



As exclusões do Simples Nacional sobre os MEIs e pequenas empresas

Murillo Torelli (*)

A recente notificação da Receita Federal com a ameaça de exclusão do Simples Nacional a mais de 1,1 milhão de Microempreendedores Individuais (MEIs) e quase 755 mil microempresas coloca em evidência uma questão sensível aos pequenos negócios: as dívidas

Com um montante que soma R\$ 26,7 bilhões em dívidas pendentes, a possibilidade de exclusão dessas empresas do regime simplificado a partir de 1º de janeiro de 2025 pode representar um grande revés para o empreendedorismo no país.

O Simples Nacional foi criado justamente para facilitar o pagamento de tributos, desburocratizando o processo e aliviando a carga fiscal para pequenos empresários e MEIs. Porém, o acúmulo de dívidas, agravado por crises econômicas recentes, especialmente a pandemia e seus impactos econômicos, leva muitos a ficarem em situação de inadimplência.

A exclusão do Simples Nacional implicaria um aumento significativo nos custos fiscais e operacionais, já que os empresários passariam a ser tributados de acordo com regimes mais complexos e custosos.

Para muitos MEIs, as dívidas com a Receita podem ser vistas como um obstáculo quase intransponível. Muitos desses empreendedores trabalham com margens de lucro apertadas e, por vezes, encontram-se em situações de informalidade parcial, dificultando a regularização das pendências fiscais.

Além disso, a complexidade envolvida no processo de contestação e a falta de conhecimento sobre os canais digitais da Receita, como o Domicílio Tributário Eletrônico do Simples Nacional (DTE-SN), dificultam ainda mais o processo de regularização. É preciso considerar que, para os MEIs, a exclusão do Simei traz um impacto direto e imediato.

Perder o enquadramento significa não apenas a elevação de custos, mas

também a perda de benefícios, como a facilidade de contribuição para o INSS e a simplificação do cálculo de impostos. o processo de contestação via Delegacia de Julgamento da Receita Federal, apesar de ser um direito garantido, pode ser intimidante e burocrático, especialmente para quem já enfrenta dificuldades na gestão do negócio.

Diante desse cenário, o papel dos contadores se torna ainda mais crucial. Cabe ao profissional contábil orientar os empresários quanto às obrigações fiscais, os prazos e as formas de regularização. A atuação proativa do contador pode evitar que o empreendedor perca os benefícios do Simples Nacional por desconhecimento ou falta de planejamento.

Para os MEIs, que muitas vezes não possuem um acompanhamento contábil constante, campanhas de conscientização e esclarecimento são essenciais.

O uso de plataformas digitais, como o Portal do Simples Nacional e o Portal e-CAC, ainda é um desafio para muitos empreendedores. A falta de familiaridade com esses canais pode fazer com que os prazos de pagamento ou contestação passem despercebidos.

Aqui, o contador pode atuar como facilitador, ajudando na consulta de débitos e na escolha das melhores opções de parcelamento, além de garantir que as comunicações eletrônicas sejam efetivamente lidas e compreendidas. Como professor e contador, vejo essa situação como um reflexo de um sistema que, apesar de bem-intencionado, ainda falha em abarcar as particularidades e as dificuldades enfrentadas pelos pequenos negócios no Brasil.

O Simples Nacional deve continuar a ser um regime de inclusão e incentivo ao empreendedorismo e não um fardo adicional. O desafio está em encontrar formas de apoiar esses empresários a regularizarem suas dívidas e se manterem ativos, contribuindo para o desenvolvimento econômico do país. A exclusão não pode ser a única resposta.

(*) - É professor de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Pix força empresas a adaptarem suas ofertas de métodos de pagamento

Praticamente sinônimo de transação comercial, já que o termo “faz um Pix” já está enraizado no jargão popular, essa opção de pagamentos representa uma importante fatia do mercado brasileiro

Pertencente aos denominados “métodos A2A” (conta a conta, na tradução em português), a categoria é uma verdadeira tendência no Brasil e na América Latina, com o estudo The Global Payments Report 2024 apontando que, até 2027, 50% do setor de pagamentos nacional será englobado por ela.

Dessa maneira, as empresas, principalmente de comércio eletrônico, enfrentam o desafio de adaptarem suas plataformas para tê-la. Para se ter uma ideia, o estudo E-commerce Trends 2025 aponta o Pix como favorito por 87% dos usuários do e-commerce. Além disso, um levantamento do Confi.Neotrust aponta que o método de pagamento movimentou cerca de R\$ 32 bilhões no segmento em 2023.

“Se formos reparar, a história das transações comerciais no Brasil e na América Latina é marcada pela digitalização e adoção de opções cada vez mais digitais. Tanto isso é verdade que um dos métodos mais tradicionais para se adquirir algo, o dinheiro em espécie, está ficando escasso. Dados do Banco Central apontam que a circulação de papel moeda caiu 8% nos três anos de existência do Pix”, explica Walter Campos, gerente geral da Yuno, orquestradora global de pagamentos.



Dessa maneira, o lojista que não disponibiliza o Pix para seus usuários corre o risco de perder vendas e ficar para trás, vendo o cliente ir para os concorrentes. Recentemente, um estudo da Opinion Box apontou que 78% dos consumidores do e-commerce costumam abandonar seus carrinhos online. Desse total, 13% alega não completar suas compras por conta da falta do seu método de pagamento favorito.

