

CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PADRE CARLOS LEÔNCIO DA SILVA
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

**ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO COMO INDICADOR DE
MATURIDADE FINANCEIRA PARA O MEI**

Ellen Clausing de Brito ¹

Gislene Cristina Miguel de Oliveira ²

Prof. Me Deyse Sene de Melo Souza ³

Resumo: O presente artigo discute como a maturidade financeira influencia diretamente o sucesso dos microempreendedores individuais (MEIs). Grande parte dos pequenos negócios acabam fechando cedo por falta de planejamento e pela prática comum de misturar o dinheiro da empresa com o pessoal. A partir de autores como Gitman, Chiavenato e Assaf Neto, o estudo explica que ter maturidade financeira significa saber controlar gastos, planejar investimentos e tomar decisões com base em informações reais, pontos essenciais para que o MEI consiga crescer e se manter no mercado. O texto também apresenta o ponto de equilíbrio como uma ferramenta simples, mas muito útil, para entender quanto o negócio precisa faturar para cobrir seus custos. O estudo de caso demonstra, por meio da análise de custos, estoque e margem de contribuição, como calcular o ponto de equilíbrio pode ajudar na definição de metas e no planejamento das vendas. Os resultados reforçam que, embora não exista uma fórmula exata para gerir um negócio, desenvolver maturidade financeira e utilizar ferramentas de controle simples podem fazer grande diferença para a estabilidade e o crescimento do MEI.

Palavras-chave: Maturidade. Ponto de Equilíbrio. Microempreendedor Individual.

1 INTRODUÇÃO

A formalidade das empresas tornou-se imprescindível para os pequenos empreendedores, garantindo direitos perante aos órgãos governamentais, entre elas o MEI (Microempreendedor Individual) se apresenta como uma alternativa acessível e de grande importância pela facilidade da formalização. Ainda assim, muitas pessoas

¹ Técnico em Administração – Etec Padre Carlos Leônicio da Silva. ellencbrito@hotmail.com

² Técnico em Administração – Etec Padre Carlos Leônicio da Silva. gis_lene.cris@yahoo.com.br

³ Mestre em Planejamento e Desenvolvimento Regional (UNITAU). Professora da Etec Padre Carlos Leônicio da Silva. deyse.souza6@etec.sp.gov.br

não saem do informal por falta de conhecimento ou planejamento. Segundo dados do (SEBRAE, 2018 p.7), “no Estado de São Paulo, a taxa de sobrevivência é de 76,3%. Portanto, aproximadamente 1 em cada 4 empresas registradas no CNPJ fecha antes de completar 2 anos no mercado”. Isso se dá ao fato de que a falta de gestão, principalmente da área financeira da empresa, abala e compromete toda a estrutura empresarial.

Seguindo esse pensamento, o presente artigo pretende, por meio da maturidade financeira e do ponto de equilíbrio, estudar e propor estratégias financeiras para pequenos empreendedores, de forma que possam desenvolver melhor seu planejamento e com isso melhorar sua expectativa de crescimento da empresa. A maturidade financeira está relacionada ao planejamento e uso consciente dos recursos da empresa, algo que muitos empreendedores têm dificuldade de fazer, principalmente porque acabam misturando as despesas da empresa com as despesas pessoais. Enquanto o ponto de equilíbrio é relacionado aos valores mínimos de faturamento para suprir os gastos da empresa.

De acordo com Marques (2013), o princípio da entidade faz referência ao patrimônio, estudado, avaliado, constituindo-se em elementos autônomos em relação aos detentores do capital aplicado, nesse mesmo patrimônio e, como se diz com frequência, o patrimônio dos sócios não se confunde com a empresa (entidade).

Trazendo para esse estudo, o princípio da entidade mostra que o patrimônio da empresa deve ser contabilizado separadamente do patrimônio particular do empreendedor, ou seja o dinheiro da empresa não deve ser usado para fins pessoais e vice-versa.

Este estudo tem relevância acadêmica e social. Academicamente, será possível aprofundar o conhecimento na área de maturidade financeira e ponto de equilíbrio, e contribuir para uma melhor formação. Já socialmente, irá ajudar compreender melhor como e porque alguns empreendedores locais têm tanta dificuldade para aumentar seus rendimentos e até mesmo poderá ajuda-los a fortalecer seu negócio.

