AdnSys

GUIA PRÁTICO PARA O COMÉRCIO

Desvendando as Finanças

Gestão descomplicada para MEIs e pequenos comerciantes: caixa, estoque, lucro e preço explicados sem “contabilês”.



Ramon
AdnSys · Sistemas de gestão

Fluxo de caixa · Estoque · Preço

Desvendando as Finanças

Gestão descomplicada para MEIs e pequenos comerciantes

Caixa, estoque, lucro e preço explicados com exemplos de uma loja de verdade, sem “contabilês”.

Ramon
AdnSys · Sistemas de gestão

Sumário

Antes de começar

1. Por que controlar o dinheiro da sua loja
2. Organizando o registro do dia a dia
3. Fluxo de caixa: o dinheiro que entra e sai
4. Controle de estoque e custo da mercadoria
5. Balanço patrimonial: a foto da sua empresa
6. DRE: a loja deu lucro ou prejuízo?
7. Indicadores que cabem no bolso
8. Como formar o preço de venda
9. Planejamento e orçamento do mês
10. Obrigações do MEI e documentos em dia
11. Erros comuns e quando sair da planilha

Checklist do comerciante organizado

Conheça a AdnSys

Antes de começar

Este livro foi escrito para quem tem uma loja, um comércio ou um pequeno negócio e sente que o dinheiro “some” sem saber para onde. Você não precisa saber contabilidade para ler. Cada assunto é explicado com palavras do dia a dia e com o mesmo exemplo do começo ao fim: uma **loja que vende duas mercadorias, X e Y**.

Você vai aprender a:

- anotar tudo o que entra e sai do caixa, sem complicação;
- saber quanto custou cada mercadoria que você vendeu;
- descobrir se a loja está dando lucro de verdade;
- calcular o preço de venda certo e quanto precisa vender por mês para não ter prejuízo;
- planejar o mês e manter as obrigações do MEI em dia.

Os valores dos exemplos são inventados para facilitar as contas. O importante é entender o raciocínio e aplicar com os números da sua loja.

> **Como usar este livro**
> Leia um capítulo por vez e, no mesmo dia, faça o exercício com os dados da sua loja. Em um mês você terá os controles básicos funcionando.

1. Por que controlar o dinheiro da sua loja

Muitos negócios fecham não porque vendem pouco, mas porque o dono não sabe quanto ganha, quanto gasta e quanto tem para receber e pagar. O controle financeiro é o painel do carro: sem ele você até anda, mas não sabe a velocidade nem quanto combustível resta.

Separe o dinheiro da loja do dinheiro da casa

Esta é a regra número um. Abra uma conta bancária no CNPJ e use para tudo o que é da loja: vendas no cartão, Pix, pagamentos a fornecedores. As contas da casa saem da sua conta pessoal.

E como o dono recebe? Por meio do **pró-labore**: um valor fixo por mês que você transfere da conta da loja para a sua conta pessoal, como se fosse o seu salário. Assim você sabe quanto custa o seu trabalho e não mistura as coisas.

> **Atenção**
> Pegar dinheiro do caixa "só hoje" para pagar uma conta de casa é o caminho mais rápido para perder o controle. Se precisar de um valor extra, registre como retirada do dono.

Três perguntas que todo dono deve saber responder

1. Quanto dinheiro eu tenho hoje, somando caixa e banco?
2. Quanto tenho para receber e para pagar nos próximos 30 dias?
3. No mês passado, a loja deu lucro ou prejuízo? Quanto?

Se você não sabe responder alguma delas, este livro foi feito para você. Os próximos capítulos mostram, passo a passo, como chegar nessas respostas.

Os controles que vamos montar

Controle	Para que serve	Frequência
Fluxo de caixa	Saber quanto dinheiro tem e terá	Todo dia
Controle de estoque	Saber o que tem na loja e quanto custou	A cada compra e venda
Contas a pagar e a receber	Não esquecer cobranças nem vencimentos	Toda semana
DRE	Saber se a loja deu lucro	Todo mês
Balanço patrimonial	Saber quanto a empresa vale	Todo mês ou ano

2. Organizando o registro do dia a dia

Todo controle começa com uma anotação simples: **o que aconteceu, quando e quanto**. Pode ser num caderno, numa planilha ou num sistema. O que importa é anotar tudo, todos os dias.

