



MZ·ADVOCACIA®

INFORMATIVO JURÍDICO —

EDIÇÃO 195
AGOSTO 2026

NR-1 e Saúde Mental no Trabalho: o que muda para sua empresa em 2026

Desde maio de 2025, a NR-1, norma que estabelece as regras gerais de segurança e saúde no trabalho, passou a exigir que todas as empresas com empregados registrados pela CLT incluam os riscos psicossociais no seu Programa de Gerenciamento de Riscos, o PGR. Isso significa que fatores como sobrecarga de trabalho, assédio moral, metas excessivas e ambientes de trabalho tóxicos deixaram de ser apenas uma questão de clima organizacional e passaram a ser tratados como risco ocupacional, no mesmo nível dos riscos físicos, químicos e biológicos já conhecidos. E essa exigência vale para toda empresa que tenha empregados CLT, independentemente do porte ou do setor de atuação.

Até maio de 2026, esse período foi tratado pelo Ministério do Trabalho e Emprego como uma fase educativa, sem aplicação de multas. Esse prazo terminou: desde 26 de maio, a fiscalização tem caráter punitivo, com multas que podem chegar a mais de seis mil reais por trabalhador exposto, além da possibilidade de interdição de setores em casos mais graves.

A pausa do STF nas multas

Em junho de 2026, o ministro André Mendonça, do Supremo Tribunal Federal, suspendeu por 90 dias a aplicação de multas administrativas relacionadas aos riscos psicossociais da NR-1, decisão confirmada em agosto pelo Plenário do STF

por unanimidade. A medida busca dar tempo para que governo e setor produtivo alinhem critérios mais objetivos de fiscalização, já que um dos pontos mais criticados da norma é justamente a subjetividade na avaliação desse tipo de risco.

É natural que essa notícia tenha gerado a impressão de que a obrigação perdeu força. Não é bem assim: o STF deixou claro que a suspensão atinge apenas o poder de aplicar multas pelo Ministério do Trabalho. A obrigação de mapear, gerenciar e prevenir os riscos psicossociais no ambiente de trabalho continua integralmente em vigor.

Por que isso importa mesmo sem risco imediato de multa

Para a micro e a pequena empresa, o maior risco relacionado a esse tema nunca foi propriamente a multa do Ministério do Trabalho, e sim o processo trabalhista. Um ex-funcionário que alegue ter adoecido por sobrecarga, pressão excessiva ou assédio pode buscar indenização por dano moral e, em alguns casos, até pedir a rescisão indireta do contrato. Nessas ações, a existência (ou a ausência) de um PGR atualizado, com o mapeamento formal desses riscos, é usada como prova de que a empresa cumpriu, ou não, o seu dever de cuidado com o ambiente de trabalho.

Além disso, a suspensão das multas é temporária e está sujeita a revisão. Quando a fiscalização

plena for retomada, a empresa que já tiver se organizado estará em vantagem, sem precisar correr atrás de documentação de última hora. Vale lembrar ainda que o Ministério Público do Trabalho não está vinculado a esse cronograma e já atua de forma independente em investigações e ações envolvendo saúde mental no trabalho, especialmente em atividades com maior exposição a esse tipo de risco.

O que fazer na prática

O primeiro passo é verificar, com quem cuida do PGR da empresa (consultoria de SST, contador ou profissional interno), se os riscos psicossociais já foram incluídos no documento. Muitas empresas têm o PGR atualizado para riscos físicos e ergonômicos, mas ainda não incorporaram essa parte, que é relativamente recente.

O segundo passo é ter algum canal, mesmo que simples, para que os funcionários possam relatar problemas de sobrecarga, pressão excessiva ou assédio. Não precisa ser um sistema sofisticado: pode ser um e-mail dedicado ou um contato direto com alguém de confiança, desde que funcione e seja conhecido pela equipe.

Por fim, vale conversar com a liderança e a equipe sobre carga de trabalho, prazos e metas,

e documentar essas conversas e eventuais ajustes. Essa documentação, ainda que simples, é o que faz a diferença entre uma empresa que consegue se defender de uma alegação de adoecimento ocupacional e uma que não tem nada para apresentar

Considerações finais

A pausa nas multas do STF é uma boa oportunidade, não um motivo para deixar o tema de lado. Adequar-se agora, com calma, custa muito menos do que se organizar às pressas quando a cobrança chegar, seja pelo Ministério do Trabalho, pelo Ministério Público do Trabalho ou por um processo trabalhista. Nosso escritório está à disposição para ajudar sua empresa a revisar essa situação e entender o que já está adequado e o que ainda precisa ser ajustado.



