Nova regra da Receita obriga escolha de regime tributário antes da abertura de empresas

Planejamento tributário passa a ser etapa inicial e pode tornar abertura de negócios mais lenta e complexa

Abrir uma empresa no Brasil acaba de se tornar um processo mais exigente. A Receita Federal implementou uma nova regra que muda significativamente a forma como empresas são registradas no país: agora, é obrigatório informar o regime tributário no momento da inscrição do CNPJ. Ou seja, o que antes podia ser decidido após a formalização, agora é uma exigência para que o CNPJ seja emitido.

A medida traz impactos imediatos para empresários, contadores e para os próprios órgãos públicos envolvidos no registro de empresas. A principal mudança é que o planejamento tributário, que muitas vezes era feito após a abertura do negócio, precisa agora acontecer antes mesmo do CNPJ existir.



Funtap_CANVA

Segundo a Receita, a escolha entre os regimes tributários, Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, deve ser feita logo na primeira etapa do processo. Para o empresário, isso significa a necessidade de buscar orientação contábil de forma antecipada, além de definir, com clareza, aspectos que impactam diretamente no enquadramento tributário, como previsão de faturamento, margem de lucro e tipo de cliente.

Para o especialista em tributação Rodolfo Lancha, a nova regra não facilita a vida do empresário. Pelo contrário, pode aumentar a complexidade da abertura de um negócio.

"Hoje, o empresário abre a empresa e tem pelo menos 30 dias para escolher o regime tributário. Com a nova exigência, ele vai precisar contratar um contador com mais antecedência e tomar decisões estratégicas logo no início", afirma Lancha.

Ele explica que a escolha do regime passa por uma série de análises, como o tipo de atividade predominante, se o negócio vai vender apenas para a região ou para todo o país, estimativas de faturamento e margem de lucro. "Todas essas informações são utilizadas para definir o melhor regime, e o custo com o contador será sentido mais cedo", acrescenta.

Além do impacto para os empresários, órgãos como juntas comerciais, cartórios, integradores estaduais e outros envolvidos no processo de abertura de empresas terão de atualizar seus sistemas para se integrar à nova lógica da Receita. Isso inclui ajustes técnicos, reforço na segurança e fluidez dos dados, e possíveis impactos nos prazos de formalização.

Estratégia para fechar o Q2 no positivo e fugir das listas de inadimplência

Pedro Signorelli (*)

Chegamos ao semestre final de 2025, e quem ocupa posições de liderança certamente já está refletindo sobre os caminhos para fechar o ano de forma sólida e, claro, positiva. A pergunta que sempre surge é: existe uma fórmula certa para isso?

A resposta direta é não. Cada empresa tem seu histórico, seus desafios e sua cultura. Mesmo que atue em um mercado similar ao dos concorrentes, dificilmente um modelo de sucesso se replica de forma exata. O que funciona em um contexto pode falhar em outro. O mundo da "agilidade" que o diga, é como o mais recente movimento que se espalhou pelo mundo tentando replicar, na maioria das vezes, ipsis litteris, tal como foi feito no Vale do Silício. É por isso que o ponto de partida deve ser a análise cuidadosa do que deu certo e do que não funcionou ao longo do ano, como referência à própria empresa.

Se os resultados até aqui estiverem dentro do esperado, ótimo, mas atenção: isso pode significar que você tem uma equipe extraordinária, ou talvez suas metas não tenham sido tão ambiciosas quanto poderiam. E mais: estar bem não dispensa melhorias. Já quando o desempenho está abaixo do planejado, é hora de rever a estratégia com urgência e fazer os ajustes necessários para aproveitar os últimos seis meses.

Agora, é possível que você esteja preocupado, afinal conforme o levantamento recente da Serasa Experian, em março/25, o número de companhias inadimplentes no país bateu recorde, com 7,3 milhões de empresas nesta situação, somando dívidas de quase R$ 170 bilhões.

Uma ferramenta eficiente para acelerar resultados são os OKRs (Objectives and Key Results). Com ciclos geralmente trimestrais, o OKR ajuda a focar no que realmente importa e permite ajustes ágeis à medida que os cenários mudam. Ao adotar essa metodologia, a empresa consegue trabalhar com mais clareza, engajando o time em metas objetivas e compartilhadas.

É fundamental, no entanto, que os gestores não enfrentem esse momento sozinhos. A construção dos OKRs deve envolver toda a equipe, com cada colaborador entendendo seu papel no plano e como seu trabalho impacta nos resultados. O engajamento aumenta quando todos têm voz na priorização e execução das metas.

Nem sempre os resultados globais do ano serão atingidos. Mas isso não significa fracasso. O mais valioso, muitas vezes, está no processo: no aprendizado adquirido, na melhoria do foco e na capacidade


johnason_CANVA

de colaboração do time. Esse tipo de evolução é o que constrói empresas mais preparadas para lidar com a instabilidade e com as constantes mudanças do mercado. É importante ver o filme todo e não só a foto.

