#74 | AGO 2026 | informativo empresarial | FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

PROFISSÃO MEI

Vendas online de livros dispara e se revela uma excelente oportunidade

PASSO A PASSO

Com ações simples, é possível economizar na conta de luz

GESTÃO FINANCEIRA

Desenrola MEI: programa oferece descontos e parcelamento de dívidas

DESTAQUE

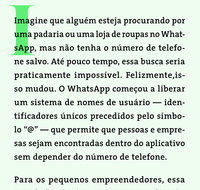
Nome empresarial no WhatsApp pode alavancar vendas e marca



CAPA

A sua empresa no WhatsApp agora tem endereço: registre o nome e venda mais

REGISTRO DE NOME DE USUÁRIO, QUE JÁ ESTÁ DISPONÍVEL, PODE SER A SOLUÇÃO PARA DESTACAR SEU PEQUENO NEGÓCIO NO PRINCIPAL APLICATIVO DE MENSAGENS DO PAÍS



Imagine que alguém esteja procurando por uma padaria ou uma loja de roupas no WhatsApp, mas não tenha o número de telefone. Até pouco tempo, essa busca seria praticamente impossível. Felizmente, isso mudou. O WhatsApp começou a liberar um sistema de nomes de usuário — identificadores únicos precedidos pelo símbolo "@" — que permite que pessoas e empresas sejam encontradas dentro do aplicativo sem depender do número de telefone.

Para os pequenos empreendedores, essa novidade não é apenas uma atualização tecnológica, mas uma oportunidade estratégica para solidificar a identidade da marca, facilitar o contato com os clientes e, principalmente, aumentar as vendas.

REGISTRO É ESSENCIAL

Segundo a PESQUISA PULSO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS 2026, do Sebrae, o WhatsApp é a principal ferramenta de comunicação com os clientes para 82% dos pequenos negócios.

Com a chegada dos *usernames*, a forma como a sua empresa é encontrada nesse canal vai mudar.

Veja, a seguir, os principais benefícios de garantir o nome da sua marca no WhatsApp.

1. IDENTIDADE VISUAL E CREDIBILIDADE PROFISSIONAL

Com uma conta comercial oficial, os clientes veem o nome da sua empresa na lista de conversas mesmo que não tenham seu número salvo nos contatos do celular. Dessa forma, sua marca aparece com o nome escolhido, e não com um número de telefone. É como ter uma placa na vitrine: transmite profissionalismo, gera confiança e deixa claro que o cliente está falando com um negócio legítimo.

2. FACILIDADE NA BUSCA E DESCOBERTA DA MARCA

No futuro, os clientes poderão encontrar sua empresa simplesmente digitando o símbolo "@" precedido do nome escolhido, diretamente na barra de pesquisa do WhatsApp, eliminando a barreira de ter que pedir ou salvar o número de telefone, o que torna o primeiro contato muito mais natural e rápido. Quem garantir um nome intuitivo agora terá vantagem sobre a concorrência.

3. PROTEÇÃO DA SUA MARCA E EXCLUSIVIDADE

A Meta já iniciou o processo de pré-reserva de nomes para empresas, priorizando contas comerciais verificadas e negócios que já integrem o WhatsApp, o Facebook e o Instagram. O Sebrae ressalta que o pequeno negócio que reserva seu nome, padroniza seus canais e orienta seus clientes tende a reduzir ruídos no atendimento. Se deixar para depois, o nome mais adequado ao seu negócio pode ser registrado por outra empresa ou pessoa.

4.REDUÇÃO DE RUÍDOS E CONFUSÕES

Ter um nome de usuário único e ligado à sua marca evita que clientes confundam o negócio com outros ou caiam em perfis falsos. Assim, a propriedade intelectual e a identidade digital da sua empresa ficam mais seguras.

Para garantir o nome da sua empresa, o processo é rápido e leva menos de cinco minutos. Basta seguir os passos abaixo.

