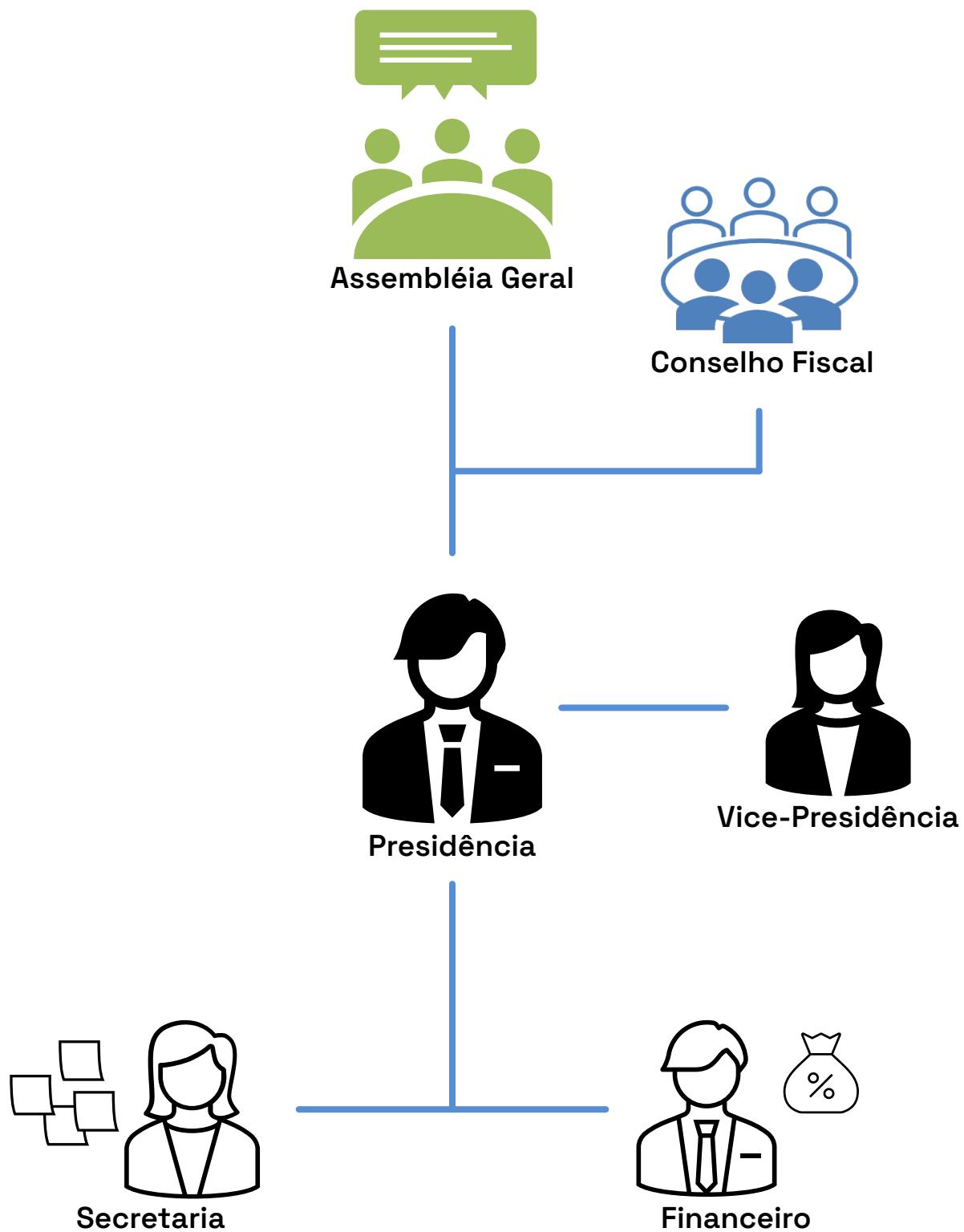
### **SECRETÁRIO**

É quem secretaria as reuniões e redige as atas.

### **DIRETOR FINANCEIRO**

Responsável pelas contas da associação, devendo apresentar relatórios de receitas e despesas periodicamente ao Conselho Fiscal e a Assembleia Geral.