Dê nome a cada movimento: as categorias

Cada entrada ou saída de dinheiro recebe uma categoria. Isso permite, no fim do mês, saber quanto foi gasto com aluguel, quanto foi para fornecedores, quanto o dono retirou. Use poucas categorias e sempre as mesmas:

Tabela 2.1 – Categorias sugeridas

Tipo	Categoria	Exemplos
Entrada	Venda (receita)	Venda à vista em dinheiro, Pix ou cartão
Entrada	Recebimento de cliente	Cliente pagou uma compra feita a prazo
Entrada	Empréstimo ou aporte	Dinheiro do banco ou do próprio dono
Entrada	Venda de bem da loja	Vendeu um freezer ou balcão usado
Saída	Pagamento a fornecedor	Compra de mercadoria para revender
Saída	Despesa fixa	Aluguel, energia, internet, contador
Saída	Despesa variável	Taxa da maquininha, sacolas, frete
Saída	Pró-labore / retirada	Salário do dono
Saída	Impostos	DAS do MEI
Saída	Compra de equipamento	Balança, computador, prateleira
Saída	Pagamento de empréstimo	Parcela do banco

Receita não é a mesma coisa que dinheiro entrando

Esta confusão é muito comum, então vale fixar desde já:

- **Receita** é a venda que você fez. Ela existe mesmo que o cliente pague depois.
- **Recebimento** é o dinheiro entrando no caixa. Quando o cliente paga uma compra antiga a prazo, entra dinheiro, mas não é uma venda nova.
- Do mesmo jeito, **pagar o fornecedor não é despesa**: é a compra de mercadoria que vai para o estoque. Ela só vira custo quando a mercadoria for vendida (veremos isso no capítulo 4).

A rotina de 10 minutos

No fim de cada dia, antes de fechar a loja:

1. Some o dinheiro do caixa e confira com o que está anotado.
2. Anote todas as vendas, pagamentos e recebimentos do dia.
3. Guarde as notas e comprovantes numa pasta do mês (física ou digital).

4. Veja o que vence amanhã, para pagar e para cobrar.

3. Fluxo de caixa: o dinheiro que entra e sai

O fluxo de caixa é a lista de todas as entradas e saídas de dinheiro, em ordem de data, com o saldo depois de cada movimento. É o controle mais importante para o pequeno comerciante, porque mostra se vai sobrar ou faltar dinheiro para pagar as contas.

As colunas da planilha

- **Data**: o dia em que o dinheiro entrou ou saiu.
- **Categoria**: o tipo do movimento (Tabela 2.1).
- **Histórico**: a descrição, por exemplo “Venda de 1 mercadoria X” ou “Aluguel de junho”.
- **CMV**: o custo da mercadoria vendida. Não mexe no caixa, mas anotar aqui facilita muito a DRE do capítulo 6.
- **Entrada** e **Saída**: o valor que entrou ou saiu.
- **Saldo**: quanto dinheiro sobrou depois do movimento.

Um dia na loja do exemplo

A loja começou o dia 01/06 com R$ 1.000,00 em caixa. A mercadoria X custa R$ 5,00 e é vendida por R$ 10,00. A mercadoria Y custa R$ 15,00 e é vendida por R$ 30,00. Veja o que aconteceu:

Tabela 3.1 – Fluxo de caixa do dia 01/06

Data	Categoria	Histórico	CMV	Entrada	Saída	Saldo
31/05		Saldo inicial				1.000,00
01/06	Venda	1 un. mercadoria X	5,00	10,00		1.010,00
01/06	Venda	1 un. mercadoria Y	15,00	30,00		1.040,00
01/06	Venda	2 un. mercadoria X	10,00	20,00		1.060,00
01/06	Despesa fixa	Aluguel de junho			500,00	560,00
01/06	Receb. cliente	João (compra de maio)		1.000,00		1.560,00
01/06	Pgto fornecedor	Empresa X			1.000,00	560,00
01/06	Venda a prazo	1 un. X – Maria (vence 01/07)	5,00	–	–	560,00

Valores em R$.

Repare em três detalhes:

- O recebimento do João (R$ 1.000,00) entrou no caixa, mas **não é venda de hoje**: é uma venda de maio que ele pagou agora.
- O pagamento à Empresa X saiu do caixa, mas **não é despesa**: é mercadoria comprada para o estoque.

