

LEGISLAÇÃO

DAS fica mais caro a partir de fevereiro

PASSO A PASSO

Novas regras para a emissão de nota fiscal

PERGUNTE AO CONSULTOR

Os pagamentos via PIX
serão monitorados e taxados?

DESTAQUE

Engate
a 5^a marcha
e transforme
as redes sociais
em máquinas
de vendas



CAPA

Cinco estratégias para o MEI vender mais em 2026

APRENDA A UTILIZAR AS REDES SOCIAIS COMO UM BRAÇO EXPERIENCIAL DO SEU NEGÓCIO E FOCUE NO ATENDIMENTO PERSONALIZADO PARA ATRAIR OS CLIENTES MAIS EXIGENTES



Com o consumidor brasileiro mais digital, criterioso e exigente por personalização, o ano exige que o Microempreendedor Individual (MEI) refine a abordagem para crescer. A chave está na integração perfeita entre o atendimento humano e a eficiência digital. O boletim **Expresso MEI** de fevereiro separou 5 dicas infalíveis para se adaptar e vender mais em 2026.

1 DA VITRINE PARA O CATÁLOGO NAS REDES SOCIAIS

Não basta estar nas redes sociais, é preciso transformá-las em uma extensão experiencial do seu negócio. Para 2026, o MEI deve:

- usar o Instagram e o TikTok para mostrar os bastidores da empresa, o processo de criação e depoimentos reais em vídeo. Isso humaniza e valoriza o trabalho realizado pelo pequeno negócio, que, ao contrário das grandes companhias, pode se dedicar à realização de um atendimento mais próximo do consumidor;
- criar um catálogo digital sempre atualizado no WhatsApp Business ou em um link no perfil (como no Linktree), com preços, condições e formas de pagamento claras;
- utilizar funcionalidades de venda direta dentro das próprias plataformas (como o Instagram Shopping) para reduzir etapas até a compra.

2 ATENDIMENTO HÍBRIDO

O consumidor quer a praticidade do digital com a confiança do presencial. Para isso:

- ofereça agendamento online para serviços presenciais (consultas, reparos, entregas etc.), usando ferramentas gratuitas como o Google Agenda;
- no atendimento físico, colete o contato (com consentimento) para enviar novidades e ofertas personalizadas por WhatsApp;
- use o canal digital para pós-venda: depois do atendimento presencial, envie uma mensagem perguntando pela satisfação, criando um ciclo de fidelização.

Se o seu negócio é 100% digital, deixe o diálogo direto com os clientes sempre aberto, seja pelas redes sociais, seja pelas plataformas de marketplace. Crie um formato de linguagem claro e profissional para tirar as dúvidas antes da finalização da compra, durante a entrega e para coletar o feedback no pós-venda.

3 CONTEÚDO QUE EDUCA E CONVERTE

Em 2026, vender é também educar. Posicione-se como especialista:

- crie conteúdos que solucionem dúvidas do seu público. Ex.: uma costureira pode postar dicas rápidas de cuidados com tecidos ou um técnico em celulares pode explicar como prolongar a bateria;
- utilize formato de vídeos curtos (Reels, Shorts etc.) para demonstrar rapidamente a qualidade do seu serviço ou produto;
- esse conteúdo gera confiança e faz o cliente pensar em você quando precisar daquela solução.



PAGAMENTOS FACILITADOS E PERSONALIZADOS

A flexibilidade no pagamento é um diferencial decisivo:

- além do PIX, ofereça pagamento por link e possibilidade de parcelamento via maquininha ou soluções digitais;
- para clientes recorrentes, crie planos ou pacotes personalizados (ex.: manutenção trimestral com 10% de desconto ou na compra de dois produtos, o terceiro tem desconto);
- comunique claramente todas as opções nas redes sociais e na página do produto nos marketplaces.



