

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO – LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA
EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

ISIS SOUZA HORSTMANN

**PROPOSTA DE MANUAL FINANCEIRO PARA MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS**

CRICIÚMA

2018

ISIS SOUZA HORSTMANN

**PROPOSTA DE MANUAL FINANCEIRO PARA MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS**

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no curso de Administração, Linha de Formação Específica em Administração de Empresas, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Dr. Abel Corrêa de Souza

CRICIÚMA

2018

ISIS SOUZA HORSTMANN

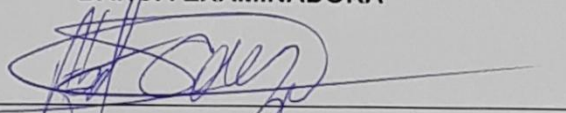
PROPOSTA DE MANUAL FINANCEIRO PARA MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharela em Administração, no curso de Administração, Linha de Formação Específica em Administração de Empresas, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

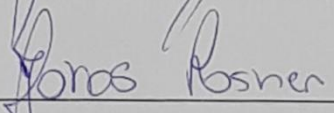
Orientador: Prof. Dr. Abel Corrêa de Souza

Criciúma, 26 de Junho de 2018.

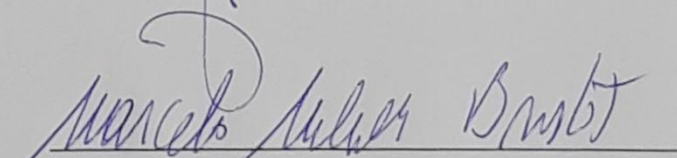
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Abel Corrêa de Souza



Prof. Esp. Jonas Rickrot Rösner



Prof. Esp. Marcelo Milioli Bristot

CRICIÚMA

2018

DEDICATÓRIA

Ao meu padrinho, Francisco Fernandes Souza, que tanto já se dedicou a mim e que por meio de um simples abraço marcou significativamente meu ingresso à universidade e, por acaso, marca o fim desta etapa servindo de inspiração para a elaboração desta monografia.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha família – pai, mãe e irmão – que reconhecem a importância e significado desta etapa concluída e tanto sonharam por ela junto comigo.

Ao meu namorado, Luiz Eduardo Vieira, que é parceiro de todas as horas, e tanto me auxiliou no decorrer desses anos acadêmicos, me dando suporte, inspiração e força pra continuar.

A todos os colegas que se tornaram amigos durante os anos escolares, do ensino fundamental ao médio. Aqui o agradecimento é em face de Dominique de Souza Bettiol e Mateus Guidi Romancini, que na universidade foram companheiros de sala de aula e me fizeram aprender, ensinar e crescer.

Aos meus orientadores. Dr. Miguelangelo Gianezini que foi indispensável na elaboração do projeto - onde as ideias tomaram forma, pois entendeu e respeitou minha forma de pensar, e tanto contribuiu no início do processo. Dr. Abel Corrêa de Souza, a quem eu admiro pelo profissionalismo e virou inspiração como administradora. Prontamente aceitou meu convite e minha proposta de monografia, em uma área na qual nunca imaginei que seria capaz de produzir.

Enfim, a todos os envolvidos direta ou indiretamente com a minha passagem pelo universo acadêmico, o meu muito obrigado!

RESUMO

HORSTMANN, ISIS SOUZA. **Proposta de manual financeiro para microempreendedores individuais**. 2018. 58 páginas. Monografia do Curso de Administração – Linha de Formação Específica em Administração de Empresas, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

O Microempreendedor Individual é caracterizado pela pessoa que trabalha de forma autônoma e possui registro como pequeno empresário. Diante disso, objetivou-se esclarecer e apresentar ao profissional autônomo, mesmo que leigo no assunto, os conceitos básicos da administração financeira para que desenvolva sozinho o controle financeiro de sua empresa. Metodologicamente, a pesquisa caracterizou-se como descritiva e aplicada quanto aos fins, e bibliográfica quanto aos meios. Os dados utilizados na pesquisa foram primários e secundários, e a técnica de coleta de dados se deu através de livros, artigos, periódicos, teses e pelo material obtido através da pesquisa. Quanto à coleta de dados, classificou-se em qualitativa. Desta forma, foi possível conceituar e caracterizar de forma clara e direta as principais operações que afetam a administração financeira – compras, vendas, fluxo de caixa e DRE, estas pensadas inicialmente no microempreendedor individual e nas primeiras rotinas da empresa. Além disso, também exemplificou-se cada operação, através de planilhas, com valores fictícios, de modo a se obter a melhor compreensão do profissional perante as teorias e relações financeiras. A partir dos resultados obtidos dentro da pesquisa, foi possível elaborar o manual financeiro do microempreendedor individual, apresentado de forma didática, com a proposta de se tornar um referencial para o empresário, quando este organizar as finanças empresariais seja por meio de planilhas e ou relatórios gerenciais.

Palavras-chave: Microempreendedor, Finanças, Planejamento.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Profissional da Administração Financeira	19
Figura 2 – Processo de Planejamento Financeiro.....	23
Figura 3 – Modelo estrutural de Balanço Patrimonial.....	25
Figura 4 – Modelo estrutural de DRE.....	26
Figura 5 - Vendas (Janeiro).....	35
Figura 6 - Vendas (Fevereiro).	36
Figura 7 - Vendas (Março).....	37
Figura 8 - Compras (Janeiro).	39
Figura 9 - Compras (Fevereiro).	40
Figura 10 - Compras (Março).	41
Figura 11 - Fluxo de caixa (Janeiro).	43
Figura 12 - Fluxo de caixa (Fevereiro).	43
Figura 13 - Fluxo de caixa (Março).....	43
Figura 14 - DRE (Janeiro).	45
Figura 15 - DRE (Fevereiro).....	45
Figura 16 - DRE (Março).	46

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Classificação das empresas por porte.....	15
Quadro 2 – Tributos pagos pelo Microempreendedor Individual.....	16
Quadro 3 - Direitos do Microempreendedor Individual.....	17
Quadro 4 - Definição de amostra bibliográfica.....	30
Quadro 5 - Classificação e plano de coleta de dados.....	31
Quadro 6 - Síntese dos procedimentos metodológicos.....	31

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA.....	11
1.2 OBJETIVOS.....	12
1.2.1 Objetivo Geral.....	12
1.2.2 Objetivos Específicos	12
1.3 JUSTIFICATIVA.....	13
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1 CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS.....	14
2.2 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI.....	15
2.3 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	18
2.4 PLANEJAMENTO.....	19
2.4.1 Planejamento Estratégico	20
2.4.2 Planejamento Tático	21
2.4.3 Planejamento Operacional	21
2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	22
2.5.1 Balanço Patrimonial.....	24
2.5.2 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE.....	25
2.5.3 Fluxo de Caixa.....	27
2.6 CONTROLE FINANCEIRO.....	27
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	29
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA	29
3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA.....	29
3.3 CLASSIFICAÇÃO E PLANO DE COLETA DE DADOS.....	31
3.4 SÍNTESE DOS PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	31
4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS DA PESQUISA	32
4.1 PRINCIPAIS OPERAÇÕES.....	32
4.2 SEQUÊNCIA LÓGICA DAS OPERAÇÕES	33
4.2.1 Planilha de Vendas.....	33
4.2.2 Planilha de Compras.....	38
4.2.3 Planilha de Fluxo de Caixa	42
4.2.4 Planilha de DRE.....	44
4.3 PROPOSTA DE MANUAL	47
5 CONCLUSÃO	48
REFERÊNCIA	50
APÊNDICE.....	54

APÊNDICE A – MANUAL FINANCEIRO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.....	55
--	----

1 INTRODUÇÃO

Muito se tem falado sobre o Empreendedorismo nos últimos tempos, tendo o seu período de ser considerada apenas mais uma palavra tendência. Porém, aos poucos foi-se conceituando um novo paradigma e então, o que antes era apenas um vocábulo, ganhou a atenção do mundo dos negócios. O empreendedorismo muito tem a ver com criatividade, ousadia, organização e busca coisas novas, além de se adequar a qualquer âmbito profissional, seja na educação, saúde, engenharia ou assistência social; conceitua-se em criar algo inexistente e/ou inovador, assumindo seus ônus e bônus (HISRICH; PETERS, 2004).

O empreendedorismo não possui requisitos com relação ao porte do empreendimento, e podem se valer dele tanto as grandes corporações como também as empresas individuais. Além disso, não se faz eleger por classes, gêneros, religiões ou afins, está voltado apenas em oportunidades e em compensar capacidade e desempenho, encorajando as pessoas a idealizarem seus projetos (DORNELAS; SPINELLI; ADAMS, 2014).

Nesse estudo será abordado o Microempreendedor Individual, profissional que atualmente possui extrema importância para a economia do estado de Santa Catarina (SC), visto que no último ano cresceu “10,4% sobre o mesmo período de 2015 [...], única natureza jurídica a apresentar crescimento no quadrimestre, enquanto as demais tiveram recuo.” (ECONOMIA SC, 2016).

1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA

Diante da crise financeira vivida pelos brasileiros há alguns anos, muitas marcas foram deixadas no mercado de trabalho, entre elas corte de custos por parte das organizações, além das temidas demissões em massa, que ocorreram em grandes companhias da economia nacional.

Muito se ouviu falar em inovação e empreendedorismo, partindo, principalmente, daqueles que foram afetados pela crise e, de repente, se viram desempregados. Desde então, muitas pessoas encorajaram-se a trilhar caminhos nunca antes imaginados e resolveram investir em um tipo de negócio que, até então, era duvidoso. A taxa de desemprego no país apresentou queda. No primeiro trimestre de 2017, o número de pessoas sem emprego era de 13,7%, reduzindo no

período de maio a julho, quando apresentou 12,8%. Motivo disso, além do aumento no número de empregos informais, se deu pelo crescimento de trabalhadores autônomos (SILVEIRA, CAVALLINI, 2017).

A partir de uma tomada de decisão quase que coletiva, pode-se considerar o aumento no número de Microempreendedores Individuais (MEIs) apenas observando quantos tipos de serviços prestados atualmente partem de autônomos, pessoas que trabalham por conta própria, formalizam seu serviço e tornam-se pequenos empresários.

Contudo, a partir desse contexto, a abordagem do estudo que segue baseia-se em **“Como o microempreendedor individual pode entender os conceitos financeiros, de forma simples e facilitada, a fim de desenvolver o controle financeiro de sua empresa?”**.

1.2 OBJETIVOS

Qual a melhor maneira de um Microempreendedor Individual entender e controlar, pessoalmente, as finanças de sua empresa.

1.2.1 Objetivo Geral

Apresentar os conceitos e as práticas de gestão financeira, por meio de manual de procedimentos, para o microempreendedor individual, de forma que o mesmo possa exercer o planejamento e o controle das finanças da empresa.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Elencar, de forma simplificada, as principais operações que afetam a administração financeira;
- Organizar a sequência lógica das operações;
- Desenvolver uma proposta de manual, no qual o profissional possa utilizar como referência.

1.3 JUSTIFICATIVA

Considerando o objetivo apresentado anteriormente, a grande proposta desta monografia é fazer com que a mesma se torne fonte de orientação para microempreendedores individuais, principalmente àqueles que estão há pouco tempo no mercado. Para isso, é essencial que a linguagem seja apresentada de forma clara e direta, a fim de proporcionar um entendimento abrangente, no qual pessoas de quaisquer formações consigam compreender a ideia.

O presente estudo faz-se necessário visto que seu principal intuito é compreender e demonstrar as condições para MEI, propiciando um material que possa ser útil ao profissional, servindo de modelo e familiarizando-o com as próprias finanças empresariais. Diferentemente de outros trabalhos acadêmicos, em sua maioria, quando abordam temas voltados ao microempreendedor individual, visam somente analisar seu desempenho e/ou o mercado onde estão inseridos.

