

# Guia de organização financeira para o MEI melhorar a sua jornada empreendedora





Dizem que o ano só começa depois do carnaval. Claro que para a imensa maioria dos microempreendedores isso não é realidade, afinal sempre é tempo de arregaçar as mangas e fazer acontecer.

Para isso, alguns pontos são de fundamental importância para o seu sucesso e precisam ser observados. Um negócio bem organizado atrai oportunidades e está sempre preparado para enfrentar as adversidades do cotidiano.

Ter organização é a garantia da saúde do negócio.

## Sucesso sem organização não dá!

“O faturamento tá altíssimo”, “ Fizemos muitas vendas no Natal passado”, “clientes fazendo muitos pedidos”.

Essas frases são música para qualquer empreendedor – inclusive, são tudo aquilo que desejamos a você, que empreende - desde que estejam alinhadas com planejamento e organização, sabendo para onde se quer ir. A organização, principalmente no aspecto financeiro, separa aventureiros de empreendedores comprometidos.

Se não houver organização, gestão financeira e acompanhamento periódico, a empresa vira uma bola de neve. E vamos combinar, né? A sensação do boleto pago e ver as finanças da empresa em ordem é algo extremamente satisfatório.

### **Anote: tome nota de tudo o que você vende, gasta, investe e paga.**

Se você tiver essa disciplina básica, já estará no primeiro passo para gerir de forma saudável o seu negócio. Analisar o que entra, o que se paga, quanto se cobra de cada cliente e o lucro que se gera é essencial para definir o quanto o negócio consegue crescer no mercado ou mesmo manter a sua competitividade. É pensar no futuro.



## Como gerenciar as finanças da sua empresa?

A análise financeira, por meio do monitoramento dos acontecimentos, dos resultados e do planejamento de novos fatos, deve ser uma ação gerencial-estratégica constante do empresário. Com essa rotina, uma organização melhor de dados e informações, você desenvolve cada vez mais a sua capacidade de gerenciar as finanças da sua empresa.

## O assunto que todo empreendedor ama ou odeia: gestão financeira.

Existem aqueles que adoram planilhas, que estão sempre de olho em seus controles, sabem o telefone de to-



dos os fornecedores de cor, a operação e o custo de cada produto na sua loja. Da mesma forma, existem aqueles que têm um piripaque só de escutar a expressão “gestão financeira”.

## Você joga em qual time?

A figura afetiva do senhor empresário atrás do balcão com o seu inseparável caderninho ainda representa muitos microempreendedores individuais, os MEIs, no Brasil inteiro. Eles têm tudo “na ponta do lápis” - com certeza essa expressão vem dessa tradição tão nossa. A pesquisa realizada em 2021 pelo DataSebrae demonstra que 50% dos MEIs registram os seus dados no caderninho. Santo caderninho!

E, ao perguntar: como o seu negócio está indo? O MEI certamente vai responder: “Meu negócio está faturando bem, de vento em popa” - mas, fica a pergunta - faturar bem é sinônimo de sucesso comercial?





## **Faturamento e Lucro são conceitos diferentes.**

Faturamento, grosso modo, nada mais é que o somatório de todo o dinheiro que entra na empresa sem discriminação. Entender o quanto se fatura faz a pessoa dimensionar a fatia de mercado que a empresa detém, qual o seu valor de mercado e o quão competitiva ela está. O lucro é o dinheiro resultante, já descontados os gastos do negócio (pagamentos diversos, impostos, empréstimos, entre outros). A lucratividade é a força motriz que indica o quanto a operação está bem e quão alto pode chegar, se bem investido esse lucro.

O lançamento das despesas e vendas precisa ser uma realidade acompanhada de perto para assim facilitar na tomada de decisões, se programar para pagamentos e recebimentos futuros, para investimentos ou revisar o que pode não estar dando tão certo.

## **Tudo junto e misturado? Com certeza, não.**

Um dos maiores erros que um empresário pode cometer em sua gestão, por mais simples que seja a sua operação, é de misturar contas pessoais e empresariais, em qualquer porte empresarial. É uma bola de neve que pode acarretar na arrecadação de mais tributos, desencadeando multas e gerando um cenário fora de controle, comprometendo severamente o negócio.

Sobre a educação financeira para Microempreendedores Individuais - MEIs, uma pesquisa realizada pelo DataSebrae em 2021 confirma que mais de 2/3 (68%) não têm uma previsão do saldo de caixa de seu negócio para o mês seguinte o que pode ser uma grave consequência do misturar de contas, e o mais intrigante: quanto mais sozinho é o empreendedor, mais suscetível ele está de cometer esse erro. Por isso, atenção total aos MEIs e aos que estão começando um novo negócio. Organizar e ter um plano de finanças é fundamental.



## Fuja desses cenários:

- Misturar dinheiro pessoal com o da empresa:
- Usar fundo de caixa para pagar funcionário, coisas cotidianas como pequenas compras e boletos, sem qualquer registro de retirada. FUJA DISSO!
- Não ter definido um “pro-labore” ou um “salário” para o empresário

Em nosso primeiro bom resultado, bate sempre a sensação do “eu mereço”, que faz muitos empreendedores gas-



tarem o que ganham sem controle. É um grande sabotador e precisamos ter muito cuidado com a nossa saúde emocional e a maneira que lidamos com o dinheiro. Definir o valor que irá receber faz com que possíveis excedentes possam ser investidos na operação. Ter o controle minucioso das situações pessoais e profissionais é importante para saber separar e não interligá-las.

Tenha contas bancárias separadas: É uma tarefa para ser feita PRA ONTEM!