- A venda para a Maria foi **a prazo**: aconteceu a venda, mas o dinheiro ainda não entrou. Por isso o saldo não muda. Esse valor vai para o controle de **contas a receber** e entra no caixa só no dia 01/07.

Dica prática: use uma aba da planilha para cada mês (ou cada dia, se a loja tem muito movimento), com o saldo final de um dia sendo o saldo inicial do seguinte.

O fluxo de caixa para o futuro

O registro do que já aconteceu mostra o passado. A grande vantagem vem quando você também anota o que **vai** acontecer: vendas esperadas, boletos de fornecedores, aluguel, pró-labore, DAS. É o fluxo de caixa projetado.

Tabela 3.2 – Fluxo de caixa projetado para as próximas 4 semanas

Semana	Saldo inicial	Entradas previstas	Saídas previstas	Saldo final
1ª semana	560,00	1.600,00	1.100,00	1.060,00
2ª semana	1.060,00	1.500,00	2.000,00	560,00
3ª semana	560,00	1.500,00	2.280,00	-220,00
4ª semana	-220,00	1.900,00	600,00	1.080,00

Na terceira semana vai faltar dinheiro: o boleto do fornecedor, o pró-labore e o DAS vencem juntos. Como você descobriu isso com antecedência, ainda dá tempo de agir: negociar o prazo do boleto, fazer uma promoção para vender mais na semana 2 ou adiar uma compra. **Quem projeta o caixa não é pego de surpresa.**

Como melhorar o caixa da loja

- Negocie prazos maiores com fornecedores e prazos menores com clientes.
- Venda a prazo só com controle: anote quem deve, quanto e quando vence, e cobre no dia.
- Prefira receber no Pix ou à vista; ofereça um pequeno desconto se valer a pena.
- Não encha o estoque de uma vez: mercadoria parada é dinheiro parado.
- Corte gastos que não trazem venda nem economia.
- Monte uma **reserva de emergência** (veja o capítulo 9).

> **Dica AdnSys**
> Em um sistema de gestão, cada venda registrada no caixa já atualiza o saldo, o estoque e as contas a receber ao mesmo tempo. O fluxo projetado é montado sozinho a partir dos boletos e vendas a prazo cadastrados, e o sistema avisa quando alguma semana vai ficar negativa.

4. Controle de estoque e custo da mercadoria

O estoque é dinheiro em forma de mercadoria. Controlar o estoque é saber **quanto você tem de cada produto e quanto ele custou**. Sem isso não dá para saber o lucro de cada venda, nem quando comprar de novo.

O problema: o custo muda a cada compra

Você comprou a mercadoria X por R$ 5,00. No mês seguinte o fornecedor aumentou e você pagou R$ 7,00. Quando vender uma unidade, ela custou 5 ou 7? Existem métodos para responder isso:

- **Custo médio**: mistura as compras e calcula um custo médio por unidade. É o mais simples e o mais usado no comércio.
- **PEPS** (primeiro que entra, primeiro que sai): considera que as unidades mais antigas são vendidas primeiro. Bom para produtos com validade.
- **UEPS** (último que entra, primeiro que sai): considera que as unidades mais novas saem primeiro. No Brasil, **a Receita Federal não aceita o UEPS** para fins fiscais, então não use.

Neste livro vamos usar o custo médio.

Custo médio na prática

A loja tem 100 unidades de cada mercadoria:

Tabela 4.1 – Estoque inicial

Mercadoria	Quantidade	Custo unitário	Custo total
X	100	5,00	500,00
Y	100	15,00	1.500,00
Total			**2.000,00**

Agora a loja compra mais **50 unidades de X a R$ 7,00**, ou seja, R$ 350,00. O cálculo do novo custo médio é:

1. Some o valor do estoque com o valor da compra: R$ 500,00 + R$ 350,00 = **R$ 850,00**.
2. Some as quantidades: 100 + 50 = **150 unidades**.
3. Divida o valor pela quantidade: R$ 850,00 ÷ 150 = **R$ 5,6667 por unidade**.