- Abra o WhatsApp Business e vá em "Configurações".
- Selecione "Conta".
- Toque em "Nome de Usuário".
- Digite o nome desejado (identificador com "@") e clique em "Salvar".

Lembre-se que nomes comerciais não podem incluir emojis, símbolos ou caracteres especiais consecutivos e precisam seguir as regras de formatação do aplicativo.

DICAS PARA USAR O WHATSAPP

Registrar o nome da empresa é o primeiro passo. Para transformar o WhatsApp em uma verdadeira máquina de vendas, o empreendedor deve adicionar alguns recursos no perfil empresarial, como as descritas a seguir.

MONTE UM PERFIL PROFISSIONAL COMPLETO

Capriche na foto de perfil, escreva uma descrição clara do seu negócio, preencha endereço, horário de atendimento e site. Quanto mais profissional for o perfil, mais credibilidade a empresa transmitirá.

CRIE UM CATÁLOGO DE PRODUTOS

O WhatsApp Business permite montar uma vitrine virtual com fotos de qualidade, descrições curtas e preços. Organize os produtos por categorias e mantenha o estoque atualizado, o que facilita a decisão de compra e reduz o tempo de atendimento.

MENSAGENS AUTOMÁTICAS E RESPOSTAS RÁPIDAS

Configure mensagens de saudação a novos clientes, respostas rápidas a dúvidas frequentes (como preços e horários) e mensagens de ausência para períodos fora do expediente. Assim, mantém-se o atendimento ativo mesmo quando não se está disponível.

ORGANIZE CONTATOS COM ETIQUETAS

Use as etiquetas do WhatsApp Business para segmentar clientes por estágio de compra — por exemplo, "interessado", "negociando" e "fidelizando". Essa classificação permite enviar mensagens personalizadas e ofertas especiais a cada grupo.

DIVULGUE OFERTAS

O status do WhatsApp funciona como uma vitrine temporária. Publique novidades, promoções relâmpagos e bastidores do negócio para criar engajamento e senso de urgência.

INVISTA NO PÓS-VENDA

O atendimento não termina com a venda. Envie mensagens de agradecimento, peça *feedback* e ofereça suporte contínuo. Clientes bem atendidos voltam a comprar e indicam seu negócio para outros.

Com a reserva do nome de usuário, o seu negócio ganha um endereço fixo no maior aplicativo de mensagens do Brasil e do mundo. Não perca tempo, garanta a sua identidade digital e use todas as ferramentas disponíveis para vender mais e melhor.

Jovem Aprendiz Senac

A menor distância entre o saber, o fazer e o mundo do trabalho.



QUER FAZER? SENAC!

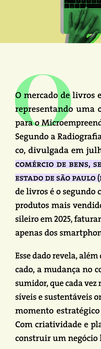
Sua empresa está procurando aprendiz?
Tem jovem no Senac!

Senac

PROFISSÃO MEI

Mercado de livros usados: um nicho promissor para o MEI no comércio eletrônico

ATIVIDADE PODE SER EXPLORADA COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO, MAS EXIGE ATENÇÃO NA FORMAÇÃO DE ESTOQUES E NA VENDA EM MARKETPLACES



O mercado de livros está em alta no Brasil, representando uma oportunidade de ouro para o Microempreendedor Individual (MEI). Segundo a Radiografia do Comércio Eletrônico, divulgada em julho pela **FEDERAÇÃO DE COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO (FECOMERCIO-SP)**, o setor de livros é o segundo colocado no ranking de produtos mais vendidos no e-commerce brasileiro em 2025, faturando R$ 9,5 bilhões, atrás apenas dos smartphones (R$ 10,3 bilhões).

Esse dado revela, além da importância do mercado, a mudança no comportamento do consumidor, que cada vez mais busca opções acessíveis e sustentáveis online. Para o MEI, é um momento estratégico para entrar no ramo. Com criatividade e planejamento, é possível construir um negócio lucrativo e escalável.