DADOS SIMPLES PARA DECISÕES INTELIGENTES

Use ferramentas gratuitas para entender e engajar o seu cliente:

- monitore as estatísticas das redes sociais com soluções gratuitas — como o Google Analytics, o Meta Business Suite (para Facebook e Instagram), o Buffer, o X Analytics, o YouTube Studio ou o LinkedIn Page Analytics — para identificar os melhores horários de postagem e os conteúdos com mais interação;
- peça feedback específico após cada serviço (“O que você mais gostou?”);
- organize uma lista simples no Excel ou em ferramentas como o Notion para anotar preferências de clientes recorrentes (ex.: “Cliente X prefere atendimento na terça-feira” ou “Cliente Y sempre compra o produto A”). Essa atenção aos detalhes cria uma experiência única e memorável.

O MEI que souber aliar a agilidade e o alcance do digital com o toque pessoal e a confiança do presencial terá a fórmula para se destacar. O objetivo é construir relacionamentos, e não apenas fechar vendas. Comece a planejar agora, teste essas estratégias e adapte-as à realidade do seu negócio. O futuro do empreendedorismo é híbrido, personalizado e humano. ●

TREINAMENTOS CUSTOMIZADOS PARA EMPRESAS

Cursos presenciais e a distância



QUER SABER?
SENAC!

saiba mais



ATENDIMENTO
CORPORATIVO

VENDAS

Atenção ao novo valor do DAS em 2026

COM O REAJUSTE DO SALÁRIO
MÍNIMO DE R\$ 1.518 PARA R\$ 1.621,
A CONTRIBUIÇÃO MENSAL DO MEI
VAI AUMENTAR A PARTIR DE FEVEREIRO



Os MEIs devem estar atentos às alterações nos valores da contribuição mensal — o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) — que entraram em vigor em 2026. As mudanças impactam tanto os MEIs em geral quanto os MEIs caminhoneiros. Confira os detalhes a seguir.

Novos valores da contribuição

MEI geral: o valor passou de R\$ 75,90 para R\$ 81,05, correspondendo a 5% do salário mínimo.

MEI caminhoneiro: o valor foi ajustado de R\$ 182,16 para 194,52, correspondendo a 12% do salário mínimo.

Forma de pagamento

O pagamento é realizado por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), que inclui:

- a Contribuição previdenciária (INSS);
- os impostos aplicáveis à atividade do MEI, como ICMS e ISS.

Prazos e emissão do DAS

Vencimento: todo dia 20 de cada mês.

Primeiro pagamento com novo valor: fevereiro de 2026, referente à apuração de janeiro.

Como emitir o DAS:

- pelo Portal do Simples Nacional;
- pelo aplicativo MEI, disponível para iOS e Android.

É possível pagar por diversas formas, como boleto, PIX, débito automático, entre outras opções.

Acréscimos por atividade

MEIs que atuem no Comércio e na Indústria (ICMS): acréscimo de R\$ 1 no DAS.

Prestadores de serviço (ISS): acréscimo de R\$ 5.

MEIs com atividades mistas (Comércio e Serviços): acréscimo total de R\$ 6.

A importância da regularidade

Manter o pagamento do DAS em dia garante:

- cobertura previdenciária, como aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade;
- emissão de notas fiscais;
- regularidade do CNPJ;
- empréstimos com taxa de juros menores (microcrédito).

Para evitar atrasos, é recomendável utilizar o débito automático ou configurar lembretes no aplicativo MEI.

Fique atento aos novos valores e organize o planejamento financeiro para continuar aproveitando os benefícios de ser um MEI. ●

PASSO A PASSO

Nova regra na nota fiscal pode travar o seu dinheiro

CONFIRA UM PASSO A PASSO E NÃO CORRA RISCOS DE ATRASAR OU IMPEDIR O RECEBIMENTO DOS PAGAMENTOS PELOS SERVIÇOS PRESTADOS OU PELOS PRODUTOS VENDIDOS



Todo MEI precisa conhecer a mudança importante no sistema de emissão de notas fiscais que entrou em vigor. Se não seguir as novas regras, o empreendedor pode ter o recebimento dos seus serviços bloqueado ou atrasado. Mas não precisa se preocupar! O boletim **Expresso MEI** explica de forma simples como se adaptar e garantir que o seu dinheiro chegue sem problemas.