Por meio de pesquisa quali-quantitativa, foi mapeado como os MEIs da região tendem a estruturar seu negócio e identificar possíveis erros cometidos, ajudando-os a fazer melhorias nas empresas e principalmente aprender a separar o dinheiro da empresa do pessoal.

Foram traçadas algumas hipóteses seguindo um panorama considerando que MEIs com maior maturidade financeira conseguem separar adequadamente as finanças da empresa e pessoais; a falta de conhecimento técnico é um dos principais fatores que comprometem essa separação; e a aplicação de ferramentas simples podem contribuir significativamente para o desenvolvimento financeiro dos empreendedores.

Como objetivo geral, este artigo quer analisar o grau de maturidade financeira dos microempreendedores individuais e seu impacto na separação das finanças empresariais e pessoais principalmente na hora de pagar as contas. Como objetivos específicos, busca-se identificar as principais dificuldades dos MEIs na gestão financeira, verificar o nível de conhecimento sobre finanças empresariais, apresentar ferramentas acessíveis que ajudem na separação das finanças, sugerir formas mais eficientes de gestão no contexto do MEI e levantar dados estatísticos sobre os erros mais comuns na administração dos microempreendedores.

Como metodologia, foi utilizado a pesquisa Quali-quantitativa, realizada entre os meses de abril e maio de 2025, através de formulários. Sendo realizadas duas pesquisas, uma para público em geral e outra voltada apenas para os MEIs, com o intuito de mapear as maiores dificuldades da gestão financeira pessoal e profissional. Outro método utilizado foi a pesquisa bibliográfica, para aprofundamento dos assuntos tratados, de forma que ficasse mais claro possível o entendimento de ambos os lados do trabalho.

2 DESENVOLVIMENTO

Para o sucesso da empresa, é necessário que o MEI tenha consciência de algumas áreas da administração, das quais vamos discutir e aprofundar um pouco mais nos seguimentos abaixo.

2.1 Microempreendedor Individual (MEI)

O Microempreendedor Individual (MEI) surgiu para facilitar a vida de quem sempre trabalhou por conta própria, mas permanecia na informalidade. Criado pela Lei Complementar nº 128/2008, que modificou a Lei Complementar nº 123/2006, o MEI começou a valer oficialmente em julho de 2009 e abriu caminho para um novo modelo de formalização no país. Segundo o Ministério da Justiça, o principal objetivo

era “assegurar tratamento jurídico diferenciado aos empreendedores individuais, reduzindo a burocracia e estimulando a formalização” (BRASIL, 2015, p. 3).

Na prática, o MEI se tornou uma porta de entrada para milhões de trabalhadores. A proposta era simples: tornar fácil, barato e rápido abrir um CNPJ. Segundo o Sebrae (2023), ao se formalizar, o microempreendedor passa a ter “CNPJ, emissão de nota fiscal e acesso à proteção social garantida pela Previdência”. Ou seja, ele deixa de ser invisível para o Estado e passa a contar com direitos que antes eram difíceis de alcançar.

Para se enquadrar na categoria, o empreendedor precisa atender algumas regras básicas. A Nota Técnica do Ministério da Justiça explica que o MEI “não pode possuir sócios, tem limite de receita e pode contratar apenas um empregado” (BRASIL, 2015, p. 4). Hoje, o limite de faturamento é de R\$ 81 mil por ano, o que atende bem a pequenos prestadores de serviço, vendedores ambulantes, profissionais artesanais e muitos outros.

A rotina tributária do MEI também é simplificada. Como destaca o Centro Universitário Unileão, o microempreendedor paga “5% do salário mínimo a título de contribuição previdenciária, além de valores reduzidos de ICMS ou ISS” (UNILEÃO, 2021, p. 12). Em comparação com outros tipos de empresa, o custo é baixo e previsível, o que ajuda bastante quem está começando.

Com o tempo, o MEI se tornou uma das opções mais comuns de formalização no Brasil. Em 2025, os números reforçaram essa tendência: o Sebrae registrou que “77,4% de todas as novas empresas abertas no país foram registradas como MEI” (SEBRAE, 2025). Isso mostra o peso que essa categoria tem na economia e na geração de renda do país.

Apesar de tantos pontos positivos, o MEI não é perfeito. Muitas pessoas esbarram no limite de faturamento, que pode impedir o crescimento do negócio. Outras acabam não encontrando sua profissão na lista de atividades permitidas. Há ainda a preocupação com o futuro previdenciário, já que grande parte dos microempreendedores contribui apenas com o mínimo. E ainda o problema de gerenciamento, principalmente no setor financeiro, que acaba aumentando a chance de fracasso da empresa. Mesmo assim, o modelo continua sendo uma das políticas públicas mais importantes para quem quer começar a empreender com baixo custo e menos burocracia.