Se no varejo de livros novos é difícil competir com as grandes empresas, no mercado de usados o MEI pode ter muitas oportunidades de sucesso.

Confira, a seguir, um guia para iniciar a sua jornada no mercado de livros usados

1 FORMALIZAÇÃO

Para atuar legalmente e com todas as vantagens de um negócio formalizado, o primeiro passo é cadastrar-se como MEI. As atividades de comércio varejista de livros novos e usados são permitidas nessa categoria.

Ao se cadastrar, é necessário selecionar a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) correspondente a essa atividade. Para a venda de livros usados, o código é 4785-7/99 — comércio varejista de outros artigos usados. Para a comercialização de livros novos, o correto é o CNAE 4761-0/01 — comércio varejista de livros.

2 A ARTE DE GARIMPAR

O passo de um negócio de livros usados começa na aquisição do estoque. Obter livros em bom estado por um preço baixo é o que define a margem de lucro.

Para isso, frequentar sebos físicos e feiras de livros usados é essencial. Desenvolva um olhar crítico para identificar livros em ótimo estado de conservação, que podem ser comprados por um valor mais alto, e edições raras ou esgotadas, que atraem colecionadores.

Além disso, uma das principais fontes de livros usados é a compra de bibliotecas particulares. Muitas pessoas, ao se mudarem ou reorganizarem a vida, vendem coleções inteiras. Construir uma rede de contatos e estar atento a anúncios de pessoas físicas vendendo lotes de livros é uma tática valiosa e frequentemente mais rentável do que comprar unidade por unidade.

Outra alternativa é anunciar nas redes sociais e grupos de compra e venda que você compra livros usados. Essa é uma forma direta de adquirir estoque, muitas vezes com um custo muito inferior ao de mercado.

3 QUALIDADE

Hoje, com tantas opções de leitura online acessíveis, como os e-books, os leitores que preferem o livro impresso valorizam a qualidade e o prazer que o produto físico proporciona. Então, identificar um livro em bom estado e saber comunicar todos os detalhes no anúncio do produto são fundamentais para ter sucesso e não ficar com todo o estoque encalhado.

Uma descrição minuciosa do livro usado faz toda a diferença no momento da venda. Descreva com precisão as condições da capa (mole, dura, sem avarias, manchada) e das páginas (com manchas de oxidação, amassadas).

Por fim, não economize nas informações sobre a obra: autor(a), sinopse, editora, ano de publicação, edição, tradução (se for o caso), número total de páginas, entre outras.

4 ARMAZENAGEM

Bom, como estamos falando de livros físicos, está implícito que todo o acervo adquirido para formar o estoque deve ser armazenado em um espaço grande, sendo indispensável que seja acondicionado em um local seguro, protegido dos inimigos mortais dos livros: umidade, poeira e luz e calor intensos.

5 PRINCIPAIS PLATAFORMAS DE VENDAS

Com o estoque em mãos e o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) de MEI na carteira, é hora de escolher o canal de vendas. Cada plataforma tem suas características, taxas e público-alvo.

PLATAFORMA	PERFIL DO PÚBLICO	TAXAS E CUSTOS	PONTOS FORTES	PONTOS DE ATENÇÃO
Estante Virtual	Consumidor que busca livros específicos, incluindo títulos raros.	13% de comissão + 5% + valor total (livro + frete) + taxa fixa de validade.	Público-alvo já qualificado, marca consolidada e grande volume de livros usados.	Vendas podem ser mais lentas para títulos de baixa procura.
Amazon	Público geral, altíssimo volume de tráfego.	15% de comissão + 5% + valor total (livro + frete) + taxa por venda na normalidade.	Mais alcance, credibilidade e confiança do consumidor.	Concorrência intensa e taxas mais altas que podem corroer a margem.
Mercado Livre	Público gigantesco (87 milhões de usuários ativos no Brasil) e variado, incluindo livros novos e colecionadores.	Comissão se- lhe e valor de envio (de 10% a 19% + tarifas fixas operacionais).	Alcance e tráfego imensos, grande visibilidade, sistema de reputação para criar confiança, ferramentas específicas para livros e revistas.	Concorrência altíssima. Além disso, as taxas podem ser complexas para quem está começando.
Shopee	Grande volume de compradores focados principalmente em busca de preços baixos e promoções.	14% de comissão + R$ 4 fixo por item + custo das taxas.	Vendas em alta (crescimento de 90% em 2024), grande exposição.	Taxas complexas e público pode não ser tão focado em livros.
Enjoei	Público jovem, que busca desapego e consumo com estilo.	12% a 18% de comissão + tarifa fixa.	Interface fácil de usar, atrai compradores de bechós e virtuais.	Taxas consideradas altas e prazo longo para receber o pagamento.