Esse é o custo que vale para as próximas vendas. Se a loja vender 10 unidades, o custo dessa venda (o CMV) é 10 × R$ 5,6667 = R$ 56,67. Veja tudo isso na ficha do produto:

Tabela 4.2 – Ficha de estoque da mercadoria X (custo médio)

Movimento	Qtd	Custo unit.	Valor	Saldo qtd	Saldo valor	Custo médio
Saldo inicial	100	5,00	500,00	100	500,00	5,0000
Compra	50	7,00	350,00	150	850,00	5,6667
Venda	-10	5,6667	-56,67	140	793,33	5,6667
Compra	60	6,00	360,00	200	1.153,33	5,7667

Perceba que **a venda não muda o custo médio**, só a quantidade e o valor do estoque. Já cada compra nova recalcula o custo médio: na última linha, R$ 793,33 + R$ 360,00 = R$ 1.153,33, dividido por 200 unidades = R$ 5,7667.

Para comparar: pelo PEPS, as 10 unidades vendidas seriam as mais antigas, de R$ 5,00, e o CMV seria R$ 50,00. A diferença parece pequena, mas ao longo de um ano faz diferença no lucro apurado.

Dicas para o estoque do dia a dia

- Faça uma contagem física (inventário) pelo menos uma vez por mês e compare com o controle. Diferenças indicam perda, furto ou erro de registro.
- Descubra quais produtos vendem mais e nunca deixe faltar; dos que vendem pouco, compre menos.
- Produto com validade: venda primeiro o mais antigo e faça promoção antes de vencer.
- Defina um estoque mínimo para cada produto. Chegou nele, é hora de comprar.

> **Dica AdnSys**
> Com movimento de verdade (dezenas de produtos e vendas por dia), calcular o custo médio à mão fica inviável. Um sistema faz esse cálculo sozinho a cada compra, dá baixa no estoque a cada venda e mostra o CMV pronto para a DRE.

5. Balanço patrimonial: a foto da sua empresa

Se o fluxo de caixa é um filme do dinheiro, o balanço patrimonial é uma **foto**: mostra, num determinado dia, tudo o que a empresa tem, tudo o que deve e quanto sobra para o dono.

As três partes do balanço

- **Ativo**: o que a empresa tem. Dinheiro no caixa e no banco, valores a receber de clientes, estoque, equipamentos.
- **Passivo**: o que a empresa deve. Fornecedores a pagar, empréstimos, impostos a recolher.
- **Patrimônio líquido**: o que é do dono. É a conta Ativo menos Passivo.

> **A regra que nunca muda**
> **Ativo = Passivo + Patrimônio líquido.** Tudo o que a empresa tem foi pago com dinheiro de terceiros (passivo) ou com dinheiro do dono (patrimônio líquido).

O balanço da loja do exemplo

Vamos tirar duas fotos da loja: uma no fim do dia 31/05 e outra no fim do dia 01/06, depois de tudo o que aconteceu na Tabela 3.1. A loja também tem R$ 3.000,00 em equipamentos (balcão, prateleiras, freezer).

Tabela 5.1 – Balanço patrimonial

Conta	31/05	01/06	O que mudou
ATIVO			
Caixa	1.000,00	560,00	Tabela 3.1
Contas a receber	1.000,00	10,00	João pagou; Maria comprou a prazo
Estoque	2.000,00	1.965,00	Saíram 4 un. de X e 1 de Y
Equipamentos	3.000,00	3.000,00	Sem mudança
Total do ativo	**7.000,00**	**5.535,00**	
PASSIVO			
Fornecedores a pagar	1.000,00	0,00	Empresa X foi paga
Total do passivo	**1.000,00**	**0,00**	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**6.000,00**	**5.535,00**	**Ativo – Passivo**

O estoque de 01/06 é: mercadoria X, 96 unidades × R$ 5,00 = R$ 480,00; mercadoria Y, 99 unidades × R$ 15,00 = R$ 1.485,00. Total R$ 1.965,00.

O patrimônio líquido caiu R$ 465,00 em um dia. Por quê? A resposta está no próximo capítulo.

O que olhar no balanço

- **O patrimônio líquido está crescendo mês a mês?** Se sim, a loja está gerando riqueza. Se está caindo, algo precisa mudar.
- **O que tenho a curto prazo cobre o que devo a curto prazo?** Compare caixa, contas a receber e estoque com as dívidas que vencem em breve (veja a liquidez no capítulo 7).
- **Muito dinheiro parado em estoque?** Estoque grande demais pode estar faltando no caixa.

