



Gestão Financeira  
Descomplicada para  
**Microempreendedores  
Individuais (MEIs)**





Gestão Financeira  
Descomplicada para  
**Microempreendedores  
Individuais (MEIs)**

## Gestão Financeira Descomplicada para Microempreendedores Individuais (MEIs)

Um dos principais desafios do pequeno empreendedor é a gestão financeira de seu negócio, o que abrange um controle efetivo do seu fluxo de caixa, capital de giro, estoque e análise das receitas e despesas. De acordo com entidades especializadas em pesquisas com pequenos empreendimentos, uma quantidade considerável de pequenas empresas vai à falência até o segundo ano de existência em boa parte devido a problemas de planejamento e de administração financeira, mesmo tendo boas ideias e projetos, e até mesmo clientes. Esse guia tem como objetivo principal tratar de forma prática ações que o pequeno empreendedor precisa adotar para ter uma boa gestão financeira de seu negócio, utilizando exemplos reais e apoio de planilhas especializadas no tema em questão. Esclarecemos o entanto que se faz necessária a leitura de materiais complementares relacionado ao tema em estudo para aprofundamento do assunto abordado.



O foco principal desse guia é o **microempreendedor individual (MEI)**, que é a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário, podendo ter um **faturamento anual de até R\$ 81.000,00**, além de não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI pode contratar até no máximo 01 (um) funcionário, que receba um salário mínimo ou o piso da categoria. Os MEIs não são obrigados a contratar os serviços de um contador e nem a ter Livro Caixa em razão do regime tributário simplificado do qual fazem parte, porém precisam registrar todo mês, por meio de um formulário, suas receitas. No entanto, só essa obrigação não é o suficiente para fazer a diferença nas finanças dos pequenos empresários individuais.

O MEI é uma ideia excelente para tirar da informalidade profissionais autônomos e pequenos empreendedores. Conforme vimos, ao se formalizar como MEI, o empreendedor passa a ter um CNPJ próprio, a possibilidade de emitir notas fiscais e ter acesso aos benefícios da Previdência Social. Dentre outras vantagens, podemos citar a praticidade da abertura da empresa, o recolhimento de impostos é realizado através de uma única guia, denominada DAS MEI. Tornar-se MEI significa estar inserido em uma etapa inicial da jornada empreendedora e, como todo início, é sugerido um planejamento adequado e um aprendizado contínuo, a fim de que possa haver solidez e crescimento.



A gestão financeira é o processo de registrar e gerenciar informações financeiras com o objetivo de buscar resultados satisfatórios, possibilitar a correção de prováveis problemas financeiros gerando uma melhor performance. Por isso a gestão financeira é considerada por muitos especialistas como “coração do negócio”. Com o controle da gestão financeira, você terá uma visão mais aproximada de quando ou em que momento sua empresa terá dinheiro. Esse controle permite você fazer uma previsão mais assertiva do que está acontecendo e o que vai acontecer com sua empresa no futuro, dando-lhe a oportunidade de tomar decisões corretas.

O primeiro passo para uma gestão financeira organizada e eficiente é registrar as ocorrências das receitas e dos gastos (custos, despesas e investimentos) da empresa em planos de contas e centros de custos corretos. Essa prática permite levantar informações financeiras e indicadores que mostrem o resultado da empresa (o fluxo de caixa, os valores necessários para o capital de giro dentre outros) e ajudem a corrigir possíveis problemas financeiros, pois não é possível gerenciar nada que não se possa medir.

Em qualquer empresa, tudo o que entra também o que sai, ou seja, todas as transações financeiras passam pelo caixa. Por isso, é preciso guardar e organizar todos os documentos que comprovam essas transações. Por isso, o controle de caixa é o primeiro controle a ser feito em uma empresa. Sem ele, é impossível obter as demais informações necessárias para a gestão financeira. Para fazê-lo, é preciso anotar:

