

Cresce a formalização dos negócios no Brasil

Abertura de empresas avança no país e formalização se consolida como ponto de partida para quem deseja empreender

A formalização de empresas tem ganhado cada vez mais relevância para milhares de empreendedores que buscam transformar ideias em negócios reais. Segundo levantamento da Contabilizei, maior escritório de contabilidade do Brasil, a partir de dados públicos da Receita Federal, a abertura de CNPJs cresceu 51% no primeiro trimestre deste ano em comparação com o mesmo período no ano passado, impulsionada sobretudo, pela consolidação do modelo de Microempreendedor Individual (MEI) e pela digitalização dos processos burocráticos.

Ainda de acordo com o levantamento realizado pela empresa, 97% das empresas brasileiras são de pequeno porte, o que reforça a importância da formalização como base da economia nacional. O Brasil já conta com mais de 21,7 milhões de empresas ativas, muitas delas fundadas por profissionais que decidiram empreender por oportunidade, necessidade ou desejo de autonomia. “A formalização é o caminho para garantir que essas empresas tenham condições de crescer de forma estruturada, com acesso a direitos e benefícios que só existem no



ambiente regular”, afirma o vice-presidente executivo de Serviços aos Clientes da Contabilizei, Charles Gularte.

Segundo o executivo, esse movimento reflete a busca por estabilidade, acesso a crédito e crescimento estruturado. “Abrir um CNPJ é o ponto de partida para quem quer crescer com segurança. É como sair da informalidade e passar a jogar o jogo de verdade, com regras claras e direitos garantidos”, revela Gularte.

Apesar da crescente adesão, muitos futuros empreendedores ainda se deparam com dúvidas em relação às etapas necessárias para formalizar uma empresa. A Contabilizei orienta que esse processo envolve uma série de decisões. Uma das primeiras é a escolha do tipo

e porte de empresa como, MEI, Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), com base no faturamento esperado e nas atividades que serão exercidas.

Além disso, é necessário definir o CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), que reflete quais as atividades econômicas e o mercado no qual a empresa irá atuar de forma regular. Outro ponto fundamental é a definição do modelo jurídico que a empresa será aberta, além da escolha do regime tributário, o que impacta diretamente na forma como os impostos serão pagos e na composição de preços dos produtos e serviços. Cada modelo possui particularidades e impacta diretamente no valor dos tributos a pagar, tornando essencial a orientação de

um contador para tomar a decisão mais vantajosa.

A formalização passa pelo registro da empresa nos órgãos federais para obtenção do CNPJ, municipais para obter o alvará de funcionamento e, em alguns casos, também estaduais, dependendo da atividade de atuação da empresa.

“Nosso papel é descomplicar o processo e tornar a formalização acessível. Com informação e apoio especializado, o empreendedor ganha confiança para tomar decisões mais seguras”, complementa Gularte. Ele ressalta, ainda, que muitos erros cometidos no início da jornada empreendedora estão ligados à falta de planejamento e desconhecimento das etapas formais, o que pode gerar passivos fiscais e comprometer o crescimento do negócio.

Com foco em oferecer apoio integral a quem está começando, a Contabilizei desenvolveu um material exclusivo que reúne todas essas orientações. O e-book gratuito “Sua Marca, Seu Negócio” funciona como um guia completo para tirar o plano do papel e abrir um CNPJ de forma clara, segura e planejada. A publicação está disponível para download gratuito no link: E-book.

A viagem perfeita começa antes do embarque: cinco dicas para viver férias memoráveis

Ivan Preti (*)

Viajar e poder experimentar novas culturas, dias de lazer e de descanso merecido é, para muita gente, o ponto alto do ano. Seja qual for o destino, estilo ou objetivos da viagem, há um ponto em comum entre todos eles: esperamos que tudo ocorra perfeitamente, sem contratempos.

Só que, entre escolher o destino, comparar preços, resolver o câmbio, lidar com escalas e garantir um bom atendimento com o agente de viagens e o hotel, o que era para ser um roteiro dos sonhos pode se tornar motivo de estresse antes mesmo de fazermos as malas.

A boa notícia é que a tecnologia tem facilitado — e muito — o planejamento de uma viagem, tornando todo o processo mais simples e fluido, graças ao avanço da inteligência artificial.

E a população está cada vez mais aberta a essa possibilidade, diante da expansão do uso de ferramentas de IA generativa no dia a dia. Para termos uma ideia deste cenário, dados de uma pesquisa da SemRush apontam que o Brasil já é o quarto país que mais utiliza o ChatGPT no mundo.

Empresas do setor de turismo mais atentas a esse cenário estão se antecipando para personalizar o relacionamento e fidelizar seus clientes. Segundo o relatório CX Trends 2025 da Zendesk, 85% dos líderes em experiência do cliente do segmento turístico acreditam que a IA é uma ferramenta efetiva para personalizar experiências, gerando benefícios como aumento de faturamento e sobrevivência dos negócios no longo prazo.

Por tudo isso, a tecnologia já virou parte da jornada turística da maioria das pessoas e a tendência é que esse número avance no curto prazo. E, além da inovação, algumas outras dicas podem apoiar os consumidores na organização de suas férias ou em futuras viagens:

1. Planeje sua viagem com IA

Você não precisa abrir dezenas de abas no navegador nem perder noites de sono comparando voos e hotéis. Diferentes plataformas de viagem já integram inteligência artificial para sugerir destinos, datas mais econômicas, passeios e alertas de variação de preços.

