insights

A TEMPESTADE TRIBUTÁRIA PERFEITA

Como transformar o tsunami fiscal em vantagem competitiva

resenha”

GOWORK.

POR QUE VOCÊ ESTÁ RECEBENDO ESTE MATERIAL?

Recentemente, promovemos uma edição exclusiva do **INSIGHTS** em parceria com a **GoWork** sobre a **Reforma Tributária e seus Impactos Estratégicos nos Negócios**. Para garantir que essa inteligência não ficasse restrita àqueles que estiveram presencialmente na sessão, compilamos e organizamos os principais direcionamentos para você.

Este guia é um presente estratégico da **Resenha Company e GoWork** para que você possa entender o novo cenário fiscal brasileiro e aplicar esses aprendizados imediatamente na sua operação.

Este não é um documento comum.

Ele traz a síntese prática e sem "tributês" das visões compartilhadas por **Fernando Bittencourt**, especialista, mestre em direito tributário e sócio-fundador da **LFB Advogados**. Aqui você encontrará os alinhamentos essenciais sobre o Split Payment, a nova regra dos créditos, os impactos no Simples Nacional e o plano de ação para proteger suas margens.

Use com responsabilidade. O naufrágio fiscal é opcional, e a inteligência tributária será a sua maior boia de salvação.

resenha” GOWORK.

”

CAPÍTULO 1

O ALERTA E AS REGRAS DO JOGO



A primeira parte da sessão com **Fernando Bittencourt** quebrou a crença equivocada de que a Reforma Tributária é um assunto burocrático que deve ser delegado inteiramente ao contador. A gestão de impostos deixou de ser uma tarefa operacional para se tornar o principal pilar estratégico de sobrevivência empresarial.

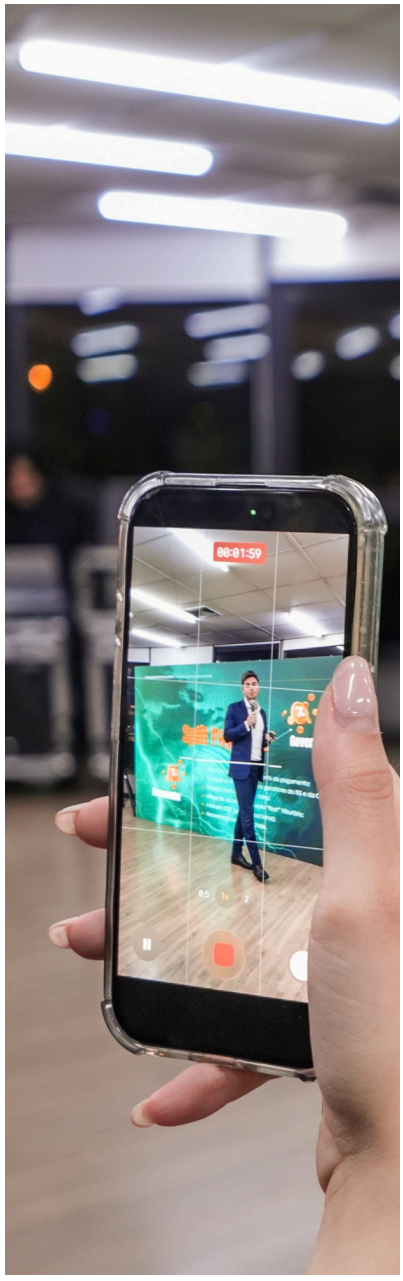
Estamos vivendo uma **"tempestade tributária perfeita"**: recordes de arrecadação do governo, déficit fiscal persistente e a transição iminente para um sistema que vai redesenhar as margens de lucro de todos os setores. Quem não olhar com profundidade para a tributação do próprio negócio nos próximos meses corre o risco real de não chegar ao **fim do período de transição.**

O novo modelo unifica impostos via IBS (substituindo ICMS e ISS) e CBS (substituindo PIS e COFINS). A apuração muda radicalmente para o valor adicionado: cada venda gera débito e cada compra gera crédito, tributando apenas o saldo líquido.