No geral, o MEI representa uma conquista significativa. Permite que pequenos trabalhadores acessem direitos, se organizem melhor e tenham mais oportunidades de crescer. E, mesmo com seus desafios, segue como um instrumento essencial para a inclusão produtiva no Brasil.

2.2 Maturidade Financeira

A maturidade financeira pode ser compreendida como o grau de conhecimento e habilidade que uma pessoa ou organização possuem para administrar seus recursos de forma consciente, estratégica e planejada. De acordo com Gitman (2010), esse processo envolve o controle das receitas e despesas, o planejamento de investimentos, a análise de riscos e a tomada de decisões com base em informações concretas.

No caso do MEI, alcançar maturidade financeira é fundamental para garantir a sustentabilidade e o crescimento do negócio. Isso porque o empreendedor precisa manter o equilíbrio entre suas finanças pessoais e empresariais, evitando o endividamento e assegurando a continuidade das operações (SEBRAE, 2023).

Para Gitman (2010), a maturidade financeira está diretamente ligada à capacidade de planejar e controlar, permitindo ao gestor antecipar necessidades e aproveitar oportunidades. Já Chiavenato (2014) destaca que a administração financeira é um dos pilares da gestão empresarial, e que o domínio sobre o fluxo de caixa, os custos e os resultados econômicos é um indicativo claro do amadurecimento organizacional.

Dornelas (2021) complementa afirmando que o MEI que desenvolve maturidade financeira torna-se mais autônomo e consciente em suas decisões, estando melhor preparado para enfrentar desafios e ampliar suas oportunidades de crescimento. Dessa forma, a maturidade financeira contribui diretamente para a sustentabilidade e longevidade das atividades empreendedoras.

2.2.1 Conceito de finanças pessoais e empresariais para o MEI

Compreender o funcionamento das finanças é essencial para qualquer pessoa que deseje manter estabilidade econômica e alcançar seus objetivos. No caso do Microempreendedor Individual (MEI), essa compreensão se torna ainda mais importante, já que as finanças pessoais e as finanças do negócio costumam estar diretamente ligadas. A falta de organização nesses dois campos é um dos principais

fatores que dificultam a sobrevivência e o crescimento dos pequenos empreendimentos no Brasil.

De forma geral, finanças podem ser entendidas como o conjunto de práticas e decisões relacionadas ao uso do dinheiro, tanto em nível pessoal quanto empresarial. Segundo Gitman (2010), as finanças estudam como indivíduos e empresas administram recursos escassos ao longo do tempo, buscando atingir objetivos específicos. Assim, dominar o tema significa saber planejar, controlar e investir de forma consciente habilidades fundamentais para qualquer empreendedor.

As finanças pessoais dizem respeito à maneira como uma pessoa administra o próprio dinheiro, equilibrando receitas, despesas, investimentos e dívidas. Elas consistem na aplicação de conceitos financeiros nas decisões de uma pessoa ou família, levando em conta as particularidades de cada fase da vida. Em outras palavras, cuidar bem das finanças pessoais envolve planejar o orçamento, evitar o endividamento e manter uma reserva para imprevistos.

No caso do MEI, esse controle pessoal impacta diretamente o desempenho da empresa. Segundo o SEBRAE (2023), muitos microempreendedores enfrentam dificuldades justamente porque não separam o dinheiro da empresa do dinheiro pessoal. Quando isso acontece, torna-se impossível saber se o negócio está realmente dando lucro, o que prejudica o planejamento e pode levar ao fechamento da empresa. O ideal é que o empreendedor mantenha contas bancárias separadas, registre todas as entradas e saídas e defina um valor fixo de pró-labore para suas retiradas pessoais.

Já as finanças empresariais envolvem o gerenciamento dos recursos financeiros da empresa. Para Assaf Neto (2012), elas englobam decisões sobre investimentos, financiamentos e distribuição de resultados, com o objetivo de manter a liquidez e a rentabilidade do negócio. Mesmo em empresas de pequeno porte, como as enquadradas no regime de MEI, é essencial acompanhar o fluxo de caixa, registrar despesas e avaliar o desempenho financeiro com regularidade.

