#59 MAIO 2025 informativo empresarial FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

GESTÃO

Ache o equilíbrio entre as contas pessoais e da empresa

PASSO A PASSO

Contrata+Brasil traz oportunidades para a prestação de serviços

PERGUNTE AO CONSULTOR

Chegou a hora! Aprenda a fazer a declaração anual do MEI

DESTAQUE

De chapéu de palha e caixa cheio: dicas infalíveis para aproveitar o período de festas juninas!

CAPA

Confira 5 dicas juninas para o MEI vender mais

O São João está chegando — e se você acha que essa festa é só para quem vende quentão e pé de moleque, está enganado! A temática junina é uma mina de ouro para todo tipo de Microempreendedor Individual (MEI), do artesão ao prestador de serviços.

Eventos promocionais, como festas temáticas e descontos especiais em produtos típicos, podem atrair clientes e turbinar as vendas. Parcerias com influenciadores digitais e ações de marketing nas redes sociais também são estratégias efetivas para dar mais visibilidade à sua marca durante esse período festivo.

Quer aproveitar o clima de arraial para esquentar as vendas? Confira as dicas que o **Expresso MEI** de maio preparou que valem para qualquer negócio.

1 PRODUTOS OU SERVIÇOS COM 'CARA DE SÃO JOÃO'

Não vende comida? Sem problemas! Durante todo o mês de junho, adapte os canais da empresa com elementos juninos, como bandeirinhas coloridas, fogueira, chapéu de palha, pipoca, entre outros. Por exemplo, se a marca conta com redes sociais ou um site próprio, poste fotos, figuras ou vídeos com os temas em conjunto com promoções dos produtos ou serviços que a empresa oferece.

Para os negócios que vendem em estabelecimentos físicos, abuse da decoração e de brindes deliciosos, como paçoquinha, pé de moleque e maçã do amor.

2 OLHO NO ESTOQUE

Antes de iniciar qualquer ação promocional, o primeiro passo é analisar o estoque de produtos disponíveis para escolher o público-alvo das promoções. Ponha os custos de fabricação (ou aquisição), o frete e todos os gastos na ponta do lápis para entender quanto de desconto é possível oferecer.

3 SEJA CRIATIVO

Caso o seu estoque esteja cheio de itens encalhados do Dia das Mães ou do Dia dos Namorados, aproveite a data para negociá-los por meio de promoções criativas. O empreendedor pode fazer uso do tradicional correio elegante para vender produtos "conjuntos". Por exemplo: "Compre este perfume e, com um acréscimo no valor, presenteie a pessoa amada com outro produto ou com um vale-compras da loja".

Que tal uma "Promoção Quadrilha" (com descontos que aumentam conforme mais gente compra junto) ou um "Desconto Espantalho" (itens selecionados com preços "assustadoramente baixos")? Use a criatividade no nome e na oferta para chamar a atenção!

4 'REAQUEÇA' CONTATOS

A ocasião é uma ótima oportunidade para reativar o contato com clientes inativos que estejam há algum tempo sem consumir produtos da loja. Mande uma mensagem de texto ou grave um vídeo curto informando sobre as novidades do mês. Caso a maior parte dos consumidores faça parte da clientela presencial, aposte em panfletos e no contato pessoal para informá-los sobre as oportunidades.

5 PARCERIAS 'CASAMENTO NA ROÇA'

Caso o seu negócio não tenha grandes apelos promocionais para a data, faça parcerias com outras empresas para oferecer produtos ou serviços — e até mesmo lançar promoções e sorteios de prêmios. Por exemplo, uma loja que venda produtos de beleza pode fazer parceria com uma doceria para oferecer uma paçoca de baixa caloria como brinde; ou uma costureira pode fornecer roupas e adereços temáticos para um fotógrafo incrementar um "ensaio caipira". O resultado será positivo para todas as partes: exposição cruzada e clientes mais satisfeitos!

Com criatividade e estratégia, qualquer MEI pode pegar carona no clima junino para vender mais — seja consertando celulares, seja vendendo roupas, seja oferecendo cursos online. O segredo é entrar no espírito da festa.

Quer fortalecer sua carreira?

QUER SABER?

SENAC!

PÓS-GRADUAÇÃO

VOCÊ TEM NOS CURSOS DO SENAC ATÉ 50% DE DESCONTO

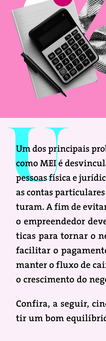
Confira as condições no site.

INSCREVA-SE JÁ

Senac

GESTÃO

Como separar as contas pessoais e se equilibrar financeiramente?