Quem nunca pensou: “um empréstimo resolveria todos os meus problemas”

O empréstimo pode ser uma boa possibilidade para o negócio que precisa de um estímulo ou quando se tem planos de crescimento. Contratar empréstimo em operações com gargalos e falhas, sem as corrigir, coloca o empreendimento em grande risco. Outra questão delicada é a necessidade de analisar bem as linhas de crédito disponíveis no mercado e não pegar o primeiro empréstimo que aparecer. O empresário precisa saber o quanto pagará nas taxas e entender o quanto e quando este investimento retornará.



## Fique esperto!

Empresas que têm produtos e serviços de qualidade não estão a salvo e podem estar suscetíveis a falir, sabe por quê? Porque ter um bom produto ou serviço não é o suficiente para se manter no mercado. Estruturar um modelo de negócios que seja sustentável e escalável passa também por definir o preço que você oferta a sua solução para o mercado.

### **A definição do preço de venda leva em consideração muitos fatores:**

- A facilidade de encontrar o produto oferecido pela empresa na internet - que da mesma forma que é uma óti-

ma ferramenta, pode ser o grande concorrente de qualquer negócio;

- Criar o preço ideal de venda não é uma tarefa feita da noite para o dia. É superimportante o crivo dos clientes e do mercado - entenda que é muito mais sobre quanto o seu preço é aceito pelo seu público do que aquilo que você deseja cobrar. É um forte validador de qualquer solução; se os potenciais clientes não aceitam o preço daquilo que você oferece nos dá um forte sinal de alerta para repensar a estratégia de precificação ou questionar se a solução de fato resolve o problema do segmento de clientes definido no plano de negócios.

- Saber quanto custa para produzir um certo produto ou realizar minimamente um serviço pode te gerar uma série de indicadores que ajudam na fixação do valor mínimo que pode ser cobrado a fim de atingir a margem esperada.





## **O mais barato é o que mais vende? Nem sempre.**

Muitos empreendedores acreditam que o preço mais barato é o elemento de decisão entre um produto e outro e tentam, por muitas vezes, abrir mão do seu lucro para não gerar dúvida na cabeça na hora de fechar uma negociação de venda. Mas na verdade, muitas vezes, o cliente opta pelas soluções mais caras, como é o caso do iPhone, que não é o mais barato mas ainda é o *smartphone* mais vendido e desejado do mundo.

## **Você está em dia com o DAS-MEI?**

Apesar do valor de contribuição mensal facilitado como é para o MEI - Microempreendedor Individual, o Data-



Sebrae de 2021 constatou que 54% dos microempreendedores assumem que já deixaram de pagar a guia de contribuição DAS-MEI e que 49% não conhecem as consequências dessa inadimplência. É dispensado ao MEI a obrigatoriedade de produzir balanços patrimoniais, porém, se o assunto for difícil de ser trabalhado, um profissional de contabilidade pode ajudar o empreendedor nessa situação.



## **Não deixe de pagar o seu DAS regularmente, todos os meses.**

Estar com o pagamento em dia do DAS-MEI possibilita ao empreendedor poder dispor de todos os auxílios e benefícios previdenciários. Não é somente quitar a dívida, é pagar em dia, mês a mês. Uma das formas mais fáceis para manter esse ritmo de pagamentos é o cadastro automático do DAS.

O Microempreendedor Individual - MEI pode optar por fazer o pagamento mensal do DAS-MEI por meio de débito automático. No Portal do Simples Nacional, você saberá a listagem de todas as instituições financeiras que o MEI pode ter conta corrente para fazer o cadastro.

Importante lembrar que, caso o MEI venha a usufruir de algum benefício previdenciário (salário-maternidade, auxílio-doença ou auxílio-reclusão), deve entrar no Portal do Simples Nacional e informar o período que estará afastado da sua atividade como MEI para desfrutar do benefício requerido. Se esse procedimento não for feito, o débito automático continuará a ser cobrado, pois a Receita Federal entende que o empreendedor está em plena capacidade de exercer sua atividade e não precisa de tal benefício, o que pode prejudicar o empresário, fique atento!

## Dicas de cursos e conteúdos que vão te dar um UPGRADE:

### **Como gerenciar as finanças da sua empresa**

O curso oferece capacitação para você aprender a importância de gerenciar as finanças da sua empresa para alcançar melhores resultados.

2 horas, gratuito.

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-gerenciar-as-financas-da-sua-empresa,b9a0b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>



## **Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio**

Você vai compreender os controles financeiros como ferramenta de apoio à gestão das empresas. Poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. E, para terminar, vai elaborar um fluxo que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

O fluxo de caixa é uma das ferramentas de gestão muito importante para manter o controle da movimentação financeira das atividades de um negócio. Com este curso, você irá adquirir conhecimentos para embasar a criação de um fluxo de caixa, capaz de gerar um diferencial estratégico na gestão financeira do seu negócio.

Curso gratuito - 2h de duração

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM-1000004c00210aRCRD>





## Bibliografia:

[Resolução dispensa alvará para microempreendedor individual - Sebrae](#)

[Simei Débito Automático](#)

[Perfil do MEI - DataSebrae](#)

[Portal do Empreendedor — Português \(Brasil\)](#)

[Guia completo de Valuation: como calcular o valor de uma empresa](#)

[Diferença entre faturamento e lucro: Entenda definitivamente](#)

[Diferença entre faturamento e lucro e os impactos de cada um na sua empresa.](#)

[Gestão Financeira para MEI: impulsione seu negócio - Inovação - Sebrae](#)

[Entenda a importância de separar as finanças pessoais e da empresa - Sebrae](#)

[\[Dicas para o MEI\] Episódio 3: Finanças do MEI](#)

[Entenda melhor a contabilidade do seu negócio - Sebrae](#)

[Como fazer o acompanhamento contábil do seu negócio - Sebrae](#)