Vale ressaltar que, a partir do momento em que o microempreendedor entende a funcionalidade da administração financeira, automaticamente passa a planejar e controlar seus recursos, precavendo-se de gastos desnecessários, por exemplo. Além de a própria economia regional receber vantagens, pois empresas bem administradas tendem a crescer, conquistar seu espaço e valorizar o mercado.

O número de microempreendedores individuais formalizados em Santa Catarina (SC) totalizava 86.305 em 2012, subindo para 267.782 em 2017, ou seja, é visível que o setor cresceu no decorrer dos anos, motivo esse que torna justificável o estudo proposto (SEBRAE, 2013; PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2017).

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão abordadas algumas temáticas relevantes para o embasamento da monografia, bem como suas fundamentações teóricas, a fim de conceituar e estruturar o estudo em si.

2.1 CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS

Com grande participação da sociedade, entidades empresariais, além dos Poderes Executivo e Legislativo, instituiu-se a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – Lei Complementar nº 123/2006, com a intenção de diferenciar e favorecer as pequenas empresas, que tem por objetivo a contribuição ao desenvolvimento e competitividade entre as empresas, seja ao gerar empregos, distribuir renda, reduzir a informalidade ou fortalecer a economia, além de auxiliar em aspectos diários e rotineiros, como na simplificação da burocracia, créditos e motivação para inovar e exportar (SEBRAE, 2016).

De acordo com Souza e Qualharini (2007), das diferenças entre MEI, ME e EPP, pode-se destacar o fato de dependerem a uma única pessoa todo o seu desenvolvimento e sobrevivência – o proprietário, o que pode resultar numa empresa com identidade igual à da pessoa que está à sua frente. Uma das dificuldades encontradas por empresas ainda pequenas, é a obtenção de planejamentos em longo prazo, uma vez que o proprietário é o responsável pela tomada de decisões e, ao mesmo tempo, é quem diariamente coordena e executa as tarefas mais simples, ou seja, em algum momento poderá faltar à devida atenção para ações dentro da empresa. Desta forma, é possível observar algumas características que podem evidenciar possíveis falhas e, conseqüentemente, causas de falência em empresas de pequeno porte, são elas:

- a) Pequeno amparo econômico e dificuldades atribuídas a ele;
- b) Baixo nível hierárquico, pouco apoio às atividades;
- c) Estrutura centralizada no proprietário.

Além de serem classificadas pelo número total de empregados, como especificado no Quadro 1, as empresas têm suas classificações denominadas a partir de sua receita bruta anual. Conforme Lei Complementar nº 123 (2006), Art. 3º:

I - no caso da microempresa embolse, anualmente, receita bruta igual ou menor a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);

II - no caso de empresa de pequeno porte embolsar, anualmente, receita bruta maior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou menor a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

Ainda de acordo com a Lei Geral, o microempreendedor individual possui receita bruta anual de até R\$ 60.000,00.

Quadro 1 – Classificação das empresas por porte.

Porte	Setores	
	Comércio	Serviços
Microempresa	Até 19 empregados	Até 9 empregados
Pequena empresa	De 20 a 99 empregados	De 10 a 49 empregados
Média empresa	De 100 a 499 empregados	De 50 a 99 empregados
Grande empresa	Mais de 500 empregados	Mais de 100 empregados

Fonte: Adaptado de Luna et. al. (2014).

A empresa de **pequeno porte** deve ter sua receita bruta anual nos valores de R\$ 360.000,00 a R\$ 3.600.000,00, desde que sejam obtidos em mercado nacional. Caso obtenha algum valor adicional referente à exportação – até R\$3.600.000, não perderá seu enquadramento. Já as **microempresas** podem ser uma sociedade empresária ou simples, uma empresa individual com responsabilidade limitada e o empresário, uma vez registrado em órgãos competentes, desde que sua receita bruta anual seja igual ou menor a R\$360.000 (SEBRAE, 2016).

2.2 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI

A classe dos Microempreendedores Individuais cresceu de forma significativa nos últimos tempos, isso em decorrência da crise econômica dos últimos anos. O MEI originou-se a partir da Lei Geral e trata-se da pessoa que trabalha de

forma autônoma e possui registro como pequeno empresário, podendo optar pela modalidade Simples Nacional, por possuir receita anual adequada à categoria (SEBRAE, 2016).

Diferentemente da ME e da EPP, o MEI possui sua própria Lei Complementar – nº 128/2008, que possui o propósito de facilitar o acesso ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), além da isenção a tributos federais e menor burocracia dos processos. O principal objetivo da lei é incentivar a formalização dos trabalhadores autônomos que até então trabalhavam de forma irregular por conta das dificuldades com os procedimentos burocráticos. Para que o microempresário possa efetuar registro como MEI, é necessário seguir os seguintes requisitos: Não possuir sociedade em outra empresa; não possuir receita bruta anual acima de R\$ 60 mil; possuir (no máximo) um empregado com salário mínimo ou piso da categoria (BEHLING et al., 2015).

Após o microempresário registrar-se juridicamente ao MEI, o optante pelo SIMEI faz o recolhimento de seus impostos através do Documento de Arrecadação do Simples Nacional Microempreendedor Individual (DASMEI). O valor recolhido é fixo e chega ao máximo de R\$ 62,10 (sessenta e dois reais e dez centavos), conforme apresentado abaixo no Quadro 2 (SOUZA, 2010).

Quadro 2 – Tributos pagos pelo Microempreendedor Individual.

(Continua)

Atividade	Valor mensal a pagar	Tributos abrangidos
Comércio	R\$ 57,10	Contribuição Previdenciária: R\$ 56,10
		ICMS: R\$ 1,00
Indústria	R\$ 57,10	Contribuição Previdenciária: R\$ 56,10
		ICMS: R\$ 1,01
Serviços	R\$ 61,10	Contribuição Previdenciária: R\$ 56,10
		ISS: R\$ 5,00

(Conclusão)

Atividade	Valor mensal a pagar	Tributos abrangidos
Comércio e serviços	R\$ 62,10	Contribuição Previdenciária: R\$ 56,10
		ICMS: R\$ 1,00
		ISS: R\$ 5,00

Fonte: Adaptado de Souza (2010).

Referente às obrigações do microempreendedor individual, é necessário que o mesmo declare, anualmente, o seu faturamento. Para isso, é importante guardar os documentos comprovantes decorrentes das atividades exercidas mês a mês – entre eles notas fiscais, tanto dos produtos comprados, quanto àquelas emitidas aos clientes – para que se faça um relatório mensal das receitas que se obteve no mês anterior. A declaração é feita ao final do ano pelo contador ou via internet, por meio da contabilidade simplificada (MARTINS, 2017).

São várias as vantagens de ser um MEI, conforme apresentado no Quadro 3, porém, as mesmas terão de ser conquistadas a medida em que o trabalho for reconhecido no ambiente em que estiver inserido (VALADÃO; PINTO, 2015).

Quadro 3 - Direitos do Microempreendedor Individual.

(Continua)

Direitos	Observações
Cobertura da Previdência Social	O empreendedor e seus dependentes tem direito a cobertura.
Cobertura Previdenciária	Carências: Tempo de Contribuições Mensais
Acesso facilitado aos serviços bancários	Por comprovar renda legal o MEI poderá financiar compras com instituições financeiras.
Aposentadoria por idade	Mulher aos 60 anos e homem aos 65.
Aposentadoria por invalidez	Para ter direito a esse tipo de aposentadoria, o empreendedor terá que ter contribuído para a Previdência Social por no mínimo 12 meses.
Aposentadoria por tempo de contribuição	Para ter direito a aposentadoria por tempo de contribuição, o MEI deverá complementar o pagamento ao INSS com uma alíquota complementar de 15%, calculada sobre o salário-mínimo por meio da GPS (código 1910), na rede bancária, até o dia 15 do mês seguinte.
Auxílio-doença	Para ter direito ao benefício, o trabalhador deverá ter contribuído com a Previdência Social por, no mínimo, 12 meses (carência).

(Conclusão)

Direitos	Observações
Salário-maternidade	Para ter direito ao benefício, a empreendedora deverá ter feito 10 contribuições mensais.
Auxílio-reclusão e pensão por morte	Para ter direito ao benefício, o MEI terá direito a partir da primeira contribuição.

Fonte: Adaptado Valadão e Pinto (2015).

De forma geral, o microempreendedor individual deve ter consciência de que, ao gerenciar o próprio negócio, precisa buscar pela eficiência dos processos, principalmente no que diz respeito aos aspectos financeiros.

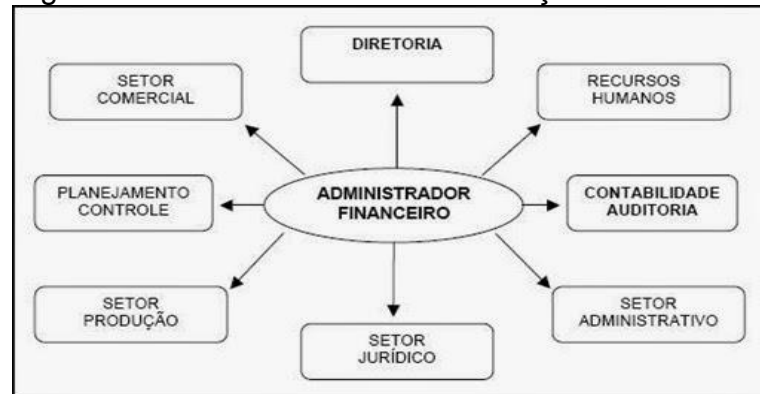
2.3 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Finança pode ser definida como a arte de administrar o dinheiro e diz respeito a tudo o que envolve as transferências deste recurso entre pessoas e/ou instituições. Suas principais áreas de atuação são os serviços financeiros – instituições bancárias, assessoria pessoal, investimentos, imóveis, e a administração financeira, que depende do administrador financeiro para planejar, conceder crédito a clientes, avaliar propostas e captar fundos que financiem as operações da empresa (GITMAN, 2010).

Sobretudo, administrar, basicamente, é tomar decisões e essa tarefa todo administrador financeiro precisa saber executar, visto que disso depende toda a sobrevivência da empresa. A administração financeira em si é desempenhada por um administrador financeiro, que possui como principais funções: analisar, planejar, controlar e tomar decisões sobre investimentos e financiamentos (ROQUE, 2014).

Não cabe ao administrador financeiro o cuidado apenas do que diz respeito às finanças, uma vez que qualquer tomada de decisão envolve o restante da empresa – conforme ilustrado na Figura 1. Assim afirma Silva (2013), quando fala sobre a necessidade do profissional em ter grande conhecimento na área, visto que tais decisões requerem uma visão total, estratégica e simultânea.

Figura 1 – Profissional da Administração Financeira



Fonte: Portal Administração (2017).

Outra responsabilidade do administrador financeiro é a criação de valor. Para a administração financeira, a organização deve ter como finalidade econômica a elevação do seu valor em relação ao mercado, uma vez que esse é o principal elemento no qual aumentará a riqueza de seus proprietários (HOJI, 2014).

Dentre as principais funções da Administração Financeira, pode-se destacar o Planejamento Financeiro e o Controle Financeiro. O Planejamento Financeiro estipula o quanto a empresa pretende crescer, identifica possíveis problemas, elege ativos rentáveis e define a rentabilidade mínima dos ativos. Já o Controle Financeiro acompanha o desempenho financeiro, compara as previsões com o que foi efetivado, define pontos a serem corrigidos para então corrigi-los e verifica eficácia.

