#61 | JULHO 2025 | informativo empresarial | FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

TRIBUTÁRIA

Novo edital permite parcelar dívidas em até 133 meses

PASSO A PASSO

Cinco dicas para evitar golpes contra MEIs

PERGUNTE AO CONSULTOR

Nova regra de fiscalização pode ajudar pequenas empresas

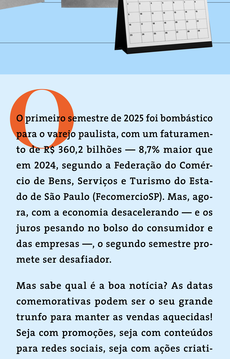
DESTAQUE

Venda mais nas datas comemorativas do 2º semestre

CAPA

Prepare-se para as datas comemorativas dos próximos 6 meses

EVENTOS COMO DIA DOS PAIS, DIA DO CLIENTE, BLACK FRIDAY E NATAL PODEM INCREMENTAR AS VENDAS



O primeiro semestre de 2025 foi bombástico para o varejo paulista, com um faturamento de R$ 360,2 bilhões — 8,7% maior que em 2024, segundo a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). Mas, agora, com a economia desacelerando — e os juros pesando no bolso do consumidor e das empresas —, o segundo semestre promete ser desafiador.

Mas sabe qual é a boa notícia? As datas comemorativas podem ser o seu grande trunfo para manter as vendas aquecidas! Seja com promoções, seja com conteúdos para redes sociais, seja com ações criativas, dá para turbinar o faturamento sem gastar fortunas.

O boletim **Expresso MEI** de julho preparou dicas preciosas, mês a mês, para o empreendedor aproveitar as melhores oportunidades. Confira tudo a seguir.

JULHO

Hora de fazer um balanço do primeiro semestre identificando pontos fortes e fracos da operação e elaborar um diagnóstico completo do estoque e das finanças.

Inverno e férias escolares

As férias escolares e a temporada de inverno devem refletir positivamente no comércio de regiões turísticas. Para segmentos como o de lojas de vestuário, tecidos e calçados, também é importante fazer um balanço das vendas da estação para não correr o risco de ficar com o estoque parado de produtos sazonais.

Nichos específicos

Embora com um potencial menor, alguns nichos podem aproveitar o Dia Mundial do Rock, no dia 13, ou o Dia do Homem, no dia 15, para realizar ações promocionais. No dia 10, celebra-se o Dia da Pizza, um dos pratos preferidos dos brasileiros.

AGOSTO

Dia dos Pais

Esta é a primeira data do segundo semestre que deve movimentar o Comércio, embora com menor apelo em comparação com o Dia das Mães ou dos Namorados. Itens de vestuário, calçados e acessórios são os preferidos na hora de presentear, apesar de segmentos como eletrônicos e ferramentas também serem beneficiados.

Bebidas e games

O segmento de bares, restaurantes e adegas pode aproveitar o Dia Internacional da Cerveja (1º) para fazer ações promocionais. Já os setores de eletrônicos e jogos podem explorar o Dia Internacional do Gamer (29).

SETEMBRO

Semana do Brasil

Embora tenha perdido apelo nos últimos dois anos, é recomendável que o empresário avalie o potencial de vendas da Semana do Brasil, data associada à Independência. Vale ressaltar que o evento não fica restrito ao varejo e deve ser explorado pelo setor de Serviços — estética, beleza, turismo, cursos etc.

Dia do Cliente e início da primavera

No dia 15, celebra-se o Dia do Cliente, oportunidade para oferecer descontos e/ou brindes e fidelizar o público. Também é o mês que marca o início da primavera (22), que pode ser explorada pelo segmento de vestuário.

OUTUBRO

Dia das Crianças

Celebrado no dia 12, deve movimentar os segmentos de brinquedos, lojas de departamentos e roupa infantil. O setor de eletrônicos também pode aproveitar o maior interesse das crianças em tecnologia.

Halloween

No dia 31, acontece o Dia das Bruxas (Halloween), data que tem crescido bastante nos últimos anos graças à popularização de festas do gênero nos condomínios. Esses eventos vão beneficiar o setor de fantasias e podem inspirar promoções temáticas.

