

IR 2026: sete erros que travam sua restituição e como evitá-los

Prazo termina em 29 de maio e organização antecipada é a melhor forma de evitar o atraso no pagamento da restituição e as multas da malha fina

O prazo de entrega do Imposto de Renda referente à 2025, que inicia em 23 de março e tem prazo máximo até 29 de maio, recoloca em evidência um problema recorrente entre contribuintes brasileiros: erros simples que resultam na retenção de declarações na malha fina. Em 2024, cerca de 1,4 milhão de declarações ficaram retidas, segundo dados da Receita Federal, sendo a maioria por inconsistências em informações de rendimentos, deduções e dependentes.

A tributarista Maynara Fogaça, especialista em gestão tributária, afirma que a maior parte dos problemas poderia ser evitada com organização prévia e atenção aos detalhes. “A malha fina não está ligada apenas a grandes omissões. Pequenos erros de digitação, divergências entre fontes pagadoras e deduções mal comprovadas já são suficientes para gerar retenção”, diz.

Segundo ela, o avanço do cruzamento de dados pela Receita tornou o processo mais rigoroso. Informações declaradas pelo contribuinte são automaticamente comparadas com dados de empresas, bancos, planos de saúde e instituições financeiras. “Hoje, a Receita trabalha com tecnologia e dados em tempo real. Isso reduz a



margem de erro e aumenta a chance de inconsistências serem identificadas rapidamente”, afirma.

Para evitar erros e reduzir as chances de cair na malha fina, Mayara Fogaça lista os principais cuidados que devem ser adotados antes e durante o preenchimento da declaração:

- 1. Organizar toda a documentação com antecedência:** Reunir informes de rendimentos, comprovantes médicos, recibos de educação, contratos e documentos de bens evita omissões e preenchimentos incorretos. “O erro começa quando o contribuinte declara sem ter todas as informações em mãos”, afirma.
- 2. Conferir os dados com os informes das**

fontes pagadoras: Comparar os valores declarados com os informes enviados por empresas, bancos e instituições financeiras é essencial para evitar divergências.

- 3. Redobrar a atenção com despesas médicas:** Verificar se os gastos são realmente dedutíveis e manter comprovantes válidos. Despesas sem documentação adequada são uma das principais causas de retenção.
- 4. Declarar corretamente dependentes e seus rendimentos:** Incluir dependentes exige informar também todos os rendimentos vinculados a eles. Omissões nesse ponto costumam gerar inconsistências.

- 5. Evitar duplicidade de informações:** Não declarar o mesmo dependente em mais de uma declaração e garantir que despesas não sejam lançadas em duplicidade.
- 6. Revisar todas as informações antes do envio:** Uma checagem final pode identificar erros de digitação, valores inconsistentes ou campos incompletos.

- 7. Considerar apoio especializado em casos mais complexos:** Situações que envolvem múltiplas fontes de renda, investimentos ou patrimônio exigem maior atenção técnica. “Declarar imposto não é apenas preencher um formulário. É um processo técnico que exige conhecimento das regras”, diz Maynara.

A tributarista ressalta que cair na malha fina não significa necessariamente irregularidade grave, mas pode gerar transtornos, atrasos na restituição e necessidade de comprovação documental. “Evitar a malha fina é uma questão de organização e responsabilidade. Com cuidado, é possível declarar corretamente e evitar dores de cabeça”, conclui.

Negócios & Carreira

Fabiana Monteiro (*)



Cássio Vaquero: VP da Kodak Alaris e a construção de uma liderança global de alta performance

Executivo com trajetória internacional marcada por cultura, escuta ativa e resultados sustentáveis

Cássio Vaquero construiu uma trajetória internacional marcada por resiliência, liderança compartilhada e profundo respeito às diferenças culturais. Vice-presidente global de Vendas da **Kodak Alaris**, ele defende que uma carreira de sucesso não se sustenta apenas em conhecimento técnico, mas na capacidade de aprender continuamente, ouvir pessoas e formar equipes com talentos complementares.

Nascido em São Paulo e criado em Cotia, desenvolveu desde cedo grande afinidade com tecnologia, ajudando familiares e amigos com computadores e softwares. O interesse pelas Ciências Exatas o levou à graduação em Ciência da Computação pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (**PUC-SP**). Ainda na faculdade, viveu uma experiência decisiva ao realizar um intercâmbio em Atlanta, nos Estados Unidos. Foi nesse período que surgiu a oportunidade que mudaria sua vida profissional: um executivo argentino lhe ofereceu uma posição na Kodak ao retornar ao Brasil.

Em 1998, **Cássio** iniciou sua jornada na empresa como estagiário de Vendas na divisão de Gestão Documental. Entre 82 estagiários, foi um dos dois efetivados. A partir dali, trilhou um caminho consistente de crescimento. Atuou como executivo de Vendas, gerente especialista de Produtos para a América do Sul e, depois, assumiu a gerência de Vendas no Brasil. Nesse momento, enfrentou um dos primeiros grandes desafios de liderança: transformar o perfil da equipe comercial, combinando gestão de canais, geração de demanda e fortalecimento de relacionamentos estratégicos.