2.4 PLANEJAMENTO

O Planejamento torna-se tão importante dentro da organização, pois a partir dele é possível mapear os caminhos aos quais se deve trilhar, de forma a orientar, coordenar e controlar os seus passos até atingir os objetivos propostos. Dois aspectos fazem parte do planejamento: Planejamento de caixa e planejamento de lucros – o primeiro elabora os orçamentos de caixa da empresa, o segundo elabora as demonstrações pró-forma, e ambos são fundamentais para os planejamentos financeiros internos (GITMAN, 2010).

Em sua forma geral, o planejamento é um processo onde se permite ter uma ampla visão do conjunto de ações necessárias para que se chegue a um determinado objetivo. É um dos principais pilares da administração – juntamente

com organização, direção e controle – porém, é tido como o mais importante, visto que os demais ocasionam-se dele (DAFT, 2005).

Micro e pequenas empresas, em sua maioria, utilizam-se do planejamento informal, aquele que não possui uma definição descrita e/ou registrada do que será feito. Como exemplo disso, Robbins (2003) comenta sobre o proprietário de uma empresa ao ser questionado sobre o planejamento da mesma, ao responder que “tem na cabeça” uma visão do caminho que estão seguindo. Já o planejamento formal é bem definido, estruturado, possui cronograma e geralmente é caracterizado a partir da missão dada pela organização para que seja cumprida.

Contudo, o planejamento possui três níveis – estratégico, tático e operacional, e cada um deles está relacionado com aspectos diferentes dentro da organização.

2.4.1 Planejamento Estratégico

Trata-se de um planejamento em longo prazo, abrangente de um período extenso de tempo – em média, cinco anos ou mais. Seus objetivos consideram as áreas mais amplas da organização e lidam menos com casos minuciosos. Este tipo de planejamento refere-se as entradas de capital, as fontes de financiamento e aos fluxos de lucro (ROBBINS, 2003; PADOVEZE, 2011).

O planejamento estratégico faz parte de uma integração juntamente com os planejamentos de produção e marketing, e a partir disso conseguem encaminhar a empresa em direção às metas instituídas. Estes planos propõem gasto em ativo imobilizado, capital estruturado, principais fontes de financiamento, ações de marketing e desenvolvimento de produtos, e também o encerramento de projetos, diminuição de dívidas ou então, alguma compra que esteja planejada. Expõe as ações planejadas e o possível impacto que as mesmas podem ter dentro da organização (GITMAN, 2010).

Contudo, o planejamento estratégico é um processo contínuo, voltado para o futuro. Visa o destino eficiente dos recursos operacionais e à racionalidade nas tomadas de decisão, decisões estas que, geralmente são tomadas por seus proprietários, presidente ou diretoria da organização. Aqueles que possuem cargos estratégicos devem evitar as atividades nos níveis tático e operacional (BEZERRA, 2014).

Ainda que o planejamento estratégico deva ter uma visão completa para fora da organização, de forma que considere os reflexos obtidos a partir dos fatores externos em relação aos projetos futuros. Desta maneira, deve-se definir as ações a serem implementadas na empresa para que se elevem ao máximo as expectativas dos clientes – internos e externos, funcionários, fornecedores e também, acionistas (SOUZA E QUALHARINI, 2007).

2.4.2 Planejamento Tático

Uma vez que o planejamento estratégico refere-se à empresa como um todo, o planejamento tático possui foco em apenas um ponto do processo, envolvendo-se do início ao fim deste. O planejamento tático trabalha em período de médio prazo – um a três anos em média, e é nele que se determinam as metas e o ambiente ideal para se colocar em prática as ações originadas no planejamento estratégico (CARNEIRO, 2016).

O planejamento tático propõe a otimização de determinadas áreas da organização, focando no bom resultado, intermediando os níveis estratégico e operacional. Entre suas ações, podemos destacar planos referentes ao marketing, à produção, ao pessoal e ao financeiro. Algumas das questões abordadas nesse nível são “O que fazer?”, “Há condições de fazer?”, “Vale a pena fazer?”, “Vai dar certo?”, “Quando será iniciado?”.

É fundamental para aqueles que possuem envolvimento com o planejamento tático, o saber lidar com metas e objetivos, e principalmente coordenar equipes de colaboradores (MARQUES, 2016; BITTENCOURT, 2016).

2.4.3 Planejamento Operacional

Diferentemente do estratégico, o planejamento operacional é atribuído ao curto prazo – geralmente mensal, semanal ou diário. Sua função é especificar os detalhes de como os objetivos serão alcançados, objetivos estes que por sua vez, são mais limitados (ROBBINS, 2003).

Além de especificar as ações em curto prazo, o planejamento operacional consegue também prever os impactos previstos. Os principais dados utilizados são

operacionais e financeiros, e previsões de venda, além dos orçamentos operacionais, de caixa e demonstrações financeiras pró-forma (GITMAN, 2010).

Assim que definidos os campos de atuação da empresa, o administrador financeiro tem a função de estudar as necessidades de investimentos – ativos fixos e capital de giro, para que possa operacionalizar o negócio decidido a partir de estratégia, desde que seja dentro da determinação da empresa (PADOVEZE, 2011).

Contudo, este nível tem por finalidade entender os planos táticos de forma que possa transformá-los em planos operacionais. Por possuir um curto alcance, sendo o menor entre os três níveis de planejamento, o planejamento operacional está ligado com as áreas técnicas de execução dos planos de ação (BEZERRA, 2014).

2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Em se tratando de planejamento financeiro, o mesmo traz consigo três aspectos:

1. Os possíveis investimentos no qual interessam a empresa;
2. O grau de endividamento no qual a empresa pretende apostar;
3. A quantia que a empresa considera adequada pagar aos acionistas.

O planejamento financeiro constitui a forma em que os objetivos financeiros devem ser alcançados (MELO, 2001).

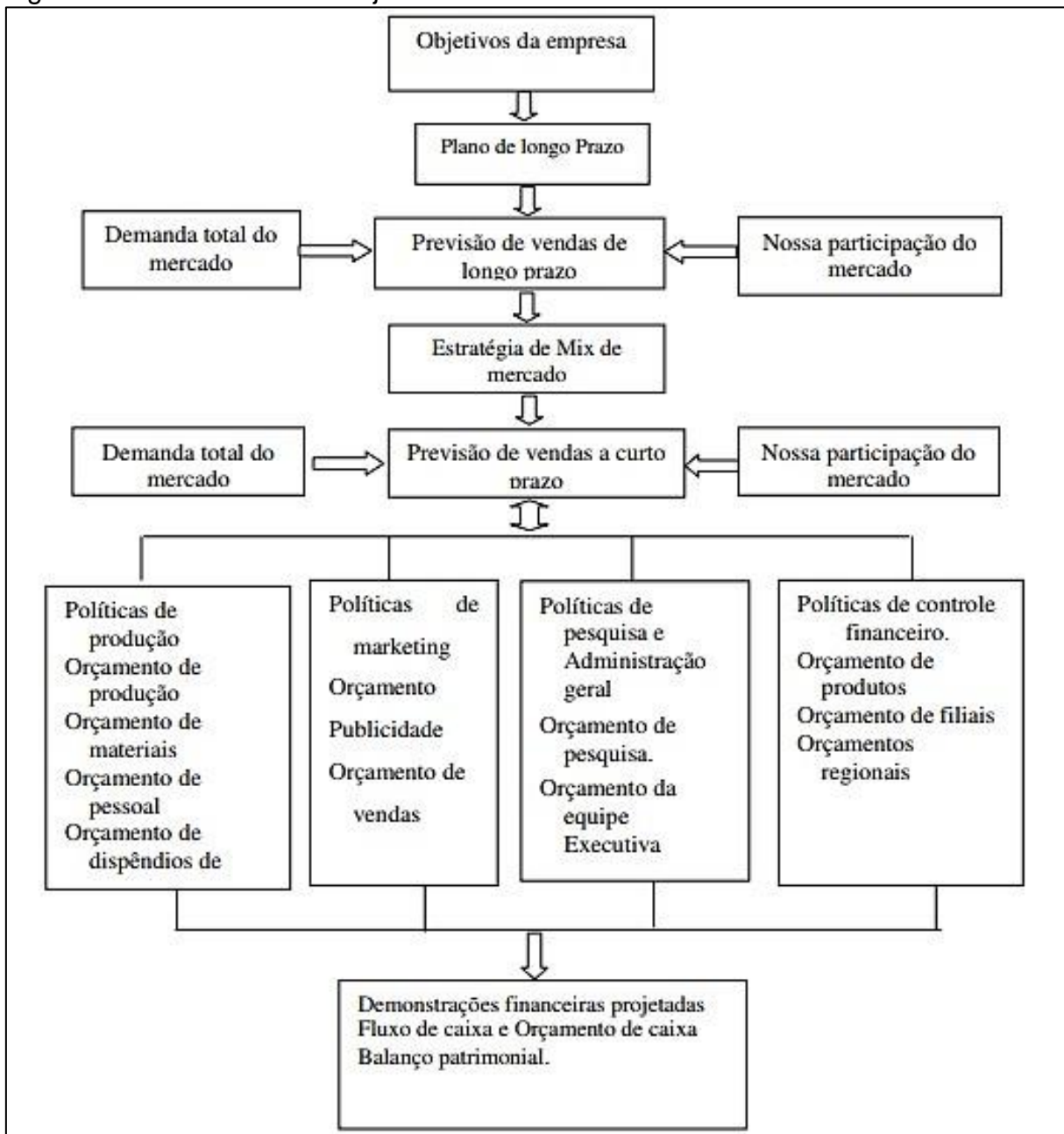
O planejamento financeiro confere à empresa a possibilidade de comparar diferentes pontos de vista, para que ao caso de futuras negociações e/ou financiamentos, os critérios sejam analisados da melhor forma. O objetivo deste planejamento é evitar surpresas no decorrer dos planos (LUCION, 2005).

A função do planejamento financeiro é direcionar a empresa para que os seus objetivos sejam realizados, tornando-se assim uma declaração do que será feito futuramente. Caso surjam dúvidas no decorrer do processo, é determinado que as decisões a serem tomadas sejam avaliadas com certa antecedência (LUCION, 2005).

Abaixo, é possível observar o processo envolvido ao planejamento financeiro – Figura 2, juntamente com outros departamentos da organização, tais

como produção e marketing. Conforme já comentado, por mais que algumas funções administrativas estejam voltadas a área de finanças, nem sempre condirá com o setor envolvido, uma vez que qualquer tomada de decisão pode afetar no resto da organização.

Figura 2 – Processo de Planejamento Financeiro.



Fonte: (LUCION, 2005, p. 147).

Dentre as demonstrações financeiras que fazem parte do processo contábil de uma organização, podemos destacar o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o Fluxo de Caixa. Todas as

demonstrações possuem suas particularidades e cada uma contém informações sobre diferentes operações, contribuindo para que as análises financeiras se tornem mais específicas, de acordo com a necessidade do avaliador (SILVA; COUTO; CARDOSO, 2016).

2.5.1 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial é a mais importante das demonstrações, com ele é possível verificar as condições financeiras da organização, seja ao final do ano ou em qualquer outro período pré-fixado (RODRIGUES; MILAN, 2016).

Sua estrutura é dividida em duas colunas, sendo denominado Ativo, ao lado esquerdo, Passivo, ao lado direito e Patrimônio Líquido, conforme exemplificado na Figura 3. O ativo é o campo que representa o conjunto de bens e direitos da organização, e sua denominação condiz a algo positivo, gerador de riqueza. O passivo representa as obrigações que são exigidas da organização, tais como dívidas a serem cobradas. Por fim, o patrimônio líquido informa o valor aplicado pelos proprietários da empresa (RODRIGUES e MILAN, 2016).