Aliás, insistir em planos rígidos, que não consideram as interferências do mundo real - e a história mundial recente mostra isso, com guerras e pandemia -, é caminhar rumo ao fracasso. A adaptabilidade é essencial. É preciso revisar constantemente o que foi definido como prioridade, sem transformar isto em um jogo de futebol de criança, quando todos correm atrás da bola, sem organização, observar o mercado, escutar o cliente e, muitas vezes, ousar tomar decisões difíceis, inclusive endividar-se para aproveitar oportunidades estratégicas.

O papel do líder, nesse contexto, é garantir que a estratégia esteja viva dentro da organização. Isso se dá com comunicação clara, metas bem definidas e ciclos curtos de revisão. Organizações que usam bem os OKRs geram aprendizado contínuo: identificam falhas mais rápido, ajustam rotas com agilidade e se fortalecem ao longo do tempo.

Talvez neste fim de ano você perceba que o que foi planejado está distante do realizado. Tudo bem. Use isso como insumo para reavaliar seu plano e estabelecer metas mais eficazes para o próximo ciclo. Foque no que traz mais valor com menos esforço, mas não descarte investimentos estratégicos de longo prazo só porque exigem mais energia agora.

No fim das contas, mais do que cumprir metas, o importante é evoluir. E isso só acontece quando conseguimos transformar erros em aprendizado e times em protagonistas da estratégia.

(*) Especialistas em gestão, com ênfase em OKRs (http://www.gestaopragmatica.com.br/).

A construção civil brasileira precisa de um choque de realidade

Rubens Campos (*)

O Brasil enfrenta um dos maiores desafios sociais de sua história: o déficit habitacional, que já ultrapassa os 6 milhões de moradias, segundo a Fundação João Pinheiro

Em comparação com 2019, houve um crescimento de 4,2% nesse número. Isso significa que são milhões de brasileiros sem acesso a uma moradia adequada, reflexo de uma construção civil deficitária e tecnologicamente estagnada.

Apesar de sua importância vital, o setor civil brasileiro permanece preso a métodos tradicionais, essencialmente artesanais, que pouco evoluíram nas últimas décadas. Estamos falando de um mercado que ainda empilha tijolos como há 200 anos, com baixa produtividade, altos índices de desperdício e detritos. O custo dessa inércia é elevado. Além da carência habitacional, a construção civil convive com a escassez de mão de obra qualificada e o aumento no preço de materiais como cimento e tijolos. Nesse contexto, a insistência nas mesmas estratégias do passado é caminhar rumo ao colapso.

Enquanto isso, o mundo evolui. Um estudo da consultoria McKinsey aponta que a construção civil é o segundo setor menos impactado pela tecnologia em todo o planeta, ficando à frente apenas da pesca. O reflexo disso no Brasil é ainda mais evidente. A nossa produtividade média é 30% inferior à de outros países com realidades semelhantes, segundo o Sinduscon e a FGV. A pergunta que fica é: até quando vamos aceitar conviver com essa defasagem?

A resposta passa, necessariamente, pela industrialização e modernização do setor. Modelos construtivos como o light steel frame, por exemplo, têm se consolidado como uma alternativa inovadora, eficiente e sustentável. Atualmente, já são mais de 2 milhões de metros quadrados projetados e vendidos com essa tecnologia em território nacional, com base apenas nos dados. Esse número simboliza que a mudança já começou, mas precisa urgentemente ser acelerada.

Diferentemente do modelo convencional, o steel frame utiliza componentes pré-fabricados e processos industriais para substituir diversas etapas da construção em campo. Essa mudança transforma o canteiro de obras em uma linha de montagem altamente organizada, reduzindo prazos, minimizando perdas e elevando a qualidade final das edificações. A precisão fabril traz controle, eficiência e confiabilidade ao processo.

Além disso, a capacidade de executar etapas simultâneas e a padronização de componentes diminuem drasticamente os retrabalhos e os atrasos, comuns na construção tradicional. Ao otimizar o uso de recursos e diminuir o desperdício, essa tecnologia também contribui para um setor mais sustentável — algo cada vez mais urgente no contexto ambiental atual.

É chegada a hora de um choque de realidade. O déficit habitacional, a crise de produtividade e os impactos ambientais não serão resolvidos com novos tijolos. É preciso que a construção civil siga o mesmo caminho de inovação inerente a todos os outros setores da nossa economia. É urgente a necessidade de soluções industriais, tecnológicas e inteligentes. O setor construtivo brasileiro não pode mais adiar sua revolução, ou corremos riscos de desmoronar.

(*) CEO da Espaço Smart, primeira loja de casas do Brasil.

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171