6. DRE: a loja deu lucro ou prejuízo?

A DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) responde à pergunta mais importante: **num período, a loja ganhou ou perdeu dinheiro?** Ela parte das vendas e vai descontando custos e despesas até chegar ao lucro ou prejuízo.

A estrutura, de cima para baixo

1. **Receita de vendas**: tudo o que foi vendido no período, à vista e a prazo.
2. **(–) Impostos sobre a venda**: no MEI, o DAS mensal.
3. **(–) CMV**: quanto custaram as mercadorias que foram vendidas.
4. **= Lucro bruto**: quanto sobra da venda depois de pagar a mercadoria.
5. **(–) Despesas**: aluguel, energia, taxas da maquininha, pró-labore, contador.
6. **= Lucro (ou prejuízo) líquido**: o resultado final.

A DRE do dia 01/06

Usando a coluna CMV da Tabela 3.1:

Tabela 6.1 – DRE do dia 01/06

Item	Valor (R$)
Receita de vendas (10 + 30 + 20 + 10)	70,00
(–) CMV (5 + 15 + 10 + 5)	35,00
= Lucro bruto	**35,00**
(–) Despesas: aluguel	500,00
= Prejuízo do dia	**-465,00**

Aí está a explicação: os R$ 465,00 de prejuízo são exatamente o que o patrimônio líquido caiu no balanço. **O balanço, o fluxo de caixa e a DRE sempre conversam entre si.**

Note também que a venda a prazo para a Maria entrou na DRE (é uma venda), mesmo sem dinheiro no caixa. E que o recebimento do João e o pagamento ao fornecedor não aparecem, porque não são venda nem despesa.

Mas calma: a loja não vai mal. O prejuízo aconteceu porque o aluguel do mês inteiro foi pago num dia só. Por isso a DRE se faz **por mês**, e não por dia.

A DRE de um mês inteiro

Tabela 6.2 – DRE do mês de junho

Item	Valor (R$)	% das vendas
Receita de vendas	**6.500,00**	**100,0%**
(–) DAS do MEI	80,00	1,2%
(–) CMV	3.600,00	55,4%
= Lucro bruto	**2.820,00**	**43,4%**
(–) Despesas variáveis (maquininha, sacolas)	200,00	3,1%
(–) Aluguel	800,00	12,3%
(–) Energia, internet e telefone	250,00	3,8%
(–) Contador e sistema	150,00	2,3%
(–) Pró-labore do dono	1.200,00	18,5%
= Lucro líquido	**220,00**	**3,4%**

Valores ilustrativos. O valor do DAS muda todo ano; confira o seu no Portal do Empreendedor.

Como ler essa DRE

- A cada R$ 100,00 vendidos, R$ 55,40 pagam a mercadoria. Sobram R$ 43,40 para pagar as despesas e dar lucro.
- O dono recebeu R$ 1.200,00 de pró-labore **e** a loja ainda lucrou R$ 220,00. Se o pró-labore não estivesse na DRE, o dono ia achar que lucrou R$ 1.420,00 e poderia gastar dinheiro que não tem.
- O lucro de 3,4% é apertado. Os próximos capítulos mostram como encontrar onde melhorar: preço, despesas ou volume de vendas.

> **Dica AdnSys**
> Se cada venda já registra o custo da mercadoria e cada despesa tem sua categoria, a DRE sai pronta no fim do mês, com um clique, e dá para comparar um mês com o outro.

7. Indicadores que cabem no bolso

Indicadores são contas simples que transformam os números da loja em respostas. Você não precisa de dezenas: estes seis já dizem muito sobre a saúde do negócio. Todos usam os números da DRE de junho (Tabela 6.2).

1. Margem bruta

Lucro bruto ÷ Vendas. R$ 2.820 ÷ R$ 6.500 = **43,4%.** Mostra quanto sobra de cada venda depois de pagar a mercadoria. Se cair de um mês para o outro, ou o fornecedor aumentou o preço ou você está dando desconto demais.

2. Margem líquida

Lucro líquido ÷ Vendas. R$ 220 ÷ R$ 6.500 = **3,4%.** É o que realmente fica para a empresa de cada R$ 100,00 vendidos.