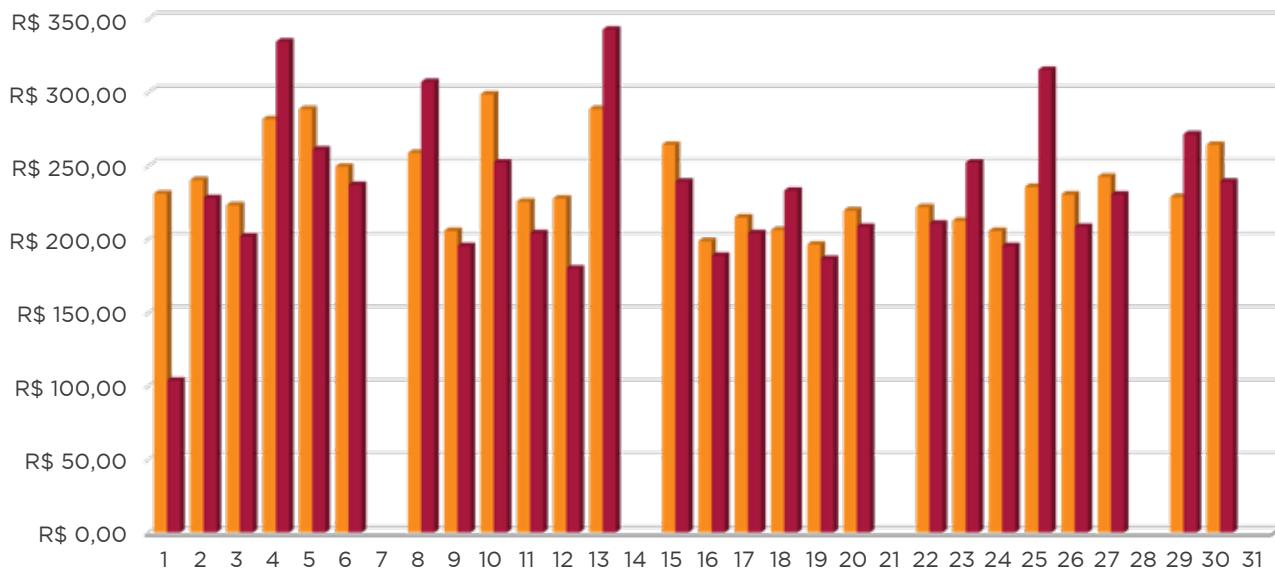
- • Todas as entradas de recursos financeiros: recebimentos à vista (dinheiro, transferências, PIX, cartão de débito), e a prazo (cartão de crédito, boleto, carnê, notas promissórias); ganhos e rendimentos resultantes de investimentos; entrada de valores por venda de ativos ou por injeção de dinheiro de sócios.
- • Todas as saídas de recursos financeiros: pagamento de fornecedores, tributos, salários e comissões; despesas com aluguel, luz, água, telefone; compras de material, equipamentos e insumos; despesas eventuais, como eventos de divulgação, brindes e retiradas feitas por sócios.

O Microempreendedor Individual é normalmente o responsável pela gestão das entradas e saídas de recursos financeiros. Ele é multitarefa, visto que legalmente só pode ter um funcionário de forma direta. Segue em anexo uma Planilha a fim de que ele possa fazer o controle periódico de seu fluxo de caixa, com instruções de preenchimento e geração automatizada de gráficos que apontam detalhes importantes da saúde financeira do empreendimento.

Fluxo de caixa é uma ferramenta de gestão financeira que reúne todos os pagamentos de compromissos já assumidos ou previstos, e todos os valores a receber, tanto das vendas já

realizadas quanto das vendas futuras. A projeção de entradas e de saídas mostra o comportamento futuro do caixa da empresa e, principalmente, o fluxo de caixa livre. Essa ferramenta permite visualizar o futuro da empresa a partir das decisões e das ocorrências. A partir dos dados do passado (histórico) e do presente, é possível fazer uma previsão do que acontecerá no caixa da empresa, e assim, projetar como será o comportamento do fluxo no caixa de forma aproximada. Essa análise permite saber se será necessário em determinado momento reforço de capital de giro.

A seguir apresentamos um caso real de um fluxo de caixa de um MEI do ramo de comércio varejista de artigos de vestuário:



Dia	Entrada	Saída
1	R\$ 350,00	R\$ 17,00
2	R\$ 350,00	R\$ 0,00
3	R\$ 190,00	R\$ 0,00
4	R\$ 350,00	R\$ 0,00
5	R\$ 0,00	R\$ 0,00
6	R\$ 170,00	R\$ 1.300,00
7	R\$ 340,00	R\$ 397,00
8	R\$ 130,00	R\$ 170,00
9	R\$ 250,00	R\$ 0,00
10	R\$ 252,00	R\$ 831,50
11	R\$ 264,00	R\$ 0,00
12	R\$ 0,00	R\$ 0,00
13	R\$ 180,00	R\$ 0,00
14	R\$ 350,00	R\$ 0,00
15	R\$ 150,00	R\$ 549,90
16	R\$ 252,00	R\$ 270,00

Dia	Entrada	Saída
17	R\$ 288,00	R\$ 0,00
18	R\$ 360,00	R\$ 1.800,00
19	R\$ 0,00	R\$ 0,00
20	R\$ 216,00	R\$ 430,00
21	R\$ 228,00	R\$ 0,00
22	R\$ 260,00	R\$ 390,00
23	R\$ 288,00	R\$ 0,00
24	R\$ 312,00	R\$ 0,00
25	R\$ 228,00	R\$ 0,00
26	R\$ 0,00	R\$ 0,00
27	R\$ 288,00	R\$ 0,00
28	R\$ 192,00	R\$ 0,00
29	R\$ 216,00	R\$ 40,00
30	R\$ 264,00	R\$ 320,00
31	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 6.718,00</b>	<b>R\$ 6.515,40</b>

As barras em laranja representam os lançamentos financeiros recebidos pela empresa e as barras em vermelho as despesas efetivadas, exemplificados até o dia 30 do mês de referência. Em uma análise gerencial, observamos que está previsto em alguns dias saídas superiores às entradas, o que fazer nesses dias? Como em toda decisão gerencial, não existe uma resposta certa, mas podemos sugerir algumas ações a serem adotadas:

- Recorrer a um saldo de reserva de caixa;
- Os sócios aportarem recursos próprios para reforço de caixa da empresa;
- Negociar com fornecedores o adiamento das parcelas a vencer;
- Antecipar recebíveis junto a instituições financeiras;
- Contratar financiamentos de curto prazo (Capital de Giro) junto a instituições financeiras;

O capital de giro é o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa. Como o próprio nome sugere, é composto pelas contas que possuem “giro”, aquelas que fazem parte do dia a dia da empresa, que sustentam a operação dela, considerado por muitos especialistas como o “sangue da empresa”. São contas como fornecedores, clientes a receber, estoques, disponibilidade, funcionários a pagar, despesas a pagar, impostos a pagar, ou seja, todas as contas que têm giro rápido.