Por sua vez, ferramentas de IA generativa também podem te ajudar a montar roteiros com base em seu estilo de viagem e orçamento. O importante aqui é saber o que perguntar, fornecendo contexto para as ferramentas, de modo a obter respostas claras e simples.

2. Prefira empresas que possuem atendimento em múltiplos canais

Seu voo foi cancelado? O check-in online não funcionou? Está com problemas

para acessar a reserva do hotel? Nesses momentos, não há tempo para esperar horas no telefone. Busque agências, companhias aéreas e hotéis que ofereçam atendimento no WhatsApp, chat online e redes sociais — e que realmente funcionem 24 horas por dia.

Vale a pena também conferir se a empresa já conta com canais automatizados para resolver questões de modo mais ágil — também segundo o CX Trends, 81% das empresas de turismo líderes em experiência do cliente acreditam que 80% dos problemas serão resolvidos sem intervenção humana no curto prazo. E, contar com assistentes de IA caso surja um problema em sua viagem, pode fazer toda a diferença para evitar dores de cabeça.

3. Tenha cuidado com empresas que só “vendem” preço

A experiência começa na escolha. E, muitas vezes, o mais barato sai caro — especialmente se o suporte ao cliente for ruim. Fato é que, ao optar por empresas que priorizam sua experiência — equilibrando orçamento e um planejamento seguro — você tem mais chances de receber apoio real caso algo dê errado.

4. Estude a reputação da empresa

Nesse sentido, também não se limite a pesquisar preços: avalie a reputação da agência, do hotel e da companhia de viagens no mercado. Experimente também enviar uma dúvida pelos canais da empresa antes de comprar um pacote para verificar, por exemplo, se possui atendimento 24 horas, se as respostas são ágeis e as interações oferecem empatia.

Esses testes simples ajudam a evitar problemas futuros em um momento que você só quer relaxar e aproveitar as atrações de um novo destino.

5. Use a inteligência artificial pensando em “personalizar” a viagem dos seus sonhos

Quanto mais informações você fornecer aos sistemas de IA, mais eles aprenderão sobre seu perfil. Salvar destinos favoritos, indicar preferências de hospedagem, incluir alertas de voo e filtrar os serviços que realmente importam para você pode ser um mapa que irá tornar o planejamento da sua viagem mais rápido e personalizado de acordo com suas necessidades.

Afinal, a inteligência artificial não substitui o seu olhar, mas ela pode encurtar os caminhos e facilitar escolhas de acordo com os seus anseios de viagem. Dessa forma, o planejamento poderá se tornar a parte mais simples do seu plano para você poder focar no que realmente importa: viver experiências incríveis e construir memórias.

(*) Enterprise Account Executive na Zendesk.

Clínicas de estética: quatro estratégias para lucrar mais e conquistar clientes fiéis

CEO da franquia Mulherez revela iniciativas que estão impulsionando clínicas de estética e saúde íntima em um dos setores que mais crescem no Brasil.

Quem trabalha com estética e saúde sabe: conquistar o público vai muito além de oferecer um bom procedimento. Em um mercado cada vez mais competitivo e cheio de promessas, o que faz uma clínica se destacar é a forma como ela se conecta, acolhe e entrega resultados reais. E o melhor: tudo isso pode (e deve!) caminhar junto a um bom planejamento e estratégias claras de expansão. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o segmento de Saúde, Beleza e Bem-Estar registrou uma expansão de 14,9% na receita no primeiro trimestre de 2025, em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Segundo a ginecologista e empresária Dra. Mirelle José Ruivo, CEO da marca Mulherez, especializada em rejuvenescimento íntimo e cuidados voltados à saúde feminina, o segredo está em unir propósito com eficiência operacional. A rede já soma 11 unidades com quatro delas em operação e registrou um aumento de 50% no rendimento nos últimos meses. A seguir, a CEO compartilha quatro estratégias adotadas pelas unidades da empresa que têm ajudado a atrair novos clientes e impulsionar os resultados financeiros:

1. Crie jornadas personalizadas de cuidado

“Cada pessoa atendida tem uma história, uma dor e um desejo. Oferecer protocolos personalizados, que combinem estética com saúde, é o que transforma o serviço em algo único”, explica. Na prática, isso significa escutar mais, entender o momento de vida da paciente e propor soluções integradas, o que também contribui para o aumento do ticket médio. Na rede Mulherez, por exemplo, os atendimentos combinados já representam 30% das vendas mensais.



2. Aposte em estratégias digitais consistentes

“Estar presente nas redes sociais com conteúdos informativos, depoimentos reais e bastidores da clínica aproxima e gera confiança. A paciente precisa enxergar que aquele lugar é seguro e tem propósito”, destaca. Além disso, Mirelle sugere o uso de ferramentas de automação para nutrir o relacionamento com quem ainda não agendou.

3. Invista em qualificação e padronização dos serviços

“Não adianta atrair público se a entrega não é boa. É preciso investir em capacitação contínua da equipe e padronizar os atendimentos para garantir qualidade e segurança”, ressalta. Na Mulherez, as profissionais seguem protocolos clínicos e estéticos validados, o que proporciona previsibilidade nos resultados e fortalece a reputação da franquia.

4. Trabalhe com metas e indicadores claros

“Ter metas semanais de atendimento, retorno e satisfação ajuda a equipe a manter o foco e identificar pontos de melhoria. Quando todo mundo sabe o que precisa entregar, os resultados aparecem”, conclui. A especialista também reforça a importância de reuniões periódicas com a equipe para celebrar avanços e alinhar expectativas.