NA PRÁTICA



Critério	Associação	Cooperativa
<b>Constituição</b>	Mínimo 2 pessoas	Mínimo de 20 pessoas
<b>Objetivos</b>	Têm por finalidade a promoção de assistência social, educacional, cultural, representação política, defesa de interesses de classe, filantropia.	Têm por finalidade prestar serviços de interesse econômico e social aos cooperados, viabilizando e desenvolvendo sua atividade produtiva.
<b>Patrimônio</b>	Formado por taxas pagas pelos associados, doações, fundos e reservas.	O capital social é formado por quotas, podendo receber doações, empréstimos e processos de capitalização.
<b>Destino do patrimônio</b>	Não há rateio de sobras. Eventuais sobras devem ser destinadas ao cumprimento de suas finalidades	As sobras das relações comerciais estabelecidas pela cooperativa podem, por decisão de assembleia geral, ser distribuídas entre os próprios cooperados.

Critério	Associação	Cooperativa
<b>Operações comerciais e financeiras</b>	Pode realizar atividades comerciais para acrescentar em seus objetivos sociais; porém, essa não é sua finalidade.	Realiza livremente atividade comercial, além de operações financeiras e bancárias e também pode solicitar empréstimos bancários.
<b>Responsabilidade dos associados/ cooperados</b>	Os associados não respondem pelas obrigações assumidas pela entidade.  OBS: Os administradores podem ser responsabilizados por atos que comprometerem a vida da entidade.	A responsabilidade dos cooperados está limitada ao montante de suas respectivas cotas partes, a não ser que o Estatuto Social determine diferentemente.  Quando os Estatutos determinam a responsabilidade ilimitada, os sócios podem responder com seu patrimônio pessoal.
<b>Remuneração dos dirigentes</b>	Não são remunerados pelo desempenho de suas funções.	São remunerados, através de retiradas mensais “pró-labore”, definidas pela Assembleia.  Não possuem vínculo empregatício.
<b>Contabilidade</b>	Escrituração contábil simplificada	Escrituração específica e completa.
<b>Tributação</b>	Beneficiada com a isenção do Imposto de Renda, se cumpridas certas exigências legais. Deve, porém, declarar a isenção todo ano.	Não paga Imposto de renda nas operações com os cooperados. Deve recolher o Imposto de Renda Pessoa Jurídica sobre operações com terceiros. Paga as taxas e os impostos decorrentes das ações comerciais

# **MENTORIAS**



**+ Qualificação e Renda**  
EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO



**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO

# MENTORIA EM PLANEJAMENTO

Quanto?

Fontes de Receita 

Estrutura de Custos 

Para quem?

Canais 

O que?

Principais Recursos 

Como?

Principais Parcerias 

Principais Atividades 

Proposta de Valor 

Relacionamento com Clientes 

Segmento de Clientes 

# **QUERO EMPREENDER + Qualificação e Renda MENTORIA EM PLANEJAMENTO**



**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO

# MENTORIA EM FINANÇAS

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO EMPRESARIAL- RECEITAS**

<b>RECEITAS</b>	<b>VALOR (R\$)</b>
Vendas à vista - Dinheiro	
Pix	
Vendas a prazo	
Vendas Cartão Débito	
Vendas Cartão Crédito	
Recebimento do Fiado	
Outras Receitas	
<b>TOTAL</b>	

**PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO EMPRESARIAL - DESPESAS**

<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR (R\$)</b>
Aluguel	
Água	
Luz	
Internet	
Salário - Prolabore	
Fornecedores	
Taxa do cartão	
MEI	
Marketing	
Comissão	
Funcionário	
Outros gastos	
<b>TOTAL</b>	

<b>RESUMO DO MÊS EMPRESARIAL</b>	<b>VALOR R\$</b>
Saldo anterior	
Receitas totais	
Despesas totais	
Saldo final (saldo anterior + receitas - despesas)	

<b>RESULTADO FINAL</b>	<b>VALOR R\$</b>	<b>%</b>
Entradas totais (Saldo anterior + receitas)		
Saídas totais (Despesas)		
<b>Resultado (entradas - saídas)</b>		

<b>DRE</b>		
<b>Descrição</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% das Receitas</b>
Faturamento		
Custos ou Despesas Variáveis		
Margem de Contribuição (1-2)		
Custos ou Despesas Fixas		
<b>Resultado Operacional -Lucro ou Prejuízo (3-4)</b>		





**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO

# **MENTORIA EM VENDAS**

## PLANO DE MARKETING

### Análise da Situação

---

---

---

### Público-Alvo

---

---

---

### Objetivos

---

---

---

### Estratégias e táticas

---

---

---

### Orçamento

---

---

---

# **QUERO EMPREENDER + Qualificação e Renda MENTORIA EM VENDAS**



**+ Qualificação e Renda**

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO

**SEBRAE**

