O Mapa da Mina de Ouro

UM GUIA FINANCEIRO COMPLETO PARA O MEI

SEBRAE

O MAPA DA MINA DE OURO

APRENDA A ADMINISTRAR BEM O SEU MICROEMPREENDIMENTO INDIVIDUAL 4

DICAS ESSENCIAS PARA O MICROEMPREENDEDOR GERENCIAR AS FINANÇAS 5

PASSO 1 - COMO SEPARAR AS FINANÇAS PESSOAIS DAS FINANÇAS DA EMPRESA 7

PASSO 2 - TIPOS DE PAGAMENTOS E FORMAS DE RECEBIMENTO PARA O MEI 8

PASSO 3 - COMO FORMAR PREÇO PARA PRODUTO E SERVIÇO 11

PASSO 4 - PRO-LABORE: O QUE É E COMO CALCULAR 13

PASSO 5 - COMO MANTER UM BOM RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES 15

PASSO 6 - EMPREENDER EM FAMÍLIA: COMO MELHORAR A RELAÇÃO E OS NEGOCIOS 17

PASSO 7 - FIQUE EM DIA COM SUAS OBRIGAÇOES E TRABALHE TRANQUILO 19

CHEGADA AO TESOURO 20

ESTE É O MAPA DA MINA DE OURO! DURANTE A SUA JORNADA ATRAVÉS DESSE GUIA, A CADA PASSO HAVERÁ UM NOVO APRENDIZADO, ATÉ A CHEGADA DO TÃO ESPERADO TESOURO. PRESTE ATENÇÃO NA LUPA E CLIQUE NELA ASSIM QUE ENCONTRÁ-LA! ELA TE LEVARÁ A UM NOVO E RICO CONTEÚDO SOBRE O TEMA DESTE MAPA. APROVEITE CADA PASSO DESTE PERCURSO E FAÇA UMA EXCELENTE JORNADA.

APRENDA A ADMINISTRAR BEM O SEU MICROEMPREENDIMENTO INDNIDUAL

Ainda que sejam muitas as facilidades burocráticas, é de imprescindível importância que os microempreendedores individuais estejam atentos ao gerenciamento eficiente de suas finanças. Desde a criação do Simples Nacional, que flexibilizou a legislação para estas e outras empresas reduzindo em média 40% a carga tributária para os pequenos negócios e unificando oito impostos em um único boleto, o número de microempreendedores individuais vem crescendo, trazendo pontos positivos para a economia nacional e oportunidades variadas para quem busca ter o seu próprio negócio. Mas a ausência de burocracias excessivas não significa ausência de gestão.

Ainda que o MEI não necessite da assistência constante de um contador, o controle das finanças e a gestão do que se paga, recebe e ganha é essencial para a continuidade do empreendimento. A falta de controle financeiro continua sendo o principal alerta e um dos principais motivos de fechamento de pequenas empresas. Esse controle abrange desde o fluxo de caixa da empresa até os gastos familiares, que muitas vezes são erroneamente misturados.

Independente do momento que seu negócio esteja, controlar as finanças vai trazer mais tranquilidade e segurança na rotina, reduzindo riscos de endividamento e ajudando também no envio de informações obrigatórias para o governo. Confira nossas dicas e busque adaptar para o seu perfil de negócio.

DICAS ESSENCIAIS PARA O MICROEMPREENDEDOR GERENCIAR AS FINANÇAS

A organização é o primeiro passo para uma boa gestão financeira. Controlar as movimentações da empresa pode trazer segurança e tranquilidade, reduzindo os riscos de endividamento. Um bom planejamento é fundamental para começar a equilibrar as finanças. O importante é ter em mente que conhecer e controlar as finanças do seu negócio, bem como conhecer os seus clientes e concorrentes, são os principais fatores para alavancar os resultados e fazer o empreendimento se manter e prosperar. Selecionamos algumas **dicas essenciais para um gerenciamento assertivo das finanças do MEI:**

FAZER UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Tenha um plano de negócios para guiar suas ações e acompanhar o desenvolvimento da empresa em relação às metas estabelecidas. Também estipule um salário mensal (dicas nos próximos tópicos). Incluir no planejamento o valor que será retirado do caixa para avaliar se ele permite a chance para outros investimentos.