Um dos principais problemas de empreender como MEI é desvincular as finanças entre as pessoas física e jurídica, já que, muitas vezes, as contas particulares e empresariais se misturam. A fim de evitar sustos no fim do mês, o empreendedor deve adotar medidas práticas para tornar o negócio mais eficiente, facilitar o pagamento de contas e dívidas, manter o fluxo de caixa saudável e projetar o crescimento do negócio.

Confira, a seguir, cinco passos para garantir um bom equilíbrio financeiro.

1 PLANEJAMENTO

Para saber se o negócio está obtendo bom desempenho — e se você está gastando mais do que recebendo —, é preciso fazer as contas. O primeiro passo é pôr na ponta do lápis (ou na tabela do Excel) todos os gastos do dia a dia, como contas fixas (água, luz, internet, telefone, aluguel etc.) e todos os serviços essenciais para manter a empresa funcionando.

Se utiliza veículo próprio, devem entrar na equação os gastos com manutenção, gasolina, seguro, taxas e tributos, como o Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA). Caso fabrique algum produto, considere todas as despesas com insumos, embalagens, fornecedores, entre outros.

Por meio de uma visão mais ampla das finanças, é possível fazer previsões futuras e evitar situações inesperadas ou, até mesmo, momentos de baixo faturamento ou sazonalidade. Além disso, o controle financeiro permite que o empreendedor crie metas a serem alcançadas, como o tempo necessário para quitar um empréstimo (se tiver), aumentar o lucro em alguns meses ou expandir o mercado.

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) disponibiliza uma planilha pronta para preencher com os seus dados e controlar as finanças. Baixe gratuitamente aqui.

2 APRENDA A ANALISAR OS DADOS

Com as informações sobre despesas e receita disponíveis, é possível entender o andamento do negócio e traçar estratégias mais assertivas para melhorar as vendas e a gestão financeira. Se a empresa não estiver registrando o lucro desejado, talvez seja a hora de diversificar os produtos ou serviços oferecidos, ou mudar a estratégia de marketing para atingir o público-alvo.

Os números também demonstram se os preços estão de acordo com a concorrência, com o mercado atual e com a procura. Caso perceba que os valores não estão compatíveis, reavalie a precificação.

3 PREÇO JUSTO

Uma das formas mais comuns de precificar produtos é por meio do cálculo do *markup*, isto é, um índice multiplicador aplicado sobre o custo de uma mercadoria para a definição do preço de venda.

Esse índice garante a cobertura de todos os custos (fixos e variáveis) e a margem de lucro, tornando a gestão mais fácil. Além de garantir mais segurança nas negociações, por meio dessa ferramenta o empreendedor consegue estabelecer limites para descontos de tudo o que comercializa, evitando que a empresa adote uma estratégia equivocada e sofra prejuízo.

O índice é composto pelos Custos Fixos (CFs), Custos Variáveis (CVs) e pela Margem de Lucro estimada (ML). O resultado será multiplicado pelo preço de custo para a definição do preço de venda. Assim, o índice é dado pela fórmula a seguir.

Markup = 100 / [100 – (%CV + %CF + %ML)]

Os CVs estão ligados ao volume de produção ou de venda — ou seja, quanto maior a venda ou a produção, maiores serão os custos variáveis.

Já os CFs não estão relacionados à venda, pois não variam de acordo com o volume produzido/vendido. Aqui, são contempladas as despesas financeiras, administrativas e comerciais, entre outras.

A ML, por sua vez, é o porcentual que se espera ganhar sobre o preço unitário de cada produto. A empresa pode adotar uma margem de lucro única para todos os produtos ou uma margem diferenciada para cada um.

Após descobrir o *markup*, deve-se multiplicá-lo pelo Preço de Custo do Produto (CP), ou seja, o valor que se paga para adquirir o produto do fornecedor. O resultado, enfim, mostra o preço de venda da mercadoria (*markup* × CP).

4 ATENÇÃO AO FLUXO DE CAIXA

O tão temido fluxo de caixa nada mais é do que a relação de todo o dinheiro que entra e sai da empresa todos os dias. Ao se criar uma rotina de anotar tudo (ou registrar em uma planilha), o empreendedor pode ter uma ideia da saúde financeira do negócio, saber quais meses são mais fracos, o quanto da sua receita é comprometida com o pagamento de dívidas, a data de pagamento dos fornecedores, enfim, diversas informações importantes para o controle financeiro que garantem o sucesso (ou o fracasso) do empreendimento.

5 MEU DINHEIRO × DINHEIRO DA EMPRESA

Como já dito, a mistura entre dinheiro pessoal e dinheiro da empresa é muito comum. Felizmente, existem formas fáceis de começar a diferenciar um do outro para não se perder o controle. Uma boa saída é definir um valor de "salário mensal". Assim, o empreendedor consegue visualizar, com mais clareza, o dinheiro disponível para uso pessoal, diferenciando-o do montante destinado às despesas do negócio.