Luiz Tavares Filho

Advogado Associado MZ Advocacia

OAB/RS 127.609

luiz@mzadvocacia.com.br

Para visualizar os informativos anteriores, acesse: www.mzadvocacia.com.br/materiais

Brasil tem recorde de empresas em recuperação judicial

Levantamento da RGF-BIZDOC registra 6.341 companhias em recuperação, maior patamar da série iniciada em 2023, e mostra retomada das falências em 2026

O número de empresas brasileiras em recuperação judicial atingiu o maior patamar da série histórica do Monitor RGF-BIZDOC, iniciada em julho de 2023, com dados referentes ao segundo trimestre daquele ano. Ao final de junho, 6.341 companhias estavam nessa situação na base restrita do levantamento, que exclui microempresas, filiais e negócios inativos.

O estoque cresceu 6,2% no primeiro semestre, abaixo dos 7,3% registrados no mesmo período de 2025. Na base completa, que reúne todos os CNPJs com registro de recuperação judicial, a alta chegou a 8%.

Casos de grandes empresas como Oi e Braskem ajudam a dar dimensão ao ambiente de deterioração financeira. A Braskem passou a preparar uma recuperação extrajudicial depois de buscar proteção contra credores. A petroquímica enfrenta uma combinação de crise global no setor, dívida elevada e problemas específicos da companhia.

A alavancagem da Braskem, relação entre a dívida líquida e a geração de caixa, saltou de 0,94 vez em 2021 para 14,74 vezes em 2025. No primeiro trimestre de 2026, alcançou 16,81 vezes. A dívida líquida da companhia é estimada em aproximadamente 9,4 bilhões de dólares.

Além do endividamento em dólar, a empresa

é pressionada pela dependência da nafta, pelos passivos relacionados ao afundamento do solo em Maceió e pelas dificuldades de sua operação no México. A crise global da petroquímica, provocada pelo excesso de capacidade produtiva, derrubou as margens de grandes grupos, mas a Braskem foi a única entre as principais companhias do setor analisadas pela RGF-BIZDOC a chegar ao default e à proteção contra credores.

Crise avança entre empresas menores

Os dados mostram uma mudança no perfil da insolvência empresarial. O crescimento das recuperações começa a desacelerar entre empresas grandes e muito grandes, mas ganha força entre micro, pequenas e médias companhias.

As falências também voltaram a crescer em 2026, depois de permanecerem praticamente estáveis no ano passado. O movimento ocorre em um ambiente de juros elevados, crédito caro e dificuldades para renegociar dívidas acumuladas.

Entre as grandes companhias, a recuperação extrajudicial vem ganhando espaço. O mecanismo permite negociar dívidas com grupos específicos de credores e costuma ser mais ágil e flexível, embora ofereça proteção menos abrangente do que a recuperação judicial. Raízen, GPA e Oncoclínicas estão entre os casos destacados pelo Monitor.

Agro lidera deterioração

O agronegócio apresenta a pior evolução financeira entre os setores analisados. O Monitor identificou 1.263 empresas do segmento em recuperação judicial, aumento de 21,4% no primeiro semestre e de 66% em doze meses. Uma em cada cinco empresas em recuperação pertence ao agro ou à sua cadeia.

Na construção civil, 1.105 CNPJs estavam em recuperação judicial ao final de junho, alta de 5,7% em doze meses. O setor também contabiliza 179 empresas falidas, das quais 94 atuavam na construção de edifícios.

O levantamento mostra que as incorporadoras costumam recorrer à recuperação judicial para preservar imóveis e projetos, enquanto as empreiteiras, que trabalham com margens mais estreitas, apresentam maior frequência de falências. Entre os casos destacados estão a Rossi Residencial, que teve seu plano aprovado em 2026, e a PDG Realty, cuja reestruturação envolve passivo estimado em 5,7 bilhões de reais.

Fonte: *Veja*

Alteração no WhatsApp ameaça modelo de atendimento de empresas

Meta passará a cobrar por mensagem enviada por companhias que usam sua interface, mesmo se a conversa tiver sido iniciada pelo cliente

A Meta anunciou uma mudança na política de preços do WhatsApp Business que coloca em risco o modelo de atendimento das empresas que usam a plataforma para se comunicar com clientes.

Hoje, quem recebe uma mensagem de cliente tem 24 horas para responder sem custo, e a cobrança só acontece quando a empresa inicia a conversa. Pela nova regra, que passa a valer em 1º de outubro de 2026, cada mensagem enviada ao cliente custará R\$ 0,03, independentemente de quem começou o contato.

A alteração atinge as companhias que operam

com a API oficial do WhatsApp Business.

Na prática, muitas empresas terão que repensar a forma como atendem. Algumas podem voltar ao telefone, outras podem tentar migrar o cliente para um aplicativo próprio. O problema é de hábito: o WhatsApp virou padrão de comunicação no Brasil e o consumidor não costuma mais ligar nem baixar apps específicos para falar com uma marca. A tendência é que parte desses negócios veja queda no volume de interações.