Cássio Vaquero

A aposta em talentos versáteis, somada à formação de times complementares e altamente alinhados, gerou resultados expressivos. Em apenas dois anos, a Kodak alcançou a liderança em vendas no mercado brasileiro de scanners de documentos. O desempenho abriu espaço para novos voos: ele passou a liderar a América do Sul e, posteriormente, a América Latina, consolidando a companhia como referência no setor.

Em 2014, aceitou um desafio ainda mais complexo: assumir a liderança da região da Ásia. Sem experiência prévia de moradia na região, decidiu mergulhar profundamente nas culturas locais. Criou um projeto **“nômade”** e, ao longo de quase dois anos, viveu em países como **China, Japão, Índia, Coreia do Sul e Cingapura**. Essa vivência foi essencial para compreender costumes, estilos de trabalho e dinâmicas de mercado, construindo relações de confiança e adaptando sua liderança à realidade de cada país. Para Cássio, liderar globalmente exige escuta, humildade e respeito genuíno pela cultura do outro.

O êxito na Ásia o levou, em 2016, à equipe executiva global da Kodak Alaris, em Rochester, Nova Iorque, onde assumiu a posição de vice-presidente global de Vendas. Hoje, lidera cerca de 120 profissionais e é o único brasileiro a ocupar uma vice-presidência global na matriz, reportando-se diretamente ao presidente da companhia.

Ao longo da carreira, **Cássio** consolidou uma convicção: grandes resultados nascem de equipes fortes, e não de protagonismos individuais. Por isso, valoriza o controle do ego, a divisão de créditos, a formação de sucessores e a construção de ambientes em que as pessoas possam contribuir com liberdade, responsabilidade e confiança. Sua filosofia de liderança compartilhada apoia-se em diálogo aberto, acompanhamento próximo e alinhamento constante entre estratégia e execução.

Para ele, desafios são combustível para o desenvolvimento. Sua trajetória mostra que **integridade, dedicação, adaptabilidade e visão coletiva** podem levar um profissional a atuar nos mais altos níveis de liderança global. Mais do que resultados comerciais, seu legado está na capacidade de desenvolver pessoas, abrir caminhos e inspirar novas gerações a construir carreiras com excelência, respeito e propósito.

(*) - Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA). Conselheira de empresas.

Leilão profissional: usar outra proposta para ganhar aumento é estratégia ou risco?

Thiago Gaudencio (*)

Reter talentos nunca foi tão desafiador. A competitividade do mercado e a escassez de profissionais qualificados em determinadas áreas acirram a disputa pela atração e fidelização de bons times – ao mesmo tempo que fazem com que muitos se abram a novas oportunidades quando não se sentem reconhecidos ou devidamente recompensados, financeiramente, pelo seu desempenho interno. E, na dúvida entre o ficar ou sair, usar a oferta como argumento para negociar melhores condições na empresa atual se tornou uma prática frequente, mas, nem sempre, benéfica.

A decisão de participar de um processo seletivo, para aqueles que já estão empregados, precisa levantar alguns questionamentos importantes do porquê está buscando uma outra oportunidade. Por que está insatisfeito? Desejando uma vaga mais aderente aos seus objetivos de carreira? Ou, talvez, um cargo maior com uma remuneração mais adequada?

Geralmente, quando uma pessoa é provocada nesse sentido, é natural que haja uma expectativa de incre-

mento salarial – o que, de fato, acaba ocorrendo na maioria das vezes, junto a uma ampliação de seu escopo de trabalho. O problema não está em buscar por essas condições melhores, mas nos casos em que falta transparência pela forma na qual orquestra esse processo entre a empresa atual e a nova contratante.

É aqui que vemos o leilão, quando o profissional apresenta a proposta a seu gestor, abrindo espaço para uma contraproposta, mas, nem sempre, tem os entregáveis necessários para argumentar seu desejo de um aumento salarial. O resultado dessa falta de visão é esperado: em cenários de reestruturações, pode ser a primeira pessoa a ser desligada da empresa. Ou, em momentos de promoções, não seria a primeira cogitada a subir.

Prova disso está em um levantamento da Gitnux, que identificou que cerca de 52% dos profissionais que aceitam uma contraproposta acabam saindo da empresa dentro de seis meses. A falta de ética e transparência nesse processo, se utilizando de uma oferta de outra empresa para alavancar o salário atual, sem que tenha o necessário para justificar o aumento, pode acabar pre-

judicando não apenas a continuidade na organização como, acima de tudo, sua imagem e reputação no mercado.

Negociar condições salariais nesse contexto não é uma boa estratégia, uma vez que acaba abrindo muita chance de que percam oportunidades reais de crescimento e desenvolvimento em suas carreiras. A recomendação é que, antes de iniciar qualquer processo seletivo, cada profissional pense o que faria caso fosse aprovado, se estaria disposto a sair do emprego atual e sob quais condições - sempre se lembrando que os prejuízos podem ser muito maiores do que qualquer benefício aparentemente positivo em uma primeira visão.

Qualquer atalho movido pela pressa em busca de uma melhor oportunidade pode custar bem caro no final. Mesmo que o aumento salarial seja merecido, este processo precisa ser conduzido de forma ética e correta, para que nenhuma das partes seja prejudicada. Afinal, quando um profissional coloca sua reputação em xeque, o que realmente está em jogo?

(*) Headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento executivo focado em posições de alta e média gestão.



Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171