

Conheça 8 vantagens de abrir uma empresa

Muitas pessoas resolvem trabalhar por conta própria, empreender, mas deixam em segundo plano a possibilidade de [abrir uma empresa](#). Muitas vezes, é por receio de lidar com burocracia — que nem sempre é tão estressante.

E em todos os casos, a palavra “impostos” que gera certa resistência dos empreendedores em legalizarem as atividades. Porém, a verdade é que ter um CNPJ pode ser até mais econômico, como mostraremos à frente.

Agora, você verá, em oito vantagens que apresentaremos, por que formalizar seu negócio pode ser o melhor caminho para atuar e crescer.

1. Obter melhores ofertas de crédito

É comum que as empresas precisem de investimento para expansão. Mas nem sempre o empresário ou seus sócios possuem o capital necessário para aplicar. Então, a única opção pode ser o crédito bancário. E nisso, a vantagem de abrir uma empresa está em obter melhores condições em empréstimos.

Além de taxas mais baixas do que as oferecidas a pessoas físicas, os bancos também liberam linhas de crédito maiores a pessoas jurídicas. Pois a classificação de risco para empresas é considerada menor e também porque as instituições financeiras sabem que negócios necessitam de valores mais elevados.

E caso haja algum problema e a empresa fique endividada, o responsável por ela não fica com todos os seus bens passíveis de penhora. Ainda que isso ocorra, a responsabilidade de cada sócio com seu patrimônio em relação às dívidas empresariais tem limite — não é total.

2. Não correr o risco de perder clientes

Muitas empresas não fecham negócios com empreendedores que não possuem um CNPJ para firmar contrato. Isso porque o CNPJ inspira profissionalismo e a sensação de que os direitos do contratante ou comprador serão respeitados.

Além disso, pessoas físicas não conseguem [emitir nota fiscal](#). E muitas empresas não realizam nenhum pagamento, mesmo que previsto em contrato legalmente assinado, sem receberem um documento fiscal.

3. Pagar menos INSS próprio

Para ter direito a aposentadoria e amparo financeiro em caso de acidente ou doença, a pessoa — empresária ou funcionária — precisa contribuir à Previdência Social. E a diferença entre a contribuição do empresário e a do profissional liberal é de 9%.

Um autônomo, para conseguir se aposentar por tempo de trabalho, precisa pagar 20% de INSS mensalmente sobre seus ganhos. Já o sócio de empresa contribui com 11% à Previdência sobre seus ganhos de pessoa física registrados em pró-labore.

4. Ter facilidade para contratar bons funcionários

Pessoas competentes, talentos de qualquer ramo, desejam a segurança da carteira assinada, do FGTS, do INSS e dos direitos trabalhistas. Portanto, preferem trabalhar para um negócio formalizado, sentir a segurança de uma pessoa jurídica.

5. Ter facilidade e economia na relação com fornecedores

Como os bancos, fornecedores oferecem melhores condições nas vendas a empresas — preços mais baixos e bons prazos de pagamento. As operadoras de planos de saúde, por exemplo, praticam preços menores para empresas, o que possibilita até que os funcionários tenham acesso facilitado ao serviço.

Aliás, alguns fornecedores sequer vendem para pessoas físicas. E, neste caso, ser um autônomo pode gerar dificuldade em obter mercadoria e materiais necessários ao trabalho.

6. Poder participar de licitações

Abrir uma empresa possibilita ao empresário prestar serviços ou vender produtos a um órgão público. E negócios de todos os tamanhos podem participar de licitações.

Quando uma empresa consegue vencer uma licitação, pode fornecer serviços ou itens em grande número e por um bom período a uma instituição pública. Então, se tem mais uma fonte de faturamento recorrente, com a segurança de essas entidades serem boas pagadoras.

Vale lembrar também que licitações não aprovam candidatos que tenham pendências em pagamentos. Portanto, caso este seja um objetivo de negócio, as Certidões Negativas de Débitos (CNDs) sempre devem estar em dia.

7. Oferecer várias formas de pagamento aos clientes

O acesso a mais serviços bancários possibilita oferecer diversas formas de pagamento aos clientes, como boletos e cartões de crédito e débito. E isso pode ajudar o negócio a não perder clientes.

Por exemplo, se as vendas são feitas a outras empresas, elas podem querer pagar em parcelas. Ou, caso serviços contínuos sejam prestados, devem receber boletos mensais.

E se as vendas forem a pessoas físicas é ainda mais importante que condições de parcelamento, como cartões, sejam oferecidas. Porque uma parte relevante dos consumidores paga suas compras a prazo.

Também, o fato de oferecer diferentes condições e parcelamento influencia vendas de valores maiores. Pois, se o comprador não pode pagar à vista mas tem uma forma de parcelar, muitas vezes acaba ignorando o valor total e adquirindo mais.

8. Destacar-se entre profissionais ainda informais

Vamos ver uma vantagem que é resultado das citadas acima. Porque todas elas agem como diferenciais que tornam o negócio formalizado mais competitivo. Veja:

- Quando o profissional consegue melhores condições de crédito tem suporte financeiro para sua empresa evoluir e expandir, enquanto os concorrentes informais encontram dificuldade para isso;
- Ter um CNPJ impede que se perca clientes na negociação com empresas que exigem a formalização, o que pode ocorrer com concorrentes informais;
- Quando o empreendedor paga menos INSS próprio sobra mais dinheiro para investir ou utilizar como capital de giro;
- Uma boa empresa se faz com uma boa equipe. Então, se há facilidade de contratação também é mais fácil atender melhor os clientes e retê-los;
- Enquanto empresas legalizadas podem participar de licitações, as informais não podem. É uma vantagem competitiva direta;
- Oferecer várias formas de pagamento aos clientes facilita a efetivação das vendas. Logo, não oferecer tem o efeito contrário. E os clientes perdidos pela concorrência provavelmente acabam em empresas formalizadas e que possuem recursos de cobrança.