Fontes: Estante Virtual, Amazon, Mercado Livre, Shopee e Enjoei.

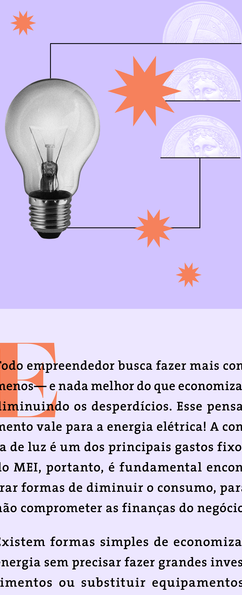
DICA EXTRA

Não se limite a uma única plataforma. Comece pela Estante Virtual, por ser especializada, é uma excelente estratégia para construir uma base de clientes, e, depois, expandir para marketplaces maiores, como Amazon, Mercado Livre ou Shopee, para ganhar escala. O uso de redes sociais como Instagram e WhatsApp para venda direta também é uma ferramenta poderosa, particularmente para criar uma comunidade de leitores.

O mercado de livros usados é dinâmico e cheio de oportunidades. Com a formalização correta, um bom olho para garimpar tesouros e a escolha inteligente dos canais de venda, o MEI tem tudo para prosperar nesse segmento.

PASSO A PASSO

Diminua a conta de luz com medidas simples



Todo empreendedor busca fazer mais com menos — e nada melhor do que economizar diminuindo os desperdícios. Esse pensamento vale para a energia elétrica! A conta de luz é um dos principais gastos fixos do MEI, portanto, é fundamental encontrar formas de diminuir o consumo, para não comprometer as finanças do negócio.

Existem formas simples de economizar energia sem precisar fazer grandes investimentos ou substituir equipamentos. Assim como acontece nas residências, é possível diminuir o consumo com mudanças de hábito. Confira a seguir.

1 TIRE DA TOMADA

Não deixe aparelhos ligados na tomada se não estiver usando. É muito comum deixar carregadores de celular ou de notebook ligados o tempo inteiro, mesmo sem os aparelhos. Outro mau hábito é deixar televisão, aparelhos de DVD ou TV a cabo, rádio, micro-ondas, entre outros, em stand-by (modo de descanso). Qualquer aparelho ligado na tomada, mesmo sem uso, está consumido energia.

2 EVITE AR-CONDICIONADO

Os aparelhos que precisam de muita potência para funcionar — como ar-condicionado, aquecedor e torneira e chuveiro elétricos — são os principais vilões da conta de luz. Se possível, opte pela ventilação natural com portas e janelas e diminua o uso do ar-condicionado. Se, por algum motivo, tiver de manter o aparelho ligado, certifique-se de que as portas e janelas estão fechadas para evitar maior consumo.

3 ÁGUA MORNA

Como dito anteriormente, os chuveiros elétricos consomem muita energia. Por isso, se possível, utilize-o no modo verão e diminua o tempo do banho. Outra boa economia é desligar torneiras elétricas na cozinha e nas áreas de serviços. Se houver espaço, prefira secar naturalmente as roupas lavadas em varais, em vez de usar secadoras.