A regra atual vale desde novembro de 2024. Nesse período, várias companhias construíram operações inteiras de atendimento sobre a API, como sistemas de marcação de consulta para clínicas médicas. O que era parcialmente gratuito passa a ser pago.

Consequências

O mercado enxerga ao menos três efeitos principais:

Cobrança por mensagem e não por interação. Quanto mais a empresa precisar falar com o cliente, mais paga. Cada envio conta, incluindo o envio de um código de confirmação ou um “obrigado” no fim da conversa.

Ausência de faixas por volume. Não há desconto para quem usa o sistema de forma intensiva. Quem estruturou a operação majoritariamente no WhatsApp tende a ser o mais prejudicado.

Prazo curto de adaptação. As empresas precisam refazer orçamentos e recalcular preços até 1º de outubro. No varejo, ainda é necessário projetar picos como Black Friday e Natal.

Alta nos Custos

A Intelia é uma das startups que construíram atendimento com o WhatsApp no centro da operação. Glauber Santos, cofundador, disse ao Poder360 que os clientes da empresa devem ter aumento médio de 9% a 15% nos custos. Em casos extremos, calcula alta de até 7.000%, o que tornaria o canal inviável.

Para Santos, a Meta está apostando na força do canal, que é real para vendas, mas menos determinante em suporte, onde já existem alternativas como chat no site. Ele considera possível que parte das empresas retome o atendimento telefônico.

Roberto Oliveira, CEO da Blip, projeta aumentos de até 200% para os clientes mais afetados, aqueles com alto engajamento e grande volume de mensagens. A orientação da empresa tem sido reduzir o número de envios sem comprometer o



atendimento, mantendo o foco na experiência do cliente e não na contagem de mensagens.

Oliveira também percebeu crescimento do interesse por canais alternativos, sem abandono do WhatsApp. Cita Google RCS, sites próprios e ferramentas de inteligência artificial, e avalia que o futuro conversacional será multicanal.

Domínio de Mercado

Um objetivo menos explícito da mudança é empurrar as companhias para outro produto da Meta, o Meta Business Agent, que não cobra por mensagem enviada e sim por consumo de tokens.

Humberto Aillon, especialista em empresas da Fipecafi, avalia que a mudança pode ser lida como abuso, considerando o peso do WhatsApp no mercado brasileiro. Ele pondera que a existência de SMS e e-mail dá à Meta argumento para sustentar que não há risco concorrencial.

O ponto sensível é o histórico: a empresa se apoiou por anos na predominância do WhatsApp no Brasil, ofereceu parte do uso sem cobrança, consolidou a dependência de negócios e consumidores e só agora, com o hábito estabelecido, amplia a cobrança.

Aillon não espera ruptura na forma de comu-

nicação das empresas, já que sair do WhatsApp significaria perder engajamento e conversão. O impacto do custo deve recair primeiro sobre as companhias e, no curto e médio prazo, chegar ao preço final para o consumidor.

Ele também vê a mudança como movimento comercial da Meta para estimular o uso de outras soluções do próprio ecossistema, possivelmente com combinações mais vantajosas para quem contratar mais de um serviço.

Menos Conversa, Mais Textão

Luan Mykel, CEO da Agnus Cloud, outra parceira oficial da Meta, classifica a mudança como um problema real para quem usa a API.

Segundo ele, o efeito pode ser inverso ao esperado: conversas conduzidas por IA conversacional tendem a ficar mais curtas e objetivas do que o ideal por preocupação com custo. O risco não é

apenas responder menos, é o custo passar a definir o tom do atendimento. Mykel afirma que parte dos clientes já desenvolve canais próprios.

A CoverCut, que também oferece atendimento com IA via WhatsApp Business, tem orientado clientes sobre redução de custo, com blocos maiores de texto nas respostas ou migração para o telefone. A avaliação da empresa é que muitos negócios passarão a enviar mensagens longas, com várias perguntas de uma só vez, e levarão o atendimento para ligação ou Google Meet.

Rafael Pacheco, CEO da Wiv, startup de inteligência conversacional, teme queda na qualidade do serviço prestado pelo canal. Para ele, colocar travas pode comprometer a experiência do usuário final, ainda que já tenha identificado empresas dispostas a pagar mais para manter o serviço.

Fonte: Poder360

Empresas do Simples precisam preparar sistemas para novas regras das notas fiscais em 2027

Mudanças vão exigir novos dados nos documentos fiscais relacionados ao IBS e à CBS, como CST-IBS/CBS e cClassTrib, além da revisão dos cadastros

As empresas optantes pelo Simples Nacional precisam começar a preparar seus sistemas para as mudanças na emissão de notas fiscais a partir de 2027. Com a reforma tributária, todas terão de ade-

quar seus documentos fiscais às novas exigências, mas a forma como IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) e CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) serão tratados dependerá do modelo de Simples escolhido.

