



Cartilha do Microempreendedor Individual

Gestão do Negócio:

- ✓ Fazer
- ✓ Vender
- ✓ Controlar
- ✓ Liderar



SEBRAE
SP

FALANDO EM PROCESSO

Para você que a partir deste momento pensa em ser um **Micro-empendedor Individual (MEI)** e considera a formalização dentro dos limites estabelecidos pela lei como primordiais para o sucesso de seu negócio, temos algumas recomendações.

Hoje é muito comum dizer que vale a pena administrar a empresa levando em conta seus processos de organização básica.

Da mais simples costureira à mais sofisticada agência de projetos arquitetônicos, enxergamos quatro grandes processos que orientam a melhor forma de ganhar dinheiro.

O dinheiro nasce na operação de **FAZER**. Faz-se projetos, comida, ou seja lá o que for, a gente transforma ideias em soluções desejadas e convenientes ao cliente.

Contudo, não adianta fazer e deixar parado. Dinheiro gasto só volta com venda e eis aqui o segundo processo: **VENDER**.

Mas, de que vale vender sem lucrar? Para saber se ganhamos ou não dinheiro com o negócio, temos o terceiro processo: **CONTROLAR**.

Assim, sempre que houver necessidade de ter alguém para nos ajudar a **FAZER, VENDER** ou **CONTROLAR**, essa figura deverá estar dentro da nossa empresa como colaborador (limitado a apenas um com remuneração não superior ao salário mínimo ou piso da categoria). Já surge aqui outro processo, o processo de

DICA: cuidar dos processos ajuda na gestão.

LIDERAR.

Vamos agora explorar um pouco cada um destes processos de negócio.

FAZER

Pedro é mais um personagem que optou pela figura do **Micro-empendedor Individual (MEI)**.

A atividade de pedreiro por ele desempenhada, num passado não muito distante era uma das profissões que encontrava dificuldades para se regularizar como autônomo.

Diante desse panorama, a grande maioria dos profissionais que atuavam no ramo eram informais, suportando diretamente todos os riscos da atividade.

Para estimar o tamanho do problema, basta lembrar que os pedreiros, quase na totalidade, não contribuíam para a Previdência Social, motivo que os impedia de obter benefícios previdenciários como o auxílio-doença ou aposentadoria.

Pedro, atualmente formalizado como **MEI**, tem bons motivos para comemorar.



DICA: faça bem feito logo de saída.

Com as contribuições previdenciárias que passou a recolher mensalmente, Pedro garantiu maior segurança para si e também para os seus familiares que, em caso de algum imprevisto, poderão requerer os benefícios diretamente à Previdência Social.

Com as informações obtidas, Pedro aprimorou sua forma de trabalhar, revestindo-a com o aspecto necessário à garantia do sucesso de todas as atividades: **EMPREENDEDOR**.

Aprimorou ainda todos os processos inerentes à sua atividade, como também fizeram todos os demais personagens que se tornaram empreendedores.

Para este caso, enfatizaremos o processo **FAZER**:

Ele aprendeu e compreendeu, por conta de sua dedicação em buscar informações, que o planejamento é a “vitamina C” necessária à boa saúde e sucesso de seu negócio.

Pedro não sai mais executando tarefas de maneira desordenada. Tudo é devidamente planejado, desde o início das contratações. Não há mais desperdício de tempo nem de material.

Pedro aprendeu a **FAZER** mais com **MENOS**, garantindo o **LUCRO**.

Compreendeu que **FAZER** algo pela segunda vez custa caro, gasta material e tempo! Pedro se conscientizou, portanto, que errar é um luxo ao qual ele não se pode permitir!

DICA: bom planejamento ajuda na execução do negócio.

Pedro mudou seu modo de pensar e tirar conclusões! Passou a admitir que nem sempre o erro é do ajudante ou do material!

Finalmente, o fantasma do serviço extra “não remunerado” foi “exorcizado”, pois, a partir do momento que passou a contratar por escrito com seus clientes, argumento por eles muitas vezes utilizados de que aquilo não era bem assim..., foi totalmente esvaziado!