Misturar as finanças pessoais e empresariais é um dos erros mais comuns entre os microempreendedores. O SEBRAE (2023) alerta que essa prática gera confusão e impede uma gestão eficiente. Separar as contas, além de facilitar o controle financeiro, permite que o empreendedor tenha uma visão mais clara sobre o real resultado do negócio e tome decisões com base em dados concretos.

De acordo com Pires, Galucio, Roberto e Cavalcante (2025), o desenvolvimento da educação financeira e da maturidade na gestão dos recursos é o caminho para que o MEI alcance sustentabilidade no longo prazo. Um empreendedor que entende a importância de planejar, poupar e reinvestir no negócio tende a ter mais equilíbrio financeiro e melhores condições de crescimento.

Portanto, compreender o conceito de finanças pessoais e empresariais vai além de saber fazer contas ou controlar gastos. Trata-se de adotar uma postura consciente e estratégica em relação ao dinheiro, tanto no âmbito pessoal quanto no profissional. Para o MEI, isso significa reconhecer que o sucesso do negócio começa com a organização financeira e com a capacidade de separar claramente o que pertence à empresa e o que pertence à vida pessoal.

Sendo assim após uma conscientização de como lidar com a parte financeira passa-se para uma nova fase, onde será visto como saber o quanto é necessário vender para poder cobrir suas despesas, através do ponto de equilíbrio.

2.2.2 Ponto de equilíbrio

Segundo “SEBRAE” (2022, s/p) “o ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio e mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos”. Sendo assim cada venda adicional a este cálculo é o que gera lucro para a empresa.

Para um Microempreendedor Individual (MEI), esse ponto de equilíbrio é o mínimo necessário de vendas para que se cubram todos os custos e despesas da empresa. Para calculá-lo, utilizamos uma fórmula simples, indicada abaixo (A), onde divide-se o total de custos e despesas fixas (como aluguel, salários e impostos fixos) pela margem de contribuição por unidade (preço de venda menos custos variáveis). O Sebrae mostra que saber o ponto de equilíbrio é um indicador de segurança, porque mostra o mínimo de vendas necessário para manter o negócio viável.

$$\text{Ponto de Equilíbrio (unidades)} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição por Unidade}} \quad (A)$$

Fonte: SEBRAE (2022)

Onde os Custos e Despesas Fixas são gastos essenciais para a manutenção da empresa, como aluguel, salários (ou pró-labore) e taxas, que não variam conforme a quantidade de produtos ou serviços vendidos e Margem de Contribuição é o valor

que sobra da receita após subtrair os custos e despesas variáveis, ou seja, é o valor que cada produto ou serviço contribui para a formação do resultado da empresa.

Sendo assim, podemos considerar que o Ponto de equilíbrio ajuda em 3 pilares essenciais para a prosperidade do MEI. O primeiro ponto é a segurança, onde ele mostra o quanto de vendas é preciso para cobrir os gastos e não ter prejuízo. O Segundo é a viabilidade do empreendimento, ou seja, ajuda a entender se o negócio tem potencial para se manter financeiramente e a tomar decisões mais certas. O terceiro é o planejamento, que é uma ferramenta fundamental para definir estratégias de preço e vendas, definindo metas atingíveis.

Conforme diz Martins (2018) o ponto de equilíbrio representa o nível de atividade em que o resultado é zero, servindo como importante instrumento gerencial para análise e planejamento, ou seja, quando se chega ao resultado zero se diz que o objetivo foi cumprido e as despesas honradas, ficando assim no equilíbrio do orçamento.

3 METODOLOGIA

Para este artigo científico foram utilizadas duas formas de metodologias, descritas abaixo:

Pesquisa Bibliográfica, fundamentação teórica na qual nos baseamos para formulação de nosso artigo científico, sendo os principais autores Gitman, Assaf e artigos do SEBRAE.

De acordo com Severino (2007), a pesquisa bibliográfica se baseia na leitura e interpretação de contribuições teóricas já sistematizadas sobre determinado tema, sendo essencial para a construção do referencial teórico de um trabalho científico.

Pesquisa Quali-Quant, é uma pesquisa qualitativa e quantitativa, também chamada de pesquisa mista, onde por meio de questionários é possível identificar através de quantidade de respostas algumas informações necessárias e precisas.

Segundo Creswell e Plano Clark (2013, p. 15), a pesquisa de métodos mistos “envolve a coleta, análise e integração de dados quantitativos e qualitativos em um único estudo ou em um programa de investigação”.