Hoje, as empresas do regime recolhem os tributos abrangidos por meio do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). A partir de janeiro de 2027, passam a existir dois modelos: o

Simples puro e o Simples híbrido.

No modelo puro, a empresa segue a sistemática tradicional de recolhimento. No híbrido, poderá apurar IBS e CBS pelo regime regular, separadamente do DAS, e participar da sistemática de créditos desses tributos. Os demais impostos continuam na guia única.

O IBS, de competência de estados e municípios, e a CBS, de competência federal, foram criados pela reforma tributária para substituir gradualmente os atuais tributos sobre o consumo.

Apesar da diferença entre os dois modelos, todas as empresas do Simples precisarão adaptar documentos fiscais e sistemas, segundo Ana Pição, membro do conselho curador do IPC (Instituto Paulista de Contabilidade). Para quem optar pelo híbrido, a mudança será mais profunda, já que haverá a necessidade de tratar IBS e CBS pela sistemática regular.

A adaptação não se resume a instalar uma nova versão do sistema ou acrescentar campos à nota fiscal. Será necessário revisar cadastros, parametrizações e regras fiscais para garantir que produtos, serviços e operações estejam corretamente enquadrados.

“Não é simplesmente atualizar o sistema para aparecerem dois campos novos na nota. É necessário revisar o cadastro tributário dos produtos e serviços e fazer o correto enquadramento de cada operação”, explica Ana.

O que muda na nota fiscal das empresas do Simples?

Para dimensionar a adaptação, Ana sugere pensar no cadastro de um produto. Hoje, a empre-

sa já precisa reunir informações como NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), CFOP (Código Fiscal de Operações e Prestações), CST/CSOSN (Código de Situação Tributária/Código de Situação da Operação no Simples Nacional), alíquotas e regras de ICMS, PIS e Cofins.

Com a reforma, entram informações relacionadas ao IBS e à CBS, como CST-IBS/CBS, cClassTrib (Código de Classificação Tributária) e as respectivas regras de tributação.

Essa revisão do cadastro se traduz em novos dados nos documentos fiscais eletrônicos, que passarão a apresentar informações específicas para o controle e a apuração dos dois tributos. Entre elas, o CST e o cClassTrib, que identificam a situação e a classificação tributária da operação, além de dados sobre reduções, créditos e regimes diferenciados conforme a natureza de cada operação.

O enquadramento correto importa não apenas para o cálculo e o destaque dos novos tributos, quando aplicáveis, mas também para a aplicação das regras específicas previstas para determinadas operações. A nota fiscal deixa de ser apenas o registro de uma venda ou prestação de serviço e passa a ser o instrumento que sustenta a apuração dentro das regras do IBS e da CBS, com peso direto no aproveitamento de créditos pelo adquirente.

Sistema precisa ser atualizado, e não é apenas uma ‘troca de versão’

Para quem utiliza sistema próprio ou contratado, a orientação é não esperar até janeiro de 2027.

Segundo Lucas Gonçalves, arquiteto de Soluções da Omie, os sistemas precisam estar preparados para receber os novos layouts e as informações

de IBS e CBS nos documentos fiscais.

O cronograma técnico ainda prevê a disponibilização de layouts específicos para as empresas do Simples, mas os fornecedores de software já conseguem se antecipar com base nas definições publicadas.

“Não podemos esperar o último segundo. Precisamos ter essas mudanças adaptadas em tempo suficiente para que os clientes possam configurar regras, produtos e serviços”, afirma Gonçalves.

O prazo é curto. Na experiência da Omie, a implementação pode levar de um mês e meio a dois meses, deixando os meses seguintes para que os clientes entendam as alterações, façam configurações e cheguem a uma virada segura.

Para Gonçalves, a adaptação tecnológica não se sustenta isolada. A empresa precisa trabalhar junto com a área fiscal, porque o sistema precisa saber como cada produto ou serviço deve ser tratado e transportar essa informação corretamente para o documento fiscal.

A mudança envolve cadastros, parametrizações e regras fiscais, além da tecnologia. Não basta o fornecedor disponibilizar uma nova versão se as informações usadas pelo sistema estiverem incorretas ou incompletas.

Ana recomenda que o empresário converse desde já com o fornecedor do sistema para entender quais adaptações serão necessárias.

Quem usa emissor gratuito ou nacional também precisa se preparar

Para quem utiliza um emissor gratuito ou nacional, a situação muda. O empresário não terá de desenvolver ou atualizar o sistema por conta pró-

pria, mas precisará saber quais informações e códigos deverá preencher na emissão.