Com isso, você poderá adotar ações antecipadas para corrigir possíveis problemas financeiros, como a falta de caixa em determinado período. Agir com antecedência dará a

you have more opportunities to search for solutions with lower financial cost for the company. Without the anticipated planning that the cash flow allows, at the moment when a financial problem arises, you will run the risk of adopting measures such as searching for money in a very urgent and with high incidence of interest taxes, and this can have a very high cost for the company, compromising its profit.

It is valid to emphasize that the Management of Working Capital should be focused and done to guarantee sufficient liquidity so that the company can bear the expenses and debts of short term. For this, it is not recommended to immobilize financial resources originating from the working capital in fixed investments (movable, machines, equipment, vehicles).

A good management of cash flow and working capital are essential for the success of the entrepreneurship. It is common for some microentrepreneurs to present a deficit in cash, mix personal accounts with those of the company, grant large discounts to clients for cash payment, anticipate receivables from credit cards with high interest rates, among other negative consequences of an inefficient financial management.

The Banco do Nordeste presents various solutions for short-term borrowing for companies, such as the Capital de Giro Insumos, intended for the acquisition of stocks, raw materials and inputs, in addition to general expenses for the operation of the business, with terms of up to 36 months with up to 6 months of grace period and differentiated interest rates with use of FNE resources, starting from 0,75% a.m. (Subject to changes). Note that the conditions of Banco do Nordeste for microentrepreneurs are extremely advantageous, making it so that it is a true partner of the entrepreneur, assisting in the needs of momentary cash deficits.

A seguir apresentamos uma Planilha na qual o empreendedor pode registrar por dia todas as entradas e saídas de caixa. Com o resultado dos preenchimentos, ele pode gerar o gráfico do fluxo de caixa de forma automatizada conforme vemos abaixo:

## Saídas de caixa

Descrição Plano de Contas	Data	Valor Despesa
Tarifas Bancárias	01/03/2023	R\$ 17,00
Salário do Funcionário	06/03/2023	R\$ 1.300,00
Encargos Funcionário	07/03/2023	R\$ 377,00
Despesas de Transporte	07/03/2023	R\$ 20,00
Compra de Mercadorias para Revenda	08/03/2023	R\$ 170,00
Energia	10/03/2023	R\$ 251,50
Compra de Mercadorias para Revenda	10/03/2023	R\$ 580,00
Pro Labore	18/03/2023	R\$ 1.800,00
Juros de Empréstimos	15/03/2023	R\$ 450,00
Internet	15/03/2023	R\$ 99,90
Compra de Mercadorias para Revenda	16/03/2023	R\$ 250,00
Despesas de Transporte	16/03/2023	R\$ 20,00
Aluguel	20/03/2023	R\$ 430,00
Compra de Mercadorias para Revenda	22/03/2023	R\$ 390,00
Despesas de Transporte	29/03/2023	R\$ 40,00

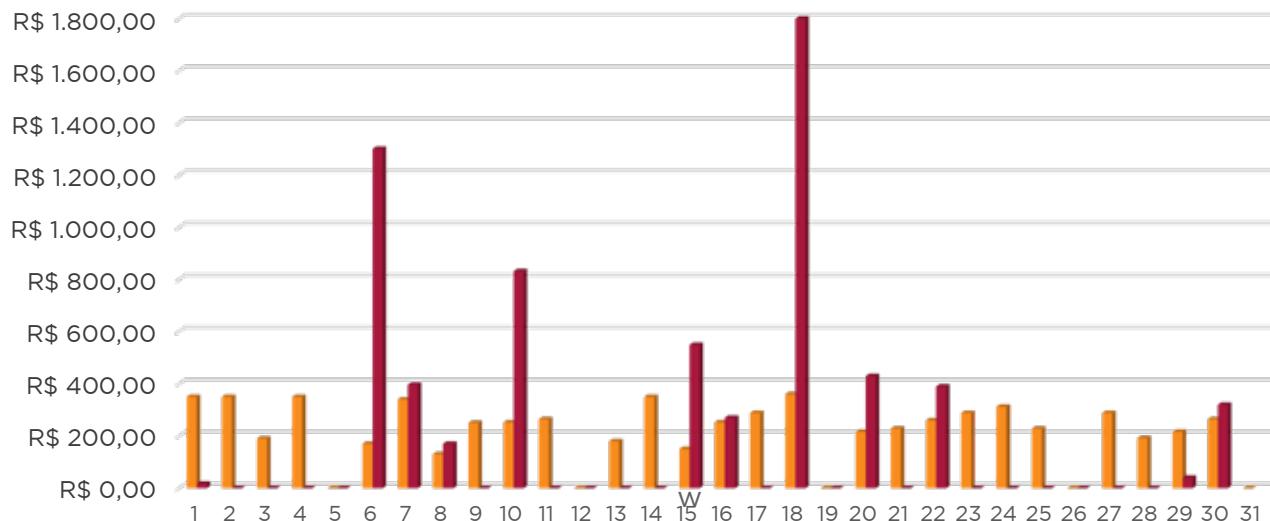
DAE	30/03/2023	R\$ 75,00
Compra de Mercadorias para Revenda	30/03/2023	R\$ 230,00
Despesas de Transporte	30/03/2023	R\$ 15,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 6.515,40</b>