CONTROLAR O FLUXO DE CAIXA

Faça uma planilha com os gastos e contas a receber. Conhecer os gastos é necessário ao verificar o Fluxo de Caixa, onde algo pode ser otimizado na empresa, impostos pagos, entre outros. Saber quanto em dinheiro será recebido também é importante, e com isso observar quais são os melhores pagadores, quais os pagamentos que estão em atraso e considerar o quanto será creditado, os descontos concedidos e os juros. Não deixe de anotar nada. Assim você consegue identificar facilmente onde estão as oportunidades de maiores ganhos ou corte de gastos.

DE OLHO NAS DESPESAS

Não gastar mais do que se ganha é o que faz uma empresa se manter de pé. Por isso, fique atento até com as menores despesas. Ao verificar o Fluxo de Caixa e outros relatórios, você pode perceber com mais detalhamento onde estão suas maiores despesas ou se o valor que definiu para retiradas não está de acordo com o faturamento da empresa.

USE UM SOFTWARE ONLINE DE GESTÃO FINANCEIRA

Essa é uma dica extra para você que prefere algo mais prático do que uma planilha. Um software de gestão financeira pode se tornar um parceiro do seu dia a dia, com seus registros para acessar sempre que quiser. A ideia é que facilite atividades de rotina e possa ser acessado em qualquer local.

PASSO 1

COMO SEPARAR AS FINANÇAS PESSOAIS DAS FINANÇAS DA EMPRESA

Sua conta bancária de pessoa física é a mesma que utiliza para recebimentos e pagamentos do negócio? Se a resposta for sim, dessa forma fica mais difícil identificar as movimentações da empresa e, consequentemente, ocorrer desequilíbrios financeiros. Por isso, sugerimos abrir uma conta jurídica e concentrar nela todas as entradas e saídas referentes ao negócio.

Sendo MEI não é preciso que você tenha um contador, mas é imprescindível trabalhar de maneira organizada. Ter controle em relação ao que paga, ao que recebe e quanto está ganhando. É importante também para saber quanto você pode investir na empresa com recursos exclusivos, sem precisar usar seus próprios recursos para cobrir problemas do negócio.

Com essa separação você vai conseguir eficiência e correr menos riscos, já que a falta de controle sobre os recursos impede o planejamento efetivo. No final, as suas finanças pessoais vão se tornar mais relevantes e saudáveis, enquanto as finanças da empresa permitirão um crescimento e um alcance de melhores resultados.

PASSO 2

TIPOS DE PAGAMENTOS E FORMAS DE RECEBIMENTO PARA O MEI

Administrar adequadamente o pagamento dos clientes é essencial para que sua empresa prospere. Aqui você vai conferir quais são os tipos de pagamento e formas de recebimento do MEI. O pagamento via boleto bancário é o mais comum e oferece vantagens que podem facilitar muito o dia a dia e simplificar o recebimento das vendas.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 0

CONFIRA ALGUMAS VANTAGENS DE UTILIZAR BOLETOS:

- Diversificação dos meios de recebimento, facilitando a vida do seu cliente e evitando perda de vendas;
- Cobrança de maneira impessoal, pela possibilidade de enviar o boleto por e-mail ou Correios, sem que exista a necessidade de realizar a cobrança presencialmente;
- Possibilidade de cobrança mesmo para aqueles que não têm acesso a serviços bancários;
- Eliminação de custos na cobrança.

E MÁQUINA DE CARTÃO?

Microempreendedores Individuais podem usar máquina de cartão de crédito em seu negócio sem problema algum. Para utilizar esse recurso, basta procurar pelas empresas que oferecem esses produtos, pesquisar os tipos de máquinas de cartão de crédito que melhor se encaixam no seu modelo de negócio, comparar as taxas e tarifas e se cadastrar, para então começar a receber os pagamentos. É necessário que o empresário tenha uma conta corrente para poder receber os pagamentos dos clientes.