Outra alternativa eficaz é abrir uma conta CNPJ ou conta MEI. Nessa conta, será depositado todo o dinheiro reservado para a manutenção do negócio, liberando a conta comum (PF) para gastos pessoais.

NEGÓCIOS

Plataforma oferece oportunidades de serviços em órgãos públicos

COM MAIS DE 200 INSTITUIÇÕES POR TODO O PAÍS, CONTRATA+BRASIL PODE SER UMA BOA OPORTUNIDADE PARA AMPLIAR ATUAÇÃO E INCREMENTAR PORTFÓLIO

Em apenas dois meses de funcionamento, a plataforma Contrata+Brasil já está movimentando o mercado de Microempreendedores Individuais e órgãos públicos. Com mais de 1,2 mil MEIs e 187 instituições públicas cadastradas, a ferramenta promete gerar até R$ 6 bilhões em contratos, facilitando a vida de quem quer prestar serviços para prefeituras, institutos federais e outras entidades governamentais.

E as vantagens são muitas: recebimento em dia, portfólio reforçado e chance de crescer com serviços locais. É prestador de serviços no conserto de ar-condicionado, eletricista, bombeiro hidráulico ou faz reparos em equipamentos esportivos? A plataforma oferece oportunidades nessas e em outras áreas. E o melhor: tudo de forma rápida e descomplicada.

Como funciona?

Desenvolvida pelo Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos (MGISP) em parceria com o Sebrae, a plataforma tem um passo a passo simples. Veja a seguir.

- Acesse gov.br/contratamaisbrasil com o seu login Gov.br.
- No menu, clique em “minhas empresas” e insira o seu CNPJ.
- Se já estiver no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (Sicaf), os seus dados serão puxados automaticamente. Se não, é só completar o cadastro.
- Selecione os serviços que a sua empresa oferece e pronto! Quando surgir uma vaga na sua região, você será notificado por WhatsApp (caso opte por receber avisos).

E o melhor? A contratação pode acontecer em apenas cinco dias após a publicação da vaga.

Mesmo que os postos disponíveis atualmente não atendam à sua região, é importante se cadastrar na plataforma e habilitar a notificação via WhatsApp para receber alertas, quando houver oportunidades de serviços na sua cidade.

Por que prestar serviço para o governo?

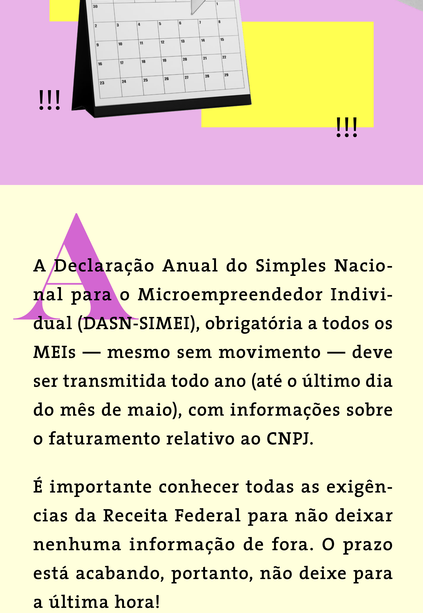
Além da segurança no pagamento, trabalhar com órgãos públicos pode ampliar a rede de clientes e dar mais visibilidade ao negócio. E com o Sebrae oferecendo capacitação, os MEIs ainda ganham mais qualificação para se destacarem nos serviços.

Dos 16 milhões de MEIs no Brasil, apenas 70 mil estão cadastrados como fornecedores do governo. Em outras palavras, há muita oportunidade sobrando para quem quiser aproveitar.

PERGUNTE AO CONSULTOR

Saiba tudo sobre a declaração anual do MEI

ATÉ 31 DE MAIO, TODOS OS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS SÃO OBRIGADOS A PRESTAR CONTAS DAS RECEITAS DO ANO-CALENDÁRIO 2024



A Declaração Anual do Simples Nacional para o Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI), obrigatória a todos os MEIs — mesmo sem movimento — deve ser transmitida todo ano (até o último dia do mês de maio), com informações sobre o faturamento relativo ao CNPJ.

É importante conhecer todas as exigências da Receita Federal para não deixar nenhuma informação de fora. O prazo está acabando, portanto, não deixe para a última hora!

1 O QUE DECLARAR?

O MEI deverá transmitir as informações relativas à **receita bruta total de 2024** e se, durante esse período, teve **empregado registrado ou não**.

No portal do Simples Nacional, o empreendedor deve selecionar o ano-calendário que pretende declarar (para a declaração deste ano, a escolha é 2024).