## Entradas de caixa

Descrição das Vendas	Data	Valor Receita
Receita de Vendas	01/03/2023	R\$ 350,00
Receita de Vendas	02/03/2023	R\$ 350,00
Receita de Vendas	03/03/2023	R\$ 190,00
Receita de Vendas	04/03/2023	R\$ 350,00
Receita de Vendas	06/03/2023	R\$ 170,00
Receita de Vendas	07/03/2023	R\$ 340,00
Receita de Vendas	08/03/2023	R\$ 130,00
Receita de Vendas	09/03/2023	R\$ 250,00
Receita de Vendas	10/03/2023	R\$ 252,00
Receita de Vendas	11/03/2023	R\$ 264,00
Receita de Vendas	13/03/2023	R\$ 180,00
Receita de Vendas	14/03/2023	R\$ 350,00

Receita de Vendas	15/03/2023	R\$ 150,00
Receita de Vendas	16/03/2023	R\$ 252,00
Receita de Vendas	17/03/2023	R\$ 288,00
Receita de Vendas	18/03/2023	R\$ 360,00
Receita de Vendas	20/03/2023	R\$ 216,00
Receita de Vendas	21/03/2023	R\$ 228,00
Receita de Vendas	22/03/2023	R\$ 252,00
Receita de Vendas	23/03/2023	R\$ 288,00
Receita de Vendas	24/03/2023	R\$ 312,00
Receita de Vendas	25/03/2023	R\$ 228,00
Receita de Vendas	27/03/2023	R\$ 288,00
Receita de Vendas	28/03/2023	R\$ 192,00
Receita de Vendas	29/03/2023	R\$ 216,00
Receita de Vendas	30/03/2023	R\$ 264,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 6.718,00</b>

## Fluxo de Caixa



Ao analisarmos os demonstrativos financeiros acima podemos obter as seguintes conclusões:

- A empresa obtém Lucro Líquido no mês corrente de R\$ 202,60 e com o empreendedor retirando o Pro Labore no valor de R\$ 1.800,00. Pro labore é o salário do empreendedor que atua na empresa, é a remuneração por um serviço que exerce dentro da organização;

- Na soma total mensal as entradas de recursos financeiros são superiores às saídas, mas nos dias 06 e 18 as saídas são bastante superiores em relação às entradas, devendo haver,

portanto, um planejamento prévio do gestor principal para que ele possa arcar com os compromissos financeiros na data correta de vencimento;

- A média de recebimento das vendas por dia é de R\$ 216,71, com algumas variações sazonais de acordo com o dia da semana, lembrando que no caso em questão as vendas são de forma à vista em dinheiro, transferência ou PIX.

Percebe-se a importância de uma análise detalhada do Fluxo de Caixa da empresa para uma tomada de decisão mais assertiva e não deixar de arcar com os compromissos financeiros. Se o empreendedor tiver um bom controle de caixa, ele evita cair na armadilha de contrair empréstimos com elevadas taxas de juros, e obtém também o respaldo dos fornecedores.

O gerenciamento correto do estoque é fundamental para melhoria da rentabilidade da empresa e quando bem realizado pode evitar perdas financeiras e operacionais. A empresa precisa evitar ter estoque em excesso, pois resulta em um custo desnecessário.

Por isso, necessita utilizar o acondicionamento correto do estoque para não haver perda nem danos à mercadoria ou matéria-prima, assim como planejar a reposição do mesmo de maneira a não perder vendas e manter um nível de atendimento adequado aos clientes.

Um conceito importante relacionado ao tema é o de Inventário de Estoque, que é uma listagem completa de todos os produtos armazenados no estoque de uma empresa. É recomendada a realização periódica de um inventário e a conferência do saldo real com o saldo disponível no sistema de gestão integrada, pois irá evitar possíveis inconsistências das informações e perdas desnecessárias.