CAPÍTULO 1

Para estruturar a empresa na nova era fiscal, **Fernando Bittencourt** alertou que a não cumulatividade se torna a regra inegociável. O mercado passará a funcionar sob cinco mecânicas fundamentais:

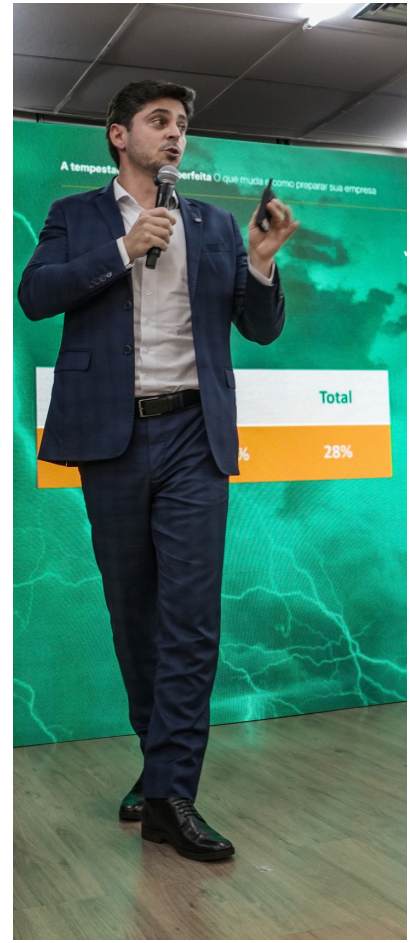
- **Crédito Vinculado ao Pagamento:** O crédito tributário gerado na compra de um insumo ou serviço só poderá ser aproveitado pela sua empresa se o seu fornecedor tiver de fato recolhido o imposto.
- **Split Payment:** O imposto será retido na fonte no momento de cada transação financeira (Pix, cartão) e repassado direto à Receita Federal, eliminando o uso do "dinheiro do imposto" como capital de giro.
- **O Dilema do Simples Nacional:** Empresas do Simples que vendem no B2B precisarão decidir se recolhem IBS/CBS por fora para gerar crédito a seus clientes, sob o risco de perderem contratos para concorrentes que gerem crédito.
- **Responsabilidade Solidária:** Plataformas e intermediadores passarão a responder pelo recolhimento de tributos de seus parceiros.
- **Tributação no Destino:** A cobrança do imposto migra para o local de consumo, alterando a competitividade regional de preços.



CAPÍTULO 2

O JOGO DA REPRECIFICAÇÃO

Avançando além das regras básicas, **Fernando Bittencourt** trouxe o alerta mais urgente para o planejamento financeiro: "A palavra-chave da reforma tributária é reprecificação."



A transição não será um botão de liga e desliga. Durante os anos de adaptação (2027 a 2033), a carga tributária do seu negócio mudará anualmente.

Isso exige que as empresas abandonem as antigas planilhas estáticas de custos. Você precisará de **modelos dinâmicos** para recalcular preços constantemente. Manter o mesmo preço enquanto as alíquotas se movem no pano de fundo fará com que empresas aparentemente saudáveis passem a operar no prejuízo absoluto, perdendo toda a margem sem nem sequer perceberem onde o caixa está sangrando.