Mas é preciso ficar atento ao valor máximo de recebimento anual e ao número de notas fiscais emitidas. O Microempreendedor Individual que se formalizar durante o ano em curso, tem seu limite de faturamento proporcional a **R$ 6.750,00,** por mês, até 31 de dezembro do mesmo ano.

É importante lembrar que o faturamento total deve ser declarado anualmente e, caso o limite seja ultrapassado, é preciso mudar de categoria de empresa. O modelo para quem fatura acima do limite do MEI é o de microempresa, que tem mais obrigações e paga impostos de maneira diferente.

FIQUE ATENTO!

Ao estourar o limite de R$ 81.000,00, o MEI passará à condição de MICROEMPRESA, tendo duas situações:

Se o faturamento foi maior que R$ 81.000,00, porém não ultrapassou R$ 97.200,00, o MEI deverá recolher os DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, pelo excesso de faturamento, no vencimento estipulado para o pagamento dos tributos abrangidos no Simples Nacional relativo ao mês de janeiro do ano subsequente (em regra geral no dia 20 de fevereiro). Este DAS será gerado quando da transmissão da Declaração Anual do MEI (DASN-SIMEI).

A partir do mês de janeiro, passa a recolher o imposto SIMPLES NACIONAL como MICROEMPRESA, com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento do mês, conforme as atividades econômicas exercidas - Comércio, Indústria e/ou Serviços - (item, 1, alínea “a”, do Inciso II, do §º2º, do artigo 115 da Resolução CGSN nº 140, de 2018).

Se o faturamento foi superior a R$ 97.200,00 e inferior ao limite de opção/permanência no Simples Nacional (R$ 4.800.000,00), o MEI passa à condição de MICROEMPRESA (se o faturamento foi de até R$ 360.000,00) ou de EMPRESA DE PEQUENO PORTE (caso o faturamento seja entre R$ 360.000,00 a R$ 4.800.000,00), retroativo ao mês janeiro ou ao mês da inscrição (formalização).

Caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da formalização, passa a recolher os tributos devidos na forma do SIMPLES NACIONAL com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento, conforme as atividades econômicas exercidas - Comércio, Indústria e/ou Serviços.

Exemplo: Se ultrapassou os R$ 97.200,00, em julho, e não ultrapassou R$ 360.000,00, passará a condição de Microempresa, retroagindo ao mês de janeiro. (item, 2, alínea “a”, do Inciso II, do §º2º e §9°do artigo 115 e da Resolução CGSN nº 140, de 2018).

PASSO 3

COMO FORMAR PREÇO PARA PRODUTO E SERVIÇO

A definição do preço adequado de venda de um produto ou serviço junto ao mercado, depende do equilíbrio entre o preço de mercado e o valor calculado, em função dos seus custos e despesas. O preço não deve se limitar a atrair novos clientes, e o valor deve cobrir o custo direto do serviço, somado às despesas variáveis e fixas proporcionais. Além disso, deve gerar lucro líquido.

COMO DEFINIR O PREÇO?

É necessário considerar dois aspectos: o mercadológico (externo) e o financeiro (interno). Pelo aspecto mercadológico, o preço de venda deverá estar próximo do praticado pelos concorrentes diretos da mesma categoria de produto e qualidade. Fatores como conhecimento da marca, tempo de mercado, volume de vendas já conquistado e agressividade da concorrência também influenciam sobre o valor do produto.

Já no caso do aspecto financeiro, o preço de venda deverá cobrir o custo direto da mercadoria/produto/serviço vendido, as despesas variáveis como as comissões de vendedores, por exemplo, e as despesas fixas, como aluguel, água, luz, telefone, salários, pró-labore. O saldo restante será o lucro líquido.

