Será que está na hora de formalizar o meu pequeno negócio?

Abrir um CNPJ pode te livrar de fiscalizações, mas também construir empresas mais sólidas

Por João Rocha

Existem muitas teorias de qual é a melhor forma de começar um negócio. Joseph Schumpeter é considerado por muitos como o pai do empreendedorismo e focava na importância de inserir um bem de consumo inédito para sociedade ou com uma qualidade acima da média. Pra ele, inovação é primordial. Peter Drucker é amplamente utilizado quando o assunto é administração para falar sobre buscar mudanças comerciais a todo momento. Michael Gerber recomenda que o dono não dependa dos retornos financeiros da empresa no início para que haja tempo de criação de processos e alimentação do caixa.

Mas, para boa parte dos brasileiros, nem sempre é possível seguir todos esses passos para desenvolver alguma tarefa comercial que permita geração de renda de forma autônoma. Mais de 38 milhões de brasileiros trabalham de maneira informal. Ainda que este número esteja em queda desde 2022, esta é a realidade de uma parcela significativa da população. A níveis de comparação para melhor entendimento deste número, é como se todas as pessoas que moram na região Sul do país (incluindo Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) trabalhassem sem registro formal.

Muitos brasileiros iniciam de forma simples. Quantas pessoas você conhece que começaram a vender produtos e serviços como renda extra para suprir os gastos mensais ou em momentos delicados de desemprego? Vendem doces, objetos usados, fazem faxina, artesanato, ajustes em roupas, reparos em casas, cuidam de animais...são inúmeros negócios que começam por necessidade e carecem de retorno financeiro imediato. São poucas as vezes que há tempo e dinheiro para planejar, poupar ou até mesmo almejar a criação de grandes estruturas corporativas.

Esse comportamento revela a potência comercial que boa parte da população tem. Hobbys são monetizados e tempo livre vira uma nova fonte de renda. Neste início, ou em produções esporádicas, a informalidade é o caminho mais comum. Mas será que é a melhor opção a médio e longo prazo?

É muito comum que exista medo dos impostos. Atrelado a este sentimento, há faturamento baixo que ainda não dá conta das contas pessoais e da fatia tributária. Tudo isso repele a busca por informação sobre o tema. Não por negligência, mas sim por receio.

Existe a crença de que abrir um CNPJ significa pagar impostos muito elevados imediatamente. Logo, a decisão de formalizar uma atividade econômica é adiada mês a mês, às vezes até por anos. Mas existem alguns fatores que nos fazem repensar se a permanência nesse estado é realmente benéfica, sobretudo para pequenos negócios.

Essa visão é gerada a partir da ideia de que toda empresa paga os mesmos impostos. Contudo, a própria legislação estabelece diferentes tipos de formalização, pensada justamente para contemplar distintos estágios de desenvolvimento. Os impostos não são pagos de forma igual por todas as empresas. Eles variam a partir do que é vendido e de qual quantidade.

Existem modelos criados justamente pra quem está começando ou tem um faturamento relativamente mais baixo. Um exemplo é o Microempreendedor Individual, o MEI.

Nele, autônomos e pequenos empresários que faturam até R$81 mil no ano podem obter um CNPJ de forma gratuita, com imposto mensal em valor fixado muito abaixo do que outros tipos de empresa pagam. Inclusive, essa categoria está desobrigada a ter um contador responsável segundo a Lei Complementar nº 128/2008, reduzindo ainda mais os custos fiscais. O MEI foi criado em 2008 exatamente para contemplar essa fatia da população brasileira.

As vantagens da formalização continuam existindo mesmo quando o CNPJ cresce além deste limite do MEI.

Você pode abrir uma Microempresa (ME), cujo enquadramento é mais vantajoso em termos fiscais do que manter os ganhos em CPF. A carga tributária pra um serviço prestado por uma pessoa jurídica costuma ser menor do que a mesma atividade exercida por uma pessoa física. Embora nesta modalidade já seja obrigatória a presença de um contador, existem empresas contábeis que lidam com os honorários de outra forma para MEs. Por exemplo: Na Strong Contábil, escritório que administro há quase duas décadas, temos pacotes específicos para as demandas de cada CNPJ. Aqui começamos a falar de menos despesas e mais lucro.

Outra visão acerca dos impostos é de esperar um aumento considerável nas vendas para então pensar em formalização. Mas poucos sabem que a lógica pode ser inversa. Vender produtos e serviços de maneira informal pode limitar a expansão do seu negócio e impedir que novas portas se abram.

A formalização não é uma mera questão burocrática. Muitas vezes ela também é uma ferramenta de manutenção e progresso comercial.

Oportunidades mais vantajosas costumam abranger somente empresas legalizadas que conseguem emitir nota fiscal. Como por exemplo: participar de licitações e atender empresas maiores com mais recorrência e consistência.

Formalizar a sua atividade também permite que você abra contas jurídicas, ajudando na organização financeira ao separar gastos pessoais dos gastos profissionais. Isso gera mais acesso a linhas de créditos junto a bancos e instituições financeiras para investir no seu trabalho ou ter mais facilidade para enfrentar situações complexas, como foi o caso da pandemia da Covid-19.

As vantagens não estão só no campo prático. Existem impactos menos visíveis, mas que colaboram igualmente para sustentabilidade das suas vendas. Estar dentro das legislações pode impactar na imagem que você transmite a seus clientes ou fornecedores.

Quantas vezes você já escutou a frase *“Sem nota é um preço e com nota é outro”.* Qual a sensação que você tem ao ouvir isso? Te passa segurança, estrutura e credibilidade? Muitas vezes toda a especialidade de um negócio é questionada pela forma que os impostos são administrados.

Pode-se pensar que o único ônus da informalidade é uma possível fiscalização seguida de multa. Mas nos esquecemos das dezenas de oportunidades que podemos perder para concorrência justamente pelo medo dos impostos.

Nem todo empreendedor vai começar tendo um bom planejamento e uma estrutura sólida. Mas pode tomar novas decisões que terão impactos mais positivos no próprio trabalho.

Por fim, deixo meu questionamento se essa discussão realmente é só sobre impostos ou se também compete ao potencial que você permite que seu negócio alcance. Talvez a pergunta não seja "*Está na hora de abrir um CNPJ? Quanto vou pagar de imposto".* Mas sim *"É importante que as minhas vendas sejam um lugar de segurança e expansão financeira para mim?"*