

# Expresso MEI

## LEGISLAÇÃO

Mudanças na NF-e do MEI comerciante

## VENDAS

Instagram: aprenda a usar Reels e Stories para vender mais

## PASSO A PASSO

Cinco dicas práticas para aproveitar a Páscoa

## DESTAQUE

# MEI é obrigado a declarar IRPF? Evite preocupações

??????

??????

\$\$\$\$\$

\$\$\$\$\$



CAPA

# MEI precisa declarar IR? Tire essa dúvida de uma vez!



**T**udo ano bate aquela dúvida: **SERÁ QUE EU PRECISO DECLARAR O IMPOSTO DE RENDA?** A resposta é: depende! Ser Microempreendedor Individual (MEI) não o obriga automaticamente a enviar a declaração, mas alguns fatores podem inseri-lo na lista dos contribuintes que precisam prestar contas à Receita Federal.

O **Expresso MEI** deste mês vai descomplicar as regras para você não ficar na mão (ou na malha fina!).

## QUANDO O MEI É OBRIGADO A DECLARAR O IR EM 2025?

A Receita Federal não exige a declaração só porque você é MEI, mas caso se encaixe em alguma destas situações a seguir.

**Rendimentos tributáveis acima de R\$ 33.888,00** — se sua empresa recebeu mais que esse valor em 2024 (e esse dinheiro entrou em nome do seu CPF), você precisa declarar. Esse cálculo não é tão simples quanto parece. É preciso considerar todo o montante que entrou na empresa e subtrair os gastos. Para facilitar, utilize a **calculadora do Sebrae para saber se você precisa ou não declarar o IRPF**.

- **Rendimentos isentos/não tributáveis acima de R\$ 200 mil** — recebeu herança, doação ou lucros da empresa ou de aplicações financeiras? Se a soma passar desse valor, entrará na lista.
- **Vendeu bens (como carro ou imóvel) com lucro** — se vendeu um bem por um valor superior ao que comprou, com pagamento de imposto, precisará declarar.
- **Operou na Bolsa de Valores (ações, criptomoedas etc.)** — se movimentou mais de R\$ 40 mil ou obteve lucro tributável, a Receita vai querer saber.
- **Teve patrimônio acima de R\$ 800 mil** — se, no fim de 2024, seus bens (imóveis, carros, investimentos etc.) somaram mais que isso, será obrigatório declarar.
- **Atividade rural com receita bruta acima de R\$ 169.440,00** — se o seu negócio for no campo e passar desse valor, entrará na declaração.

**E mais:** se você mudou de país e voltou a morar no Brasil, optou por isenção na venda de imóvel ou tiver investimentos no exterior, também poderá ser obrigado a declarar.

## E CASO EU NÃO ME ENQUADRE EM NENHUM DESSES CASOS?

Se você não atingiu qualquer um desses limites, não será obrigado a enviar a declaração. Mas fique atento, pois, mesmo sem obrigação, poderá valer a pena declarar se quiser:

- comprovar renda para financiamentos ou empréstimos;
- recuperar restituições (se pagou algum imposto a mais);
- organizar o histórico financeiro.

## COMO TRANSFERIR OS RECURSOS DO MEI PARA A PESSOA FÍSICA?

O MEI pode transferir os recursos da empresa (CNPJ) para a pessoa física (CPF) de duas formas:

- **pró-labore (tributado no IR):** é um valor mensal fixo, geralmente determinado em um salário mínimo (**R\$ 1.412** em 2024);
- **distribuição de lucros (isento de IR):** parte do lucro que a empresa teve pode ser transferida sem pagar imposto, desde que respeite os percentuais permitidos por lei.

## Porcentuais isentos de IR sobre a receita do MEI:

- comércio, indústria e transporte de carga: **8%**;
- transporte de passageiros: **16%**;
- serviços em geral: **32%**.

## **COMO CALCULAR O VALOR QUE PODE SER TRANSFERIDO SEM PAGAR IR?**

Se o MEI quiser transferir todo o lucro que obteve, pode fazer isso de duas formas:

### **1 Sem contador (sem escrituração contábil):**

- some toda a receita de 2024;
- aplique o percentual de isenção (8%, 16% ou 32%);
- subtraia as despesas (ex.: impostos, aluguel, empregados);
- o que sobrar acima do valor isento deverá ser declarado como rendimento tributável.

**Exemplo:** um MEI prestador de serviço obteve R\$ 60 mil de receita em 2024. Ele poderá considerar R\$ 19,2 mil como lucro isento (R\$ 60.000 x 32%).

### **2 Com contador (com escrituração contábil):**

- um contador faz a contabilidade da empresa, registrando receitas e despesas e apurando o lucro efetivo;
- com isso, é possível distribuir todo o lucro como isento de IR.