Esquenta Black Friday

O Comércio também deve intensificar os preparativos para a Black Friday. Por isso, cabe uma avaliação do quadro de funcionários tanto em termos de desempenho quanto em número, já que, em outubro, inicia-se o período de contratação de temporários para o fim do ano.

Outubro Rosa

Dos pontos de vista da responsabilidade social e da preocupação com os clientes, campanhas que mencionem o Outubro Rosa, conscientizando sobre o câncer de mama, são muito bem-vindas.

NOVEMBRO

Black November

Neste ano, a Black Friday está marcada para o dia 28 de novembro — mas a dica é que o empresário explore a data ao longo de todo o mês para obter os melhores resultados. Campanhas do tipo "Black November" e ofertas antecipadas já na primeira quinzena do mês são boas opções. Atenção redobrada aos estoques, à qualidade no atendimento, aos canais de venda online e ao prazo de entrega. Lembrando que, na segunda quinzena, o consumidor está mais propenso a consumir em razão do décimo terceiro salário.

Novembro azul

Assim como em outubro, é possível obter ganhos institucionais com campanhas relacionadas ao Novembro Azul, conscientizando sobre o câncer de próstata.

DEZEMBRO

Foco nos eletrônicos

Neste ano, a Cyber Monday, derivada da Black Friday, acontecerá no dia 1º de dezembro. A data, que tem mais apelo para a venda de eletrônico, deve ser aproveitada com os estoques remanescentes do mês anterior.

Natal

Ainda que a Black Friday tenha ganhado espaço nos últimos anos com a antecipação das compras de Natal, o mês ainda é o mais importante em termos de vendas. Para se ter uma ideia, o faturamento das lojas de vestuário, tecidos e calçados em dezembro do ano passado foi mais de 45% superior ao de novembro. Com o alto movimento das lojas, inclusive com extensão de horário de funcionamento, a preocupação deve ser com a qualidade do atendimento tanto presencial quanto pelos canais online. É importante conversar com a equipe, informando acerca dos resultados individuais e coletivos, já vislumbrando a possível efetivação de funcionários temporários.

INFINITAS POSSIBILIDADES

Além das datas mais tradicionais para o Comércio, existem também aquelas menos populares, mas que podem fazer sentido para atividades específicas, como o Dia Mundial do Turismo (27/9) — que pode render ações de marketing para as agências de viagem — ou o Dia da Família (8/12), data já utilizada por muitas instituições de ensino para universalizar as comemorações, principalmente para crianças que não tenham pai nem mãe presentes.

Confira aqui outras datas comemorativas para você vender mais, conforme a sua atividade de atuação.

Quer fortalecer sua carreira?

QUER SABER?

SENAC!

PÓS-GRADUAÇÃO

VOCÊ TEM NOS CURSOS DO SENAC ATÉ 50% DE DESCONTO

Confira as condições no site.

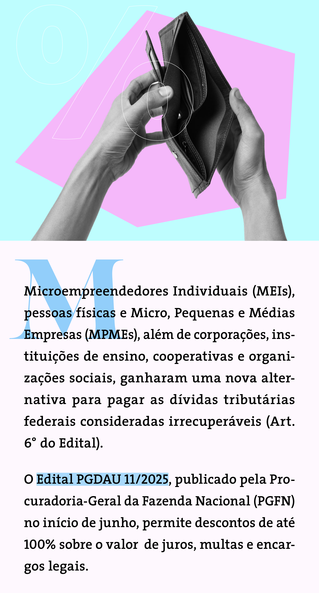
INSCREVA-SE JÁ

Senac

TRIBUTÁRIA

Nova janela de oportunidades, no âmbito federal, para quitar dívidas tributárias

EDITAL DO GOVERNO PERMITE ÀS PEQUENAS EMPRESAS PARCELAR DÉBITOS EM ATÉ 133 MESES, COM ATÉ 100% DE DESCONTO



Microempreendedores Individuais (MEIs), pessoas físicas e Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), além de corporações, instituições de ensino, cooperativas e organizações sociais, ganharam uma nova alternativa para pagar as dívidas tributárias federais consideradas irrecuperáveis (Art. 6° do Edital).

