



MZ ADVOCACIA®

# INFORMATIVO JURÍDICO —

EDIÇÃO 191  
ABRIL 2026

## Sócio não é só investimento: é convivência, alinhamento e regra clara

A escolha de um sócio costuma ser tratada, no meio empresarial, como uma decisão estratégica ligada a capital, experiência ou oportunidade de mercado. Tudo isso importa. Mas há um ponto anterior, mais sensível e muitas vezes negligenciado: a capacidade de convivência entre os sócios e o alinhamento real de expectativas sobre o negócio.

No direito societário, existe um conceito clássico chamado *affectio societatis*. Em termos simples, trata-se da disposição de construir e manter, em conjunto, uma atividade empresarial. É a vontade de estar em sociedade com alguém, compartilhando riscos, responsabilidades, decisões e resultados. Embora o termo seja mais desenvolvido pela doutrina e pela jurisprudência do que propriamente descrito de forma literal na lei, ele ajuda a explicar por que a relação entre sócios, especialmente nas sociedades limitadas, depende tanto de confiança, cooperação e compatibilidade.

Isso é particularmente importante porque a imensa maioria das empresas brasileiras é constituída sob a forma de sociedade limitada. Nelas, o vínculo pessoal entre os sócios tem peso muito maior do que nas sociedades por ações, em que o capital tende a ocupar posição central e a estrutura jurídica é mais impessoal. Na limitada, não basta investir. É preciso conviver, deliberar, administrar divergências e sustentar uma atuação minimamente harmônica em favor da empresa.

E aí surge um ponto que o cotidiano empresarial confirma repetidamente: muitos negócios não entram em crise por falta de mercado, de produto ou de clientela. Entram em crise porque os sócios deixam de se entender. Às vezes a empresa vai bem, fatura, cresce, tem espaço competitivo, mas a convivência societária se torna insustentável. Divergências sobre gestão, distribuição de lucros, dedicação ao negócio, padrão ético, grau de exposição ao risco, contratação de familiares, retirada de valores, sucessão ou simples incompatibilidade de temperamento acabam contaminando a atividade empresarial.

Por isso, escolher um sócio apenas porque é amigo costuma ser um erro. Escolher porque é cônjuge também pode ser. Escolher porque é irmão, primo ou pessoa próxima, da mesma forma, não oferece garantia de funcionamento saudável da sociedade. Evidentemente, amizades e vínculos familiares não impedem uma boa parceria empresarial. O problema está em confundir afinidade pessoal com aptidão societária.

Ser sócio exige mais do que boa relação afetiva. Exige clareza sobre o que cada um colocará no negócio, em dinheiro, trabalho, rede de contatos, capacidade técnica, gestão e comprometimento. Exige entendimento prévio sobre quem decide o quê, quanto cada um pode retirar, como serão suportados os períodos de dificuldade, como se resolve um impasse e o que acontece quando um dos sócios não entrega aquilo que prometeu entregar.

Em linguagem objetiva: sociedade não se estrutura apenas sobre confiança; estrutura-se também sobre regra.

Esse é o motivo pelo qual um bom contrato social, e sobretudo um bom acordo de sócios ou acordo de quotistas, pode ser decisivo para a continuidade da empresa. O documento não serve apenas para resolver litígios depois que eles surgem. Sua principal utilidade é preventiva. Ele reduz áreas cinzentas, antecipa soluções, organiza expectativas e evita que desentendimentos pessoais se convertam em paralisia empresarial.

Um acordo societário bem construído deve enfrentar, com franqueza, temas que muitos sócios preferem adiar. Entre eles, vale destacar: quais aportes financeiros cada um fará; qual será a efetiva dedicação de trabalho de cada sócio; como se dará a administração; quais matérias exigirão deliberação conjunta; se haverá pró-labore e em que condições; como se dará a distribuição de lucros; se essa distribuição será proporcional ou poderá refletir contribuições distintas; quais limites existirão para contratações, endividamento ou alienação de ativos; como se dará o ingresso de terceiros; se haverá direito de preferência; quais hipóteses autorizam a saída de um sócio; como serão apurados os haveres; e como será tratado eventual falecimento, incapacidade ou inadimplemento de obrigações societárias. Esses pontos não são excesso de cautela. São instrumentos de proteção da própria empresa.