Pode-se entender o passivo como sendo a origem dos recursos da organização e o ativo, onde tais recursos tiveram aplicações. É imprescindível que, ao final, ambos apresentem semelhança no valor total. Os autores reforçam ainda que o balanço patrimonial dentro da contabilidade consegue evidenciar o equilíbrio dos elementos, isso devido às causas e efeitos, tempo, qualidade, quantidade, entre outros aspectos (SILVA, COUTO e CARDOSO, 2016).

O balanço patrimonial auxilia as finanças no que diz respeito a organização das contas, pois representa de forma objetiva os bens, direitos e obrigações da organização (RODRIGUES e MILAN, 2016).

Figura 3 – Modelo estrutural de Balanço Patrimonial.

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	15.000	Circulante	10.000
Caixa	7.000	Salários	5.000
Aplicações financeiras	3.000	Impostos	2.000
Contas a receber	3.000	Fornecedores	2.000
Estoques	2.000	Empréstimos	1.000
Realizável a longo prazo	10.000	Exigível a longo prazo	10.000
Vendas	6.000	Empréstimos	5.000
Empréstimos	4.000	Pagamentos a fornecedores	5.000
Imobilizado	25.000	Patrimônio líquido	30.000
Fábricas	20.000	Capital próprio	20.000
Escritórios e móveis	3.000	Lucros acumulados	10.000
Equipamentos	2.000		
Total do Ativo	50.000	Total do Passivo	50.000

Fonte: Silva (2014).

2.5.2 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

A DRE é a apresentação, em forma resumida, das operações financeiras realizadas na empresa e destaca o resultado líquido do período. Trata-se de uma demonstração dinâmica, simples e evidencia o confronto entre receitas e despesas – conforme apresentado na Figura 4 – capaz de auxiliar na tomada de decisões (SILVA; COUTO; CARDOSO, 2016).

Esta ferramenta financeira é responsável por apresentar o confronto entre receitas e despesas, para, a partir de então, verificar a obtenção de lucro ou prejuízo. Quando as despesas e os custos forem menores que as receitas, se obtêm lucro; quando as receitas forem menores que as despesas e os custos, se obtêm prejuízo (RODRIGUES e MILAN, 2016).

É importante elaborar uma demonstração que descreva e evidencie como os dados apresentados foram gerados. Saber sobre a origem de um resultado é tão importante para a organização quanto conhecer a composição do patrimônio como um todo. As DREs expõem a posição da organização em determinado período, comparam o período com algum anterior e preveem lucros e prejuízos futuros (SILVA; COUTO; CARDOSO, 2016; CAMARGOS E BARBOSA, 2005).

Figura 4 – Modelo estrutural de DRE.

	31.12.x1	31.12.x0
VENDAS DE PRODUTOS, MERCADORIAS E SERVIÇOS		
Vendas de Produtos, Mercadorias e Serviços		
(-) Deduções de Tributos, Abatimentos e Devoluções		
= RECEITA		
(-) CUSTO DAS VENDAS		
Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços		
= LUCRO BRUTO		
(-) DESPESAS OPERACIONAIS		
Despesas Administrativas		
Despesas com Vendas		
Outras Despesas Gerais		
= RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO		
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO		
Receitas Financeiras		
(-) Despesas Financeiras		
(+/-) OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS		
= RESULTADO ANTES DAS DESPESAS COM TRIBUTOS SOBRE O LUCRO		
(-) Despesa com Contribuição Social (*)		
(-) Despesa com Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (*)		
= RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO		
(*) As entidades que estão enquadradas no Simples Nacional devem evidenciar os tributos na linha "Deduções de Tributos, Abatimentos e Devoluções". Neste caso, devem desconsiderar essas contas.		

Fonte: Conselho Regional de Contabilidade do Paraná (2017).

Vale ressaltar que, quando voltada à gestão das micro e pequenas empresas, a DRE é efetuada de forma simples, não sendo necessário informar os principais grupos de despesas, apenas as deduções de receitas e despesas. Já nos lançamentos efetuados por empresas de grande porte, as informações são completas e cada classe de despesa é analisada individualmente (RODRIGUES e MILAN, 2016).

2.5.3 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é a representação gráfica de toda a movimentação numérica da organização, resultante das entradas e saídas, e seus lançamentos estão voltados a aspectos como a atividade econômica e o porte da empresa. Tem como principal objetivo proporcionar melhor visibilidade das atividades e operações financeiras diárias, bem como auxiliar e proporcionar o uso correto do disponível (ZDANOWICZ, 1989).

Alguns fatores – internos e externos – influenciam no resultado do fluxo de caixa e nem sempre o previsto é realizado com eficácia. Entre os fatores internos podemos destacar a diferença nos prazos de recebimentos e pagamentos e compras incompatíveis com as projeções de venda. Nos fatores externos estão os novos concorrentes, alta inadimplência e a diminuição de vendas (SILVA, 2006).

Para se elaborar o fluxo de caixa, inicialmente devem-se utilizar informações já obtidas e planejadas, como despesas, receitas e investimentos. É interessante que o gestor financeiro (ou o responsável pela área financeira da empresa) mantenha a flexibilidade do fluxo, considerando, assim, possíveis oscilações durante o período projetado e também, garantir ao caixa um nível considerável a fim de se formar reservas para a empresa (SILVA, 2006).

Dentre os principais elementos que compõem um fluxo de caixa, podem-se considerar – tratando-se de MEI: Entradas, geralmente a partir das vendas, sejam elas a vista ou a prazo; Saídas, relacionadas às compras (a vista ou a prazo); Saldo, o resultado final do caixa no mês (ou período) anterior e; Saldo acumulado, a soma do saldo do período anterior com o saldo do período atual (ZDANOWICZ, 1989).

2.6 CONTROLE FINANCEIRO

A função do controle dentro da organização está totalmente ligada ao planejamento. O seu conceito baseia-se em definir a coerência dos objetivos, otimizar os resultados da organização num todo, apoiar os gestores, corrigir e ajustar o que não está sendo executado conforme os planos. A função do controle não está em apenas comprovar se a empresa encontra-se numa situação sólida, por outro lado, pode servir como indicador de problemas existentes (PADOVEZE, 2011; DAFT, 2005).

A função de controlar tem início após o cumprimento das transações econômicas previstas no planejamento, uma vez que ao idealizar-se um plano, automaticamente se faz necessário um acompanhamento para que se verifiquem os acontecimentos reais dos que foram planejados, juntamente com as suas possíveis variações. O controle baseia-se na comparação entre os dados orçados com os dados obtidos e qualquer alteração apresentada deve ser analisada, a fim de identificar sua origem (PADOVEZE, 2011).

A melhor forma de entender tal função é separando-a em etapas distintas, sendo elas mensuração, comparação e ação. Na Mensuração utilizam-se alguns atributos que auxiliam ao medir o resultado real do desempenho, como relatórios escritos e estatísticos, informes verbais, banco de dados e a própria observação pessoal. A Comparação define a variação entre o desempenho real e o padrão, desta forma, torna-se imprescindível a determinação de uma média de variação aceitável, para que em casos de desvios excessivos, o gerente possa ter total conhecimento e então, dar a devida atenção ao caso. Na Ação, a partir do resultado da comparação, conforme citado acima, o gerente responsável opta por entre três tipos de ações: permanecer na estratégia atual; corrigir o desempenho real, isso reflete em mudar estratégias, reorganizar ou realizar um treinamento aos funcionários; ou então, revisar o desempenho padrão, uma vez que a medida corretiva deve ser tomada a partir dele e não do desempenho em si (ROBBINS, 2003).

Por fim, é importante ressaltar que o controle se faz necessário em cada estágio de vida da organização. No início, sua função é contabilizar de maneira simples os registros financeiros; na medida em que se alcança um estágio mais elevado, os orçamentos automaticamente já estão bem definidos e estabelecidos, e desta forma deve-se investir em sistemas de controle mais estruturados. Conforme o aumento no nível do estágio torna-se cada vez mais necessário o uso de sistemas capazes de fornecer relatórios estatísticos, a fim de trazer mais eficiência e sofisticação para o controle (DAFT, 2005).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O método científico tem a pretensão de organizar o pensamento de acordo com o objeto a ser estudado. A metodologia tem como principal objetivo delinear e guiar a pesquisa, servindo de acesso aos fatos, além de caracterizar o método como sendo o caminho que leva o objeto de estudo até o seu fim (CERVO; BERVIAN, 2002; FILHO; SANTOS, 1998).

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Quanto aos fins de investigação, trata-se de uma pesquisa descritiva e aplicada.

A pesquisa descritiva busca analisar, avaliar e registrar fenômenos e/ou problemas, além de relacioná-los com fatos semelhantes, sem que os mesmos sejam modificados. Procura, também, pela frequência na qual tais fenômenos ocorrem, sua origem e suas propriedades. Já a pesquisa explicativa busca pelo entendimento do problema a fim de se criar soluções para o mesmo. Logo, tal estudo é considerado explicativo uma vez em que a pesquisadora propõe um manual a ser utilizado como referência no apêndice desta monografia (CERVO; BERVIAN, 2002; BARROS; LEHFELD, 2000).

Quanto aos meios de investigação, a pesquisa caracteriza-se como bibliográfica, visto que seu estudo será a partir de títulos já publicados.

Conforme Cervo e Bervian (2002), tal pesquisa utiliza de teorias já publicadas – livros, revistas, jornais e outros materiais, para que se explique o objeto do estudo. A partir da pesquisa bibliográfica é possível conhecer e analisar fatos ocorridos no passado e correlacioná-los ao tema abordado atualmente.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA

A área é definida a partir de dados publicados em livros, artigos, teses acadêmicas, periódicos e páginas da internet, delimitados a partir do ano de 2000. Por se tratar de uma pesquisa descritiva, alguns materiais possuem sua publicação em anos anteriores ao citado acima.

Em se tratando do microempreendedor individual, pesquisas para a obtenção de dados e informações sobre tal segmento foram feitas a partir de publicações brasileiras e catarinenses, datadas a partir do ano 2000.

Quadro 4 - Definição de amostra bibliográfica.

Título	Autores	Fonte
Microempreendedor individual Catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina	BEHLING, Gustavo et al.	NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia
Criação de Negócios: Empreendedorismo para o século XXI.	DORNELAS, José; SPINELLI, Stephen; ADAMS, Robert	Biblioteca UNESC
Santa Catarina abriu 29 mil novas empresas em 2016.	ECONOMIA SC	Online
Princípios de Administração Financeira	GITMAN, Lawrence J	Biblioteca UNESC
Empreendedorismo	HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P	Biblioteca UNESC
A utilização do planejamento estratégico como ferramenta de gestão das micro e pequenas empresas.	LUNA, Roger Augusto et al.	Online
Total geral de microempreendedores individuais	PORTAL DO EMPREENDEDOR	Online
Análise da gestão financeira em uma microempresa do ramo de autopeças da região sul de Santa Catarina	ROQUE, Alexandre Costa	Repositório UNESC
Santa Catarina em Números	SEBRAE	Online
Desemprego cai para 12,8% em julho e atinge 13,3 milhões, diz IBGE: Segundo o IBGE, foi o trabalho informal que fez o desemprego cair.	SILVEIRA, Daniel; CAVALLINI, Marta	Online
Os principais benefícios proporcionados ao trabalhador informal para formalização através do microempreendedor individual.	SOUZA, Dayanne Marlene de.	Repositório UFSC
O planejamento estratégico nas micro e pequenas empresas.	SOUZA, Wendel; QUALHARINI, Eduardo.	Online
Microempreendedor individual: Vantagens e desvantagens sob a visão do MEI José da Silva Moreno.	VALADÃO, Renata de Sampaio; PINTO, Janaína de Medeiros.	Revista Organizações e Sociedade

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

3.3 CLASSIFICAÇÃO E PLANO DE COLETA DE DADOS

Quadro 5 - Classificação e plano de coleta de dados.