3. Ponto de equilíbrio

É o indicador mais útil para o comerciante: **quanto preciso vender por mês para não ter prejuízo?**

1. Calcule a **margem de contribuição**: o que sobra de cada venda depois dos custos que variam com ela (mercadoria, DAS e maquininha). R$ 6.500 − R$ 3.600 − R$ 80 − R$ 200 = R$ 2.620. Dividindo pelas vendas: R$ 2.620 ÷ R$ 6.500 = **40,3%**.
2. Some as **despesas fixas**: aluguel 800 + energia 250 + contador 150 + pró-labore 1.200 = **R$ 2.400**.
3. Divida as fixas pela margem de contribuição: R$ 2.400 ÷ 40,3% = **R$ 5.954,20**.

Ou seja: abaixo de R$ 5.954,20 de vendas no mês, a loja tem prejuízo. Em junho ela vendeu R$ 6.500,00, só R$ 545,80 acima do ponto de equilíbrio. Dividindo por 26 dias de loja aberta, a meta mínima é vender cerca de **R$ 229,00 por dia**.

4. Liquidez

(Caixa + contas a receber + estoque) ÷ dívidas de curto prazo. No balanço de 31/05: R$ 4.000 ÷ R$ 1.000 = **4,0**. A loja tem R$ 4,00 para cada R$ 1,00 que deve no curto prazo. Abaixo de 1,0 é sinal de alerta: o que você tem não cobre o que deve.

5. Giro de estoque

CMV do mês ÷ valor médio do estoque. R$ 3.600 ÷ R$ 2.000 = **1,8 vez por mês**. Dividindo 30 dias por 1,8, o estoque dura em média **17 dias**. Quanto mais rápido o giro, menos dinheiro fica parado na prateleira.

6. Ticket médio

Vendas ÷ número de vendas. Se em junho foram 260 vendas: R$ 6.500 ÷ 260 = **R$ 25,00** por cliente. Para aumentar, ofereça produtos complementares no balcão.

Tabela 7.1 – Resumo dos indicadores de junho

Indicador	Resultado	Como está?
Margem bruta	43,4%	Acompanhar todo mês
Margem líquida	3,4%	Apertada, buscar melhorar
Ponto de equilíbrio	R$ 5.954,20	Pouca folga (R$ 545,80)
Liquidez	4,0	Boa
Giro de estoque	17 dias	Bom para o comércio
Ticket médio	R$ 25,00	Oportunidade de aumentar

> **Dica AdnSys**
> Um painel de indicadores mostra esses números atualizados todos os dias, sem fazer conta nenhuma. Você abre o sistema e já sabe quanto falta vender para bater o ponto de equilíbrio do mês.

8. Como formar o preço de venda

Muita loja coloca preço “olhando o vizinho” ou simplesmente dobrando o custo, sem saber se o valor cobre as despesas. O jeito certo é usar o **markup**: um número que, multiplicado pelo custo, dá o preço que paga tudo e ainda deixa o lucro que você quer.

Passo a passo

1. Calcule quanto as **despesas fixas** pesam nas vendas: R$ 2.400 ÷ R$ 6.500 = **37%.**
2. Some as **despesas variáveis** de cada venda, em %. Exemplo: taxa da maquininha, **3%.**
3. Defina o **lucro desejado**: por exemplo, **10%.**
4. Some tudo: 37% + 3% + 10% = **50%.** Isso é o que sai de cada venda além da mercadoria.
5. Calcule o divisor: 100% − 50% = **50%**, ou seja, 0,50.
6. **Preço = Custo ÷ 0,50.** Para a mercadoria X: R$ 5,00 ÷ 0,50 = **R$ 10,00**. Para a Y: R$ 15,00 ÷ 0,50 = **R$ 30,00**.

Dividir por 0,50 é o mesmo que multiplicar por 2. Então o markup dessa loja é **2,0**: cada mercadoria deve ser vendida pelo dobro do custo para pagar tudo e deixar 10% de lucro.

> **Atenção**
> Se as despesas fixas aumentarem ou as vendas caírem, o percentual de despesas fixas sobe e o markup também precisa subir. Refaça essa conta pelo menos a cada seis meses e sempre que o fornecedor aumentar preços.

E se o concorrente vende mais barato?