Na prática da advocacia empresarial, é muito comum encontrar disputas societárias em que o verdadeiro problema não está na ausência de faturamento, mas na ausência de combinação

clara. O que era “subentendido” para um nunca foi aceito pelo outro. O que parecia “natural” para um sócio era visto como abuso pelo outro. O que era tratado como contribuição temporária passa a ser cobrado como obrigação permanente. E, quando isso ocorre sem regra escrita, a discussão deixa o plano empresarial e rapidamente migra para o campo emocional, onde a solução se torna mais cara, mais demorada e muito mais destrutiva.

Empreender é organizar capital, trabalho, estrutura, insumos e estratégia para gerar resultado econômico dentro da legalidade. Mas essa organização passa, necessariamente, pela governança da relação entre as pessoas que comandam a empresa. Negligenciar esse aspecto é enfraquecer o próprio empreendimento.

Por isso, antes de constituir uma sociedade, convém fazer perguntas incômodas, mas indispensáveis. Essa pessoa suporta discordância? Tem visão semelhante sobre crescimento, risco e reinvestimento? Trabalha no mesmo ritmo? Entende o negócio com o mesmo grau de seriedade? Age com transparência? Tem disciplina financeira? Consegue separar interesse pessoal de interesse da empresa? Sabe conviver em ambientes de pressão? Essas respostas importam tanto quanto o capital a ser investido.

No fim, uma sociedade bem-sucedida costuma nascer de três pilares: complementariedade, confiança e previsibilidade. A complementariedade mostra o que cada sócio agrega. A confiança sustenta o dia a dia. E a previsibilidade vem da boa documentação jurídica, que reduz o espaço para conflito e protege a continuidade da empresa.

Escolher bem o sócio é uma decisão empresarial de primeira grandeza. Formalizar bem essa relação é uma exigência de prudência. Quem ignora esses dois pontos muitas vezes descobre tarde demais que o problema nunca esteve no mercado, mas dentro da própria sociedade.



**Guilherme Acosta Moncks**

OAB/RS 65.405

Sócio do MZ Advocacia

guilherme@mzadvocacia.com.br

## Reforma Tributária: Receita Federal esclarece que não há aplicação de multas antes de 90 dias após a publicação do regulamento

*Receita esclarece que são falsas as informações que circulam sobre a aplicação de penalidades a partir de 1º de abril por descumprimento de obrigações acessórias da CBS e do IBS*

A Receita Federal do Brasil e o Comitê Gestor do Imposto sobre Bens e Serviços (CGIBS), nos termos do Ato Conjunto RFB/CGIBS nº 1/2025, explica que não haverá aplicação de multas pela falta de registro dos campos da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) nos documentos fiscais até o primeiro dia do quarto mês após a publicação dos regulamentos comuns.

Na prática, como a regulamentação detalhada ainda está em fase de finalização, o prazo para eventuais penalidades sequer começou a ser contado. O objetivo do governo é oferecer previsibilidade e tempo hábil para que as empresas ajustem seus sistemas de emissão de notas e

escrituração. São falsas as informações que circulam sobre aplicação de penalidades.

### O modelo "Teste e Aprenda" de 2026

De acordo com as diretrizes estabelecidas pela Receita Federal e pelo CGIBS, o ano de 2026 funcionará como uma fase experimental. A apuração da CBS e do IBS terá caráter meramente informativo. Isso significa que os novos tributos serão declarados, mas não terão efeitos financeiros imediatos de cobrança (visto que as alíquotas iniciais de 0,1% e 0,9% serão compensadas com a redução do PIS/Cofins), e o foco será o "período de convivência", permitindo que o fisco e o setor privado validem os novos modelos digitais.