“Ele vai precisar ter conhecimento sobre os novos códigos para colocar as informações completas manualmente. E temos vários códigos novos”, explica Ana.

A recomendação é buscar orientação do profissional que acompanha a empresa, especialmente para entender quais informações deverão constar no preenchimento das notas.

No caso dos prestadores de serviços, há ainda uma mudança de ambiente que acontece antes da entrada em vigor das regras de 2027.

Empresas de serviços têm mais urgência

A partir de 1º de novembro de 2026, micro-empresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples que prestam serviços deverão utilizar o Emissor Nacional da NFS-e. O ambiente já contempla campos destinados às informações de IBS e CBS, além dos dados referentes ao ISS quando aplicáveis.

São duas mudanças distintas: a migração para o Emissor Nacional da NFS-e começa em novembro de 2026 para as empresas de serviços, e as novas exigências relacionadas ao IBS e à CBS entram na rotina dos documentos fiscais a partir de janeiro de 2027.

Para Gonçalves, a mudança do ambiente de emissão funciona como etapa antecipada de preparação. Por isso, as empresas de serviços devem verificar se o sistema atual está pronto para a migração e se algum ajuste será necessário.

Já as empresas do Simples que fornecem mercadorias devem acompanhar as atualizações espe-

cíficas que serão publicadas para os documentos fiscais correspondentes.

A mudança também afeta quem recebe a nota

A adaptação não interessa apenas a quem emite o documento fiscal. Nas situações em que houver direito a crédito, as informações registradas na nota servirão de referência para o aproveitamento de IBS e CBS. A correção dos dados, portanto, impacta também a empresa do outro lado da operação.

A emissão correta deixa de ser só uma obrigação de quem vende ou presta o serviço e passa a influenciar a relação comercial com o cliente e o aproveitamento dos créditos previstos para cada operação.

O que acontece se o sistema não estiver preparado?

Deixar a adaptação para a última hora gera problema operacional. Ana alerta para o risco de rejeição dos documentos fiscais e de impossibilidade técnica de emitir uma nota válida, o que pode comprometer o faturamento até a correção.

“Ele vai ter os documentos rejeitados e, na verdade, vai ficar economicamente em risco, porque pode travar o faturamento”, afirma.

Gonçalves também considera importante que os sistemas estejam prontos com antecedência, para que a empresa tenha tempo de testar configurações. A orientação geral é usar 2026 para realizar testes, corrigir inconsistências cadastrais, revisar cálculos e preparar os processos internos.

O que o pequeno empresário deve fazer ainda



em 2026?

A preparação não se restringe ao sistema. O empresário precisa olhar para a própria operação e para a decisão sobre como ficará no Simples.

Ana chama atenção para o período de 1º a 30 de setembro de 2026, quando a empresa deverá optar pelo modelo (Simples puro ou híbrido) que pretende adotar em 2027. A escolha deve considerar a realidade do negócio, os clientes, fornecedores, produtos, margem e necessidade de créditos.

Além da decisão sobre o modelo, há cinco frentes de atenção:

- Identificar os documentos fiscais utilizados pela empresa e quais operações serão afetadas;
- Conferir o cronograma aplicável à atividade, incluindo a mudança para o Emissor Nacional da NFS-e, no caso dos prestadores de serviços;
- Confirmar com o fornecedor do software se o sistema está preparado para as novas exigências e realizar testes antes dos prazos;
- Revisar os cadastros fiscais de produtos e serviços, incluindo códigos de atividade e classificação tributária;
- Avaliar, com apoio contábil e tributário, a permanência no Simples puro ou a opção pelo híbri-

do, considerando os impactos sobre a empresa e sua cadeia de clientes e fornecedores.

Gonçalves ressalta que o empresário não precisa dominar toda a legislação tributária para se preparar. O contador interpreta as regras, e o sistema as transforma em processos operacionais. O que o empreendedor precisa entender são os impactos da reforma sobre o próprio negócio.

Mais do que esperar a virada para 2027, a orien-

tação é usar os próximos meses para revisar cadastros, conversar com o contador e com o fornecedor do sistema, testar as novas configurações e avaliar a melhor opção para a empresa. A preparação antecipada reduz o risco de chegar ao próximo ano sem conseguir emitir documentos fiscais e faturar.

Fonte: *Diário do Comércio*

Empresas em dívida ativa quase triplicam em seis anos

O percentual de empresas em dívida ativa quase triplicou em seis anos, de acordo com levantamento da proScore, bureau digital de crédito, divulgado com exclusividade pela Gazeta do Povo.

O estudo mostra que a parcela de empresas ativas inscritas no cadastro, que reúne os tributos e demais valores devidos que não foram pagos no prazo, saltou de 7,3% em 2020 para 20% em 2026. Os empresários individuais puxaram o aumento, com alta de 374% nas inscrições entre 2020 e 2026.