Mesmo não sendo obrigatório contratar um contador, se quiser transferir todo o lucro do MEI sem pagar imposto, será necessário fazer a escrituração contábil da empresa.

### **Atenção ao prazo!**

A entrega da Declaração do IRPF 2025 (ano-base 2024) vai até 30 de maio. Se você se encaixa nas obrigatoriedades, não deixe para a última hora para evitar multas (que começam em R\$ 165,74).

Além disso, até 31 de maio, o MEI deve enviar a Declaração Anual para o Microempendedor Individual (DASN-Simei). Neste caso, a entrega é obrigatória para todos, mesmo que não tenha havido receita no ano passado. A multa mínima por atraso é de R\$ 50. Para declarar, acesse <https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATSP0/dasnsimei.app/Identificacao>. ●

QUER SABER?  
SENAC EAD!



PÓS-GRADUAÇÃO

ÚLTIMOS DIAS DE INSCRIÇÃO

LEGISLAÇÃO

# Novas regras para emissão de nota fiscal entram em vigor

MEI QUE VENDE OU COMPRA PRODUTOS TEM QUE SINALIZAR NOVO CRT E INFORMAR CFOPS



**O**s Microempreendedores Individuais (MEIs) que vendem produtos e emitem Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) ou Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica (NFC-e) precisam ficar atentos às novas regras, em vigor desde 1º de abril. As mudanças incluem um novo Código de Regime Tributário (CRT) e a obrigatoriedade de informar os Códigos Fiscais de Operações (CFOPs). Mas, calma, porque o valor do imposto não muda!

## O que mudou?

A principal novidade é a inclusão do CRT 4, um código exclusivo para os MEIs que vendem produtos. Antes, os microempreendedores usavam o mesmo código das microempresas (CRT 1), mas agora a Receita Federal terá um controle mais específico sobre as transações feitas por MEIs.

Outra mudança importante é a obrigatoriedade dos CFOPs, que identificam o tipo de transação — como venda, devolução ou remessa.

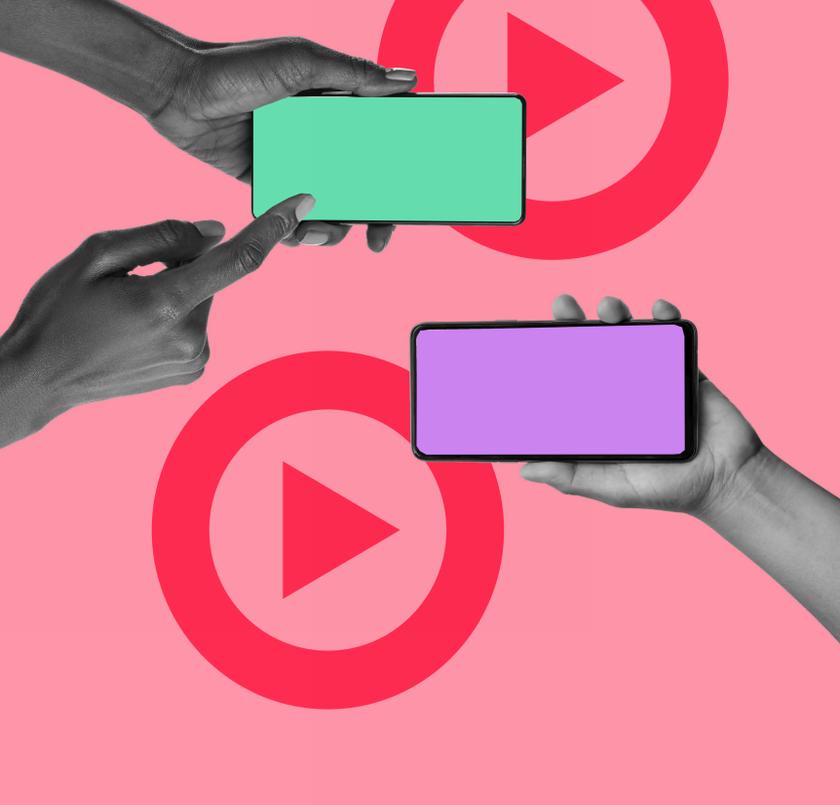
Se o MEI não informar o CRT 4, a nota poderá ser invalidada ou até gerar risco de desequilíbrio.

## O imposto vai aumentar?

Não! O valor da contribuição mensal do MEI continua o mesmo. As alterações são apenas para padronizar e facilitar a fiscalização. ●

VENDAS

# Saiba como usar Reels e Stories para vender mais no Instagram



**S**e você ainda não está usando Reels e Stories no Instagram para crescer, está perdendo uma oportunidade de ouro! Essas ferramentas são grátis, fáceis de usar e muito poderosas para atrair clientes e aumentar as vendas.