### Simplificação e Unificação de Obrigações

A ampliação da reforma prevê que a CBS (federal) e o IBS (estadual/municipal) compartilhem as

mesmas regras e obrigações acessórias. O objetivo é reduzir o "Custo Brasil", evitando que o contribuinte precise preencher múltiplos formulários para diferentes esferas de governo.

## Combate à desinformação

O Governo Federal orienta que cidadãos e profissionais de contabilidade ignorem conteúdos falsos e sempre consultem o portal oficial da Reforma Tributária em caso de dúvidas.

## Destaques do Ato Conjunto RFB/CGIBS nº 1/2025

Art. 3º: Isenção de penalidades pela falta de registro do IBS/CBS nos documentos fiscais até o prazo regulamentar. Dispensa de Recolhimento: Garantia de que o requisito para a dispensa do recolhimento será considerado atendido durante a transição, conforme a Lei Complementar nº 214/2025. Caráter Informativo: a apuração em 2026 não gera efeitos tributários financeiros, desde que as obrigações acessórias sejam cumpridas dentro do modelo de simplificação proposto.

---

**Fonte: gov.br**

## Agro brasileiro tem primeiro trimestre histórico em 2026, com mais de US\$ 38 bilhões em exportações e superávit de US\$ 33 bilhões

*Resultado é o maior da série histórica para o período de janeiro a março. Em março, o setor somou US\$ 15,4 bilhões e respondeu por 48,8% das exportações brasileiras*

As exportações do agronegócio brasileiro somaram US\$ 38,1 bilhões no primeiro trimestre de 2026, alta de 0,9% em relação ao mesmo período de 2025. Trata-se do maior valor da série histórica para os meses de janeiro a março. Por sua vez, as importações do setor totalizaram US\$ 5 bilhões (queda de 3,3% em relação ao primeiro trimestre de

2025), o que resultou em superávit de US\$ 33 bilhões no período (alta de 1,8% em relação ao mesmo intervalo do ano passado).

O desempenho reflete, entre outros fatores, a estratégia de abertura e ampliação de mercados. Entre janeiro e março deste ano, foram 30 novos mercados abertos para produtos do agro brasileiro, que se somam aos mais de 500 mercados abertos nos três primeiros anos de gestão. Em março, as exportações somaram US\$ 15,41 bilhões, encerrando o trimestre histórico do setor.

Apesar do aumento do volume exportado em 3,8%, o que demonstra acesso cada vez maior dos produtos brasileiros ao exterior, houve queda do preço médio em 2,8%. Entre os fatores associados ao recuo está a redução do preço médio das cotações de algumas commodities da pauta exportadora, como açúcar de cana em bruto, algodão não cardado nem penteado, milho e farelo de soja.

No primeiro trimestre, a China foi o principal destino das exportações do agronegócio brasileiro, responsável por 29,8% de participação na pauta exportadora, com US\$ 11,33 bilhões (alta de US\$ 510 milhões, +4,7% em relação ao primeiro trimestre de 2025). A União Europeia ficou na segunda posição, com +14,9% de participação na pauta exportadora e US\$ 5,67 bilhões (recuo de US\$ 5,6 milhões, -0,1%, em relação ao primeiro trimestre de 2025), seguida pelos Estados Unidos, com +5,9% de participação e US\$ 2,24 bilhões (recuo de US\$ 1,02 bilhão, -31,2%, em relação ao primeiro trimestre de 2025).

Além da China, os mercados que mais contribuíram para o crescimento das exportações brasileiras do agronegócio nos três primeiros meses do ano foram Índia (US\$ 908 milhões, aumento de US\$ 291 milhões, incremento de +47,1% e aumento de 2,4% de participação), Filipinas (US\$ 469 milhões, aumento de US\$ 191 milhões, incremento de +68,3% e aumento de 1,2% em participação), México (US\$ 709 milhões, aumento de US\$ 126 milhões, incremento de +21,7% e aumento de 1,9% em participação), Tailândia (US\$ 635 milhões, aumento de US\$ 122 milhões, incremento de +23,8% e aumento de 1,7% em participação), Japão (US\$ 832 milhões, aumento de US\$ 114 milhões, incremento de +15,8% e aumento de 2,2% participação), Chile

(US\$ 603 milhões, aumento de US\$ 108 milhões, incremento de +21,8% e participação de 1,6%) e Turquia (US\$ 1,06 bilhão, aumento de US\$ 105 milhões, incremento de +11% e participação de 2,8%).