Objetivos Específicos	Classificação	Documento	Localização
Elencar, de forma simplificada, as principais operações que afetam a administração financeira;	Secundário	Livros, artigos e teses.	Biblioteca UNESC, repositório UNESC
Organizar a sequência lógica das operações;	Secundário	Livros, artigos e teses.	Biblioteca UNESC, repositório UNESC
Desenvolver uma proposta de manual, no qual o profissional possa utilizar como modelo.	Primário	Materiais obtidos através da pesquisa	Acervo da acadêmica

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

3.4 SÍNTESE DOS PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quadro 6 - Síntese dos procedimentos metodológicos.

Objetivos Específicos	Elencar, de forma simplificada, as principais operações que afetam a administração financeira;	Organizar a sequência lógica das operações;	Desenvolver uma proposta de manual, no qual o profissional possa utilizar como referência.
Quanto aos fins	Descritivo	Descritivo	Aplicada
Quanto aos meios	Bibliográfico	Bibliográfico	Bibliográfico
Dados da pesquisa	Secundário	Secundário	Primário
Técnica de coleta de dados	Livros, artigos e teses.	Livros, artigos e teses.	Materiais obtidos através da pesquisa
Processo de coleta de dados	Revisão integrativa de literatura	Revisão integrativa de literatura	Revisão integrativa de literatura
Análise dos dados	Qualitativa	Qualitativa	Qualitativa

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS DA PESQUISA

Neste capítulo o objetivo principal é apresentar os dados obtidos até aqui – estes de forma primária e secundária, bem como evidenciar a proposta inicial da monografia, pensada exclusivamente no microempreendedor individual.

4.1 PRINCIPAIS OPERAÇÕES

Em se tratando do microempreendedor individual no seu início de empresa, algumas operações da administração financeira se fazem necessárias para um melhor desenvolvimento e entendimento das próprias finanças.

Primeiramente, pode-se destacar o planejamento, no qual a função, segundo Lucion (2005) é auxiliar o empreendedor a pensar nos objetivos da empresa e direcioná-lo para que estes sejam atingidos. *O que, como e quando fazer* são critérios relevantes dentro desta operação, uma vez que formalizada, mesmo que de forma simples, cria um caminho a ser seguido pelo profissional, no qual pode ser consultado sempre que surgirem dúvidas referentes.

Como parte do planejamento, existem ferramentas capazes de traduzir a rotina financeira da empresa, como o DRE. Trata-se de um comparativo entre as receitas e despesas da empresa em um determinado período, que analisa a presença de lucro ou prejuízo. Basicamente, ele mostra se foi gasto mais que recebido ou o contrário, a fim de ajudar o profissional a identificar o ponto do erro ou acerto e então, tomar a devida decisão. De acordo com Rodrigues e Milan (2016), o DRE de microempresas pode ser apresentado de forma bem simplificada, uma vez que estas não possuem a mesma quantidade de dados que uma empresa de grande porte, por exemplo.

Ainda dentro do planejamento, está o fluxo de caixa, outra ferramenta essencial para a vida financeira das empresas. Assim como o DRE, o fluxo de caixa também pode ser apresentado de forma bem simples, pois geralmente as microempresas ainda não possuem muitos dados a serem apresentados. Vale ressaltar que é de fundamental importância, principalmente no início, que o microempreendedor registre todos os dados relacionados ao seu caixa, pois estes podem significar alguma diferença em seu resultado. Zdanowicz (1989) afirma que o principal objetivo do fluxo de caixa é mostrar as movimentações diárias, tudo o que

entra e o que sai – assim como já sugere sua nomenclatura – de forma que o profissional possa identificar quanto de dinheiro a empresa possui disponível.

Por fim, ainda como parte ligada ao planejamento, está o controle. É a partir do controle que o microempreendedor terá conhecimento e compreensão de tudo o que está acontecendo na empresa, assim como justifica Padoveze (2011), afirmando que é a etapa em que acompanha tudo o que foi planejado lá no início. Ou seja, se a programação do microempreendedor foi vender ou gastar um valor “x” dentro de determinado período, é a partir do controle que ele saberá se tudo está saindo conforme o previsto. É o comparativo entre início e fim, idealizado e realizado, com suas reais significâncias.

4.2 SEQUÊNCIA LÓGICA DAS OPERAÇÕES

A fim de exemplificar alguns fatores citados na seção anterior, serão apresentadas algumas planilhas produzidas com o auxílio do Excel, com valores e datas (estes apresentados de forma simbólica, apenas a fim de exemplificações).

Os dados em questão foram utilizados a partir da seguinte ideia: trata-se de uma microempreendedora que resolveu trabalhar com encomendas de doces para festas – simples e camuflados – onde o valor unitário de cada tipo é de R\$ 1 e R\$ 2 respectivamente. As datas identificam finais de semana, quando geralmente se obtêm maiores encomendas. Os valores referentes às compras foram calculados a partir das vendas (valor da venda dividido por dois), visto que a proposta aqui é apenas exemplificar, utilizando qualquer valor; em relação à data de compra, exemplificou-se com a data anterior ao dia de entrega. O período considerado foram os meses de janeiro, fevereiro e março de 2018. A microempreendedora possuía um valor inicial de R\$ 5.000, já planejado para o novo negócio.

É importante ressaltar que foram apresentados valores relacionados apenas às compras e vendas, impostos (SIMEI) e pró-labore (calculado em R\$2000 inicialmente). Os demais valores são representativos.

4.2.1 Planilha de Vendas

Para a composição da planilha de vendas, foram utilizados dados relevantes como data da venda, quantidade vendida, valor unitário (se tratando de

produto), valor total da venda, modalidade do pagamento – à vista, 30, 60 ou 90 dias – valor total recebido e valor pago de imposto.

Se for o caso de uma melhor compreensão da planilha, o microempreendedor pode adicionar a *descrição da venda*, por exemplo, ou outras informações que achar necessário. Da mesma forma, se a empresa for uma prestadora de serviços, outras informações podem ser modificadas, para que a planilha traduza todas as informações indispensáveis ao profissional no momento de sua conferência.

A seguir serão apresentadas através das Figuras 5, 6 e 7 as planilhas referentes aos meses de janeiro, fevereiro e março. É possível identificar a diferença entre elas, bem como um comparativo, tanto no valor total das vendas, como nas datas e modalidades de pagamento, uma vez que os pedidos não possuem a mesma demanda mensal.

Figura 5 - Vendas (Janeiro).

VENDAS (JANEIRO)									
Data		Quantidade	Valor (un.)	Valor (venda)	Á vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
06/01/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
12/01/2018		150	R\$ 2,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00				R\$ 300,00
13/01/2018		150	R\$ 1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
13/01/2018		300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00			R\$ 600,00
17/01/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
19/01/2018		250	R\$ 2,00	R\$ 500,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00			R\$ 500,00
20/01/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
20/01/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
20/01/2018		300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00			R\$ 600,00
26/01/2018		150	R\$ 1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
27/01/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
27/01/2018		300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00			R\$ 600,00
TOTAL		2600		R\$ 3.900,00	R\$ 2.750,00	R\$ 1.150,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 3.900,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 6 - Vendas (Fevereiro).

VENDAS (FEVEREIRO)									
Data		Quantidade	Valor (un.)	Valor (venda)	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
03/02/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
09/02/2018		300	R\$ 1,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00				R\$ 300,00
10/02/2018		250	R\$ 2,00	R\$ 500,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00			R\$ 500,00
11/02/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00			R\$ 400,00
11/02/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00			R\$ 400,00
17/02/2018		150	R\$ 1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
17/02/2018		300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00				R\$ 600,00
18/02/2018		300	R\$ 1,00	R\$ 300,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00			R\$ 300,00
24/02/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00			R\$ 400,00
24/02/2018		250	R\$ 1,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00				R\$ 250,00
25/02/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
TOTAL		2550		R\$ 3.700,00	R\$ 2.700,00	R\$ 1.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 3.700,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 7 - Vendas (Março).

VENDAS (MARÇO)									
Data		Quantidade	Valor (un.)	Valor (venda)	Á vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
03/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00				R\$ 400,00
03/03/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
04/03/2018		200	R\$ 1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
04/03/2018		100	R\$ 2,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
08/03/2018		100	R\$ 2,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
08/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00				R\$ 400,00
08/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00				R\$ 400,00
08/03/2018		100	R\$ 2,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
10/03/2018		150	R\$ 1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
10/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00				R\$ 400,00
10/03/2018		150	R\$ 1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
11/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00				R\$ 400,00
16/03/2018		150	R\$ 1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
17/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00			R\$ 400,00
17/03/2018		150	R\$ 2,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00				R\$ 300,00
18/03/2018		300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00			R\$ 600,00
18/03/2018		250	R\$ 2,00	R\$ 500,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00			R\$ 500,00
24/03/2018		150	R\$ 2,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00				R\$ 300,00
25/03/2018		100	R\$ 1,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
31/03/2018		200	R\$ 2,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00			R\$ 400,00
TOTAL		2050		R\$ 3.700,00	R\$ 2.750,00	R\$ 950,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 3.700,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

4.2.2 Planilha de Compras

Não muito diferente da planilha de vendas, a planilha de compras apresenta os mesmos dados, como a data efetiva da compra, a discriminação do que foi comprado, valor total da compra e a modalidade de pagamento – à vista, 30, 60 ou 90 dias.

Fica a critério do profissional a forma de destrinchar as informações, relacionando a compra total por cada produto e seu valor, por exemplo. Em relação ao pagamento, caso necessite de maiores detalhes para um melhor controle, pode ser adicionado um campo que identifique se a compra foi realizada em dinheiro, cartões, cheque, entre outros.

O valor especificado em relação às compras se obteve através do valor das vendas, apenas como forma de exemplificação. Neste caso, não se considerou a hipótese de haver “estoques”, seja de ingredientes ou outros itens de produção.

Ao observar as planilhas de compras (Figuras 8, 9 e 10), é possível verificar a diferença entre os resultados, uma vez que a demanda de compras não é a mesma em todos os meses.

É importante ressaltar que a planilha de compras é apresentada após a planilha de vendas uma vez que o volume de vendas torna-se o limitador de comprometimento dos recursos, ou seja, os pedidos efetuados pelos clientes é que determina o que será comprado.

Figura 8 - Compras (Janeiro).

COMPRAS (JANEIRO)							
Data	Discriminação	Valor (compra)	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
05/01/2018	Ingredientes produção 06/01	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
11/01/2018	Ingredientes produção 12/01	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
12/01/2018	Ingredientes produção 13/01	R\$ 75,00	R\$ 75,00				R\$ 75,00
12/01/2018	Ingredientes produção 13/01	R\$ 300,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00			R\$ 300,00
16/01/2018	Ingredientes produção 17/01	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
18/01/2018	Ingredientes produção 19/01	R\$ 250,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00			R\$ 250,00
19/01/2018	Ingredientes produção 20/01	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
19/01/2018	Ingredientes produção 20/01	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
19/01/2018	Ingredientes produção 20/01	R\$ 300,00	R\$ 100,00	R\$ 150,00			R\$ 250,00
25/01/2018	Ingredientes produção 26/01	R\$ 75,00	R\$ 75,00				R\$ 75,00
26/01/2018	Ingredientes produção 27/01	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
26/01/2018	Ingredientes produção 27/01	R\$ 300,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00			R\$ 300,00
TOTAL		R\$ 1.950,00	R\$ 1.325,00	R\$ 575,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.900,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 9 - Compras (Fevereiro).