Foram realizadas por meio do Forms, pesquisas no período de 01/04/2025 até 10/05/2025. O primeiro questionário foi destinado ao público em geral com 13 perguntas, nas quais foram obtidas 71 respostas e o segundo questionário foi voltado para empreendedores, contando com 15 perguntas e 45 respostas.

Conforme mostra o Gráfico 1, mais de 50% das pessoas do público geral pesquisadas, não tem o costume de fazer o controle financeiro das suas despesas mensais. Isso nos mostra que a falta de planejamento não é algo raro, impactando assim a gestão financeira dentro do cunho familiar.

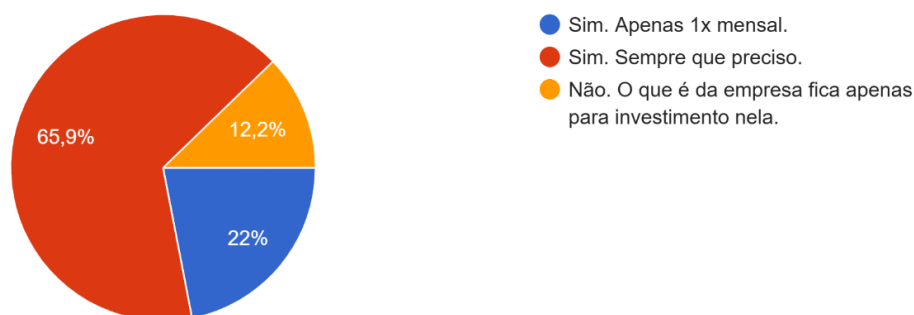
Gráfico 1: Pesquisa de Campo



Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Enquanto isso no Gráfico 2 tem-se uma amostragem de como os empreendedores pesquisados usam o dinheiro da empresa. A grande maioria faz retiradas sempre que precisa para uso pessoal, ou seja, mistura o caixa da empresa com contas pessoais, um grande erro cometido por muitas pessoas e um dos maiores responsáveis pelo fechamento das pequenas empresas que acabam não conseguindo se manter.

Gráfico 2: Pesquisa de campo



Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Conforme demonstra a pesquisa a grande maioria das pessoas não sabe gerir a área financeira de modo eficiente, para que seu empreendimento tenha futuro e sucesso. Ao verificar esta dificuldade dos microempreendedores nesta questão fica a pergunta: como isso poderia se passado de forma clara e objetiva e sem complicação? O estudo de caso que segue, irá mostrar algumas formas de se colocar isso em prática.

4 ESTUDO DE CASO

Para a maioria dos Microempreendedores Individuais (MEI), é comum começar um negócio para ser uma segunda opção de renda. A parte difícil é conseguir transformar essa atividade complementar em atividade principal e viver apenas disso. É necessário algum conhecimento, muita paciência e principalmente Maturidade Financeira para atingir o sucesso. O primeiro passo para acontecer a transição é traçar metas e conseguir encontrar o Ponto de Equilíbrio das contas, ou seja, calcular os custos fixos para projetar a meta de vendas e a partir disso, estudar as principais estratégias de Marketing para obter melhor desenvolvimento na atividade.

Neste estudo de caso, foi utilizada a empresa Ateliê da Gih – Arte em Resina, que atua no ramo de artesanato. Produzindo peças personalizadas, que em sua grande maioria são confeccionadas sob encomenda para manter o foco na exclusividade dos produtos. Ainda assim existe a necessidade de manter um estoque de produtos em pronta entrega para casos de pedidos de última hora. A idealizadora do projeto do ateliê, é também uma das autoras desse artigo. A empresa foi criada em 2022, formalizada em 2023 e apesar de já ser consolidada no ramo de atividade, até a presente data (2025) segue como uma segunda fonte de renda para sua idealizadora.

O estudo que segue, tem o intuito de indicar, de acordo com as despesas atuais da empresa, qual seria o Ponto de Equilíbrio, ou seja, uma meta de vendas dos produtos para que a empresa se mantenha viva no mercado, e possivelmente até aumente o seu potencial de vendas.

Segundo dados da empresa, temos conforme indicado na Tabela 1 os valores de gastos fixos e gastos variáveis atuais.