Por sua vez, os seis principais setores exportadores do agronegócio no primeiro trimestre de 2026 foram: complexo soja (US\$ 12,13 bilhões, 31,8% do total das exportações e incremento de 11,5% em relação ao mesmo período de 2025); proteínas animais (US\$ 8,12 bilhões, 21,3% do total das exportações e incremento de 21,8% em relação ao mesmo período de 2025); produtos florestais (US\$ 3,94 bilhões, 10,3% do total das exportações e decréscimo de 10,1% em relação ao mesmo período de 2025); café (US\$ 3,32 bilhões, 8,7% do total das exportações e decréscimo de 19,2% em relação ao mesmo período de 2025); complexo sucroalcooleiro (US\$ 2,33 bilhões, 6,1% do total das exportações e decréscimo de 22,4% em relação ao mesmo período de 2025); cereais, farinhas e preparações (US\$ 2,08 bilhões, 5,5% do total das exportações e incremento de 8,6% em relação ao mesmo período de 2025).

No período, também houve recorde para carne bovina in natura em valor (US\$ 3,98 bilhões, 10,5% do total exportado e aumento de 37,3% em relação ao primeiro trimestre de 2025) e em quantidade (702 mil toneladas, 1,2% do volume total exportado e aumento de 19,7% em relação ao primeiro trimestre de 2025). A carne suína in natura também bateu recorde em valor (US\$ 846 milhões, 2,2% do total das exportações e aumento de 16,4% em relação ao primeiro trimestre de 2025) e em quantidade (336 mil toneladas, 0,6% do volume total exportado e aumento de 15,3% em relação ao

primeiro trimestre de 2025).

Em ambos os casos, o desempenho coincide com a estratégia de abertura e ampliação de mercados. A carne bovina e derivados acumulam 31 aberturas desde 2023. A carne suína e derivados, por sua vez, já somam 21 aberturas, sendo quatro apenas no primeiro trimestre de 2026.

Também houve recorde em quantidade para soja em grãos (23,47 milhões de toneladas, 39,9% do volume total exportado e aumento de 5,9% em relação ao primeiro trimestre de 2025), farelo de soja (5,43 milhões de toneladas, 9,2% do volume total exportado e aumento de 5,1%) e algodão (935 mil toneladas, 1,6% do volume total exportado e aumento de 0,6% em relação ao primeiro trimestre de 2025).

O efeito das novas aberturas de mercado também começou a aparecer com mais clareza em 2026. O feno acumula 13 aberturas de mercado desde 2024. No caso da erva-mate, após 15 novas aberturas de mercado desde o início da atual gestão, as exportações cresceram mais de 25,8% na comparação com o primeiro trimestre de 2023. Estados Unidos, Japão e Canadá estão entre os destinos que passaram a importar o produto.

Também houve recorde nas exportações de outros produtos não tradicionais da pauta exportadora, como pimenta piper seca, triturada ou em pó (US\$ 160 milhões; +10,1% em relação a janeiro-março/2025), feijões secos (US\$ 65 milhões; +2,9% em valor e 87,89 mil toneladas; +22,9% em volume), outras rações para animais domésticos (US\$ 104,75 milhões; +8,6%), arroz (573 mil toneladas; +152%), miudezas de frango (US\$ 197 milhões; +9,1% em

valor e 140 mil toneladas; +49,9% em volume).

## **Agronegócio exporta US\$ 15,4 bilhões em março e responde por quase metade das vendas externas do país**

As exportações alcançaram US\$ 15,41 bilhões e as importações de produtos agropecuários totalizaram US\$ 1,87 bilhão, o que resultou em superávit de US\$ 13,54 bilhões no mês. Em comparação com março de 2025, os preços médios de exportação dos produtos do agronegócio brasileiro apresentaram crescimento de 0,1%, enquanto o volume embarcado recuou 0,8%. O valor exportado ficou 0,7% abaixo do observado no mesmo mês do ano passado.