Vemos a seguir um caso prático de uma loja de celulares e parte de seu respectivo inventário de estoque diário do dia 11/04/2023:

Nome Produto	Qtd Inicial	Qtd Final	Qtd Saída Física	Qtd Vendida em Sistema	Diferença
A10 S	15	13	2	1	1
S10 Plus	20	15	5	6	-1
Moto E7	10	9	1	1	0
Moto G8	5	3	2	2	0
M 9T	11	10	1	2	-1
Note 9s	12	10	2	1	1
LG K 40S	8	7	1	1	0
MS70	20	16	4	4	0
Ip 12	12	11	1	1	0
Ip 11	15	13	2	2	0

Nota-se que ocorreram dois erros operacionais que precisam ser ajustados, pois as quantidades de saída de estoque do produto A10S e do S10 Plus diferem com a informada pelo sistema gerencial. O primeiro está sobrando 1 unidade e o segundo faltando 1 unidade, acredita-se que deve ter sido erro de lançamento no sistema da venda feito de forma invertida. A mesma linha de raciocínio podemos levar em consideração aos itens M 9T e Note 9s. Também podemos cogitar a possibilidade de o cliente ter levado para casa o produto diferen-

te do lançado em sistema, por isso que essa prática deve ser realizada de forma periódica e a operação ajustada, se necessário.

Os empreendedores devem calcular e atualizar continuamente a quantidade necessária para o estoque de segurança, que é o nível de estoque de emergência suficiente para evitar faltas de estoques e consequentes perdas nas vendas. Para calcular essa quantidade se faz necessária, de forma resumida, a análise da demanda pelos produtos e o tempo de entrega pelo fornecedor. O estoque de segurança tem como função principal absorver as flutuações de demanda que ocorrem durante o intervalo de tempo entre o ponto de pedido e reposição dos itens. Segue a fórmula de cálculo do Ponto de Pedido:

$$\text{Ponto de Pedido} = (\text{Tempo de Reposição})^* \times (\text{Consumo Diário})^{**} + (\text{Estoque de Segurança})^{***}$$

\* Tempo de Reposição é o intervalo de tempo do pedido de reposição e chegada da mercadoria.

\*\* Consumo Diário é o consumo médio diário do item em referência.

\*\*\*Estoque de Segurança é o estoque de emergência caso a demanda média aumente ou a reposição atrase

O Ponto de Pedido refere-se ao momento em que a empresa deve ordenar uma nova compra de mercadorias de seus fornecedores para evitar uma ruptura de estoque.

Uma loja de artigos de casa em época de Final de Ano precisa analisar continuamente a quantidade de estoque disponível de seus itens para que não incorra perda nas vendas por falta de produtos, nem estoques desnecessários que geram um aumento considerável dos

compromissos financeiros e custos de armazenagem. Segue o cálculo de Ponto de Pedido (PP) e Estoque de Segurança (ES) em julho de 2022:

Dias	Qtd Inicial	Qtd Final	Qtd Vendida
01/07/2022	150	129	21
02/07/2022	129	114	15
03/07/2022	114	99	15
04/07/2022	99	84	15
05/07/2022	84	73	11
06/07/2022	73	64	9
07/07/2022	64	53	11
08/07/2022	53	44	9
09/07/2022	44	36	8
10/07/2022	36	29	7
11/07/2022	29	24	5
12/07/2022	24	17	7
13/07/2022	17	11	6
14/07/2022	11	3	8
<b>Média de Vendas</b>			<b>11</b>

Levando-se em consideração que o fornecedor demora em média 10 dias após pedido para entregar os artigos, o cálculo das variáveis pode ser realizado em duas etapas:

### Etapa 1:

Ponto de Pedido Inicial =  $10 \times 11 = 110$ , ou seja, a loja precisa ter em estoque no mínimo 110 artigos por dia para não incorrer perdas de vendas por falta de itens.

### Etapa 2:

Ponto de Pedido = 110 itens + Estoque de Segurança, nesse caso, o estoque de emergência é bastante interpretativo, pois leva em consideração um aumento de demanda ou atraso na entrega, nesse caso seria de 33 itens (3 dias de atraso na reposição), resultando em um Ponto de Pedido de 143 itens (110+33), desta forma, a loja precisa ter em estoque no mínimo 143 artigos por dia para não incorrer perdas de vendas por falta de itens levando em consideração alguns imprevistos.

Normalmente o microempreendedor individual está diariamente em seu estabelecimento e sabe de perto a necessidade de reposição de estoque. Ele também tem um bom controle para não incorrer percas, mas isso deve ser uma prática diária. Estoque é dinheiro, devendo-se atentar também, quando for o caso, para o prazo de validade dos produtos. É recomendado que a empresa elabore periodicamente um resumo financeiro dos resultados operacionais e não operacionais, abrangendo as receitas de vendas, deduções, custos variáveis, despesas administrativas e outros gastos inerentes ao empreendimento, para obter o resultado líquido (lucro ou prejuízo) de seu negócio. Mesmo não sendo legalmente um relatório obrigatório

para o microempreendedor individual, ele é de alta relevância para tomar decisões gerenciais importantes para o sucesso da organização.