Tabela 1: Gastos Ateliê da Gih

Gastos Fixos	Valor	Gastos Variáveis	Valor
Água	R\$ 70,00	Eventos	R\$ 300,00
Aluguel	R\$ 800,00	Gasolina	R\$ 50,00
Energia	R\$ 130,00	Matéria prima	R\$ 135,00
Imposto (DAS)	R\$ 81,90		
Pró-Labore	R\$ 1.000,00		
Telefone/Internet	R\$ 100,00		
Total	R\$ 2.181,90	Total	R\$ 485,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Conforme informações da proprietária, apesar de já ter um grau de maturidade financeira considerável, as contas nem sempre fecham e um dos maiores problemas atuais da empresa é conseguir dar vazão ao estoque de produtos já produzidos, a fim de obter um melhor retorno financeiro. A maior parte das vendas são realizadas com itens sob encomenda por se tratarem de produtos personalizados, porém, isso não exclui necessidade de existir um estoque de itens em pronta entrega. Será analisado então, considerando a quantidade de produtos em estoque fornecidos pela empresa, qual seria a melhor forma de trabalhar o ponto de equilíbrio financeiro, para cobrir os gastos.

Na Tabela 2 temos a listagem de produtos, indicando a quantidade em estoque, o preço unitário de produção e de venda e ainda um faturamento previsto para o estoque atual.

Tabela 2: Preços de Produtos – Ateliê da Gih

PRODUTO	CUSTO DE PRODUÇÃO UNITÁRIO	QUANTIDADE EM ESTOQUE	VALOR DE VENDA UNITÁRIO	FATURAMENTO PREVISTO (POR PRODUTO)
Marca página	R\$ 17,78	30	R\$ 29,63	R\$ 888,97
Chaveiro Luxo	R\$ 3,56	150	R\$ 23,71	R\$ 3.555,87
Caneta Luxo	R\$ 8,89	60	R\$ 25,40	R\$ 1.523,94
Chaveiro Personagem	R\$ 5,93	90	R\$ 29,63	R\$ 2.666,90
Eternização	R\$ 106,68	5	R\$ 237,06	R\$ 1.185,29
Total	R\$ 142,83	335	R\$ 345,43	R\$ 9.820,97

Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Para desenvolver melhor o estudo, foi construída uma planilha de análise financeira no Excel, afim de possibilitar uma melhor visualização e entendimento dos dados que serão necessários para o estudo que se segue e consequentemente para uma melhor gestão do negócio, pois a planilha poderá ser usada para organizar as finanças e calcular os valores necessários para o Ponto de Equilíbrio. Considerando os produtos em estoque, foi possível elaborar a Tabela 3 para a partir dela encontrar possíveis análises de faturamento da empresa. Após o custo variável e o custo fixo por unidade, encontra-se o valor da Margem de Contribuição de cada item, ou seja, quanto a venda de cada produto contribui para as despesas da empresa. Com isso é possível encontrar a quantidade necessária de cada item (individualmente) para o ponto de equilíbrio da empresa, em outras palavras, se for necessário escolher

apenas um item do catálogo para a comercialização, qual seria a quantidade necessária dele para chegar no ponto de equilíbrio afim de ao menos cobrir as despesas.

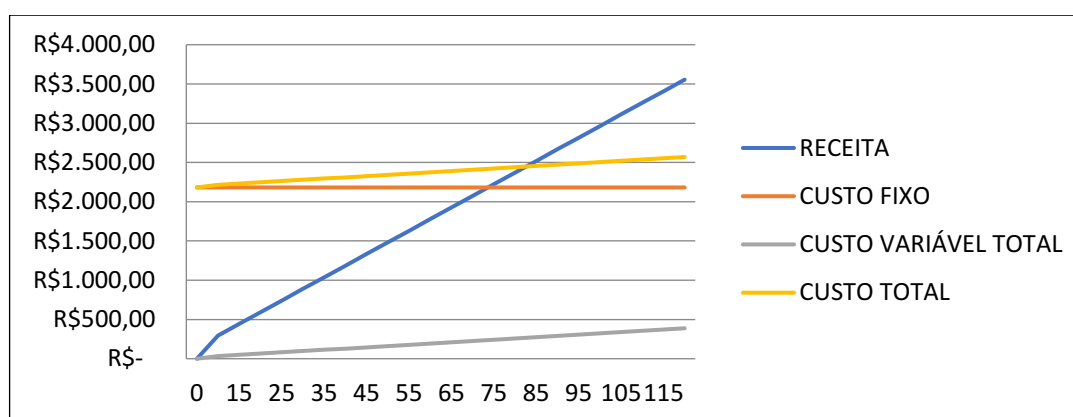
Tabela 3: Análise de Ponto de Equilíbrio