Entre os principais setores exportadores do agro brasileiro em março destacam-se complexo soja, com US\$ 6,8 bilhões, 44,1% de participação e alta de 4,3% em relação a março de 2025; carnes, com US\$ 2,83 bilhões, 18,4% de participação e alta de 19,5% em relação a março de 2025; produtos florestais, com US\$ 1,31 bilhão, 8,5% e decréscimo de 17,1% em relação a março de 2025; café, com US\$ 1,1 bilhão, 7,2% de participação e decréscimo de 28,0% em relação a março de 2025; e complexo sucroalcooleiro, com US\$ 702 milhões, 4,6% de participação e decréscimo de 30,1% em relação a março de 2025.

A China permaneceu como principal destino das exportações do agro brasileiro, com US\$ 5,57 bilhões e 36% de participação. A União Europeia segue como a segunda colocada, com US\$ 2,15 bilhões e 14% de participação. E Estados Unidos ficaram na terceira posição, com US\$ 736 milhões e participação de 4,8%. Entre os países que mais

contribuíram para o crescimento das exportações no mês destacaram-se Egito, com US\$ 388 milhões e alta de 98,5%; México, com US\$ 372 milhões e alta de 38,2%; e Índia, com US\$ 365 milhões e alta de 59,4%.

Além dos produtos tradicionalmente mais exportados, diversos itens que não compõem esse grupo registraram crescimento em março e reforçaram o potencial de diversificação do portfólio exportador brasileiro. Entre eles, destacam-se feijões secos, com recorde em valor (US\$ 20 milhões; +32% em relação a março/2025) e quantidade (27,3 mil toneladas; +51,3%); amendoim em grãos, com recorde em quantidade (19,3 mil toneladas; +27,8%); óleo de milho, com recorde em valor (US\$ 14,8 milhões; +420%) e quantidade (12,4 mil toneladas; +321,7%); cerveja, com recorde em

valor (US\$ 18,5 milhões; +14,6%); chocolate e preparações alimentícias contendo cacau, com recorde em valor (US\$ 17,8 milhões; +5,3%); melancias frescas, com recorde em valor (US\$ 13,3 milhões; +179%) e quantidade (17 mil toneladas; +126,2%); fumo manufacturado, com recorde em valor (US\$ 20 milhões; +83,9%) e quantidade (3,4 mil toneladas; +51,1%); essências derivadas de madeira, com recorde em quantidade (3,2 mil toneladas; +6,2%); e alimentos para cães e gatos, com recorde em valor (US\$ 10 milhões; +23,2%) e quantidade (7,5 mil toneladas; +12,5%).



**Fonte: Gov.br**

## Indústria gaúcha soma R\$ 49,4 bilhões em vendas e mostra recuperação em março

*É o primeiro crescimento registrado desde julho de 2025 no levantamento realizado pela Receita Estadual*

As vendas da indústria do Rio Grande do Sul registraram recuperação em março com alta de 7% na comparação com o mesmo mês do ano anterior, acumulando R\$ 49,4 bilhões em comercializações

no período. É a primeira elevação na comparação mensal desde julho de 2025. Em valores absolutos, o montante também é o maior desde outubro do ano passado. Os dados estão publicados no último Boletim Econômico-Tributário, divulgado mensalmente pelo governo do Estado, por meio da Receita Estadual. O levantamento é elaborado com base nos dados das Notas Fiscais Eletrônicas (NF-e) processadas pela Secretaria da Fazenda (Sefaz).

As vendas de março também superaram a previsão para o mês. As estimativas da Sefaz, que consideram, entre outros fatores, a série histórica de comercializações para o período, previam um resultado de aproximadamente R\$ 42 bilhões, cifra que foi superada em 14,8%. É o segundo mês consecutivo em que o resultado das vendas suplanta a previsão.