O Edital PGDAU 11/2025, publicado pela Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) no início de junho, permite descontos de até 100% sobre o valor de juros, multas e encargos legais.

A adesão e a análise da proposta de negociação das dívidas são realizadas diretamente no Portal Regularize, em que o requerente informa todos seus dados e a forma como pretende pagar.

CONDIÇÕES VANTAJOSAS

Quem aderir à negociação das dívidas federais poderá:

- obter descontos de até 100% em juros, multas e encargos legais;
- parcelar o valor total em até 133 meses (dependendo do perfil do contribuinte);
- incluir débitos tributários e não tributários com a União.

ATENÇÃO AO PRAZO!

O prazo para adesão é 30 de setembro, até as 19h. Todos os pedidos de negociação das dívidas serão analisados pela Fazenda Nacional, portanto, não deixe para fazer a adesão de última hora!

CONDIÇÕES PARA O MEI

O edital exige de MEIs, MPMEs e pessoas físicas uma entrada de 5% sobre o valor total das dívidas, que pode ser parcelada em até 12 vezes. O restante do montante pode ser dividido em até 133 meses, com desconto de até 100% sobre os valores de juros, multas e encargos legais, respeitado o limite máximo de 70% de desconto sobre o valor total de cada inscrição, conforme a capacidade de pagamento do sujeito passivo.

Para dívidas com valor igual ou inferior a 60 salários mínimos (R$ 91.080), considerada de pequeno valor, está prevista a entrada de 5% do valor total do débito, que pode ser parcelada em até cinco vezes. O restante do montante pode ser dividido em até 55 parcelas. O desconto para as dívidas consideradas de pequeno valor varia conforme o perfil do contribuinte, com a possibilidade de ficar entre 30% e 50%, considerando o número de prestações.

Além disso, é possível utilizar **precatórios federais**, próprios ou adquiridos de terceiros, para quitar total ou parcialmente o valor da dívida.

Caso o acordo seja rescindido, o contribuinte será automaticamente excluído da transação, perdendo todos os benefícios obtidos com a negociação. A cobrança do saldo devedor remanescente será retomada, e o contribuinte ficará impedido de realizar nova transação, mesmo para outras dívidas, pelo prazo de dois anos contados a partir da data da rescisão.

A quitação de dívidas tributárias pode ajudar as empresas a destravarem financiamentos, participarem de concorrências públicas e abrirem um espaço importante no orçamento a fim de investir em melhorias que estimulem os negócios. Só fique atento às condições do acordo e avalie se a negociação é vantajosa.

PASSO A PASSO

Saiba identificar e fugir de golpes contra o MEI

Milhares de pessoas ingressaram na modalidade de MEI nos últimos anos. Diante desse crescimento do interesse, é comum gerar uma onda de tentativas de golpes e operações fraudulentas.

A cada dia, surge uma nova forma de golpistas tentarem ludibriar o empreendedor, ao utilizar sites falsos com aparência de oficiais, que copiam inclusive logotipo e símbolos do governo. Por isso, é importante atenção ao longo de todo o processo de abertura do MEI. Nos sites falsos, os criminosos cobram taxas de até R$ 300 para abrir o CNPJ, além de utilizarem os dados pessoais para cometer outros crimes.

Vale destacar que existem empresas idôneas que ajudam a abrir a empresa e cobram por isso. Entretanto, qualquer um pode realizar esse processo gratuitamente pelo Portal do Empreendedor.

Outro golpe comum acontece via WhatsApp, mediante o uso de códigos QR para receber o pagamento do golpe via PIX.

Identifique possíveis golpes

Antes de incluir os dados pessoais ou realizar pagamentos, observe se há indícios claros de possíveis golpes. Veja os principais pontos a seguir.

1 ENDEREÇO DO SITE

Todo site oficial do governo contém “gov.br” no endereço. Se o site aparenta ser oficial, mas termina em “.com”, “.com.br”, “org.br” ou qualquer outro, tenha certeza de que é fraude. Além disso, endereços seguros têm um “S” após o“HTTP” no endereço da página e um símbolo de cadeado no *browser* com informações sobre o site.

2 COBRANÇA

Como dito anteriormente, o processo de abertura do MEI é gratuito; qualquer tentativa de cobrança é um indicativo de golpe.