COMPRAS (FEVEREIRO)							
Data	Discriminação	Valor (compra)	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
02/02/2018	Ingredientes produção 03/02	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
08/02/2018	Ingredientes produção 09/02	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
09/02/2018	Ingredientes produção 10/02	R\$ 250,00	R\$ 100,00	R\$ 150,00			R\$ 250,00
10/02/2018	Ingredientes produção 11/02	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
10/02/2018	Ingredientes produção 11/02	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
16/02/2018	Ingredientes produção 17/02	R\$ 75,00	R\$ 75,00				R\$ 75,00
16/02/2018	Ingredientes produção 17/02	R\$ 300,00	R\$ 300,00				R\$ 300,00
17/02/2018	Ingredientes produção 18/02	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
23/02/2018	Ingredientes produção 24/02	R\$ 200,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00			R\$ 200,00
23/02/2018	Ingredientes produção 24/02	R\$ 125,00	R\$ 125,00				R\$ 125,00
24/02/2018	Ingredientes produção 25/02	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
TOTAL		R\$ 1.850,00	R\$ 1.600,00	R\$ 250,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.850,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 10 - Compras (Março).

COMPRAS (MARÇO)							
Data	Discriminação	Valor (compra)	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
02/03/2018	Ingredientes produção 03/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
02/03/2018	Ingredientes produção 03/03	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
03/03/2018	Ingredientes produção 04/03	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
03/03/2018	Ingredientes produção 04/03	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
07/03/2018	Ingredientes produção 08/03	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
07/03/2018	Ingredientes produção 08/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
07/03/2018	Ingredientes produção 08/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
07/03/2018	Ingredientes produção 08/03	R\$ 100,00	R\$ 100,00				R\$ 100,00
09/03/2018	Ingredientes produção 10/03	R\$ 75,00	R\$ 75,00				R\$ 75,00
09/03/2018	Ingredientes produção 10/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
09/03/2018	Ingredientes produção 10/03	R\$ 75,00	R\$ 75,00				R\$ 75,00
10/03/2018	Ingredientes produção 11/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
15/03/2018	Ingredientes produção 16/03	R\$ 75,00	R\$ 75,00				R\$ 75,00
16/03/2018	Ingredientes produção 17/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
16/03/2018	Ingredientes produção 17/03	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
17/03/2018	Ingredientes produção 18/03	R\$ 300,00	R\$ 300,00				R\$ 300,00
17/03/2018	Ingredientes produção 18/03	R\$ 250,00	R\$ 250,00				R\$ 250,00
23/03/2018	Ingredientes produção 24/03	R\$ 150,00	R\$ 150,00				R\$ 150,00
24/03/2018	Ingredientes produção 25/03	R\$ 50,00	R\$ 50,00				R\$ 50,00
29/03/2018	Ingredientes produção 31/03	R\$ 200,00	R\$ 200,00				R\$ 200,00
TOTAL		R\$ 3.025,00	R\$ 3.025,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 3.025,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

4.2.3 Planilha de Fluxo de Caixa

Na planilha de fluxo de caixa é onde serão apresentados os resultados obtidos nas planilhas anteriores – compras e vendas. Neste caso especificamente, os valores foram exibidos em forma diária, o que levou a ausência de alguns dias nas planilhas das Figuras 11, 12 e 13, pois não se obteve nenhuma entrada e/ou saída.

A partir do fluxo de caixa é onde se terá real conhecimento do valor disponível na empresa, por isso a importância de se efetuar os registros fielmente, dia a dia, para que o resultado apresentado seja o mesmo constante em caixa.

No início das operações, os dados mais relevantes a serem apresentados, além das entradas e saídas, são os impostos (valor resultante, apresentado na planilha de vendas), o pró-labore (remuneração do sócio-administrador), saldo (do mês) e saldo acumulado (saldo anterior somado ao saldo atual).

Figura 11 - Fluxo de caixa (Janeiro).

FLUXO DE CAIXA (JANEIRO)															
DIA	1	5	6	11	12	13	16	17	18	19	20	25	26	27	TOTAL
Entradas			R\$ 200,00		R\$ 300,00	R\$ 450,00		R\$ 200,00		R\$ 250,00	R\$ 700,00		R\$ 150,00	R\$ 500,00	R\$ 2.750,00
Saídas		R\$ 100,00		R\$ 150,00	R\$ 225,00		R\$ 100,00		R\$ 125,00	R\$ 300,00		R\$ 75,00	R\$ 250,00		R\$ 1.325,00
Outros															R\$ 0,00
Pró-Labore															R\$ 2.000,00
Saldo		-R\$ 100,00	R\$ 200,00	-R\$ 150,00	R\$ 75,00	R\$ 450,00	-R\$ 100,00	R\$ 200,00	-R\$ 125,00	-R\$ 50,00	R\$ 700,00	-R\$ 75,00	-R\$ 100,00	R\$ 500,00	-R\$ 575,00
Saldo Acumulado	R\$ 5.000,00	R\$ 4.900,00	R\$ 5.100,00	R\$ 4.950,00	R\$ 5.025,00	R\$ 5.475,00	R\$ 5.375,00	R\$ 5.575,00	R\$ 5.450,00	R\$ 5.400,00	R\$ 6.100,00	R\$ 6.025,00	R\$ 5.925,00	R\$ 6.425,00	R\$ 5.850,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 12 - Fluxo de caixa (Fevereiro).

FLUXO DE CAIXA (FEVEREIRO)																				
DIA	1	2	3	8	9	10	11	12	13	16	17	18	19	20	23	24	25	26	27	TOTAL
Entradas			R\$ 200,00		R\$ 300,00	R\$ 250,00	R\$ 400,00		R\$ 300,00		R\$ 750,00	R\$ 150,00	R\$ 250,00	R\$ 300,00		R\$ 450,00	R\$ 200,00		R\$ 300,00	R\$ 3.350,00
Saídas		R\$ 100,00		R\$ 150,00	R\$ 100,00	R\$ 400,00		R\$ 150,00		R\$ 375,00	R\$ 150,00	R\$ 125,00	R\$ 150,00		R\$ 225,00	R\$ 100,00		R\$ 150,00		R\$ 1.825,00
Outros																				R\$ 0,00
Pró-Labore																				R\$ 2.000,00
Saldo		-R\$ 100,00	R\$ 200,00	-R\$ 150,00	R\$ 200,00	-R\$ 150,00	R\$ 400,00	-R\$ 150,00	R\$ 300,00	-R\$ 375,00	R\$ 600,00	R\$ 25,00	R\$ 100,00	R\$ 300,00	-R\$ 225,00	R\$ 350,00	R\$ 200,00	-R\$ 150,00	R\$ 300,00	-R\$ 475,00
Saldo Acumulado	R\$ 5.850,00	R\$ 5.750,00	R\$ 5.950,00	R\$ 5.800,00	R\$ 6.000,00	R\$ 5.850,00	R\$ 6.250,00	R\$ 6.100,00	R\$ 6.400,00	R\$ 6.025,00	R\$ 6.625,00	R\$ 6.650,00	R\$ 6.750,00	R\$ 7.050,00	R\$ 6.825,00	R\$ 7.175,00	R\$ 7.375,00	R\$ 7.225,00	R\$ 7.525,00	R\$ 7.050,00

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 13 - Fluxo de caixa (Março).

FLUXO DE CAIXA (MARÇO)																				
DIA	1	2	3	4	7	8	9	10	11	15	16	17	18	23	24	25	29	31	TOTAL	
Entradas			R\$ 600,00	R\$ 400,00		R\$ 1.200,00		R\$ 950,00	R\$ 800,00		R\$ 150,00	R\$ 500,00	R\$ 700,00		R\$ 500,00	R\$ 100,00		R\$ 200,00	R\$ 6.100,00	
Saídas		R\$ 300,00	R\$ 200,00		R\$ 600,00		R\$ 500,00	R\$ 200,00		R\$ 75,00	R\$ 350,00	R\$ 550,00		R\$ 250,00	R\$ 50,00		R\$ 200,00		R\$ 3.275,00	
Outros																				
Pró-Labore																				R\$ 2.000,00
Saldo		-R\$ 300,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	-R\$ 600,00	R\$ 1.200,00	-R\$ 500,00	R\$ 750,00	R\$ 800,00	-R\$ 75,00	-R\$ 200,00	-R\$ 50,00	R\$ 700,00	-R\$ 250,00	R\$ 450,00	R\$ 100,00	-R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 825,00	
Saldo Acumulado	R\$ 7.050,00	R\$ 6.750,00	R\$ 7.150,00	R\$ 7.550,00	R\$ 6.950,00	R\$ 8.150,00	R\$ 7.650,00	R\$ 8.400,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.125,00	R\$ 8.925,00	R\$ 8.875,00	R\$ 9.575,00	R\$ 9.325,00	R\$ 9.775,00	R\$ 9.875,00	R\$ 9.675,00	R\$ 9.875,00	R\$ 10.700,00	

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

4.2.4 Planilha de DRE

Por fim, a planilha de DRE é a que vai identificar a saúde financeira da empresa, mostrando se ao final do mês se obteve lucro ou prejuízo. Nela são apresentados, especialmente, os custos da empresa – fixos e variáveis, além de uma forma resumida dos resultados obtidos através das vendas.

Logo no primeiro momento, os principais dados a serem apresentados são a receita bruta (total do valor das vendas), os impostos, margem de contribuição, custos fixos e variáveis e lucro líquido (resultado obtido no mês).

Como já comentado anteriormente, os valores dos custos fixos também são fictícios, utilizados apenas como forma de exemplo.

No caso desta empresa, a microempreendedora trabalha em casa, assim como a realidade da maioria dos MEIs, ou seja, os custos de sua produção coincidem com os custos pessoais / domésticos. Se for o caso, é interessante retirar parte do custo e apresentar nas despesas empresariais, como mostrado nas Figuras 14, 15 e 16: digamos que o valor da fatura de energia da residência seja de R\$ 100, utiliza-se como custo fixo o valor de R\$ 50 (ficando a critério do microempreendedor o cálculo proporcional); sugere-se o mesmo em gastos de água, gás e outros custos que implicarem tal situação.

É possível observar a informação referente ao SIMEI, que trata-se do recolhimento pago mensalmente pelo microempreendedor individual através do DASMEI (Documento de Arrecadação do Simples Nacional Microempreendedor Individual).

Figura 14 - DRE (Janeiro).

DRE (JANEIRO)		
RECEITA BRUTA	R\$ 3.900,00	100,0%
CUSTOS VARIÁVEIS		
CMV (Custo de Mercadoria Vendida)	R\$ 1.900,00	48,7%
Margem de Contribuição	R\$ 2.000,00	51,3%
CUSTOS FIXO		
Água	R\$ 20,00	0,5%
Energia	R\$ 50,00	1,3%
Gás	R\$ 60,00	1,5%
SIMEI	R\$ 57,10	1,5%
Pró-Labore	R\$ 2.000,00	51,3%
LUCRO LIQUÍDO	-R\$ 187,10	-4,8%

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 15 - DRE (Fevereiro).

DRE (FEVEREIRO)		
RECEITA BRUTA	R\$ 3.700,00	100,0%
CUSTOS VARIÁVEIS		
CMV (Custo de Mercadoria Vendida)	R\$ 1.850,00	50,0%
Margem de Contribuição	R\$ 1.850,00	50,0%
CUSTOS FIXO		
Água	R\$ 20,00	0,5%
Energia	R\$ 50,00	1,3%
Gás	R\$ 60,00	1,6%
SIMEI	R\$ 57,10	1,5%
Pró-Labore	R\$ 2.000,00	51,3%
LUCRO LIQUÍDO	-R\$ 2.187,10	-59,1%

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Figura 16 - DRE (Março).