4 DE OLHO NA ILUMINAÇÃO

As lâmpadas LED são mais econômicas e eficientes para iluminar casas e estabelecimentos comerciais, porém, são mais caras do que outros modelos. Trocar as lâmpadas dos ambientes mais frequentados pode render boa economia. Se não for possível adquiri-las, opte pelas lâmpadas fluorescentes.

5 CRIE BONS HÁBITOS

De acordo com a concessionária elétrica Enel Distribuição São Paulo, deixar a geladeira a, pelo menos, dez centímetros de distância da parede, manter eletrodomésticos sempre limpos, escolher cores claras para pintar as paredes da casa ou do comércio e acumular roupas para lavar e passar podem render grande economia de energia.

6 TARIFA BRANCA

Se na sua empresa ou casa há horários em que se utiliza mais a energia elétrica do que em outros momentos do dia, aderir à tarifa branca pode ser uma boa opção para reduzir os gastos. Nessa modalidade, criada pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), o preço da energia varia conforme o dia e o horário de consumo.

O período do dia em que há maior demanda por energia é chamado de horário de ponta. Nesse modelo, o custo da energia aumenta nos períodos de ponta e intermediários. Em contrapartida, é mais barato nos demais horários.

Para saber se vale a pena aderir à tarifa branca, faça uma simulação no site da distribuidora responsável pela sua região.

GESTÃO FINANCEIRA

Desenrola MEI: a chance de pôr as contas em dia com descontos de até 70%

PROGRAMA DO GOVERNO FEDERAL, POR MEIO DA PGFN, ABRE JANELA PARA NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS TRIBUTÁRIAS; SAIBA COMO APROVEITAR E QUAIS CUIDADOS TOMAR ANTES DE FECHAR ACORDO



Chegou a hora de respirar aliviado, MEI! O governo federal lançou o Desenrola MEI, um programa feito sob medida para quem está com o nome sujo por causa de impostos atrasados. A boa notícia é que dá para negociar com desconto de até 50% sobre o valor total da dívida consolidada, além de parcelar em até 60 prestações mensais, desde que o valor da inscrição negociada seja igual ou inferior a cinco salários mínimos, com parcela mínima de apenas R$ 25.

As condições para o parcelamento previstas no edital são as seguintes:

- entrada facilitada — 5% do valor total da dívida, sem desconto, em até 5 parcelas mensais;
- pagamento em até 7 meses — 50% de desconto;
- pagamento em até 12 meses — 45% de desconto;
- pagamento em até 30 meses — 40% de desconto;
- pagamento em até 55 meses — 30% de desconto.

Além disso, o MEI com débitos acima de cinco salários mínimos (R$ 8.105), a Microempresa (ME), a Empresa de Pequeno Porte (EPP), as santas casas, as cooperativas, as Organizações da Sociedade Civil (OSCs) (Lei 13.019/2014) e as instituições de ensino poderão aderir ao programa, observadas as condições a seguir.

PAGAMENTO À VISTA: 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.

PAGAMENTO PARCELADO: entrada de 6% do valor total da dívida consolidada, paga em até 12 prestações mensais, e saldo remanescente em até 133 prestações mensais e sucessivas, 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.

Nessa modalidade, os descontos dependerão da classificação do grau de recuperação dos créditos por parte da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) e da capacidade de pagamento do contribuinte.

O programa, que começou no dia 1º de junho, vai até 30 de setembro. Se você está devendo o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), aquela guia mensal do MEI, e a dívida já foi parar na Dívida Ativa da União, essa é a sua oportunidade.

O desconto incide sobre juros, multas e encargos legais, nunca sobre o valor principal do imposto. Isto é, ainda se paga o que se deve de fato, mas se livra daquela bola de neve que só crescia.

Vale reforçar que as regras são divididas em dois grupos.

