#57 MARÇO 2025 informativo empresarial FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

LEGISLAÇÃO

'Fake news': INSS não exclui profissões da lista do MEI

PROFISSÃO MEI

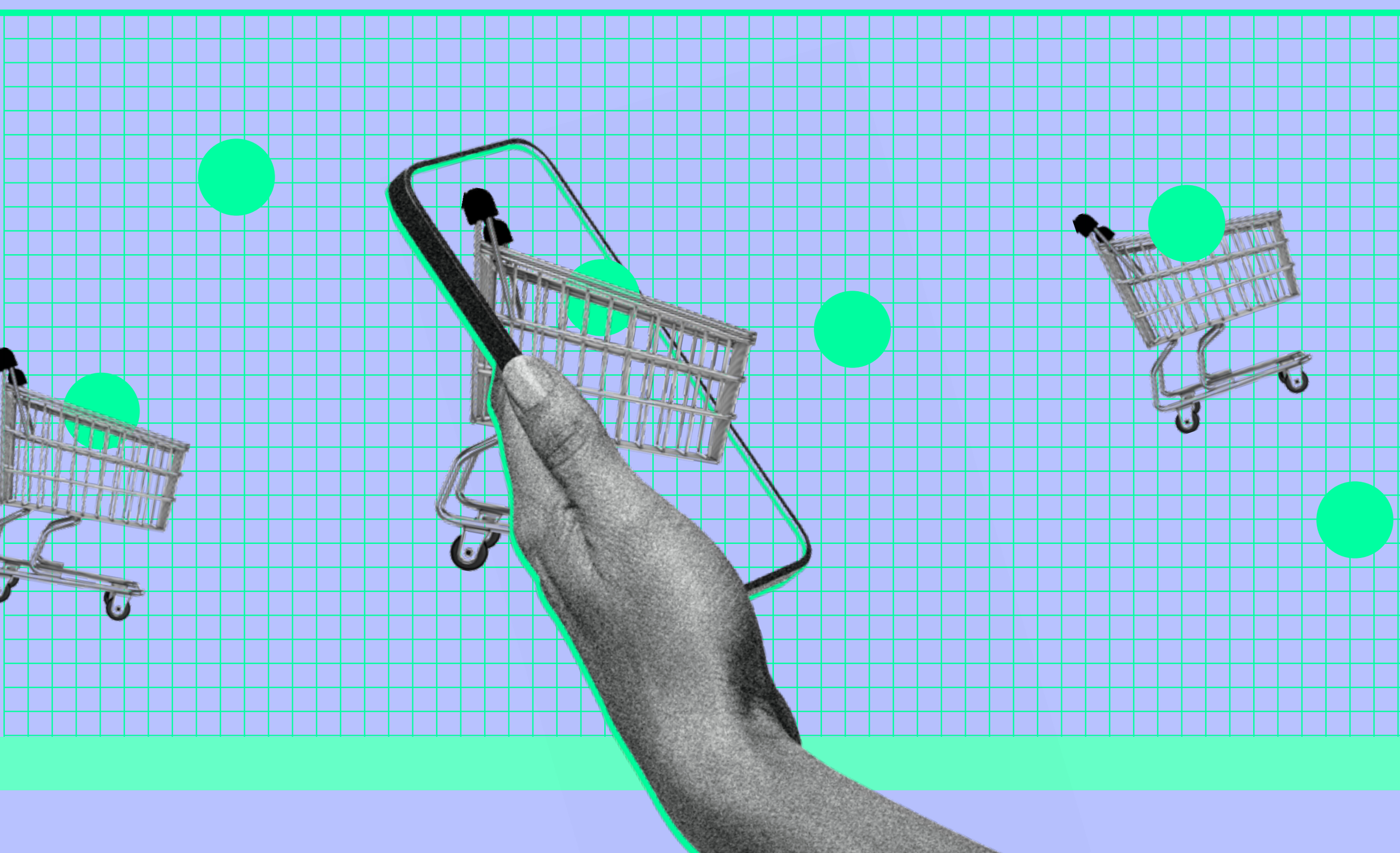
Oportunidades na corretagem de imóveis

PERGUNTE AO CONSULTOR

Veja como a sua empresa pode ajudar na preservação do meio ambiente

DESTAQUE

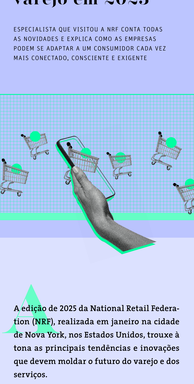
Saiba quais são as tendências para o varejo em 2025