Parabéns Pedro! Você é mais um dos brasileiros que identificou as novas oportunidades criadas pela legislação e que teve apoio do **SEBRAE-SP!**

Dicas para fazer bem feito:

1. Planejar antes evita surpresa e ajuda a fazer certo, tudo conforme o combinado;
2. Não confie somente na memória; lápis e papel ajudam a lembrar o que foi planejado antes;
3. Antes de fazer o planejamento, avalie o que foi combinado com o cliente;
4. Fazer sem planejar pode custar mais tempo e dinheiro que o necessário;
5. Prazo cumprido é garantia de satisfação do cliente.

DICA: vale mais planejar antes que refazer depois.

VENDER

Dona Nilza é uma das brasileiras que também optou por se constituir como **MEI**.

Iniciou há pouco tempo seu negócio no ramo da costura e confecção de roupas.

Sua história tem início no dia em que recebeu a visita de Fortunato, um comerciante de uniformes em geral.

Fortunato solicitou orçamento para a produção de 10 (dez) unidades de uniformes de enfermeira por mês para reposição do estoque de sua loja.

O problema, disse Dona Nilza, é que como não tenho empresa aberta, não posso emitir notas fiscais!

Fortunato recomendou a ela que não tirasse conclusões antecipadas e que fosse ao **SEBRAE-SP** ou a um contabilista se informar a respeito. E foi o que aconteceu!

Foi então que Dona Nilza recebeu a orientação de que podia se constituir como **MEI**.

Ficou feliz ao saber que a tributação, no caso, é meramente simbólica e que a questão da nota fiscal não era empecilho para ela. Conforme prevê a legislação do Estado de São Paulo, é a empresa de Fortunato que deveria emitir nota fiscal de entrada.

DICA: fazer conforme planejado evita gastos desnecessários.

Dona Nilza informou o procedimento a Fortunato e, em seguida, encaminhou sua proposta de negócio a ele.

Vários foram os fatores adotados para a formação do preço de venda dos produtos e, caso aceito, muito importante formalizar as condições do negócio entre as partes por meio de contrato escrito; tudo isso Dona Nilza aprendeu direitinho!

A partir de informações que recebeu, descobriu que **VEN-
DER** cada vez mais depende da adoção de medidas que não são complicadas, porém necessárias.

Propaganda é a alma do negócio. Dona Nilza passou, portanto, a divulgar seus produtos no jornal do bairro, no quadro de negócios existente em um supermercado da região e passou, até mesmo, a entregar panfletos após os cultos religiosos.

O cadastro dos clientes também é uma ferramenta importantíssima para as vendas. Descobriu que além de outras utilidades, o cadastro possibilita ofertar descontos em dias especiais para os seus clientes, como por exemplo, o do aniversário.

O preço de venda também deve ser responsabilmente calculado. Para ser competitiva deverá calcular o preço de venda de seus produtos de modo a ofertar mercadorias de qualidade com preços adequados e atrativos em comparação ao praticado pela concorrência.

Conhecer a tendência do mercado e da moda é fundamental para o sucesso do negócio! No ramo da costura e confecção, é fundamental que o profissional esteja em constante atualização, oferecendo sempre produtos que conquistem sua clientela.

Com todas estas técnicas, Dona Nilza passou a administrar o seu negócio de forma sustentada e, conseqüentemente, rumo ao crescimento!

Dicas para vender certo:

1. Cliente deseja sempre mais solução do que produto; assim é sempre melhor entendê-lo antes de atendê-lo;
2. Pior que produto caro é produto sem qualidade. O cliente sabe que o barato acaba custando mais;
3. Fazer e usar um cadastro de clientes é fundamental para melhorar vendas;
4. Entregar no prazo é bom, mas com qualidade é ainda melhor;
5. A venda não termina na entrega; manter relacionamento duradouro é importante para o negócio.

⁵Pelo Comunicado CAT nº 32/2009, o MEI está dispensado de emitir nota fiscal para pessoas físicas e para pessoa jurídica contribuinte do ICMS no Estado de São Paulo. O MEI emitirá nota fiscal nos demais casos.