Antes de baixar o preço, faça a conta. Se você precisa vender a mercadoria X por R$ 9,00 para competir, o lucro de 10% vira praticamente zero. Talvez valha a pena para atrair clientes, desde que outros produtos compensem. O importante é **decidir sabendo o que está fazendo**, e não descobrir o prejuízo no fim do mês.

9. Planejamento e orçamento do mês

Planejar é decidir antes onde você quer chegar e acompanhar se está no caminho. Para o pequeno comerciante, o planejamento cabe numa folha.

Defina metas claras

Uma boa meta tem número e prazo. Compare:

- Ruim: “quero vender mais”.
- Boa: “quero vender **R$ 7.000,00 em agosto**, 8% a mais que junho”.

Outras metas úteis: reduzir uma despesa específica, juntar a reserva de emergência, baixar o estoque parado de um produto.

O orçamento: previsto x realizado

No começo do mês, anote o que você espera vender e gastar. No fim do mês, coloque ao lado o que realmente aconteceu e olhe as diferenças.

Tabela 9.1 – Orçamento de julho

Item	Previsto	Realizado	Diferença
Vendas	6.500,00	6.100,00	-400,00
(–) CMV	3.600,00	3.400,00	-200,00
(–) DAS	80,00	80,00	0,00
(–) Despesas variáveis	200,00	190,00	-10,00
(–) Despesas fixas	2.400,00	2.550,00	+150,00
= Resultado	**220,00**	**-120,00**	**-340,00**

O que essa tabela conta? As vendas ficaram R$ 400,00 abaixo do previsto e, ao mesmo tempo, as despesas fixas subiram R$ 150,00 porque a conta de energia aumentou. Com despesas fixas maiores, o ponto de equilíbrio também sobe (passou para cerca de R$ 6.400,00), e a loja vendeu R$ 6.100,00. As duas coisas juntas viraram prejuízo. Agora você sabe exatamente onde agir em agosto: vender mais e rever o gasto com energia.

A reserva de emergência

Todo negócio passa por meses fracos, equipamentos que quebram e clientes que atrasam. A reserva é o colchão que evita empréstimo caro nessas horas.

- **Meta:** de 3 a 6 meses de despesas fixas. Na loja do exemplo, 3 × R$ 2.400 = **R$ 7.200,00**.
- **Como juntar:** separe todo mês um valor fixo ou uma parte do lucro, numa aplicação de fácil resgate no CNPJ.
- **Regra:** só use em emergência de verdade, e reponha depois.

10. Obrigações do MEI e documentos em dia

Estar em dia com as obrigações evita multas, mantém o CNPJ ativo e garante direitos como aposentadoria e auxílio-doença pelo INSS. A boa notícia: no MEI elas são poucas.

Tabela 10.1 – Calendário do MEI

O quê	Quando	Como
Pagar o DAS	Todo mês, até o dia 20	Portal do Empreendedor ou app MEI; dá para deixar em débito automático
Relatório mensal de receitas	Todo mês, até o dia 20	Anotar quanto vendeu no mês anterior e guardar junto com as notas
Declaração anual (DASN-SIMEI)	Todo ano, até 31 de maio	Informar o faturamento do ano anterior no Portal do Empreendedor
Funcionário (se tiver)	Todo mês	Registro, salário e recolhimento de FGTS e INSS pelo eSocial

Nota fiscal

- Vendeu para outra empresa (CNPJ)? **A nota fiscal é obrigatória.**
- Vendeu para pessoa física? O MEI não é obrigado a emitir, mas pode emitir se o cliente pedir.
- Prestou serviço? A nota é a NFS-e no padrão nacional, emitida pelo portal do governo.

Fique de olho no limite de faturamento

O MEI tem um limite de faturamento por ano. Se a loja passar dele, precisa mudar para Microempresa (ME), com outras regras de impostos. Confira o valor atualizado no Portal do Empreendedor e acompanhe todo mês quanto já vendeu no ano. O seu controle de vendas mostra isso facilmente.

Guarde os documentos por 5 anos

Notas de compra, notas de venda, comprovantes de pagamento do DAS, extratos e o relatório mensal de receitas devem ser guardados por **cinco anos**. Uma pasta por mês, física ou digital (fotos ou PDFs numa pasta na nuvem), resolve.