Produto	Custo variável por unidade	Custo Fixo por unidade	Margem de Contribuição por Produto	Ponto de Equilíbrio Econômico por produto
Marca página	R\$ 3,23	R 14,55	R\$ 26,40	83
Chaveiro Luxo	R\$ 0,65	R\$ 291	R\$ 23,06	95
Caneta Luxo	R\$ 1,62	R\$ 7,27	R\$ 23,78	92
Chaveiro Personagem	R\$ 1,08	R\$ 4,85	R\$ 28,55	76
Eternização	R\$ 19,40	R\$ 87,28	R\$ 217,66	10

Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Considerando essas informações e utilizando a planilha do Excel, foi possível construir os gráficos de Ponto de Equilíbrio Econômico (PPE) de cada produto, e abaixo está representado um deles no Gráfico 3, onde pode ser visto de maneira clara o exato ponto onde as linhas de receita e de custo total se cruzam.

Gráfico 3: PPE do Marca Página



Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Como a empresa forneceu os dados do estoque, ampliando a tabela 3, foi realizada uma análise como uma possibilidade de venda combinando os 5 itens fabricados, considerando uma quantidade de venda para encontrar o ponto de equilíbrio, demonstrado na Tabela 4. É preciso deixar claro que essa não é a única forma de combinação, visto que existem várias possibilidades de análise combinatória que poderiam ser realizadas nesse caso, para verificar maneiras diferentes de como atingir o ponto de equilíbrio da empresa através dos itens em estoque.

Tabela 4: Análise combinatória para PPE

Produto	Custo variável por unidade	Custo Fixo por unidade	Margem de Contribuição por Produto	Venda mensal (Realizado)	Venda	Faturamento previsto do Mês
Marca página	R\$ 3,23	R 14,55	R\$ 26,40	5	R\$ 29,63	R\$ 148,16
Chaveiro Luxo	R\$ 0,65	R\$ 291	R\$ 23,06	20	R\$ 23,71	R\$ 474,12
Caneta Luxo	R\$ 1,62	R\$ 7,27	R\$ 23,78	20	R\$ 25,40	R\$ 507,98
Chaveiro Personagem	R\$ 1,08	R\$ 4,85	R\$ 28,55	22	R\$ 29,63	R\$ 651,91
Eternização	R\$ 19,40	R\$ 87,28	R\$ 217,66	1	R\$ 237,06	R\$ 237,06
Total	R\$ 25,97	R\$ 116,85	R\$ 319,45	68		R\$ 2.019,22

Fonte: Elaborado pelas autoras (2025)

Levando em conta que essa é apenas uma das formas de combinação de dados para a venda e que podem ser realizadas ‘n’ combinações diferentes para este tipo de análise, pode-se concluir que o com o estoque atual, é possível manter a empresa estabilizada por alguns meses, se houver um equilíbrio entre a gestão do marketing, estoque, vendas e financeiro, um desafio gigantesco uma vez que para o MEI essas atividades tendem a ser realizadas por apenas 1 ou no máximo duas pessoas (empreendedor e 1 funcionário), mas que com foco e determinação, podem alavancar a empresa e levar para outro patamar.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Baseado nesse estudo, pode-se concluir que a maturidade financeira é essencial para o crescimento do MEI, e indo mais além, é preciso ter uma boa relação entre as áreas da administração que são a base de qualquer empresa. A boa gestão financeira, principalmente, é o que faz com que o empreendedor tenha chances de manter seu negócio funcionando. Apesar de todos os desafios enfrentados, esse estudo mostra que é possível o MEI conseguir sustentar um empreendimento, contanto que haja um planejamento prévio dos gastos, para que se possa fazer o melhor uso dos recursos da empresa, e ainda que para esses recursos possam ser aplicados de forma correta, o gerenciamento também precisa ser realizado de modo competente, ou seja, separando os gastos pessoais dos gastos empresariais.

Pode-se dizer ainda, que não há uma forma exata para seguir. Cada tipo de negócio vai ter uma forma diferente e as vezes, até mesmo uma única empresa pode ser gerida de várias formas diferentes. Em palavras populares, não existe uma “receita de bolo” para gerir um empreendimento, mas o conhecimento é sem dúvida a base

de um bom negócio. Logo é indicado que antes de iniciar um empreendimento, o empreendedor procure se informar sobre isso, em sites especializados como o SEBRAE ou, caso já tenha sua empresa em funcionamento, que procure se aprofundar em formas de gestão para melhorar ainda mais seus ganhos.