Receitas são todos os recursos provenientes da venda de mercadorias ou de uma prestação de serviços, calculada através da multiplicação dos preços dos produtos ou serviços prestados pela quantidade vendida. As receitas são intimamente ligadas às metas, que são direcionadores para a força de vendas, pois fornecem orientação e ajuda para a equipe focar nas atividades e ações que realmente farão a diferença. As metas não necessariamente ficam restritas à equipe comercial e nem precisam ser vinculadas a valores monetários. Por exemplo, um salão de beleza pode estabelecer a meta de obter nota superior a 9,50 na pesquisa de satisfação com seus clientes durante os primeiros 3 meses do ano. Descrevendo mais esse exemplo, para ter maior eficácia, a meta precisa ter as seguintes características SMART:

**Específica (S):** Obter Nota de satisfação média dos clientes pesquisados superior a 9,50;

**Mensurável (M):** O cálculo da média de todas as notas dos clientes pesquisados deve ser superior a 9,50;

**Atingível (A):** O alcance da meta é desafiador, mas não é algo impossível;

**Relevante (R):** Os resultados obtidos impactarão positivamente de forma relevante os resultados financeiros da empresa e irão fidelizar clientes com qualidade de satisfação;

**Temporal (T):** Período de tempo específico, ou seja, os três primeiros meses do ano.

Quando há a definição de metas de forma correta, as possibilidades de sucesso e crescimento são maiores, além de nortear o empreendedor na condução do dia a dia de seu empreendimento. Assim, a definição correta e acompanhamento das metas é uma etapa vital para o sucesso do empreendimento. Uma boa dica é vincular a meta a um propósito, que é aquilo que se busca alcançar, objetivo, finalidade, intuito. Quando a meta é vinculada a um propósito maior, a característica “Relevante” vista acima é ativada, e quando ela é acionada fica muito mais provável que as pessoas superem os inúmeros desafios existentes no dia a dia dos empreendimentos. Por exemplo, uma microempreendedora individual tem objetivo dar aulas particulares de reforço para crianças carentes com dificuldade de aprendizado, por exemplo, em leitura e escrita. O propósito maior é ajudar essas crianças a concluírem a alfabetização e fazer uma grande diferença na vida delas e da professora particular. Neste caso, a meta poderia ser a seguinte:

“Prestar no mínimo 36 horas aula particular a 20 crianças da faixa etária entre 6 e 7 anos de idade, apoiando e estimulando aprendizado delas, de modo que elas concluam a Alfabetização até o mês de Novembro ano letivo de 2023.”

### Segue Características SMART:

**Específica (S):** “Prestar no mínimo 36 horas aula particular a 20 crianças da faixa etária entre 6 e 7 anos de idade”

**Mensurável (M):** “no mínimo 36 horas aula particular a 20 crianças”

**Atingível (A):** “Reforçar aprendizado durante o período letivo, respeitando prazo mínimo de aprendizado e tempo de descanso das crianças”

**Relevante (R):** “Ser relevante para o desenvolvimento e crescimento das crianças, fazendo diferença que será lembrada e utilizada durante toda a vida delas”

**Temporal (T):** “concluam a Alfabetização até o mês de Novembro ano letivo de 2023”

## Metas SMART



O MEI possui poucas movimentações de receitas e despesas se comparado às empresas de maior porte, mas é necessário a realização de um demonstrativo de receitas e despesas conforme exemplo a seguir de uma empresa de vendas de artigos de vestuários:

Demonstrativo de Resultados Mensal			
(+)	Receitas	Valor	%
1	Vendas de Camisas	R\$ 2.845,0	42,3%
2	Vendas de Bermudas	R\$ 1.420,0	21,1%

3	Vendas de Vestidos	R\$ 900,0	13,4%
4	Vendas de Saias	R\$ 820,0	12,2%
5	Vendas de Macacões	R\$ 733,0	10,9%
<b>Sub-total</b>		<b>R\$ 6.718,0</b>	
<b>(-) Dedução e Impostos</b>			
1	DAS MEI	R\$ 67,0	100,0%
2			
<b>Sub-total</b>		<b>R\$ 67,0</b>	<b>1,0%</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 6.651,0</b>	
<b>(-) Custo Variável (CPV ou CMV)</b>			
1	Tarifas Bancárias de Boletos de Vendas	R\$ 17,0	1,0%
2	Compra de Tecido	R\$ 1.420,0	82,0%
3	Compra de Linhas de Costura	R\$ 120,0	6,9%
4	Compra de Zíperes	R\$ 80,0	4,6%
5	Transporte	R\$ 95,0	5,5%
6			
<b>Sub-total</b>		<b>R\$ 1.732,0</b>	<b>73,2%</b>

(=)	<b>Lucro Bruto</b>	<b>R\$ 4.919,0</b>	
(-)	<b>Despesas Operacionais (Vendas, Administrativas e Demais)</b>		
1	Salário do Funcionário	R\$ 1.300,0	44,7%
2	Encargos Funcionário	R\$ 377,0	13,0%
3	Energia	R\$ 251,5	8,6%
4	Juros de Empréstimos	R\$ 450,0	15,5%
5	Internet	R\$ 99,9	3,4%
6	Aluguel	R\$ 430,0	14,8%
5			
	<b>Sub-total</b>	<b>R\$ 2.908,4</b>	<b>43,3%</b>
(=)	<b>Lucro ou Prejuízo Operacional</b>	<b>R\$ 2.010,6</b>	
(-)	<b>Outras Receitas ou Despesas</b>		
1			0,0%
2			0,0%
	<b>Sub-total</b>	<b>R\$ 0,0</b>	<b>0,0%</b>
(=)	<b>Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 2.010,6</b>	
6.	<b>Lucratividade</b>	<b>29,9%</b>	