O setor de tabacos assinalou o maior crescimento mensal das vendas em relação a março do ano passado. Com R\$ 1,2 bilhão em comercializações, o desempenho foi 36% acima do registrado em 2025. Insumos agropecuários e eletroeletrônicos aparecem na sequência, com alta de 24,6% e 23,7%, respectivamente. Responsável pela maior fatia de

vendas da indústria gaúcha, o segmento metalmeccânico também teve aumento de vendas, somando R\$ 13,9 bilhões em março – salto de 10,4% na comparação com o mesmo mês do ano anterior.

No recorte regional, o Vale do Caí liderou o crescimento do volume de vendas em março, ao movimentar R\$ 1,8 bilhão - alta de 36,3% em relação ao mesmo período do ano passado. O Vale do Rio Pardo também apresentou desempenho positivo, com avanço de 23,5% e total de R\$ 2,2 bilhões em transações.

Já as regiões Metropolitana do Delta do Jacuí (que inclui Porto Alegre), Serra e Vale dos Sinos, responsáveis por quase metade do volume de vendas do Estado, registraram crescimentos de 10,6%, 7,8% e 4,2%, respectivamente. Juntas, as três localidades somaram R\$ 28,6 bilhões em comercializações no mês.

---

**Fonte: Governo do Estado do RS**

## **Novo plano promete atrair investimentos e organizar estratégia econômica de Pelotas**

*Documento reúne dados, potencialidades e diretrizes para orientar decisões e captação de recursos.*

A prefeitura de Pelotas aposta em um Plano de Atração de Investimentos para reorganizar a estratégia de desenvolvimento da cidade e melhorar a relação com investidores. O documento

reúne dados, potencialidades e diretrizes para orientar decisões e captação de recursos, com o objetivo de alinhar a atuação do poder público e dos diferentes setores envolvidos.

Segundo o secretário de Desenvolvimento, Empreendedorismo e Inovação, Jeferson Sigales, trata-se de uma novidade na gestão pública local. "Pelotas não teve, pelo menos na história recente, um plano de atração de investimentos de forma institucional", conta.

A proposta é dar mais clareza ao município na hora de buscar investimentos e dialogar com o setor privado. "Isso faz com que haja uma convergência do entendimento da gestão pública e permite compreender quais são as nossas forças e fraquezas", explica.

Sigales diz que, mesmo recente, o plano já começa a gerar resultados práticos. A expectativa é transformar o potencial da cidade em crescimento econômico estruturado. "Já temos duas reuniões com empreendedores para trazer investimentos para Pelotas", anuncia.

Posicionamento é a chave

O secretário aponta que diagnóstico elaborado evidencia fragilidades históricas, especialmente na capacidade de atrair investimentos. Segundo o Sigales, faltava direcionamento claro nas estratégias anteriores. "A gente diz que não estamos recebendo investimento, mas não colocamos na mesa como nós queremos e para onde nós queremos."

Outro desafio apontado é a dificuldade de transformar o conhecimento produzido no município em desenvolvimento econômico. Esse cenário acaba impactando diretamente na retenção de talentos. "Temos uma fragilidade em transformar isso em nota fiscal. A gente acaba perdendo muitos dos nossos cientistas."

Para Sigales, o principal desafio agora é estruturar melhor a cidade e alinhar os diferentes setores em torno de um objetivo comum de desenvolvimento. Ele avalia que a diversidade econômica de Pelotas é um ponto positivo, mas que exige maior coordenação. "Pelotas é muito diversa. Isso é fantástico, mas orquestrar tudo isso, exige um pouco mais de esforço", finaliza.



**Fonte: Gov.br**

## Reforma tributária: empresas têm até setembro para decidir se irão adotar o Simples em 2027

*Diferente do modelo atual, em que a decisão ocorre majoritariamente em janeiro, a opção pelo Simples Nacional para o ano-calendário de 2027 deverá ser formalizada entre 1o e 30 de setembro de 2026*

O Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) publicou na última sexta-feira, 17, a Resolução CGSN no 186, que altera significativamente o cronograma e as regras para microempresas e empresas de pequeno porte. A medida, aprovada por unanimidade, estabelece prazos antecipados para a opção pelo regime em 2027 e regulamenta a transição para o novo sistema tributário, com foco na implementação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS).