DÍVIDAS PEQUENAS (ATÉ R$ 8.105): se o débito está inscrito há mais de um ano, é possível obter 50% de desconto garantido e parcelar em até 60 meses — tudo de forma mais simples, conforme as informações acima.

OUTROS CASOS: o desconto pode chegar a 70% sobre o valor total da dívida, e o parcelamento vai até 145 meses. Para aderir, é preciso pagar uma entrada de 5% a 6% do total, que também pode ser parcelada.

O QUE OBSERVAR ANTES DE FECHAR ACORDO?

Nem tudo são flores, e assinar um acordo sem pensar direito pode trazer mais dor de cabeça. Fique de olho nos seguintes cuidados.

1. **Avalie se realmente vai conseguir pagar**
   Parcelar em até 145 vezes parece ótimo, mas lembre-se: o acordo pode ser cancelado se houver atraso de três parcelas, consecutivas ou alternadas. Se isso acontecer, perderá todos os descontos, a cobrança integral volta e você ainda ficará impedido de fazer uma nova transação por dois anos. Antes de assinar, coloque na ponta do lápis se o valor da parcela cabe no seu orçamento. Além disso, o valor da entrada e das prestações subsequentes serão acrescidos de juros equivalentes à taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic).

2. **Pague a entrada em dia**
   A primeira parcela (ou a entrada) precisa ser quitada até o último dia útil do mês da adesão. Se não for paga, o pedido nem será aprovado e se perde a chance.

3. **Atenção: são dois programas diferentes!**
   Há o Desenrola MEI (para dívidas com o governo, como DAS atrasado) e o Desenrola Empresas (para dívidas com bancos, como empréstimos do Pronampe). Cada um tem regras e canais próprios. Para o Desenrola MEI, o caminho é o site Regularize; para dívidas bancárias, a negociação é direta com o banco.

4. **Cuidado com golpes!**
   Golpistas adoram programas do governo. O Desenrola MEI não cobra taxa de adesão e não envia link por WhatsApp.
   O único endereço seguro para aderir é o REGULARIZE.PGFN.GOV.BR. Dica: digite o endereço no navegador, nunca clique em links recebidos por mensagem.

5. **É possível trocar um parcelamento antigo**
   Se já existe outra negociação, é possível desistir do acordo antigo e migrar para o Desenrola MEI com as novas condições — desde que o saldo devedor seja repactuado. É importante avaliar se o novo parcelamento fica mais barato.

COMO ADERIR AO PROGRAMA?

O processo é todo online e leva poucos minutos.

- Acesse o site REGULARIZE.PGFN.GOV.BR e faça login com sua conta Gov.br, nível prata ou ouro.
- Clique em “Consultar Dívida” para ver as pendências do seu CNPJ.
- Depois, vá em “Negociar Dívida” e escolha “Adesão à Transação” — o sistema vai mostrar as opções de desconto disponíveis para você.
- Escolha a forma de pagamento (entrada + parcelas ou à vista) e finalize.
- Pague a primeira parcela até o último dia útil do mês da adesão.

Assim que o pagamento for confirmado, será enviada a Certidão Positiva com Efeitos de Negativa, que regulariza a situação do CNPJ e permite a emissão de notas fiscais normalmente.

Além de limpar o nome, estar em dia com o Fisco é essencial para não perder benefícios previdenciários, como auxílio-doença, salário-maternidade e aposentadoria — já que o tempo de contribuição só conta enquanto se está quite com os impostos. Também facilita o acesso a crédito e a participação em licitações públicas.

EXPRESSO MEI

EDIÇÃO Nº 74 | AGOSTO DE 2026

BOLETIM MENSAL | PUBLICAÇÃO DA FECOMERCIO-SP

PRESIDENTE

IVO DALL'ACQUA

VICE-PRESIDENTE

RUBENS MEDRANO

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 E NANCI VIEIRA

DIREÇÃO DE ARTE

CAROLINA LUSSER

PROJETO GRÁFICO E DESIGN

ALBERTO LINS