Na escolha do ano-declaratório, o MEI pode optar pelo modelo original, em que se faz a declaração normalmente (normal) — ou ainda informar o fechamento da empresa, caso queira informar a baixa (extinção) —, ou pelo formato de retificação para retratar DASN-Simei antigas (declaração retificadora).

2 PREENCHIMENTO DA DECLARAÇÃO

Após escolher o ano-calendário e o modelo declaratório, na próxima etapa será calculada a receita bruta total. Para isso, o MEI deve indicar os ganhos relativos a Comércio e Indústria (caso a empresa exerça essas atividades, incluindo receitas de transportes intermunicipal e interestadual e fornecimento de refeições) e aos serviços prestados (aqui, não se incluem transportes intermunicipal e interestadual, mas devem estar contidas receitas de locação e demais ganhos da atividade sem incidências de ICMS e ISS).

Caso o MEI apenas preste serviços e não trabalhe nos setores do Comércio e da Indústria, deve preencher apenas o espaço correspondente, deixando em “0,00” o outro quadro de receita. Ao fim do preenchimento, a receita brutal total aparecerá automaticamente. O empreendedor também deve informar se contratou (ou não) empregado no período.

3 LIMITES PARA ENQUADRAMENTO

A receita bruta total declarada pelo MEI não pode ultrapassar o teto estabelecido pelo regime tributário, ou seja, R$ 81 mil anuais ou até R$ 251.600,00 para o transportador autônomo de cargas que tenha como ocupação profissional exclusiva o transporte rodoviário de cargas. Confira as regras a seguir.

Limite = R$ 81.000,00 (para MEI que não esteja no ano de início de atividade) ou R$ 6.750,00 multiplicados pelo número de meses compreendidos entre o mês de início de atividade e o fim do respectivo ano-calendário (para MEI que esteja no ano de início de atividade).

Limite acrescido de 20% = R$ 97.200,00 (para MEI que não esteja no ano de início de atividade) ou R$ 8.100,00 multiplicados pelo número de meses compreendidos entre o mês de início de atividade e o fim do respectivo ano-calendário (para MEI que esteja no ano de início de atividade).

Se a receita for superior ao limite em até 20%, a aplicação permitirá a transmissão da DASN-Simei, mas o valor que ultrapassar o limite será tributado pela regra geral do Simples Nacional como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP) sem acréscimos, caso seja pago até o mês de janeiro do ano seguinte. O valor devido será atualizado por multa e juros até a data da transmissão para pagamento por DASN-Simei de excesso de receita.

Se houver ultrapassagem do teto do regime, o empreendedor precisará solicitar o desenquadramento como MEI e passará a recolher o imposto como ME, com porcentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 9% sobre o faturamento do mês, de acordo com as atividades econômicas exercidas.

4 MULTA

Os empreendedores que realizarem o pagamento da DASN-Simei em atraso ficarão sujeitos a multa no valor mínimo de R$ 50. O boleto, gerado no momento da transmissão da declaração, pode ser impresso com o recibo de entrega da DASN-Simei. Os empreendedores que realizarem o pagamento da declaração em atraso poderão obter desconto de 50% caso esse seja feito em até 30 dias.

ATENÇÃO!

Se o MEI não declarar a receita de 2024 por falta de faturamento, mesmo em atraso, haverá o risco de bloqueio do acesso às guias DAS. Isso implica a perda dos benefícios do INSS, como auxílio-doença e salário-maternidade, além do acréscimo no tempo de contribuição para se aposentar.

Outro prejuízo é a impossibilidade de emitir notas fiscais, dificultando a prestação de serviços e a venda de produtos. Também ficará mais difícil solicitar alvarás, laudos e licenças a órgãos públicos, além de dificultar ainda mais a tomada de empréstimos e a adesão aos programas de parcelamento de dívidas.

Por fim, o MEI pode ter o CNPJ suspenso, e a dívida contraída com a Receita Federal será repassada ao CPF do empreendedor, o que vai gerar ações de cobranças pelo Fisco.

A FecomercioSP tem atuado de forma intensa no Congresso Nacional, dialogando com parlamentares e o governo para reforçar a necessidade de ajustar os limites de faturamento para o enquadramento das empresas no Simples Nacional, especialmente as classificadas como MEI. A entidade defende o PLP 108/2021, que propõe o aumento do teto, permitindo que mais negócios usufruam dos benefícios fiscais, garantindo maior competitividade e estímulo ao empreendedorismo.

A proposta busca elevar o limite de faturamento do MEI de R$ 81 mil para R$ 144.913,41, além de autorizar a contratação de até dois empregados, ajustando essas faixas à realidade econômica atual e promovendo um ambiente mais favorável ao crescimento das empresas.

ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR,
assessor da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)

FECOMERCIOSP | Sesc Senac

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

PRESIDENTE
ABRAM SZAJMAN
PRESIDENTE EXECUTIVO
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