BUSQUE O EQUILÍBRIO

Se o preço estabelecido no mercado for menor que o encontrado a partir dos custos internos da empresa, será necessário recalcular os custos para avaliar a viabilidade da sua prática. Para achar o equilíbrio do preço de venda, a empresa deve diminuir custos diretos, despesas fixas ou ainda aceitar um lucro líquido menor.

COMO CALCULAR A PREVISÃO DE VENDAS DE PRODUTOS/SERVIÇOS?

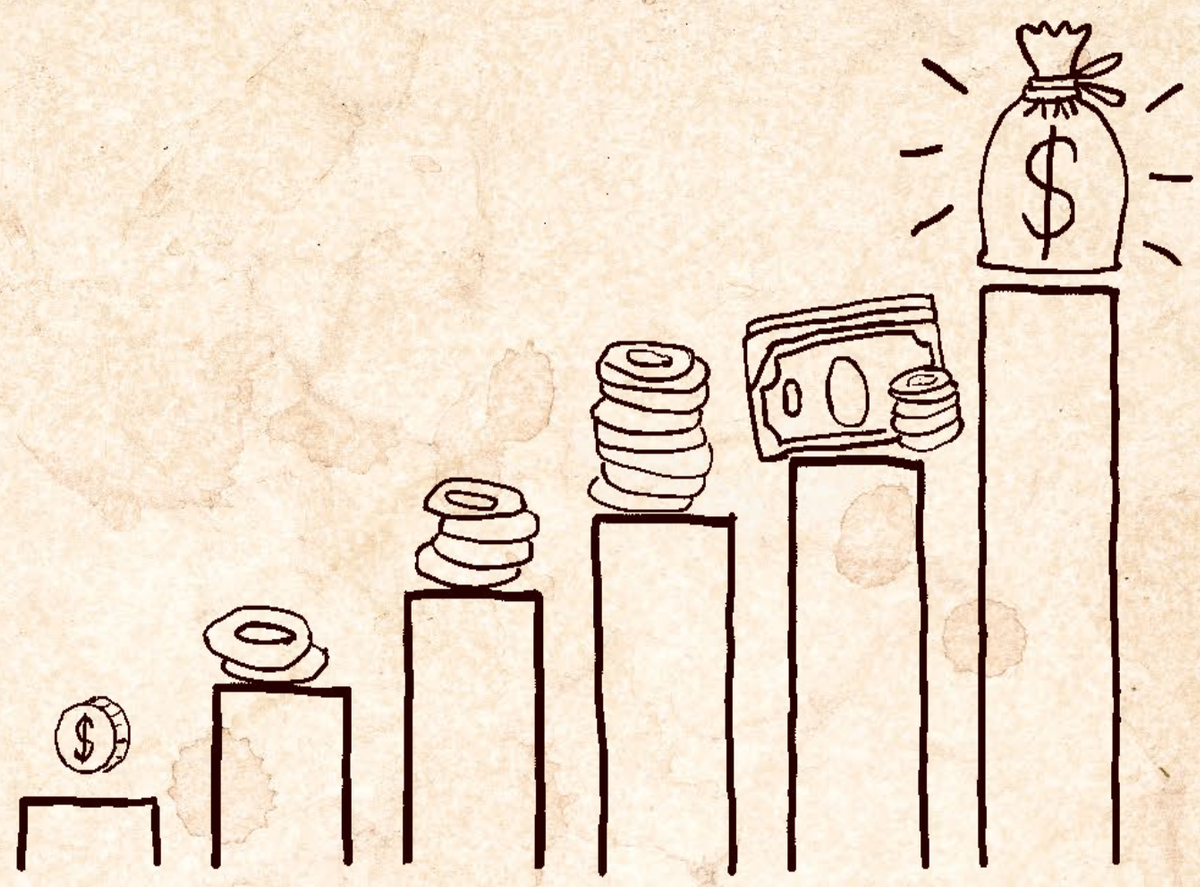
Analisar o comportamento das vendas realizadas em um determinado período e projetá-la para o mesmo período seguinte. Concorrência, produtos, novos hábitos de consumo e eventos especiais podem interferir nesta projeção, então é preciso ficar atento ao mercado.