E o melhor: o algoritmo da rede social privilegia quem usa Reels e Stories, ou seja, o seu conteúdo pode chegar a muito mais gente sem gastar nada com anúncios. Venha aprender como dominar essas estratégias!

## 1 REELS: O SEGREDO PARA VIRALIZAR E VENDER MAIS

Hoje, os Reels (aqueles vídeos curtos) são a melhor forma de ganhar visibilidade no Instagram. E o MEI pode usá-los de vários jeitos, como:

- **produto em ação** — faça um vídeo rápido mostrando como o seu item funciona ou como resolve um problema. Exemplo: se vende bolos, apresente o processo de decoração ou um cliente satisfeito;
- **dicas rápidas do seu nicho** — se você é barbeiro, ensine a cuidar da barba; se vende plantas, mostre como regar corretamente. Conteúdo útil dá mais engajamento;
- **tendências e desafios** — fique de olho nos áudios e efeitos que estão bombando e adapte para o seu negócio. Humor e criatividade chamam a atenção;
- **legendas e *hashtags*** — nem todo mundo assiste com som, então, insira legendas. E não esqueça das *hashtags* (#MEI, #Empreendedorismo, #ProdutosLocais).

## 2 STORIES: ENGAJE O PÚBLICO E VENDA MAIS

Os Stories (aqueles posts que somem em 24 horas) são ótimos para criar urgência e interação. Veja, a seguir, como usar.

- **Promoções relâmpagos** — anuncie um desconto só para quem responder em uma hora ou compartilhar o seu Story. Ex.: “HOJE, SÓ 20% OFF no PIX! Chama na DM”.
- **Enquetes e perguntas** — use os *stickers* de pergunta ou votação para saber o que o público quer. Ex.: “Qual cor você quer ver na próxima coleção?”.
- **Links diretos** — se tiver mais de mil seguidores (ou um perfil verificado), use o Swipe Up a fim de direcioná-los para o seu site ou WhatsApp.
- **Faça um *test drive* do produto** — mostre clientes usando o seu produto ou um vídeo seu explicando os benefícios do item.

## 3 DICAS EXTRAS PARA TURBINAR OS RESULTADOS

- **Seja consistente** — poste pelo menos três vezes por semana para manter o público engajado.
- **Interaja com quem comenta** — responda rápido para criar conexão e fidelizar clientes.
- **Use os *insights* do Instagram** — identifique os conteúdos que performam melhor e repita o que der certo.
- **Teste formatos diferentes** — vídeos, fotos, Boomerangs, GIFs... Variar mantém o *feed* interessante.

Com Reels e Stories, você pode aumentar o alcance, engajar o público e fechar mais vendas sem gastar nada. O segredo é ser autêntico, criativo e constante. ●

PASSO A PASSO

# As 5 dicas definitivas para ‘bombar’ as vendas na Páscoa



A Páscoa — que, neste ano, será celebrada em 20 de abril — sempre é uma boa oportunidade para o Comércio, pois além de movimentar as vendas de alimentos específicos, acaba estimulando outros segmentos a criarem iniciativas relacionadas à data, como promoções e decoração da loja física e/ou do e-commerce e parcerias com empresas de alimentos para oferecer produtos combinados a ovos de chocolate, por exemplo.

**Confira pontos fundamentais a seguir.**

## 1 DECORAÇÃO

Cativar o consumidor com decoração temática faz toda a diferença. Se o seu negócio é físico, adapte a fachada e a vitrine com temas pascais, como ovos, coelhos e cenouras. Itens que evidenciem a marca e, ao mesmo tempo, proporcionem uma experiência agradável ao cliente são observações importantes.

Isso vale, da mesma forma, para as vendas online. Em um portal de e-commerce, é importante lançar mão de elementos que deem a mesma sensação aos consumidores virtuais.

## 2 PROMOÇÕES

Para empresas que não sejam do setor alimentício, a data pode servir de **ISCA** para promoções.

Existem muitas iniciativas promocionais a serem consideradas, como a oferta gratuita de algum item ou acessório na compra de um determinado produto ou serviço. Outra ação interessante é a oferta de uma versão diferenciada do mesmo produto, em edição limitada, que tenha a ver com a temática da ocasião.

Brindes, cupons de descontos progressivos, sorteios e descontos em compras acima de um determinado valor também são exemplos de ações bem-vindas.