3 SENHA

O governo não solicita qualquer envio de senha pessoal via e-mail ou SMS. Ao receber um e-mail suspeito ou uma mensagem no celular, ignore e não abra arquivos anexos.

4 BOLETOS FALSOS

Mesmo depois de formalizar o MEI, o empreendedor não está livre de sofrer tentativas de crimes. Um dos mais comuns é o envio de boletos bancários com cobranças indevidas. O boleto mensal, relativo ao pagamento do DAS — a única cobrança do MEI —, está disponível no site do Programa Gerador de DAS do Microempreendedor Individual. Por meio do número do CNPJ, é possível acessar os boletos.

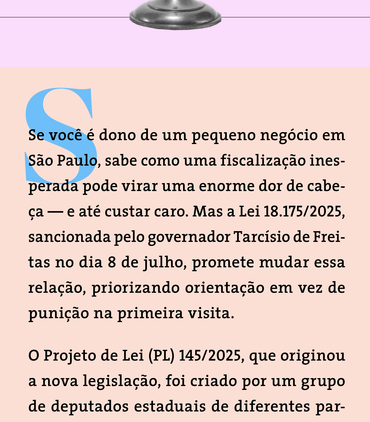
5 E-MAILS DE TERCEIROS

Apesar de muitas pessoas receberem diariamente muitos e-mails com tentativas de golpes, é importante destacar que a Receita Federal não permite que terceiros enviem qualquer mensagem de cobrança ou alteração no cadastro do MEI. Por isso, nunca clique em arquivos anexados de destinatários desconhecidos e não compartilhe os dados pessoais.

PERGUNTE AO CONSULTOR

Como a Lei 18.175 pode tornar a fiscalização mais justa em São Paulo?

NOVA LEGISLAÇÃO PREVÊ ABORDAGEM EDUCATIVA ANTES DE MULTAS, DANDO CHANCE PARA AS PEQUENAS EMPRESAS SE REGULARIZAREM



Se você é dono de um pequeno negócio em São Paulo, sabe como uma fiscalização inesperada pode virar uma enorme dor de cabeça — e até custar caro. Mas a Lei 18.175/2025, sancionada pelo governador Tarcísio de Freitas no dia 8 de julho, promete mudar essa relação, priorizando orientação em vez de punição na primeira visita.

O Projeto de Lei (PL) 145/2025, que originou a nova legislação, foi criado por um grupo de deputados estaduais de diferentes partidos, estabelece a dupla visita para empresas de baixo risco: na primeira ida, o fiscal explica as regras e dá prazo para ajustes e, só na segunda, se o problema persistir, vem a multa. A ideia, inspirada na Lei da Liberdade Econômica (2019), representa um avanço para o empreendedorismo no Estado.

CHANCE DE CONSERTAR O ERRO

Muitas vezes, o dono do negócio nem sabe que está descumprindo uma norma. Com a primeira visita educativa, ele tem a oportunidade de se adaptar sem levar uma penalidade de imediato.

MENOS BUROCRACIA E CONFLITOS

A medida reduz a judicialização — ou seja, menos disputas na Justiça por multas que poderiam ser resolvidas com diálogo.

PROTEÇÃO EXTRA PARA AS MPES

O projeto reforça que Micro e Pequenas Empresas (MPEs) devem ter tratamento diferenciado, como já prevê o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei Complementar 123/2006). Isto é, mais flexibilidade para quem movimenta a economia e gera empregos.

E QUANDO A MULTA VEM DIRETO?

A regra da dupla visita não vale em casos graves, como:

- risco à saúde ou segurança (ex.: venda de produtos estragados);
- fraude ou reincidência;
- práticas discriminatórias.

QUANDO PASSA A VALER?

As novas regras trazidas pela Lei 18.175/2025 já estão em vigor, desde a sanção do governador, em 10 de julho de 2025.

Portanto, a Lei deve tornar o ambiente de negócios paulista mais justo para quem esteja começando ou tenha empreendimentos menores — sem deixar de lado a proteção ao consumidor.

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

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

PRESIDENTE

ABRAM SZAJMAN

VICE-PRESIDENTE

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