Por meio de pesquisas de mercado, realizar um estudo da demanda que pode ser atendida pela empresa. Emprego, concorrência e novas empresas devem estar inseridas nessa avaliação.

A prioridade máxima na realização da venda é o convencimento do seu cliente, pois é ele quem determinará se realmente o seu preço é justo. Por isso, além de calcular o preço de venda de forma correta gerando lucros para a empresa, é necessário verificar o preço praticado pelos concorrentes.

PASSO 4

PRÓ-LABORE: O QUE É E COMO CALCULAR



Uma empresa MEI está inclusa no regime do Simples Nacional e é constituída por apenas um responsável. Para fazer parte do regime, o faturamento anual tem um valor limite de R$ 81 mil, o que significa um valor de R$ 6.750,00 ao mês. A partir destes dados, já é possível definir alguns parâmetros quanto ao Pró-Labore MEI.

Como o limite de faturamento anual é limitado, o valor do Pró-labore não pode ultrapassar o de R$ 6.750,00 no mês. Caso esse limite seja excedido, o empresário corre riscos de ser excluído do regime. Então, para definir o valor do pró-labore, o empresário precisa se organizar e elencar todas as despesas e necessidades da empresa.

Caso a sua análise do negócio te mostre que não dá para retirar o valor pretendido, não se apavore. Lembre que os lucros da empresa serão seus. Contudo, organização é o principal, então busque alinhar as contas para que elas não tomem uma grande parte do seu faturamento. Defina o valor que pretende retirar do pró-labore e trabalhe para que isto seja uma realidade na prática.

COMO NÃO VENDER FIADO

Parar de vender fiado pode evitar inadimplência, atrasos e até mesmo amizade desfeita, influenciando diretamente na melhoria dos seus negócios e otimizando a saúde das suas finanças. Mas para alguns comerciantes este é um grande diferencial para a sua pequena empresa. Por isso, é preciso que o varejista implante uma série de processos em seu setor de vendas, para que cada venda seja realizada com segurança e a empresa receba o pagamento do cliente.

DICAS PARA PARAR DE VENDER FIADO:

OFEREÇA MAIS DE UMA FORMA DE PAGAMENTO

Além do pagamento à vista, você pode sugerir outras opções, como boleto bancário, cartão de crédito ou débito, por exemplo. Em geral, é interessante informar ao cliente com delicadeza as alternativas para quitar o valor, mostrando outras possibilidades para ele.

PARCELE OS PAGAMENTOS DE ACORDO COM O VALOR

Busque não parcelar em muitas vezes produtos de baixo custo e deixe essa informação visível para todos que visitam o estabelecimento.

PEÇA ADIANTAMENTO DE PAGAMENTO

Essa entrada de dinheiro é uma garantia maior e pode minimizar os danos.

MOSTRE OS BENEFÍCIOS DE PAGAR À VISTA

O pagamento à vista com desconto, por exemplo, é um excelente incentivo para muitos clientes. Ninguém gostaria de pagar juros ou valores adicionais, então mostre aos consumidores quais são as vantagens de pagar na hora, começando pela economia no próprio bolso.

FIDELIZE NOVOS CLIENTES

Busque novos clientes que estejam de acordo com suas regras de pagamento. Atraia outros consumidores na internet ou até mesmo pelo boca a boca e não se esqueça: só é venda quando o cliente paga.

APRENDA A DIZER NÃO

Essa é uma das dicas mais importantes. Dizer não é complicado, mas existem formas de recusar o fiado sem constranger o cliente. Uma delas é colocar placas informando os tipos de cartão que você aceita. Se é um cliente antigo, converse pessoalmente, explicando que o fiado não está trazendo benefícios para a sua revenda.

PASSO 5

COMO MANTER UM BOM RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES

Uma das peças fundamentais para o sucesso de um empreendedor é o bom relacionamento com seus clientes e fornecedores, afinal eles são parte integrante de todo o processo produtivo. Fornecimentos ineficientes afetam diretamente o desempenho do negócio. Além disso, uma boa gestão de fornecedores permite estreitar relacionamentos e ganhar algumas vantagens para sua empresa.