> **Atenção**
> Com a reforma tributária, as notas fiscais estão mudando a partir de 2026 e 2027. O MEI continua pagando o DAS, mas a emissão de notas e alguns campos podem mudar. Converse com seu contador e mantenha o sistema emissor atualizado.

11. Erros comuns e quando sair da planilha

Os erros que mais quebram pequenos negócios

1. **Misturar o dinheiro da casa com o da loja.** Sem separar, nenhum controle funciona.
2. **Confundir faturamento com lucro.** Vender R$ 6.500,00 não significa ter R$ 6.500,00 para gastar.
3. **Não contar o próprio salário.** Se o pró-labore não entra nas despesas, o lucro é ilusão.
4. **Deixar de anotar os gastos pequenos.** Cafezinho, sacola, frete: somados no mês viram centenas de reais.
5. **Vender a prazo sem controle.** Quem não anota, esquece de cobrar.
6. **Comprar estoque demais.** O desconto do fornecedor não vale a pena se a mercadoria ficar meses parada.
7. **Formar preço "de olho" ou pelo concorrente.** Faça a conta do markup.
8. **Não guardar notas e comprovantes.** Na hora de uma fiscalização ou de pedir crédito, faz falta.

Planilha ou sistema?

A planilha é ótima para começar e para entender os controles, como fizemos neste livro. Mas ela tem limites: depende de você digitar tudo, não avisa quando algo vence, e um erro de fórmula pode passar despercebido por meses.

Está na hora de usar um sistema de gestão quando:

- você passa mais de 30 minutos por dia atualizando planilhas;
- tem mais de 30 produtos ou muitas vendas por dia;
- o estoque da planilha nunca bate com a prateleira;
- vende a prazo para vários clientes;
- tem funcionário operando o caixa;
- quer ver lucro, estoque e indicadores sem montar nada à mão.

Um bom sistema faz automaticamente tudo o que aprendemos aqui: fluxo de caixa, custo médio, contas a pagar e receber, DRE e indicadores. Você continua entendendo os números, só que sem perder tempo com contas.

Checklist do comerciante organizado

Recorte, imprima ou cole perto do caixa.

Quando	O que fazer
Todo dia	Conferir o caixa; anotar vendas, pagamentos e recebimentos; guardar comprovantes
Toda semana	Ver contas a pagar e a receber dos próximos 7 dias; cobrar atrasados; atualizar o fluxo projetado
Todo mês	Pagar o DAS e fazer o relatório de receitas até o dia 20; fechar a DRE; comparar previsto x realizado; contar o estoque; transferir o pró-labore; separar a reserva
A cada 6 meses	Refazer o cálculo do markup e revisar os preços; renegociar com fornecedores
Todo ano	Entregar a DASN-SIMEI até 31 de maio; montar o balanço; definir as metas do próximo ano

Se você chegou até aqui, já sabe mais sobre a gestão da sua loja do que a maioria dos pequenos comerciantes. Agora é colocar em prática: comece hoje pelo fluxo de caixa e, no fim do mês, monte a sua primeira DRE. **Quem conhece os próprios números decide melhor.**

AdnSys

Conheça a AdnSys

A **AdnSys** desenvolve sistemas de gestão para pequenos negócios. Nosso objetivo é o mesmo deste livro: fazer o dono da loja entender e controlar os próprios números, só que sem planilha e sem conta à mão.

O que podemos fazer pela sua loja

- **Sistema de gestão completo:** caixa, vendas, estoque com custo médio automático, contas a pagar e a receber.
- **Relatórios prontos:** DRE do mês, fluxo de caixa projetado, ponto de equilíbrio e indicadores num painel simples.
- **Sistemas sob medida:** controles pensados para o seu ramo e para o jeito como a sua loja funciona.
- **Implantação e treinamento:** ajudamos a cadastrar os produtos, migrar o que está na planilha e ensinar quem vai usar no dia a dia.
- **Suporte:** atendimento direto com quem desenvolveu o sistema.

> **Vamos conversar?**
> Conte como funciona a sua loja e mostramos como organizar a gestão dela.
>
> WhatsApp: **(16) 99162-4759**
>
> Site: **adnsys.app.br**
>
> E-mail: **adn_ramon@hotmail.com**
>
> Instagram: **@adnsys.app**