## 3 PARCERIAS

Firmar parcerias com empresas que vendam produtos típicos da Páscoa também é uma boa estratégia para alavancar as vendas. Crie promoções como **COMPRE O PRODUTO ‘X’ E GANHE UM OVO DE CHOCOLATE DE 250 GRAMAS** ou **COMPRE O PRODUTO E ‘Y’ E CONCORRA A UM OVO DE 1 QUILO**.

## 4 AÇÕES CRIATIVAS

Beneficie-se da magia da data para ações de publicidade. Crianças adoram brincar de gincana, do tipo **ACHE O COELHO** ou **CAÇA AOS OVOS**. Nas redes sociais, na página de vendas ou na loja física, o empreendedor também pode aderir à brincadeira e engajar os clientes.

## 5 DIVULGAÇÃO

Estruturada toda a operação, uma divulgação adequada, em veículos estrategicamente selecionados, será a chave para o êxito da campanha. Atualmente, as mídias digitais são fortes aliadas para quem busca alcançar o público-alvo sem precisar aplicar grandes recursos financeiros. Crie imagens temáticas com produtos ou serviços oferecidos para criar o clima da Páscoa. ●

PERGUNTE AO CONSULTOR

# O PIX por aproximação é uma boa solução para o varejo?



**S**e você ainda não conhece o PIX por aproximação, prepare-se para dar um *up* nas vendas. Essa novidade promete agilizar os recebimentos, aumentar a segurança e deixar os clientes mais satisfeitos — tudo isso sem filas, sem cartão e sem estresse!

A tecnologia, que já está disponível desde o início de março, pode ser o diferencial que a sua loja, o seu bar ou o seu mercadinho precisava.

## COMO O PIX POR APROXIMAÇÃO FUNCIONA? (É MAIS FÁCIL DO QUE VOCÊ IMAGINA!)

**Antes, o cliente precisava:**

- ☰ abrir o app do banco;
- 🔒 digitar senha ou usar biometria;
- 📷 escanear um código QR.

Agora? É só aproximar o celular da maquininha e PRONTO! Pagamento feito em segundos.

Para quem vende, as vantagens são claras:

- mais agilidade no caixa — adeus filas! O pagamento é instantâneo, igual cartão *contactless*, mas sem taxa;
- menos fraude — sem código QR falso, sem golpe do **PIX COPIADO**;
- dinheiro na hora — cai direto na conta, sem esperar dias (como no cartão);
- mais clientes — quem não ama pagar mais rápido e sem burocracia?

## COMO O SEU CLIENTE VAI USAR? (E COMO VOCÊ PODE DIVULGAR?)

O consumidor só precisa:

- ☰ ter um celular com NFC (quase todos os smartphones novos têm);
- 📄 cadastrar o PIX na carteira digital (Google Wallet, por enquanto);
- ➡️ aproximar o celular da maquininha.

## DICA PARA O LOJISTA

- Cole um adesivo **ACEITAMOS PIX POR APROXIMAÇÃO** na porta e no caixa.
- Treine a equipe para explicar como funciona (é superfácil).
- Faça um Stories no Instagram mostrando a novidade.

## E aí, vale a pena?

Sem dúvida! Se o seu comércio for movimentado (como padarias, lojas de roupas e *food trucks*), essa tecnologia pode acelerar as vendas, sem custo extra e com mais segurança e clientes felizes. Quer coisa melhor?

## KELLY CARVALHO,

assessora técnica da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)

**FECOMERCIO**  SP

**PUBLICAÇÃO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS,  
SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO**

---

**PRESIDENTE**

**ABRAM SZAJMAN**

**PRESIDENTE EM EXERCÍCIO**

**IVO DALL'ACQUA JÚNIOR**

**SUPERINTENDENTE**

**ANTONIO CARLOS BORGES**

**ASSESSORIA TÉCNICA**

**ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR,  
EDUARDO PASTORE, REINALDO MENDES  
E SARINA SASAKI MANATA**

**COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO TUTU**

**DIRETOR DE COMUNICAÇÃO**

**INTEGRADA DEMIAN RUSSO**

**DIRETORES CRIATIVOS CLARA VOEGELI**

**E DEMIAN RUSSO**

**EDITOR LUCAS MOTA**

**TEXTO CAMILA SILVEIRA E FILIPE LOPES**

**REVISÃO FLÁVIA MARQUES**

**DIRETORA DE ARTE CAROLINA LUSSER**

**EDITORES DE ARTE DÉBORA FARIA,**

**JOÉLSON BUGGILLA E PAULA SECO**

**DESIGNERS JÔNIA CAON,**

**ANNIMA DE MATTOS E ALBERTO LINS**

**FALE COM A GENTE**

**PUBLICACOES@FECOMERCIO.COM.BR**

**WWW.FECOMERCIO.COM.BR**