CONFIRA ALGUMAS VANTAGENS DE TER UMA BOA RELAÇÃO COM FORNECEDORES:

PRAZOS DE ENTREGA E CONDIÇOES DE PAGAMENTO

Um bom relacionamento com os fornecedores também é a porta para negociações de prazo e preços. Prazos de entrega curtos podem colocar sua empresa um passo mais próxima da necessidade de grandes estoques, diminuindo riscos e perdas. As melhores condições de pagamento – seja um preço com desconto ou um parcelamento diferenciado – também podem reduzir o peso da matéria-prima sobre seus custos.

PLANEJAMENTOS DE LONGO PRAZO

Quando há um bom relacionamento entre a sua empresa e os fornecedores, você pode começar a pensar em um planejamento de longo prazo. Por exemplo, se o fornecedor provê um material que você usa constantemente, é possível programar compras futuras. Isso protege sua empresa contra variações de preços, flutuações econômicas e até mesmo contra atrasos na produção e entrega da matéria-prima.

CONFIANÇA E AMIZADE

Quer motivo melhor do que manter um ambiente de trabalho saudável? Quando a relação com o fornecedor é de confiança e amizade, mesmo que algum problema eventualmente apareça, ele pode ser resolvido através de uma conversa aberta. A relação não fica sob tensão, e a parceria não se desfaz na primeira dificuldade.

REPUTAÇÃO NO MERCADO

Quando sua empresa consegue manter uma boa relação com os fornecedores, ela ganha reputação positiva no mercado. Passa a ser vista como uma empresa com a qual é bom negociar. Essa reputação atinge tanto outros fornecedores como também os próprios clientes. É claro que o inverso também ocorre; se a sua empresa passa constantemente por problemas e desentendimentos com os fornecedores, ela pode ganhar uma má reputação, e perder oportunidades de negócio por causa da desconfiança do mercado.

EMPREENDER EM FAMÍLIA: COMO MELHORAR A RELAÇÃO E OS NEGÓCIOS

Empreender em família é gratificante, mas se torna um desafio para muitas pessoas. Ao mesmo tempo em que é de extrema importância ter alguém de confiança no momento de abrir seu próprio negócio, a convivência diária e o excesso de intimidade podem afetar a produtividade e até a postura profissional. Entretanto, é importante não confundir questões sentimentais com o lado profissional.

O lado bom de empreender com membros da família é bem intuitivo: são pessoas com os mesmos valores que você, há maior flexibilidade de horário e vocês já possuem uma relação de afeto.

OS CUIDADOS AO EMPREENDER EM FAMÍLIA

Não deixar o pessoal afetar o profissional (e vice-versa) é uma tarefa dificílima, especialmente se a empresa envolve muitos membros da família. Esse talvez seja o principal desafio dos negócios familiares. Conflitos são inevitáveis, mas neste caso podem afetar duas esferas de sua vida. Por isso vale a pena investir em uma boa governança (práticas de gestão que preservam os valores institucionais e os membros da empresa), em estabelecer regras claras e a posição de cada membro, além de precaver-se para conflitos futuros, que podem aparecer das mais diversas maneiras: filhos ou outros parentes que querem trabalhar na empresa, sucessão após aposentadoria ou morte do fundador, disputa de poder, divórcio, etc.

VEJA ALGUMAS DICAS PARA LIDAR COM SITUAÇOES DO DIA A DIA:

Estabeleça limites;

Saiba a sua função;

Enxergue as coisas sob diferentes pontos de vista;

Lute contra o ressentimento;

Não esqueça que também é importante se divertir e ter um ambiente de trabalho prazeroso;

Comunique-se.

SE VOCÊ AINDA NÃO É MEI, CONFIRA AS VANTAGENS

COBERTURA DO INSS

Com o CNPJ MEI você estará coberto pela Previdência com auxílio-doença, aposentadoria por idade ou invalidez, auxílio-maternidade e etc.