6 REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti; SILVA, Mônica Santos. **Fundamentos de administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

BRASIL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123/2006 para instituir o Microempreendedor Individual (MEI)**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 19 nov. 2025.

BRASIL. Portal Gov.br. **Microempreendedor Individual (MEI). Regulamentação, obrigações e inscrição**. Disponível em: <https://www.gov.br/secom/pt-br/aceso-a-informacao/comunicabr/lista-de-acoes-e-programas/microempreendedor-individual-mei>. Acesso em: 19 nov. 2025.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

CRESWELL, John W.; PLANO CLARK, Vicki L. **Pesquisa de métodos mistos**. 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6. ed. Rio de Janeiro: Empreende/LTC, 2021.

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

MARQUES. (2013). **Contabilidade Geral**. In: W. L. Marques, Contabilidade Geral I - Segundo a lei 11638/2007 das Sociedades Anônimas (p. 126). Paraná: Vera Cruz.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA. **Nota Técnica nº 14/2015 – Microempreendedor Individual: reconhecimento como consumidor, direitos e formalização**. Disponível em: https://www.gov.br/mj/pt-br/assuntos/seus-direitos/consumidor/notas-tecnicas/anexos/nota-tecnica_14-2015_mei.pdf. Acesso em: 19 nov. 2025.

PIRES, Saymon Vinícios Ribeiro; GALUCIO, Natacha Souza; ROBERTO, José Carlos Alves; CAVALCANTE, Zulia Paulino. **A importância do contador na promoção da educação financeira para microempreendedores individuais (MEI): orientações estratégicas para a gestão sustentável do negócio**. *Interference Journal*, v. 11, n. 2, p. 1–17, 2025. Disponível em:

[<https://interferencejournal.emnuvens.com.br/revista/article/view/467>]. Acesso em: 8 nov. 2025.

SEBRAE Goiás. **Perfil do MEI em Goiás – pesquisa 2025**. Disponível em: <https://go.agenciasebrae.com.br/wp-content/uploads/sites/9/2025/05/Perfil-do-MEI-2025.pdf>. Acesso em: 19 nov. 2025.

SEBRAE. (2018). **Portal Sebrae**. Disponível em Panorama dos Pequenos Negócios: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama_dos_Pequenos_Negocios_2018_AF.pdf. Acesso em 13 de 08 de 2025

SEBRAE. **Calcule o ponto de equilíbrio da sua empresa e ganhe mais neste Natal**. Sebrae, 01 dez. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/calcule-o-ponto-de-equilibrio-da-sua-empresa-e-ganhe-mais-neste-natal,f93676f9d44a4810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 19 nov. 2025.

SEBRAE. **Guia do MEI 2025. Manual oficial para microempreendedores individuais com regras, tributos e obrigações**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es/Biblioteca-Digital/Leis/guia-do-mei-2025%2C87152dca8e026910VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 19 nov. 2025.

SEBRAE. **O perfil do MEI no Brasil. Perfil e estatísticas dos microempreendedores individuais**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-perfil-do-mei-no-brasil%2C939b4c36e25f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 19 nov. 2025.

SEBRAE. **Planejamento financeiro e a importância para micro e pequenas empresas**. Sebrae. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/planejamento-financeiro-e-a-importancia-para-micro-e-pequenas-empresas,fd2ac83eec486810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 16 out. 2025.

SEBRAE. **Ponto de equilíbrio: ferramenta para manter seu negócio seguro**. Portal Sebrae, dez. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/ponto-de-equilibrio,67ca5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 30/09/2025.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **MEI: aprenda a separar as finanças pessoais e da empresa para melhorar a gestão do negócio**. João Pessoa: Sebrae, 2023. Disponível em: [<https://pb.agenciasebrae.com.br/cultura-emprededora/mei-aprenda-a-separar-financas-pessoais-e-da-empresa-para-melhorar-a-gestao-do-negocio/>]. Acesso em: 8 nov. 2025.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

UNILEÃO. **Aspectos legais do MEI: limites, regras e obrigações (trabalho acadêmico)**. Disponível em:

<https://sis.unileao.edu.br/uploads/3/CIENCIASCONTABEIS/C454.pdf>. Acesso em: 19 nov. 2025.