Os ramos mais afetados dependem diretamente de consumo, circulação de pessoas e fluxo diário de caixa. São eles:

comércio varejista de roupas; restaurantes e lanchonetes; cabeleireiros; promotores de vendas.

“São negócios em que uma ruptura relativamente pequena no capital de giro pode rapidamente comprometer a capacidade de pagar fornecedo-

res, funcionários, tributos e manter a operação”, diz a CEO da proScore, Mellissa Penteado.

Empreendedorismo sem estrutura de capital

O estudo aponta que os problemas gerados pela pandemia ainda persistem e ganham tração com a deterioração do cenário econômico. A escalada não se restringiu ao período emergencial: seguiu mesmo depois da reabertura da economia, o que indica que o ambiente econômico ainda pesa sobre negócios dos mais variados segmentos e portes.

“Há uma dificuldade estrutural de recomposição do caixa e de sustentabilidade financeira de uma parcela relevante das empresas”, afirma Penteado.

Outro fator que contribuiu para o aumento do número de empresas na dívida ativa foi a mudança no perfil dos empreendedores. A executiva aponta que muitas pessoas buscaram no empreendedoris-

mo individual uma opção de renda.

“O problema é que abrir um CNPJ é muito mais simples do que construir uma empresa financeiramente sustentável. Parte desses empreendedores entrou em uma atividade empresarial sem estrutura de capital para suportar períodos prolongados de baixa liquidez e baixas vendas”, destaca.

É o que vem ocorrendo agora, em ritmo cada vez mais fraco. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que o volume de vendas no varejo ampliado — que inclui material de construção, veículos e autopeças — cresceu apenas 0,8% nos 12 meses encerrados em junho de 2026, frente a igual período anterior.

Inadimplência empresarial bate recordes

A expansão no número de empresas inscritas na dívida ativa é só mais um reflexo da fragilidade das finanças empresariais. A inadimplência entre as empresas registra recordes. Eram 9,1 milhões nessa situação em junho de 2026, com dívidas de R\$ 232,9 bilhões, de acordo com a Serasa Experian. Foi o quinto mês consecutivo de alta. O número de empresas com pendências aumentou 16,7% na comparação com junho de 2025.

O número de empresas em recuperação judicial também cresceu e chegou a 7.980 ao final do primeiro semestre de 2026. O avanço é de 8% em relação ao mesmo período de 2025, aponta o levantamento da RGF Associados, consultoria especializada em reestruturação corporativa.

Já os casos de recuperação extrajudicial passaram de 35 para 36 no mesmo comparativo, conforme o Observatório Brasileiro de Recuperação Extrajudicial (Obre), mantido pela Biochi Advogados.

Selic em 14% encarece capital de giro

Os juros elevados formam o pano de fundo do avanço. A Selic, em 14% ao ano, encarece o custo do capital de giro. Empresas endividadadas precisam justamente de liquidez para continuar funcionando, destacam especialistas ouvidos pela reportagem.

“Se a população não consegue ter previsibilidade de compras e acesso a bens de consumo mais acessíveis, se torna um ciclo insustentável. Ao mesmo tempo, o setor público enfrenta uma necessidade permanente de equilíbrio fiscal”, ressalta Penteado.

A executiva avalia que empresas e governo disputam o mesmo ambiente de liquidez. Por isso, também é preciso analisar com cuidado a velocidade de transferência de recursos do setor produtivo para o caixa público. A carga tributária correspondeu a 32,4% do PIB em 2025, conforme dados do Tesouro Nacional — o maior nível desde 2010.

“A arrecadação é necessária, mas não pode esmagar a base econômica que continuará produzindo, empregando e pagando impostos amanhã”, conclui Penteado.

Split payment vai afetar capital de giro

A reforma tributária já entrou em fase de implementação. 2026 é o ano de teste para a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). Paralelamente, a infraestrutura do split payment está em fase de preparação. No mecanismo, o imposto sai direto da transação antes de chegar à conta da empresa. A previsão é de operação em 2027.

Especialistas estimam que o split payment afe-

tará diretamente o fluxo financeiro das empresas. Muitas delas dependem da folga no caixa, do prazo concedido a clientes e do dinheiro que circula na economia para permanecer operando.

“Muitas companhias cresceram utilizando o ciclo entre recebimento, pagamento de fornecedores e recolhimento de impostos como parte da dinâmica do capital de giro. Quando essa lógica muda, o empresário precisa entender com mais precisão o ciclo financeiro do negócio. Quanto tempo leva para transformar venda em caixa? Qual é a margem real de cada operação? Onde estão os gargalos que consomem recursos?”, diz Dema Oliveira, CEO da Goshen Land, empresa especializada em expansão de negócios.