NOTA FISCAL MEI

Com o CNPJ MEI você poderá emitir Nota Fiscal Eletrônica.

IMPOSTO FIXO, MENSAL E BARATO

Você pagará no máximo R$ 55,90 por mês de impostos de seu CNPJ MEI.

CONTA BANCÁRIA EMPRESARIAL

Ao abrir MEI poderá ter conta jurídica e solicitar financiamentos.

FATURAMENTO MÁXIMO COM CNPJ MEI

MEI poderá faturar em média R$ 6.750/mês (R$ 81 mil em 1 ano).

MEI NÃO PRECISA DE CONTADOR

Controles simplificados do CNPJ MEI feito pelo próprio empreendedor.v

FUNCIONÁRIO DO MEI

Ao abrir MEI poderá registrar um empregado com tributação reduzida.

PASSO 7

FIQUE EM DIA COM SUAS OBRIGAÇÕES

1) Pague a mensalidade (Documento de Arrecadação Simplificada - DAS) em dia. O pagamento garante que você e sua empresa possam aproveitar os benefícios do MEI. Mas fique atento, após 02 (dois) anos-calendário sem realizar nenhum pagamento do imposto mensal (DAS) e sem entregar a Declaração Anual, poderá ocorrer o cancelamento automático do seu registro como MEI.

2) Faça o Relatório Mensal de Receitas Brutas. O Relatório Mensal é uma das obrigações do MEI, com ele você vai registrar mensalmente a receita de sua empresa.

3) Declare seu faturamento na Receita Federal uma vez por ano por meio da Declaração Anual Simplificada do MEI (DASN-SIMEI). Não há um faturamento mínimo exigido para ser MEI, no entanto há um faturamento bruto máximo, que é R$ 81 mil anuais, ou uma média de R$ 6.750,00 mensais. Comprove sua legalidade. Tenha sempre em mãos os seguintes documentos:

- Alvará de Funcionamento da Prefeitura (algumas atividades estão 5 dispensadas de alvará, verifique no seu município);
- Certificado da Condição de Microempreendedor Individual - CCMEI.
- CCM - Cadastro de Contribuinte Mobiliário - Exceto na cidade de São Paulo, nas demais cidades o MEI deverá fazer o cadastro mobiliário de sua empresa junto à Secretaria de Finanças onde sua empresa estiver cadastrada. Sem o CCM o MEI não consegue solicitar Nota Fiscal.

CHEGADA AO TESOURO

Evitar prejuízos e mau uso de recursos são motivos mais do que suficientes para cuidar das finanças do MEI. Recursos bem geridos são fundamentais para a boa saúde do negócio e a continuidade do empreendimento. Por isso, nossas dicas de organização e planejamento são a chave para o seu sucesso.

PARABÉNS! VOCÊ ALCANÇOU O TESOURO!

Com o conhecimento adquirido até aqui você será capaz de praticar a gestão financeira do seu negócio.

Chegou a hora de colocar a mão na massa! Aproveite essa oportunidade e conheça um kit de ferramentas para ajudar você a lidar com caixa, crédito, estoque, preço de venda, passivos e capital de giro.

Baixe aqui planilhas para facilitar a gestão do seu negócio.

Pratique a gestão financeira, analise as possíveis melhorias e siga construindo uma história de sucesso como dono do seu próprio negócio. Comece hoje a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre sempre de contar com o Sebrae quando precisar.

SEBRAE

© Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual
Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente
Jorge Khoury

Diretor Técnico
Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro
José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)
Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analistas
André Gustavo de Araújo Barbosa
Viviane Canna Brasil Sousa

Unidade de Atendimento Individual (UAIN)
Fernanda Gretz Pelegrini
Renata Cruz Marins

Analistas
Marília Oliveira Gonçalves
Brena Santos Queiroz

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica
Yayá Comunicação Integrada

SEBRAE

Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebrae.com.br **0800 570 0800**

Sebrae