O Lucro Líquido talvez seja considerado o indicador financeiro mais básico e necessário das empresas, mas por incrível que pareça, uma quantidade considerável de empreendedores não consegue precisar esse valor com exatidão, pois acabam não registrando todas as despesas, misturam contas pessoais com as do negócio, não possuem sistema de vendas e registro das entradas financeiras e, em algumas situações, não possuem organização suficiente para saber o saldo que tem a receber dos clientes fruto de vendas a prazo. Esses e outros diversos indicadores podem ser calculados de forma simples através do correto preenchimento da planilha de Demonstrativo de Resultado conforme exemplo acima, que por sua vez pode ser realizado por etapas conforme vemos adiante.

**Receitas:** São todos os recursos provenientes da venda de mercadorias ou de uma prestação de serviços, calculada através da multiplicação dos preços dos produtos ou serviços prestados pela quantidade vendida. Ele pode ser facilmente apurado através de uma Relatório de Vendas por Itens disponível em todos os sistemas de vendas.

**Dedução e Impostos:** O Microempreendedor Individual paga os impostos mensais fixos na DAS MEI – que deve ser paga até o dia 15 do mês subsequente à operação. Importante destacar que o recolhimento dos impostos deve ser feito independente de ter ou não faturamento no mês, sendo divididos da seguinte forma:

- INSS – alíquota de 5% sobre o salário mínimo vigente
- ISS – cobrado somente quando as atividades registradas forem referentes ao setor de Serviços, no valor fixo de R\$5 (cinco reais)
- ICMS – cobrado somente quando as atividades registradas forem referentes aos setores de Comércio ou da Indústria, no valor fixo de R\$1 (um real).

**Custo Variável:** Custos têm relação com a atividade fim do negócio, como um insumo utilizado para produzir um produto na fábrica ou para prestar um serviço. Portanto os custos variáveis são aqueles que variam de acordo com a quantidade de serviços ou produtos vendidos. São exemplos: matéria prima, embalagens, mão de obra temporária, comissão de vendas, custos com entrega.

**Despesas Operacionais:** São referentes aos gastos essenciais para que o negócio consiga operar, relacionadas à manutenção do funcionamento da empresa. De forma geral, todas essas despesas podem ser organizadas em três grandes categorias distintas: as despesas administrativas, as despesas comerciais e demais despesas, que não se encaixam nos grupos anteriores. São exemplos folha de pagamento, aluguel, conta de telefonia e internet, despesas financeiras de empréstimos e financiamentos.

**Outras Receitas ou Despesas:** São referentes a Receitas ou Despesas não operacionais, ou seja, entrada ou saída de recursos não oriundo da atividade principal da empresa. São exemplo venda ou compra de equipamentos ou imobilizado.



# INDICADORES FINANCEIROS

Com o preenchimento correto da Demonstrativo de Receitas e Despesas, podemos calcular de forma automatizada vários Indicadores Financeiros necessários para a gestão dos empreendimentos. Nota-se que no contexto econômico atual se faz necessário cada vez mais a gestão por resultados, ou seja, que os gestores utilizem principalmente as informações para tomada de decisões no nível tático e estratégico, sendo recomendado que o MEI possua pelo menos alguns indicadores principais conforme descrevemos adiante:

**Margem de Contribuição:** Está relacionada com o quanto cada produto ou serviço oferecido contribui para pagar as despesas fixas de uma empresa. Então, para cada venda realizada, há de se descontar uma percentagem para impostos, comissão, custo do fornecedor, taxa do cartão (em casos de pagamento no crédito) que são custos variáveis. Ao eliminar os custos variáveis do faturamento, o que sobra é a margem de contribuição. Ou seja, a margem de contribuição pode ser calculada pela relação entre as receitas menos os custos variáveis. A margem de contribuição é uma das principais bases para o cálculo do ponto de equilíbrio de uma empresa – que é o mínimo que uma empresa precisa faturar para não ter prejuízos.

$$\text{Margem de Contribuição} = \frac{(\text{Receita Total de Vendas} - \text{Custo Variável})}{(\text{Receita Total de Vendas})}$$

### Margem de Contribuição

1	Receita Total de Vendas	R\$ 2.845,0
2	Custo Variável Total	R\$ 1.420,0
	Fórmula: $(\text{Receita} - \text{Custo Variável}) / (\text{Receita})$	0,7422
	<b>Margem de Contribuição (%)</b>	<b>74,2%</b>

**Margem de Líquida:** É o indicador financeiro que revela a porcentagem de lucro em relação às receitas que uma empresa apresentou no seu demonstrativo de resultados trimestrais ou em seu consolidado anual. De uma maneira bastante simplista, a margem de lucro envolve dois conceitos básicos: formação do preço de venda e retorno esperado para o capital investido. O gestor(a) tem que mensurar de forma correta o preço de venda, contabilizar e procurar reduzir os custos variáveis, a fim de obter uma melhor rentabilidade e consequente retorno do capital investido.