Para Penteado, os efeitos serão profundos. Ela lembra que um negócio que perde liquidez deixa de investir e de contratar, corta fornecedores e, em última consequência, reduz a própria capacidade

futura de gerar arrecadação. “Estamos modernizando a arrecadação na mesma velocidade em que conseguimos preparar e proteger o caixa de quem produz?”, questiona a executiva.

Além disso, ela pondera que a alíquota do futuro Imposto sobre Valor Agregado (IVA) pode ser prejudiciais para muitas empresas. O percentual é estimado em 27,91% pelo Comitê Gestor do IBS (CGIBS). A alíquota será a maior do mundo considerando um levantamento da consultoria PwC que abrange 146 países.

“Em uma empresa capitalizada, isso pode ser administrável. Em uma empresa que opera com margem estreita e depende do prazo entre receber do cliente e pagar fornecedores, impostos e despesas, a dinâmica de caixa ganha outra dimensão.”

Fonte: Gazeta do Povo

Clima extremo ameaça crédito e seguro no agronegócio

O novo cenário exige uma revisão da forma como o sistema financeiro encara o risco agrícola, segundo Pedro Loyola, coordenador do Observatório do Seguro Rural da FGV. “A intensificação dos eventos climáticos extremos mudou a natureza do debate. Hoje, discutir seguro rural significa discutir estabilidade econômica, segurança alimentar e capacidade de adaptação do agro brasileiro”, afirma. Na avaliação do especialista, “crédito sem seguro é quase algo irresponsável”.

O assunto será debatido na segunda edição do Sustainable Finance Summit, evento sobre economia “verde” e estratégias de financiamento dessa nova economia que tem o UOL como parceiro. O summit acontece em Goiânia no dia 3 de setembro.

Quando a crise climática sai da porteira

Para Loyola, por causa dos impactos do clima, o financiamento da produção precisa estar acom-

panhado de mecanismos capazes de absorver uma parcela relevante das perdas provocadas por eventos climáticos. A lógica, segundo ele, é simples.

Quando uma seca ou uma inundação destrói uma lavoura, o problema não termina na porteira. A perda reduz a renda do produtor, compromete o pagamento do financiamento e pode aumentar o risco de inadimplência para o banco.

Parte dessa conta está dimensionada. Ao cruzar dados do Sistema de Operações do Crédito Rural e do Proagro (Sicor) com informações climáticas históricas e projeções, uma análise do Banco Central identificou que 4.300 dos 5.572 municípios brasileiros registraram aumento de temperatura entre 2000-2004 e 2019-2023, enquanto 4.326 tiveram redução de chuvas.

Em um dos recortes mais relevantes, 558 municípios que apresentaram as maiores quedas de chuva concentravam R\$ 122,5 bilhões em crédito rural ativo em junho de 2024 —pouco mais de 17% de toda a carteira do país, então em R\$ 717 bilhões. O levantamento não estima perdas futuras nem diz quanto do crédito será afetado, mas mostra onde estão as exposições que podem se transformar em risco financeiro.

O impacto das mudanças climáticas aparece também no Zoneamento Agrícola de Risco Climático (Zarc), ferramenta que há três décadas organiza parte importante da relação entre clima, produção e financiamento. A atualização das séries históricas utilizadas pelo zoneamento, agora com dados de 1992 a 2022, mostrou alterações nas janelas de plantio em 3.285 dos 5.569 municípios brasileiros, ou 58,9% do total. Em 1.474 cidades, houve redução da janela.



O Zarc é referência para políticas de financiamento do Plano Safra e para instrumentos como o Programa de Seguro Rural (PSR) e o Proagro. Em regiões onde o período adequado para plantar diminui, a consequência pode ser direta. Há menos espaço para acomodar uma segunda safra e maior dificuldade para o produtor cumprir as condições de produção consideradas na concessão de crédito e na contratação do seguro. Basicamente, quem planta fora da janela imposta pelo Zarc não tem acesso ao crédito.

Seguro, crédito e o custo dos eventos extremos

Em paralelo, a maior frequência de eventos extremos pressiona a sinistralidade das seguradoras, o que tende a elevar o custo dos prêmios e restringir ainda mais a oferta de proteção. Estudos do Climate Policy Initiative (CPI), instituição ligada à PUC-Rio, identificam essa combinação como um dos gargalos da gestão de risco agropecuário. A oferta de seguro é limitada, e a maior ocorrência de eventos extremos aumenta a pressão sobre os custos, enquanto instrumentos como PSR, Proagro e Garantia-Safra permanecem fortemente dependentes de políticas públicas.

O desafio, portanto, não é simplesmente colocar mais dinheiro no crédito rural. É fazer com que o dinheiro chegue ao produtor acompanhado de uma arquitetura de gestão de risco capaz de tornar esse crédito sustentável. Os dados do CPI mostram que o crédito rural é o principal instrumento de financiamento climático para o uso da terra no Brasil.