Diferente do modelo atual, em que a decisão ocorre majoritariamente em janeiro, a opção pelo Simples Nacional para o ano-calendário de 2027 deverá ser formalizada entre 1o e 30 de setembro de 2026. O procedimento será realizado por meio do Portal do Simples Nacional. De acordo com o CGSN, a antecipação é necessária para compatibilizar o regime simplificado com a nova sistemática de tributação do consumo.

*Caso o empresário mude de estratégia devido a alterações no faturamento ou quadro societário, o cancelamento da opção poderá ser feito até o último dia de novembro de 2026, em caráter irretratável.*

### **Transição para IBS e CBS**

A resolução introduz uma flexibilidade inédita para o primeiro semestre de 2027, já que Micro e pequenas empresas poderão escolher o recolhimento do IBS e da CBS pelo regime regular de apuração, em vez de pagá-los dentro da guia única do Simples Nacional.

Essa modalidade, que funciona como um período de teste para o novo modelo da reforma tributária, deve ser selecionada no mesmo prazo de setembro de 2026. A escolha não implica a exclusão do regime simplificado, mas exige uma análise técnica rigorosa para identificar se o aproveitamento de créditos tributários no regime regular compensa a mudança no fluxo de caixa.

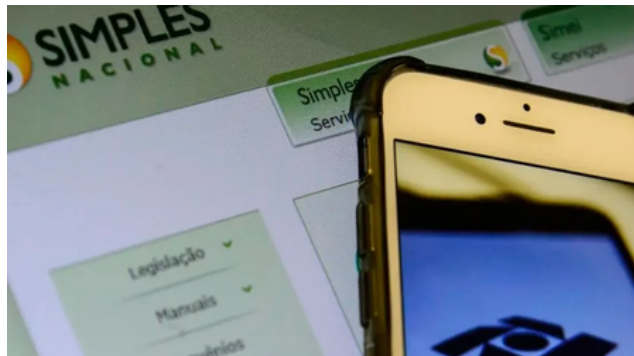
A Secretaria-Executiva do CGSN afirma que a definição prévia dos prazos permite que as empresas realizem planejamento tributário adequado, considerando os impactos do novo modelo, especialmente em um contexto de transição estrutural.

### **Regras para novos negócios e débitos**

Para empresas que iniciarem atividades entre 1o de outubro e 31 de dezembro de 2026, a opção feita no ato da inscrição no CNPJ já produzirá efeitos para o ano de 2027. No caso do IBS e da CBS, a validade será restrita ao período de janeiro a junho de 2027. O texto também reforça o rigor com a situação fiscal. Empresas que tiverem o pedido indeferido por pendências ou débitos tributários terão um

prazo de 30 dias para regularizar a situação. Caso o pagamento ou parcelamento seja efetuado dentro deste intervalo, contado a partir da ciência do termo de indeferimento, a opção pelo regime será validada retroativamente.

As novas normas não se aplicam ao Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais (Simei), que mantém suas regras específicas vigentes. A recomendação de especialistas é que os gestores busquem auxílio contábil ainda no primeiro semestre de 2026 para evitar o aumento da carga tributária por falta de adequação aos novos prazos.



**Fonte: IstoÉ Dinheiro**



# MZ ADVOCACIA®

## **PELOTAS**

Rua Menna Barreto, 391  
Bairro Areal  
CEP 96077-640  
53 3025.3770  
pelotas@mzadvocacia.com.br

## **RIO GRANDE**

Praça Xavier Ferreira, 430, Conj. 303  
Bairro Centro  
CEP 96200-590  
53 3035.2770  
riogrande@mzadvocacia.com.br

## **PORTO ALEGRE**

Av. Getúlio Vargas, nº 1157, conj. 1010  
Bairro Menino Deus  
CEP 90150-001  
51 3516-1584  
portoalegre@mzadvocacia.com.br