DICA: não espere os pedidos; vá em busca das vendas!



Fausto também se constituiu como **MEI**.

O ramo de atividade por ele adotado foi o da indústria.

Atualmente ele produz pães de queijo tradicionais e integrais.

A concretização de seu sonho de infância foi possível graças à criação da figura do MEI – Microempreendedor Individual.

No passado, Fausto produzia seus pães de queijo na informalidade e, por conta disso tinha grandes dificuldades para ajustar suas atividades e produtos às regras estabelecidas pelos órgãos competentes.

Os produtos eram por ele fabricados sob as mais rigorosas regras de higiene e asseio. Mesmo assim, Fausto encontrava dificuldades perante a Vigilância Sanitária.

CONTROLAR

Após o rigoroso estudo feito à época em que estava em vias de constituir-se como **MEI**, Fausto aprendeu a conduzir os processos que implicam no sucesso de suas atividades.

DICA: onde há cliente lá está o bom vendedor!

No processo de **CONTROLAR**, Fausto descobriu que todos os produtos que tem maior aceitação pelo mercado podem ser produzidos em maiores quantidades do que aqueles que são menos aceitos. Com isso, diminuiu de dez unidades/dia para duas unidades a produção de pães de queijo integrais.

Observou que o fechamento diário do caixa e do estoque é imprescindível para um controle financeiro adequado. Passou, com isso, a conhecer o seu faturamento diário, semanal e mensal, obtendo dados importantíssimos para o controle e apuração dos gastos e do lucro.

Conscientizou-se que a atividade por ele explorada poderia ser melhorada com a ampliação de produtos oferecidos.

Para equilibrar o caixa e vender mais, Fausto incluiu na sua linha de produção pães de queijo recheados.

Com todo esse planejamento e controle, Fausto já conseguiu adquirir uma máquina mais sofisticada para rechear os pães de queijo que encantam sua clientela.

Entretanto, sua maior felicidade decorre do fato de que, com o faturamento que vem obtendo ao longo dos meses, estima progredir da condição de **MEI** para o regime convencional do **SIMPLES** nacional até o fim do ano!

Você, prezado leitor que deseja obter informações sobre os benefícios de ser empreendedor formalizado, acesse o site do **SEBRAE-SP** ou procure um dos nossos postos de

DICA: sem controle não se conhece resultados.

atendimento para conhecer as possibilidades de melhorar e ter sucesso com seu negócio, como no caso de nosso amigo Fausto!



Dicas para bem controlar!

1. Só com bons controles se tomam boas decisões;
2. Se planejamento espelha nossa meta, o controle mostra nossos resultados;
3. Numa empresa, tudo deve ser controlado, o que muda é a forma de controlar! O controle pode ser visual, à mão ou informatizado;
4. Dedique tempo para controlar custos. Bom controle de custo permite boa decisão nas vendas e descontos;
5. Controlar estoque é garantir o uso adequado do capital de giro e o cumprimento de prazos acordados com clientes.

DICA: controle e elimine os desperdícios e veja seus esforços renderem.

LIDERAR

Dona Norma hoje é mais uma brasileira que optou por constituir-se como **Microempreendedora Individual**.

Iniciou há pouco tempo o seu negócio no ramo da alimentação, comercializando marmitex.

Tudo corria bem. Com os equipamentos adquiridos para sua cozinha industrial, dona Norma produzia em escala reduzida suas marmitex.

A qualidade do alimento era de primeira e o desperdício era mínimo, pois antes de iniciar o negócio dona Norma entrou em contato com o **SEBRAE-SP**, onde recebeu orientações básicas sobre o planejamento do seu negócio.

Em uma bela manhã de um determinado dia, instalou-se um canteiro de obras próximo à sua empresa.

Naquela oportunidade recebeu a visita do mestre da obra, que solicitou orçamento de marmitex diários para todos os trabalhadores da obra.