O governo federal alterou algumas exigências na hora de emitir a nota. O objetivo é identificar melhor o tipo de serviço prestado. Se o empreendedor preencher errado algum campo, a nota pode ser rejeitada na hora — e isso segura o pagamento. O segredo para evitar dores de cabeça é configurar o seu cadastro no sistema corretamente, utilizando como base as informações registradas na abertura do MEI. Em caso de dúvida, consulte o Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI) ou o Cartão CNPJ.

PASSO A PASSO SEGURO PARA EMITIR A NOTA

Acesse o lugar certo

Sempre emita as notas pelo [Portal da Nota Fiscal](#) de Serviço Eletrônica. É lá que você estará dentro das regras.

Cuidado com os dados do cliente

Preencha corretamente as informações de quem está contratando o seu serviço (o “tomador”). Dados errados ou incompletos fazem o sistema barrar a nota.

Atenção redobrada na configuração

Na hora de criar a nota, fique de olho em três pontos principais:

código do serviço: você deve escolher o código que descreve exatamente o que fez. Usar o código errado é um dos maiores motivos para problemas;

tributação municipal: confirme as regras da cidade onde o serviço será realizado. Dependendo do serviço prestado fora da sede do MEI (reforma ou limpeza, por exemplo), o sistema pode impedir a emissão da nota fiscal;

dados do tomador do serviço: é fundamental ter os dados completos dos clientes tomadores do serviço.

Quais são os campos novos?

O sistema agora pede algumas informações de forma mais específica. Prestar atenção a isso é a garantia de que tudo vai fluir. Olha só o que não pode errar:

Código LC 116: é a lista que classifica o seu serviço (consultoria, reforma etc.). Escolha o correto para evitar que o imposto seja retido indevidamente;

dados do tomador (quem paga): nome completo, CPF (ou CNPJ) e endereço. Tudo deve estar certinho para o boleto ou o comprovante ser gerado sem erro;

valor da operação: preencher corretamente vai garantir que receba o valor correto, além de ser importante para controlar se não está ultrapassando o limite anual de faturamento como MEI.

Antes de começar, prepare isso aqui...

Para configurar o seu perfil e emitir as notas sem parar para procurar documentos, tenha em mãos:

- o seu certificado digital ou a senha do Gov.br (nível Prata ou Ouro);
- o CNPJ e o endereço completo do seu MEI atualizados;
- a descrição e os códigos dos serviços que você costuma prestar;
- um e-mail válido que você use (para receber os avisos do sistema);
- dados do cliente, CNPJ (para empresas) ou CPF (para pessoas físicas);
- endereço completo e e-mail de contato.

Seguindo esse roteiro, você atualiza o seu cadastro e emite as suas notas em poucos minutos, com segurança e sem burocracia. ●

PERGUNTE AO CONSULTOR

Receita Federal desmente ‘fake news’ sobre taxaço do PIX

ALÉM DE CONFUNDIR, RUMORES QUE CIRCULAM NAS REDES SOCIAIS PODEM LEVAR A POPULAÇÃO A CAIR EM GOLPES E SOFRER PREJUÍZOS FINANCEIROS



Já é habitual, no início do ano, nos depararmos com notícias falsas sobre uma possível taxaço do PIX — o principal meio de pagamentos do Brasil —, que não só gera insegurança nas pessoas como também atrapalha os negócios.

Em resposta a uma nova onda de informações falsas que circulam nas redes sociais, a Receita Federal emitiu um comunicado para desmentir rumores sobre a suposta tributação e o monitoramento em tempo real das movimentações feitas via PIX. A mensagem da autoridade fiscal é contundente: **não existe e é proibido por lei tributar o PIX ou qualquer movimentação financeira.**

De acordo com a Receita, a Constituição Federal brasileira veda explicitamente a criação de impostos sobre movimentações financeiras. Portanto, a narrativa de que o PIX está sendo taxado não procede.