DRE (MARÇO)		
RECEITA BRUTA	R\$ 3.700,00	100,0%
CUSTOS VARIÁVEIS		
CMV (Custo de Mercadoria Vendida)	R\$ 3.025,00	81,8%
Margem de Contribuição	R\$ 675,00	18,2%
CUSTOS FIXO		
Água	R\$ 20,00	0,5%
Energia	R\$ 50,00	1,3%
Gás	R\$ 60,00	1,6%
SIMEI	R\$ 57,10	1,5%
Pró-Labore	R\$ 2.000,00	51,3%
LUCRO LIQUÍDO	-R\$ 4.537,10	-122,6%

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

4.3 PROPOSTA DE MANUAL

Para a proposta do manual financeiro - pensada exclusivamente no microempreendedor individual, principalmente àquele que está há pouco tempo no mercado e/ou àquele que desenvolve quaisquer tipos de controle manualmente - foram conceituados alguns termos da administração financeira – a partir do que foi apresentado na fundamentação teórica desta monografia, em citações de autores como Gitman, Padoveze e Zdanowicz – para que o microempreendedor inicie o uso do material tendo conhecimento do que será exposto em seu decorrer. Esta etapa chama-se “Você precisa saber!”.

Em seguida, denominada “Como fazer?”, está à etapa explicativa de como produzir os relatórios financeiros, de forma que o microempreendedor possa identificar quais dados são necessários, inicialmente, para a produção das planilhas de vendas, compras, fluxo de caixa e DRE. Após a compreensão dos dados e seus critérios, é apresentado o modo a se obter os resultados de cada relatório, bem como suas formas de cálculo.

O manual completo está exibido no Apêndice A desta monografia.

5 CONCLUSÃO

O atual cenário do mercado de trabalho muito se tem voltado ao microempreendedor individual, uma vez que, devido à crise financeira que impactou grandes organizações há alguns anos, profissionais partiram para outros ramos e abriram o próprio negócio. Hoje, o microempreendedor individual tem conhecimento de que o fato de registrar sua empresa pode lhe beneficiar (previdência, por exemplo) e trazer expansão e viabilidade ao empreendimento.

Desta forma, o emprego da administração financeira se faz presente no dia a dia de uma microempresa, principalmente em seu início, quando ainda não existe uma rotina financeira adaptada para àquela gestão, uma vez que as informações podem ficar desorganizadas – caso o microempreendedor não tenha conhecimento necessário para tal – resultando na omissão de dados relevantes para o fechamento das contas.

Neste contexto, o objetivo principal da monografia foi buscar a melhor maneira do microempreendedor individual entender e controlar as finanças de sua empresa.

Analisando o primeiro objetivo específico da pesquisa – elencar, de forma simplificada, as principais operações que afetam a administração financeira – foi possível conceituar a partir de autores citados na seção 2, as principais operações utilizadas na administração financeira que podem auxiliar a rotina do microempreendedor, de forma simples, a fim de o profissional relacionar o conceito com a realidade empresarial.

O segundo objetivo proposto foi organizar a sequência lógica das operações. Desta forma, com o resultado obtido no primeiro objetivo, colocou-se em prática o conceito apresentado, em forma de exemplos com dados fictícios pensados a partir de uma microempreendedora individual, que decidiu abrir o próprio negócio no ramo de encomendas de doces.

Com relação ao terceiro e último objetivo, e ideia principal da monografia – desenvolver uma proposta de manual financeiro, no qual o profissional possa utilizar como referência – apresentou-se de forma resumida o resultado geral do que foi estudado até aqui. A ideia do manual foi destacar os conceitos das principais operações, bem como organizá-las de forma simples e prática, de forma que o profissional possa relacionar as informações exibidas com a rotina da empresa e,

principalmente, utilizar o que foi proposto como referência no momento em que for efetuar os relatórios financeiros.

Por ser uma categoria muito abrangente e, atualmente, os microempreendedores individuais estarem presentes em vários setores do mercado de trabalho, uma das limitações para um melhor desenvolvimento do trabalho foi não conhecer profundamente os segmentos hoje empregados na região, de modo a oferecer uma proposta mais específica para um setor apenas. Por isso os resultados apresentados foram generalizados – produto e serviço – de forma que cada profissional, em sua área, possa absorver o máximo de informação repassada.

Como proposta de pesquisas futuras, sugere-se um estudo de caso desenvolvido através dos microempreendedores individuais em início de empresa, para verificar possíveis erros cometidos por desorganização financeira, a fim de utilizar-se o manual proposto nesta monografia.

Por fim, como já comentado anteriormente, o número de microempreendedores individuais vem crescendo a cada dia, principalmente no estado de Santa Catarina, que vem abrindo muito espaço para micro e pequenas empresas. Futuramente, são os MEIs quem farão a diferença na economia e no mercado de trabalho, abrindo portas para novos empregos. Mais do que uma “tendência” atual, o MEI é realidade e já vem apresentando bons números e resultados, motivos esses para se obter atenção e objetivar novos estudos, pesquisas e propostas a fim de auxiliar tal crescimento.

REFERÊNCIA

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia científica: Um guia para a iniciação científica**. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 2000. 122 p.

BEHLING, Gustavo et al. Microempreendedor individual catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina. **Navus: Revista de Gestão e Tecnologia**, Florianópolis, v. 5, n. 1, p.65-78, mar. 2015. Disponível em: <http://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view/217>. Acesso em: 17 out. 2017.

BEZERRA, Filipe. **Planejamento Estratégico, Tático e Operacional**. 2014. Disponível em: <http://www.portal-administracao.com/2014/07/planejamento-estrategico-tatico-operacional.html>. Acesso em: 12 out. 2017.

BITTENCOURT, Marina Rosa. **Planejamento estratégico, tático e operacional: Entenda cada um deles**. 2016. Disponível em: <http://brasaosistemas.com.br/blog/planejamento-estrategico-tatico-e-operacional-entenda-cada-um-deles/>. Acesso em: 16 out. 2017.

BRASIL. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 17 out. 2017.

CAMARGOS, Marcos Antônio de; BARBOSA, Francisco Vidal. Análise do desempenho econômico-financeiro e da criação de sinergias em processos de fusões e aquisições do mercado brasileiro ocorridos entre 1995 e 1999. **Rege: Revista de Gestão**, São Paulo, v. 12, n. 2, p.99-115, 2005. Disponível em: <http://www.journals.usp.br/rege/article/view/36520/39241>. Acesso em: 21 nov. 2017.

CARNEIRO, Mardo. **Planejamento estratégico, tático e operacional: Qual a diferença?** Disponível em: <http://www.facilit.com.br/conteudo/planejamento-estrategico-tatico-operacional/>. Acesso em: 16 out. 2017.

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A.. **Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002. 242 p.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO PARANÁ (Paraná). **Demonstrações contábeis - ITG 1000 - microempresas ou EPP**. Disponível em: <http://www.crcpr.org.br/new/content/onLine/atendimento/FAQ/perguntasRespostas.php?setor=2>. Acesso em: 19 out. 2017.

DAFT, Richard L.. **Administração**. São Paulo: Thomson, 2005. 581 p.

DORNELAS, José; SPINELLI, Stephen; ADAMS, Robert. **Criação de Negócios: Empreendedorismo para o século XXI**. São Paulo: Elsevier, 2014. 458 p. Tradução de: Claudia Mello.

ECONOMIA SC. **Santa Catarina abriu 29 mil novas empresas em 2016**. 2016. Disponível em: <http://economiasc.com.br/sc-abriu-29-mil-novas-empresas-no-quadrimestre/>. Acesso em: 13 set. 2017.

FILHO, Domingos Parra; SANTOS, João Almeida. **Metodologia Científica**. 4. ed. São Paulo: Futura, 1998. 277 p.

GIL, Antonio Carlos. **Projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996. 159 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 775 p.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004. 592 p. Tradução de: Lene Belon Ribeiro.

LUCION, Carlos Eduardo Rosa. Planejamento financeiro. **Revista Eletrônica de Contabilidade (Descontinuada)**, v. 2, n. 1, p. 160, 2005. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/142/3955>. Acesso em: 18 out. 2017.

LUNA, Roger Augusto et al. **A utilização do planejamento estratégico como ferramenta de gestão das micro e pequenas empresas**. 2014. Disponível em: http://www.inovarse.org/sites/default/files/T14_0067.pdf. Acesso em: 17 out. 2017.

MARCONI, M. de A. LAKATOS, E. M. **Metodologia Científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MARQUES, José Roberto. **Descubra o que é planejamento tático**. 2016. Disponível em: <http://www.ibccoaching.com.br/portal/descubra-o-que-e-planejamento-tatico/>. Acesso em: 16 out. 2017.

MARTINS, Andrea Cristina. **A inserção no mundo do trabalho e a proteção jurídica do microempreendedor individual: um estudo no município de Curitiba/PR**. 2017. 324 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual de Ponta Grossa, Ponta Grossa, 2017. Disponível em: <http://tede2.uepg.br/jspui/handle/prefix/2335>. Acesso em: 19 out. 2017.

MELO, Lenice Côrrea de. Planejamento Financeiro. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 6, n. 2, p. 25-28, 2001. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/27209/planejamento-financeiro/i/pt-br>. Acesso em: 12/10/2017.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011. 303 p.

ROBBINS, Stephen P.. Administração: Mudanças e perspectivas. São Paulo: Saraiva, 2003. 524 p.

RODRIGUES, Aldeam Alves; MILAN, Willyan Wilson. A importância da contabilidade gerencial na administração. **Organizações e Sociedade**, Iturama, v. 5, n. 4, p.93-103, dez. 2016. Disponível em: <http://revista.facfama.edu.br/index.php/ROS/article/view/241/198>>. Acesso em: 19 out. 2017.

ROQUE, Alexandre Costa. **Análise da gestão financeira em uma microempresa do ramo de autopeças da região sul de Santa Catarina**. 2014. 58 f. TCC (Graduação) - Curso de Administração de Empresas, Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2014. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/2800>>. Acesso em: 14 out. 2017.

SEBRAE (Brasil). **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas**. 2016. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 17 out. 2017.

SEBRAE (Santa Catarina). Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável. **Santa Catarina em Números**. 2013. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/PortalSebrae/Anexos/RelatorioEstadual.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2017.

SILVA, Bráulio Wilker. **Objetivos de Administração Financeira**. 2013. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/objetivos-da-administracao-financeira/69169/>>. Acesso em: 14 out. 2017.

SILVA, Cleiton Moreira da. **Apresentação de balanço patrimonial pelas microempresas e empresas de pequeno porte em licitações**. 2014. Disponível em: <http://assuntos-licitatorios.blogspot.com.br/2014/03/apresentacao-de-balanco-patrimonial.html>>. Acesso em: 19 out. 2017.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**: guia prático e objetivo de apoio aos executivos. 2. ed. rev. São Paulo: Atlas, 2006. 147 p.

SILVA, Michele Prata da; COUTO, Carlos Henrique da Mota; CARDOSO, Antônio Augusto Brion. Análise das demonstrações contábeis como ferramenta de suporte à gestão financeira. **Revista Brasileira de Gestão e Engenharia**, [s.l.], p.23-45, jun. 2016. Disponível em: <http://periodicos.cesq.edu.br/index.php/gestaoeengenharia/article/view/244>>. Acesso em: 19 out. 2017.

SILVEIRA, Daniel; CAVALLINI, Marta. **Desemprego cai para 12,8% em julho e atinge 13,3 milhões, diz IBGE**: Segundo o IBGE, foi o trabalho informal que fez o desemprego cair. 2017. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/desemprego-fica-em-128-em-julho.ghtml>>. Acesso em: 02 set. 2017.