Ajustaram o cardápio, as quantidades e os dias de entrega, tendo dona Norma solicitado alguns dias para apresentar o orçamento. Notando que sozinha não conseguiria dar conta da produção, viu nas cartilhas do **SEBRAE-SP** que o **MEI** pode contratar apenas um empregado, desde que sua remuneração seja exclusivamente um salário mínimo ou o piso da categoria profissional.

DICA: controlar começa pela agenda diária.
Planejar e controlar faz o tempo sobrar!

Diante da descoberta, elaborou o orçamento, considerando a contratação da empregada, os gêneros alimentícios e as demais despesas incidentes sobre a contratação e, negócio fechado!



Mas sua angustia teve início a partir daí...

Marinalva, sua nova empregada, preparava diariamente alimentos em excesso. No final do dia, com tantas sobras, preparava marmitex para o jantar e o almoço do dia seguinte, de seus familiares...

E os problemas não paravam por aí.

Quando da preparação dos marmitex ela costumava colocar sempre maiores quantidades de alimentos, pois acreditava que "saco vazio não para de pé"!

Dona Norma, diante da problemática então instalada, vendia e não via o lucro.

As contas junto aos fornecedores começaram a acumular!

Minha nossa! Pensou dona Norma. Meu produto é de qualidade..., meu cliente é certo..., tenho vendas planejadas...,

DICA: controlar bem pagamentos e recebimentos é característica de empresário organizado.

o que acontece com o lucro que jamais aparece? Vou procurar o **SEBRAE-SP!**

Não foi difícil para o técnico do **SEBRAE-SP** identificar o ponto crítico do negócio. Faltava liderança!

Dona Norma, disse ele, a Sra. elaborou um orçamento considerando mão de obra, quantidades, prazos, despesas fixas, variáveis, etc. Não haveria possibilidades do negócio não ser lucrativo, desde que, o plano de trabalho fosse executado na forma orçada. Se o marmitex de carne foi orçado para conter um filé, o segundo, ou extra se assim preferir denominá-lo, comprometerá o seu lucro!

O alimento preparado em excesso também implica em prejuízo... A Sra. precisa pôr ordem na casa, pois nas relações trabalhistas manda quem pode e tal pessoa é o empregador, no caso a Sra.

De imediato, dona Norma alinhou padrões sobre a produção dos marmitex com sua empregada Marinalva.

A partir de então, sob a atenta coordenação da dona Norma, o alimento passou a ser produzido com um rigoroso padrão de qualidade e quantidade.

Não houve mais o desperdício de alimentos, seja por produção excessiva ou fornecimento de marmitex com quantidades superiores às orçadas.

DICA: liderar é estimular a criatividade e o entusiasmo.

O processo de liderança possibilitou que a empresa alcançasse seu maior objetivo, qual seja, o **LUCRO**.

A história da dona Norma não acaba por aqui. Sua empresa cresceu! Ela deixou de ser **MEI**, passou a ser microempresa com faturamento mensal bem superior a R\$ 5.000,00 ao mês (R\$ 60.000,00 ao ano).

O **SEBRAE-SP**, cada dia mais, passou a fazer parte da vida da dona Norma que, ao longo de sua carreira, recebeu inúmeras capacitações voltadas para seu Planejamento Trabalhista, Sanitário, de Marketing, de Produção, Inadimplência e outras mais. Porém reservaremos o assunto para nossa próxima história!

Dicas para liderar bem:

1. Respeito e educação são fundamentais para tratar funcionários;
2. O bom líder cria um ambiente agradável e colaborativo para trabalhar;
3. Boa comunicação é fundamental no relacionamento do empresário e seu funcionário;
4. Não espere que seu funcionário decida por você, mas que esteja treinado a decidir como você;
5. Saber o que se espera do funcionário e selecionar bem ajuda na escolha acertada do profissional desejado.

DICA: liderança é reconhecida, enquanto que a chefia é imposta!



atendimento.sebraesp.com.br



www.sebraesp.com.br



[/sebraesaopaulo](https://www.youtube.com/sebraesaopaulo)



[/sebraesp](https://www.soundcloud.com/sebraesp)