A verdade por trás da Instrução Normativa

O alvo central das *fake news* tem sido a **Instrução Normativa RFB 2.278**, de 2025. Descontextualizada, é apresentada nas redes como a “prova” de que o governo começaria a monitorar cada transferência para cobrar impostos.

A Receita esclarece que a norma não tem absolutamente nada a ver com tributação. Na realidade, apenas estende para as *fin-techs* — empresas de tecnologia que oferecem serviços financeiros — as mesmas obrigações de transparência e comunicação de operações suspeitas que já valem há décadas para bancos tradicionais.

O objetivo, segundo a autoridade, é puramente o combate ao crime. A medida visa fechar uma brecha que poderia ser explorada por organizações criminosas para lavagem de dinheiro e ocultação de patrimônio.

Combustível para golpes e crime organizado

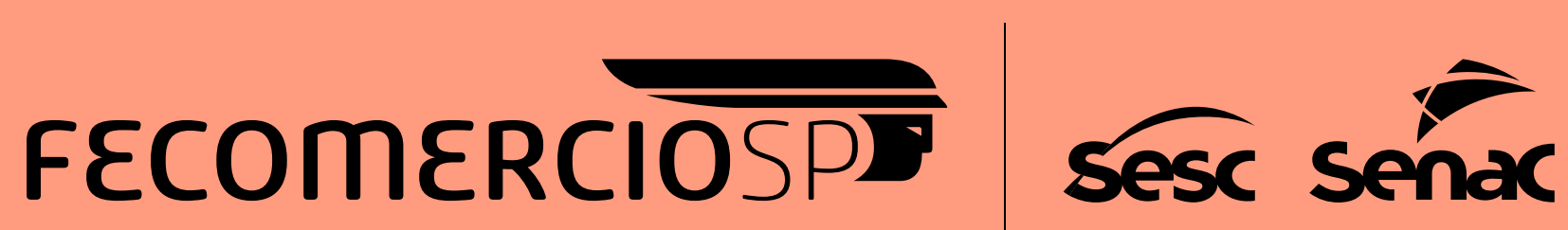
O posicionamento da Receita explica as consequências da disseminação dessas mentiras. A autarquia afirma que as notícias falsas são perigosas e têm o objetivo de “enganar as pessoas e atender aos interesses do crime organizado”.

Ainda segundo a Receita, no momento em que esse pânico financeiro é espalhado, criminosos se aproveitam para agir. Eles enviam mensagens falsas, anúncios enganosos e até ligações (uma prática conhecida como *spoofing*) tentando coagir vítimas assustadas com a mentira da “taxação do PIX”.

A **Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)** reforça que os empresários devem buscar informações apenas em fontes oficiais e não compartilhar conteúdos duvidosos, que apenas servem para alimentar o caos e prejudicar a segurança de todos. ●

ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR,

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



EXPRESSO MEI

EDIÇÃO Nº 68 | FEVEREIRO DE 2026

BOLETIM MENSAL | PUBLICAÇÃO DA FECOMERCIO-SP

PRESIDENTE

ABRAM SZAJMAN

PRESIDENTE EM EXERCÍCIO

IVO DALL'ACQUA JÚNIOR

SUPERINTENDENTE

ANTONIO CARLOS BORGES

ASSESSORIA TÉCNICA

ANA PAULA LOCOSELLI, FABIO CORTEZZI,
FERNANDO ANTONIO ALVES DE SOUSA
JÚNIOR E THIAGO CARVALHO

GESTÃO DE COMUNICAÇÃO + JORNALISTA RESPONSÁVEL

LUCAS MOTA MTB 46.597/SP

EDIÇÃO E REDAÇÃO

FILIPE LOPES MTB 0074103/SP

REVISÃO

FLÁVIA MARQUES

DIREÇÃO DE ARTE

CAROLINA LUSSER

PROJETO GRÁFICO

ALBERTO LINS

DIAGRAMAÇÃO

ANNIMA DE MATTOS