SOUZA, Dayanne Marlene de. **Os principais benefícios proporcionados ao trabalhador informal para formalização através do microempreendedor individual**. 2010. 79 f. Monografia (Especialização) - Curso de Ciências Contábeis, Centro Sócio Econômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/127035/Contabeis294059.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 17 out. 2017.

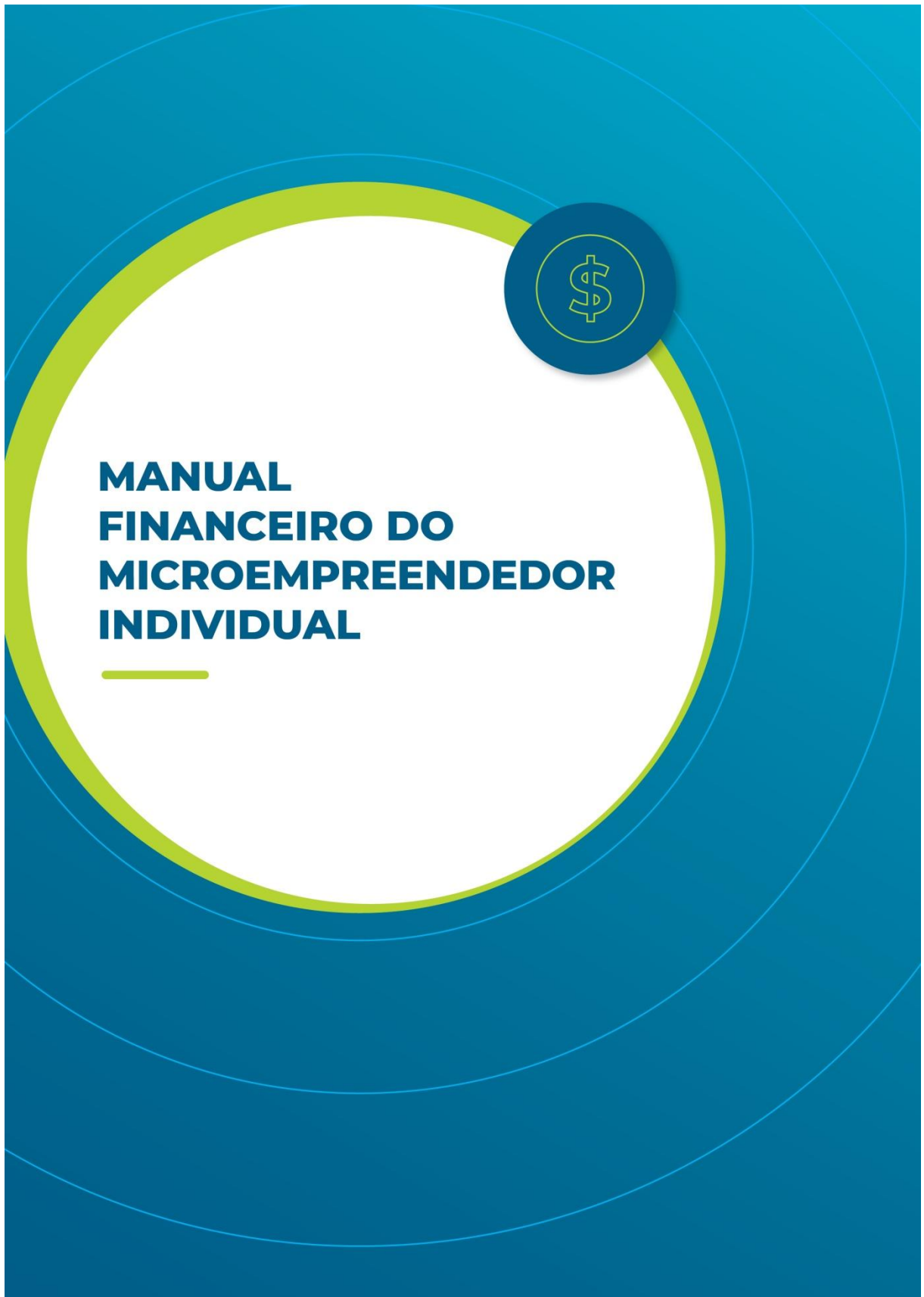
SOUZA, Wendel; QUALHARINI, Eduardo. **O planejamento estratégico nas micro e pequenas empresas**. In: III Workshop Gestão Integrada. São Paulo. 2007. Disponível em: <<http://www.sp.senac.br/pdf/24848.pdf>>. Acesso em: 17 out. 2017

VALADÃO, Renata de Sampaio; PINTO, Janaína de Medeiros. Microempreendedor individual: Vantagens e desvantagens sob a visão do MEI José da Silva Moreno. **Organizações e Sociedade**, Iturama, v. 4, n. 2, p.112-127, dez. 2015. Disponível em: <<http://revista.facfama.edu.br/index.php/ROS/article/view/139>>. Acesso em: 19 out. 2017.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa**: uma decisão de planejamento e controle financeiro. 10. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1989. 335 p.

APÉNDICE

APÊNDICE A – MANUAL FINANCEIRO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.





VOCÊ PRECISA SABER!

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA:

Diz respeito a tudo o que envolve as transferências financeiras entre pessoas e/ou instituições (GITMAN, 2010).

PLANEJAMENTO FINANCEIRO:

Confere à empresa a possibilidade de comparar diferentes pontos de vista, para que os critérios sejam analisados da melhor forma. O objetivo deste planejamento é evitar surpresas no decorrer dos planos (LUCION, 2005).

CONTROLE FINANCEIRO:

Baseia-se na comparação entre os dados orçados/planejados com os dados obtidos e qualquer alteração apresentada deve ser analisada, a fim de identificar sua origem (PADOVEZE, 2011).

FLUXO DE CAIXA:

É a representação gráfica de toda a movimentação numérica da organização. Tem como principal objetivo proporcionar melhor visibilidade das atividades e operações financeiras diárias, bem como auxiliar e proporcionar o uso correto do disponível (ZDANOWICZ, 1989).

DRE (Demonstração do Resultado do Exercício):

É responsável por apresentar o confronto entre receitas e despesas, para, a partir de então, verificar a obtenção de lucro ou prejuízo (RODRIGUES e MILAN, 2016).



COMO FAZER?

VENDAS

O que deve constar na relação / planilha de Vendas:

- Data da venda;
- Descrição do produto ou serviço;
- Quantidade vendida ou serviço feito;
- Valor unitário do produto;
- Valor total da venda (quantidade x valor unitário);
- Modalidade de pagamento - a vista, 30, 60, 90 dias (informar valor para cada data de recebimento);

Ao final, deve-se somar os totais obtidos em cada venda para calcular o resultado de vendas do período. Ex: total de venda dia 1 + total de venda dia 15 + total de venda dia 30 = total mensal).



SUGESTÃO DE PLANILHA:

Vendas (mês)									
Data	Descrição	Quantidade	Valon (un.)	Valor (venda)	Á vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
TOTAL			R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00



COMO FAZER?

COMPRAS

O que deve constar na relação / planilha de Compras:

- Data da compra;
- Descrição da compra;
- Valor total da compra;
- Modalidade de pagamento - a vista, 30, 60, 90 dias (informar valor para cada data de pagamento);
- Total da compra.

Caso achar necessário, pode ser adicionada informação referente a forma de pagamento – dinheiro, cartão, cheque, entre outras.

Ao final, deve-se somar os totais obtidos em cada compra para calcular o resultado de compras do período. Ex: total da compra dia 1 + total da compra dia 15 + total da compra dia 30 = total mensal).

SUGESTÃO DE PLANILHA:

Compras (mês)							
Data	Descrição	Valor (compra)	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	TOTAL
TOTAL		R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00



COMO FAZER?

FLUXO DE CAIXA

O que deve constar na relação / planilha de Fluxo de Caixa:

- Entradas (vendas);
- Saídas (compras);
- Pró-labore (a ser definido pelo microempreendedor);
- Saldo (resultado de Entrada – Saída– Pró-Labore);
- Saldo acumulado (no primeiro mês, será o valor disponível, planejado para ser utilizado nos primeiros investimentos da empresa);

Os dados acima devem estar relacionados a todos os dias do mês, que também estarão dispostos na planilha, conforme exemplo mostrado a seguir.

Para realizar o cálculo de fluxo de caixa:

SUGESTÃO DE PLANILHA:

Fluxo de Caixa (mês)						
DIA	01	05	10	15	20	TOTAL
Entradas			Valor Venda		Valor Venda	Soma das entradas diárias
Saídas		Valor Compra		Valor Compra		Soma das saídas diárias
Pró-Labore						Valor do pró-labore estabelecido
Saldo		Entrada - Saída pró-labore	Entrada - Saída pró-labore	Entrada - Saída pró-labore	Entrada - Saída pró-labore	Soma entradas - soma saídas - pró-labore
Saldo Acumulado	Valor inicial disponível	Total do saldo + saldo acumulado	Total do saldo + saldo acumulado	Total do saldo + saldo acumulado	Total do saldo + saldo acumulado	Resultado do saldo + saldo acumulado do primeiro dia



COMO FAZER?

DRE

O que deve constar na relação / planilha de DRE:

- **Receita bruta:** Total de vendas do período;
- **CUSTOS VARIÁVEIS:** CMV – Custo da Mercadoria Vendida (total de compras no período) e outros custos (se houver);
- **Margem de contribuição:** Receita bruta - custos variáveis;
- **CUSTOS FIXOS:** Água, energia, gás, SIMEI e outros custos (se houver), pró-labore;
- **Lucro líquido:** Margem de contribuição - custos fixos.

Para realizar o cálculo de porcentagem:

- **Receita bruta:** Valor receita bruta / valor receita bruta;
- **Margem de contribuição:** Valor margem de contribuição / valor receita bruta;
- **CMV:** Valor CMV / valor receita bruta;
- **Água, energia, gás, SIMEI e outros custos (se houver), pró-labore:** valor de cada item / valor receita bruta;
- **Lucro líquido:** Valor lucro líquido / valor receita bruta.

SUGESTÃO DE PLANILHA:

DRE (mês)	Valores	%
Receita Bruta		
CUSTOS VARIÁVEIS		
CMV (Custo de Mercadoria Vendida)		
Margem de Contribuição		
CUSTOS FIXOS		
Água		
Energia		
Gás		
SIMEI		
Pró-labore		
LUCRO LÍQUIDO		



CONSIDERAÇÕES FINAIS

É importante lembrar que as opções apresentadas são propostas e sugestões, desenvolva-as conforme a realidade e os dados da sua empresa.

E nunca esqueça de sempre relatar **todos os valores** movimentados durante o período, pois quanto mais informações detalhadas, mais fiel será o resultado do relatório.



**BONS
NEGÓCIOS!**

REFERÊNCIAS:

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 775 p.

LUCION, Carlos Eduardo Rosa. Planejamento financeiro. Revista Eletrônica de Contabilidade (Descontinuada), v. 2, n. 1, p. 160, 2005. Disponível em: <<https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/142/3955>>. Acesso em: 18 out. 2017.

PADOVEZE, Clóvis Luís. Introdução à Administração Financeira. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011. 303 p.

RODRIGUES, Aldeam Alves; MILAN, Willyan Wilson. A importância da contabilidade gerencial na administração. Organizações e Sociedade, Iturama, v. 5, n. 4, p.93-103, dez. 2016. Disponível em: <<http://revista.facfama.edu.br/index.php/ROS/article/view/241/198>>. Acesso em: 19 out. 2017.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro. 10. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1989. 335 p.