“Com a revolução digital que estamos vendo, não se adaptar às novas necessidades gera muitos prejuízos e perda de receita. O estudo The Global Payment 2024 aponta que as opções mais utilizadas no Brasil são o cartão de crédito, que representa atualmente 26% do setor, e o Pix, com 29%. Com isso, é praticamente obrigatório aos varejistas

contar com eles em seu checkout”, pontua Walter Campos.

Contudo, mesmo com tamanho sucesso do Pix, o executivo recomenda aos lojistas que mantenham o maior número de métodos de pagamento possíveis em sua plataforma, pois essa é uma forma de englobar um contingente maior de consumidores.

É um erro achar que o checkout deve ter somente aquela opção mais popular. Isso porque as pessoas escolhem a forma de pagar de acordo com suas necessidades. Por exemplo, alguém que costuma parcelar por seus produtos tende a escolher o cartão de crédito, assim como aqueles que optam pelas carteiras digitais porque podem ser acessadas até mesmo por smartwatches.

Sendo assim, para ter um checkout completo e que agrade a todos os tipos de clientes, o profissional recomenda que os lojistas online adotem soluções como a orquestração de pagamentos, tecnologia em que, por meio de um clique, o varejista consegue habilitar as opções que mais deseja sem burocracia.

Enquanto da forma tradicional, negociando método por método, se leva mais ou menos 52 semanas para integrar tudo, com essa tecnologia a resolução se dá entre 2 e 6 semanas. Além disso, a gestão é mais simples, já que as informações ficam todas em uma única tela.

A tecnologia oferece melhores taxas de aprovação, já que a compra passa por diferentes provedores. Então, caso a aquisição seja recusada em um deles, o sistema redireciona para um outro caminho, de preferência com menores taxas, o que aumenta as chances de sucesso e gera economia de custos.

“Além disso, por trabalharem com os melhores antifraudes do mercado, deixam o comércio eletrônico mais seguro em relação aos golpes mais comuns”, finaliza Walter Campos. - Fonte e outras informações: (<https://www.yuno/pt-br>).

Empresas familiares detém 65% do PIB, mas enfrentam desafios pela sobrevivência

Pequenas empresas familiares são a espinha dorsal da economia brasileira, conforme aponta o IBGE. Elas são responsáveis por 65% do PIB do país e geram 75% dos empregos. Além disso, cerca de 90% das empresas têm perfil familiar, evidenciando a relevância desse modelo de negócio para a economia nacional.

Porém, a continuidade dessas empresas nem sempre é garantida. O Índice Global de Empresas Familiares, da PwC, mostra que apenas 36% dessas empresas conseguem chegar à segunda geração. Esse número cai para 19% na terceira geração e apenas 7% sobrevivem até a quarta, ressaltando a necessidade de planejamento e estratégia para garantir a longevidade dos negócios familiares.

• Desafios e oportunidades - Conduzir uma pequena empresa familiar já é desafiador por natureza, especialmente quando o negócio é administrado por poucas pessoas. A gestão de conflitos familiares é uma das principais dificuldades enfrentadas, conforme explica Rafael Mafra, especialista em Governança Corporativa e Conselheiro de Administração Certificado - CEO da Digiwork Inteligência Contábil.

“A mistura da vida familiar com os negócios é bastante complicada. Muitas vezes os sonhos de um familiar não são os mesmos dos outros. A falta de diversificação de renda também pode ser um grande risco,” destaca ele.

Outro obstáculo recorrente é a falta de um planejamento sucessório bem estruturado.



Sem um plano claro para a continuidade do negócio, muitos empreendimentos familiares acabam não resistindo à troca de geração. Além disso, pequenas empresas familiares enfrentam dificuldades para acessar recursos financeiros, por conta de garantias limitadas e histórico financeiro ainda em desenvolvimento.

• Vantagens frente a empresas maiores - Apesar dos desafios, empresas familiares possuem vantagens que podem ser decisivas para o sucesso. A confiança entre os membros da família contribui para um ambiente de trabalho coeso e colaborativo, facilitando a tomada de decisões rápidas.

A flexibilidade operacional também é um ponto positivo, permitindo que essas empresas se adaptem rapidamente às mudanças de mercado e às necessidades dos clientes. “A proximidade com a comunidade local é um diferencial importante. Muitas

empresas familiares são reconhecidas pela tradição e pelo atendimento personalizado, algo que empresas maiores muitas vezes têm dificuldade em replicar,” comenta Mafra.

• Orientações para o sucesso - Para que as pequenas empresas familiares prosperem, é essencial separar as questões pessoais das profissionais e investir na profissionalização da gestão. Quando se fala em profissionalizar a gestão, não implica necessariamente em contratar terceiros, mas sim, também, a profissionalização dos familiares! Um planejamento sucessório bem definido é fundamental para garantir a continuidade do negócio ao longo das gerações.

“Buscar orientação externa, como consultorias especializadas de contadores especialistas e advogados societários, pode ajudar a tomar decisões estratégicas e explorar novos mercados. Além disso, a governança é essencial: separar as finanças da empresa das pessoais e considerar fontes alternativas de renda para a família. E, por fim, é crucial que os familiares ocupem posições para as quais estejam qualificados, assim como seria exigido de qualquer outro candidato,” aconselha Mafra.

No final das contas, o sucesso das pequenas empresas familiares depende de encontrar um equilíbrio entre manter a tradição e inovar, preservando o legado da família enquanto se adaptam às exigências modernas do mercado. - Fonte e outras informações: (<https://www.digiworkcontabil.com.br/>).