CAPA

Conheça as tendências e inovações para o varejo em 2025

ESPECIALISTA QUE VISITOU A NRF CONTA TODAS AS NOVIDADES E EXPLICA COMO AS EMPRESAS PODEM SE ADAPTAR A UM CONSUMIDOR CADA VEZ MAIS CONECTADO, CONSCIENTE E EXIGENTE



A edição de 2025 da National Retail Federation (NRF), realizada em janeiro na cidade de Nova York, nos Estados Unidos, trouxe à tona as principais tendências e inovações que devem moldar o futuro do varejo e dos serviços.

No início de fevereiro, o Conselho de Economia Digital e Inovação, da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio$P), organizou um webinário para debater os principais pontos destacados na NRF 2025, com a presença de especialistas em inovações no varejo.

Edgard de Castro, presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para o Comércio e Serviços (Afrac), que estava presente na NRF e no webinário, destaca, com exclusividade para o boletim **Expresso MEI**, os temas mais relevantes discutidos por lá, que apontam para um cenário de transformação digital, integração de experiências e personalização do consumo. Confira, a seguir, os principais tópicos.

1 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO PROTAGONISTA

A Inteligência Artificial (IA) foi o tema central da NRF 2025. As grandes marcas esperam que, até o fim de 2025, o varejo utilize ferramentas de IA para criar uma jornada do consumidor mais fluida e integrada. Conceitos como "prateleira infinita" ganham destaque, permitindo que os clientes comprem produtos não disponíveis fisicamente na loja, mas que possam ser entregues em casa sem custos adicionais. A ferramenta também será essencial para personalizar a experiência de compra, analisando dados em tempo real e oferecendo soluções preditivas e generativas.

2 INTEGRAÇÃO ENTRE O FÍSICO E O DIGITAL

Apesar do crescimento do e-commerce, as lojas físicas continuam a oferecer um valor único, como a possibilidade de interações sensoriais (tocar, experimentar e sentir produtos). A tendência é que o varejo evolua para uma experiência híbrida, na qual o online e o offline se complementem. Tecnologias como painéis *touch*, sistemas de autoatendimento e ferramentas de realidade aumentada devem ganhar espaço, proporcionando uma experiência mais rica e personalizada.

3 DECISÕES ESTRATÉGICAS

A coleta e a análise de dados serão fundamentais para o sucesso do varejo. Empresas que conseguirem compreender perfil, preferências e hábitos de consumo do público estarão mais bem posicionadas para oferecer produtos e serviços com assertividade. Sistemas de Point of Sale (POS) integrados e conciliadores eletrônicos permitem o controle preciso de estoques, vendas e finanças, além de facilitar a identificação de padrões e oportunidades de melhoria.

4 INOVAÇÕES PRÁTICAS

Durante o evento, exemplos práticos de inovação chamaram a atenção. Uma startup israelense apresentou um sistema de IA que cria fragrâncias personalizadas com base nas características e preferências do cliente. Outro destaque foi um equipamento com espectrômetro (instrumento que mede as características físicas de um objeto), capaz de identificar o ponto ideal de consumo de frutas e legumes, ajudando tanto o consumidor a evitar erros na compra quanto o varejista a reduzir desperdícios e gerenciar estoques.

5 OPORTUNIDADES PARA O PEQUENO VAREJO

O pequeno varejo ainda está atrasado na adoção de tecnologias, tanto no Brasil como globalmente. Muitos empresários não utilizam planejamento de dados gerados por seus sistemas de automação. No entanto, o País tem uma vantagem competitiva: seu sistema de pagamentos é um dos mais avançados do mundo, com integração completa entre cartões, PIX e notas fiscais. A dica para os pequenos varejistas é começar a utilizar ferramentas de IA — como ChatGPT, DeepSeek ou Gemini — para tarefas simples e, gradualmente, expandir o uso para melhorar a produtividade e a experiência do cliente.

A grande maioria dos fornecedores de software POS gera esses dados em segundos. O varejista pode colocar para rodar dentro das maquininhas de pagamentos e utilizar esses dados de maneira estratégica. Não custa caro e são salvos na nuvem, ou seja, nem espaço físico vão ocupar. A partir daí, o comerciante pode começar a utilizar as ferramentas modernas de IA.