Entre 2021 e 2023, foram mapeados R\$ 50,8 bilhões por ano em recursos alinhados a objetivos climáticos, equivalentes a 58% do financiamento climático para uso da terra identificado no período. Já os instrumentos de gestão de risco agropecuário mobilizaram R\$ 13,4 bilhões anuais.

Mas há uma contradição. Apesar do volume crescente, ainda é pequena a parcela do crédito rural diretamente alinhada a objetivos climáticos. No levantamento anterior do CPI, referente a 2015-2020, apenas 8% dos R\$ 158 bilhões anuais de crédito rural destinados a custeio, investimento e industrialização foram classificados como alinhados ao clima.

Os autores do relatório “Panorama de Financiamento Climático para Uso da Terra no Brasil”, do CPI, defendem que o Plano Safra seja utilizado de forma mais explícita para induzir práticas de mitigação e adaptação, com condições diferenciadas para sistemas de baixo carbono e critérios que impeçam a concessão de crédito para áreas com desmatamento ilegal. Para Loyola, da FGV, a resposta também passa por mudar a maneira como o produtor administra a própria exposição.

Uma das alternativas é escalonar o plantio, evitando que toda a área seja concentrada em uma única janela do Zarc e, assim, reduzindo o risco de

uma ocorrência climática atingir simultaneamente toda a produção. Outra frente é ampliar o uso de tecnologia, com big data, sensoriamento remoto, imagens de satélite e monitoramento das lavouras para permitir uma avaliação mais precisa do risco ao longo da safra.

A atualização constante do próprio zoneamento, como vem sendo feita, também se torna essencial, à medida que as séries climáticas revelam mudanças nos padrões de temperatura e chuva. A agenda proposta pelo CPI vai na mesma direção, mas em escala de política pública.

Boas práticas para reduzir a vulnerabilidade

Integrar de maneira mais efetiva as questões climáticas ao Plano Safra, ampliar os recursos destinados à adaptação, melhorar a transparência sobre para onde o dinheiro está indo e garantir estabilidade de longo prazo para as políticas de gestão de risco passam a ser fundamentais. O instituto também aponta a necessidade de melhorar a padronização dos dados financeiros e climáticos, de modo que bancos, seguradoras e governo consigam identificar com maior precisão onde estão os riscos e quais investimentos reduzem a vulnerabilidade.

“Na prática, o país ainda não dispõe de um mecanismo nacional em que a intensidade do apoio e da cobertura aumente sistematicamente com a vulnerabilidade climática”, afirma Priscila Souza, gerente sênior de avaliação de política pública do CPI/PUC-Rio. Segundo a pesquisadora, a experiência internacional mostra que o seguro paramétrico pode preencher parte das lacunas.

“Em vez de depender da verificação individu-

al de cada produtor, este tipo de seguro realiza o pagamento quando um índice objetivo, como precipitação, temperatura ou condição da vegetação observada por satélite, ultrapassa um valor previamente definido. Isso reduz os custos de vistoria e permite pagamentos mais rápidos. O Quênia, a Índia, a African Risk Capacity e o CCRIF (Caribe) operam modelos paramétricos. Para o Brasil, a principal lição é construir uma arquitetura em camadas, com cobertura melhor e política pública mais focalizada”, afirma Souza.

Exemplos vindos de outros países podem ajudar, concorda Loyola. “O Brasil tem de fazer o que os outros países já fizeram.” Na avaliação do coordenador do Observatório do Seguro Rural, o tamanho da proteção disponível ainda é incompatível com a dimensão da exposição climática do agro-negócio brasileiro. “97% [da área agrícola] está des-coberto, à mercê do clima”.

Como até o crédito privado está sendo afetado, como explica o pesquisador da FGV, é preciso que o Brasil avance em políticas voltadas à gestão de riscos agropecuários, combinando a ampliação do seguro rural com a adoção de boas práticas agrícolas capazes de reduzir a vulnerabilidade das lavouras. “O país deveria seguir o caminho de concorrentes agrícolas como Estados Unidos, Espanha, Turquia, Japão, China e Índia, que colocaram o seguro e as práticas de mitigação de riscos no centro de suas políticas agrícolas. O seguro, nesse contexto, não apenas protege a produção: ao garantir recursos para o produtor honrar dívidas e manter o fluxo de caixa após uma quebra de safra, ele ajuda a preservar a capacidade de acessar crédito e financiar o próximo ciclo produtivo”, afirma Loyola.

Fonte: UOL

Para visualizar os informativos anteriores, acesse: www.mzadvocacia.com.br/materiais



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, 1157, Conj. 1010
Bairro Menino Deus
CEP 90150-001
51.3516.1584
portoalegre@mzadvocacia.com.br