$$\text{Margem de Líquida} = \frac{(\text{Receita Total de Vendas} - \text{Custo Variável} - \text{Dedução e Impostos} - \text{Despesas Operacionais})}{(\text{Receita Total de Vendas})}$$

Margem Líquida		
1	Receita Total de Vendas	R\$ 6.718,0
2	Dedução e Impostos	R\$ 67,0
3	Custo Variável Total	R\$ 1.732,0
4	Despesas Operacionais	R\$ 2.908,4
	Fórmula: (Receita - Custo Variável - Dedução e Impostos - Despesas Operacionais) / (Receita)	0,2993
	<b>Margem Líquida (%)</b>	<b>29,9%</b>

**Payback:** É o indicador financeiro que permite verificar o retorno financeiro de um dado investimento. No caso de empresas, tem objetivo de mensurar a quantidade de tempo que o empreendimento levará para pagar o seu investimento inicial. O cálculo pode ser realizado pela divisão do valor do Investimento Inicial do negócio pelo média do Lucro obtido pela empresa desde a abertura.

$$\text{Payback} = (\text{Investimento Inicial}) / (\text{Lucro Líquido Médio})$$

### Retorno Investimento (Payback)

1	Investimento Inicial	R\$ 9.500,0
2	Lucro Líquido Médio Mensal	R\$ 1.950,0
	Fórmula: (Investimento Inicial) / (Lucro Líquido Médio Mensal)	4,8718

**Retorno Payback**

**5 Meses Aproximadamente**

**Ticket Médio:** É um indicador muito importante para avaliar o desempenho das vendas e é resultante da média das Receitas. Para fazer o cálculo, é só dividir o faturamento total das vendas pelo número de vendas por clientes do intervalo de tempo em questão. Fazer a mensuração periódica contribui para a tomada de decisões e permite orientar os investimentos e as ações internas, por isso o ticket médio é considerado uma métrica fundamental para o planejamento financeiro de um estabelecimento.

**Ticket Médio = (Receita de Vendas) / (Qtd de Clientes Atendidos)**

### Retorno Investimento (Payback)

1	Receita de Vendas	R\$ 6.718,0
2	Qtd de Clientes Atendidos	170
	Fórmula: (Receita de Vendas) / (Quantidade de Clientes)	R\$ 39,5176

**Ticket Médio**

**R\$ 39,5**

**Ponto de Equilíbrio Financeiro:** É um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele também indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. O ponto de equilíbrio é uma importante ferramenta de gestão financeira para identificar o volume mínimo de faturamento necessário para não haver prejuízos. Geralmente, o ponto de equilíbrio é calculado sob a forma de percentual da receita projetada. A lógica do ponto de equilíbrio financeiro mostra que quanto mais baixo for o indicador, menos arriscado é o negócio. E quanto menor for o ponto de equilíbrio, mais a empresa possui os seus custos relacionados à operação (custos variáveis) do que à manutenção (custos fixos) - ficando mais competitiva e com melhor rentabilidade frente aos seus pares.

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = (\text{Despesas Operacionais}) / (\text{Margem de Contribuição})$$

### Ponto de Equilíbrio Financeiro

1	Despesas Operacionais	R\$ 2.908,4
2	Margem de Contribuição	0,7422
	Fórmula: (Despesas Operacionais) / (Margem de Contribuição)	R\$ 3.918,699
	<b>Retorno Payback</b>	<b>R\$ 3.918,7</b>

**Índice de Endividamento:** Uma métrica que analisa qual é o valor necessário para pagar as dívidas. O objetivo é chegar em uma porcentagem da receita que pode ser destinada para esse fim. Para fazer essa análise de forma correta, é preciso calcular todas as obrigações que a sua empresa tem que cumprir, podendo ser parcelas de empréstimos ou financiamentos, parcelas a pagar a fornecedores e impostos. Nesse cálculo, entram todos os passivos, seja de curto ou longo prazo. Ao chegar no valor correto, você deve dividir pela soma do patrimônio líquido da empresa, podendo ser a totalidade dos estoques, contas a receber, saldos bancários e de caixa.

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = (\text{Passivo Total}) / (\text{Patrimônio Líquido})$$

### Índice de Endividamento

1	Passivo Total	R\$ 4.500,0
2	Patrimônio Líquido	R\$ 15.500,0
	Fórmula: (Passivo Total) / (Patrimônio Líquido)	29,0%
	<b>Retorno Payback (%)</b>	<b>29,0%</b>

Os resultados da empresa mostram que 29,00% do patrimônio da empresa está comprometido para custear o total das dívidas. Esse é um número dentro da estabilidade. Esse índice é um indicador quantitativo, ele não determina a saúde da empresa, por exemplo. Mas, é importante perceber que, quase sempre, quanto menor o nível de endividamento do negócio, melhor para as finanças.

Percebe-se a importância de atentar para a administração financeira nos pequenos negócios, pois ela é vital para a continuidade e crescimento dos empreendimentos. Recomenda-se que o empreendedor aprimore os conhecimentos na área, contanto com ajuda de pessoas de perfil adequado, para que possa ajudá-lo a ter uma melhor gestão de seu negócio.