6 PERSONALIZAÇÃO INFINITA

O autoatendimento é uma tendência crescente, especialmente entre consumidores mais jovens. Exemplos como terminais de *self-checkout* em lojas e pedidos personalizados em *fast-foods*, como o McDonald's, mostram que os clientes buscam facilidade e customização. Apesar de ainda existirem barreiras geracionais, o uso dessas tecnologias tende a se tornar cada vez mais natural.

7 LIÇÕES PARA O VAREJO BRASILEIRO

O varejo deve aproveitar as vantagens do sistema de pagamentos brasileiro, que é altamente tecnológico, para controlar perdas e melhorar a eficiência operacional. Além disso, é importante buscar fornecedores que ofereçam soluções de IA e garantam uma boa gestão de dados. A adaptação às novas tecnologias e a compreensão das necessidades dos clientes são passos imprescindíveis para se manter competitivo em um mercado cada vez mais conectado e exigente.

A NRF 2025 deixou claro que o futuro do varejo está na integração de tecnologias (como a IA), na personalização da experiência do consumidor e na utilização estratégica de dados. Para os empresários, a mensagem é clara: quem não se adaptar a essas tendências correrá o risco de ficar para trás. A boa notícia é que, com ferramentas acessíveis e um sistema de pagamentos robusto, o Brasil tem condições de se destacar nessa nova era para o Comércio e os Serviços.

QUER SABER?

SENAC EAD!

PÓS-GRADUAÇÃO

ÚLTIMOS DIAS DE INSCRIÇÃO

LEGISLAÇÃO

INSS excluiu profissões da lista do MEI? 'Fake news'!

SAIBA COMO SE MANTER ATUALIZADO SOBRE AS MUDANÇAS NO REGIME, SEM SER PREJUDICADO POR INFORMAÇÕES FALSAS COMO ESSA

Circulou na internet uma notícia de que o INSS teria cortado várias profissões da lista de atividades permitidas para o Microempreendedor Individual (MEI), sendo divulgada inclusive por veículos tradicionais da imprensa. Mas calma lá, porque isso não passa de mentira! A Secretaria de Comunicação Social do Governo Federal já veio a público esclarecer que não houve qualquer mudança recente na lista de ocupações que podem se enquadrar no regime. Então, se você é MEI ou está pensando em ser um, pode respirar aliviado.

DE ONDE SAIU ESSA CONFUSÃO?

O boato parece ter surgido porque algumas profissões foram excluídas da lista em governos anteriores, e a notícia voltou a circular como se fosse novidade. Mas, na verdade, essas mudanças já aconteceram faz tempo. A lista atual de ocupações permitidas para o MEI, que está na **Resolução CGSN 140/2018**, é mantida pelo Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN). E adivinha só? O INSS não tem nada a ver com isso! Quem decide o que entra ou sai da lista é o CGSN.

COMO SABER SE MINHA PROFISSÃO ESTÁ NA LISTA?

Aqui vai a dica de ouro: consulte o **Portal do Empreendedor**! Por ser o site oficial do governo, é lá que você encontra a **lista completa das ocupações permitidas**, que estão no Anexo XI da Resolução CGSN 140/2018. Cada profissão tem um código da Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE), que ajuda a identificar direitinho o que você faz ou pretende fazer.

Ah, e se você faz mais de uma coisa, sem problemas! É possível escolher uma ocupação principal e até 15 secundárias. Mas, fique ligado: é importante que a descrição da ocupação combine exatamente com o que você faz, porque isso define os impostos que vai pagar e as exigências que precisa cumprir, como as do Corpo de Bombeiros e da Vigilância Sanitária.

E SE MINHA PROFISSÃO NÃO ESTIVER NA LISTA?

Se você não encontrar sua atividade na lista, pode ser que ela não se enquadre no regime do MEI. Nesse caso, vale a pena pesquisar outras opções de formalização, mesmo dentro do regime diferenciado de recolhimento dos tributos e enquadramento nas regras do Simples Nacional. Aqui, de novo, o Portal do Empreendedor é seu melhor amigo nessa empreitada. Lá você encontra todas as informações atualizadas e oficiais.

É SEMPRE BOM LEMBRAR...

Ao atuar como Microempreendedor Individual (MEI), o profissional terá diversas vantagens que facilitam a vida dos pequenos empreendedores. Veja a seguir.

- Obtenção de um CNPJ, possibilitando formalizar suas atividades.
- Isenção de taxas relacionadas ao registro do MEI.
- Pagamento simplificado de tributos em valores fixos mensais, incluindo INSS, ICMS e/ou ISS.
- Início imediato das atividades, sem necessidade de alvarás ou licenças prévias.
- Facilidade para emitir notas fiscais.
- Maior poder de negociação com fornecedores, permitindo obter descontos exclusivos para pessoa jurídica.
- Acesso a serviços financeiros específicos, como conta bancária empresarial, máquina de cartão e acesso facilitado a linhas de crédito.
- Possibilidade de vender e prestar serviços para outras empresas — e até mesmo para o governo.

A formalização como MEI é um passo importante para garantir segurança e oportunidades para o seu negócio.

PROFISSÃO MEI

Corretagem de imóveis: campo fértil para empreender

O mercado imobiliário brasileiro apresenta um cenário promissor em 2025, incentivado pela demanda crescente por novos empreendimentos, programas habitacionais e pelo aquecimento econômico. Nesse contexto, os pequenos empresários encontram uma oportunidade única de se posicionarem no setor de corretagem de imóveis, que oferece alto potencial de ganhos e flexibilidade para quem deseja atuar de forma autônoma.

PANORAMA ATUAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Com a redução gradual das taxas de juros e o retorno de financiamentos mais acessíveis, o mercado imobiliário esteve em franca recuperação. De janeiro a setembro de 2024, foram comercializadas 19,7% mais moradias (292.557) e lançadas mais 17,3% unidades residenciais (259.863) em todo o Brasil, em comparação com o mesmo período de 2023, segundo levantamento da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC).

O aumento da demanda por imóveis residenciais, comerciais e terrenos em áreas periféricas reforça as possibilidades de negociações lucrativas. Além disso, a digitalização do setor, com plataformas online para compra, venda e aluguel, facilita o acesso a clientes em diferentes regiões.

ENQUADRAMENTO DO MEI

Embora a atividade de corretagem de imóveis não possa ser enquadrada diretamente como MEI, existem Classificações Nacionais de Atividades Econômicas (CNAEs) relacionadas que permitem atuar de forma complementar ou em atividades paralelas. As principais são:

- **6810-2/01** Compra e venda de imóveis próprios;
- **6810-2/02** Aluguel de imóveis próprios;
- **6822-6/00** Gestão e administração da propriedade imobiliária.

Para exercer a profissão, é necessário possuir registro no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), mesmo atuando como autônomo. Isso garante legalidade e credibilidade no mercado.

INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial para atuar no setor é relativamente baixo, considerando que a atividade não exige estoque de produtos. Veja os custos principais a seguir.

REGISTRO NO CRECI
Taxa de inscrição e anuidade.

DIVULGAÇÃO
Criação de um site, gestão de redes sociais e publicidade em portais especializados.

EQUIPAMENTOS E SOFTWARE
Notebook ou smartphone e ferramentas para edição de imagens, organização de dados e comunicação.

EXIGÊNCIAS LEGAIS PARA O CORRETOR DE IMÓVEIS

Para atuar legalmente, o corretor de imóveis precisa:

REGISTRAR-SE NO CRECI
este é um requisito obrigatório;

MANTER-SE ATUALIZADO
realizar cursos de capacitação e especialização oferecidos por entidades do setor;

EMITIR CONTRATOS CLAROS E DETALHADOS
para garantir segurança nas transações.

DICAS PARA DIVULGAR O SERVIÇO E OS IMÓVEIS

REDES SOCIAIS

- Utilize Instagram e Facebook para postar fotos profissionais e vídeos dos imóveis.
- Publique depoimentos de clientes satisfeitos e dicas sobre o mercado imobiliário.
- Invista em anúncios pagos segmentados, direcionados ao público-alvo.

PORTAIS ESPECIALIZADOS

- Cadastre-se em sites como OLX, Viva Real e Zap Imóveis para ampliar a visibilidade.
- Mantenha os anúncios sempre atualizados, com descrições detalhadas e boas imagens.

CRIE UM SITE PROFISSIONAL

- Disponibilize fotos, descrições completas e um sistema de busca eficiente.
- Inclua depoimentos e uma área de contato fácil de usar.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

- Construa relações com outros corretores, imobiliárias e construtoras.
- Participe de eventos e feirões imobiliários para *networking* e captação de clientes.

O setor imobiliário oferece grandes oportunidades para o MEI que busca crescer no mercado de corretagem de imóveis. Com planejamento financeiro, legalidade e boas estratégias de divulgação, é possível construir uma carreira de sucesso e destacar-se em um segmento competitivo.