CAPÍTULO 2



Neste cenário de reprecificação, Fernando destacou que os hábitos e "jeitinhos" antigos serão armadilhas fatais:

- **A Ilusão do PJ que Absorve Tudo:** "Nenhum PJ que só presta serviço para você vai aceitar recolher um tributo a mais e arcar com o custo", cravou Fernando. A conta dessa reestruturação voltará para a empresa contratante.
- **O Fornecedor Barato Custa Caro:** Achar que um fornecedor informal é vantajoso caducou. Comprar mais barato hoje de quem não emite nota significa não ter crédito amanhã, o que destrói sua margem final.
- **A Síndrome da Bazuca:** Muitos empresários entram em pânico e tentam criar reestruturações hipercomplexas para dores simples. "Não queira matar uma formiga com tiro de bazuca e um elefante com estilingue", alertou. As estruturas fiscais precisam ser estritamente proporcionais ao tamanho real do problema da sua empresa.

CAPÍTULO 3

INTELIGÊNCIA NOS DETALHES

O último bloco do **INSIGHTS** desmistificou como a vantagem competitiva será efetivamente construída. A eficiência tributária não dependerá de grandes teses jurídicas ou manobras agressivas no mercado, mas de um refinamento contínuo da operação diária.

Complexidade tributária gera oportunidades, e a grande pergunta é: **o que você está deixando na mesa hoje?**

Conforme Fernando resumiu com precisão: "O tributário que resolve é o de pequenas e pequenas coisas. Você ganha 1% aqui, 2% ali, 3% aqui, e no contexto geral você conseguiu melhorar bastante." O líder de mercado em 2033 será aquele que **somar dezenas de pequenas eficiências marginais** em seus insumos, cadastros e negociações com fornecedores.



CAPÍTULO 3



Para que a inteligência tributária funcione, o empresário precisa abandonar imediatamente três hábitos antigos que se tornaram armadilhas na nova economia:

1. **"Meu contador resolve isso.":** A responsabilidade de entender o impacto estratégico da reforma na margem do seu negócio é sua. O contador opera o sistema; o empresário define a estratégia de preços e fornecedores.

2. **"Meu fornecedor sem nota é mais barato.":** No novo sistema, comprar de quem não recolhe imposto significa perder o seu crédito tributário. O desconto de hoje será o seu prejuízo na margem de amanhã.

3. **"Vou esperar a regra ficar 100% clara.":** A transição já começou. Quem decide aguardar a regulamentação final de todas as leis complementares perderá a janela de reprecificação e será engolido por concorrentes que já estão se adaptando.

O PRÓXIMO PASSO COMEÇA AGORA

Antes de finalizar este guia, preparamos um mapa de ação para você aplicar os aprendizados, proteger seu caixa e acelerar resultados:

Checklist de Execução Prática:

- **CAIXA E OPERAÇÃO:** Simule o impacto do Split Payment. Ajuste seu fluxo de caixa para operar com o imposto retido automaticamente a cada liquidação de venda.
- **FORNECEDORES:** Audite seus parceiros. Mapeie fornecedores informais ou do Simples Nacional e elimine o risco de perder créditos fiscais que destroem sua margem.
- **COMERCIAL (B2B):** Transforme compliance em argumento de vendas. Use a sua capacidade de gerar créditos limpos (IBS/CBS) como alavanca para renegociar contratos.
- **PRECIFICAÇÃO E Ssocietário:** Abandone planilhas estáticas. Reprecifique considerando a transição de alíquotas e prepare-se para a nova retenção na fonte sobre dividendos.

Quer ajuda para executar este plano e blindar suas margens na nova economia? Acelere sua operação com a inteligência estratégica da Resenha Company e a infraestrutura corporativa premium da GoWork.

[Conheça as soluções da Resenha Company]
[Conheça as soluções da GoWork]

insights

Se a nova regra do jogo começasse amanhã e o sucesso da sua empresa dependesse inteiramente da sua capacidade de gerenciar créditos fiscais, você estaria pronto para surfar a onda ou seria engolido por ela?

O INSIGHTS foi desenhado pela Resenha Company para transformar debates técnicos em direção clara de crescimento, proteção de caixa e aumento de margem de lucro.

Não espere as regras ficarem 100% claras para agir.

Quando a inteligência estratégica se torna rotina, as mudanças do mercado deixam de ser uma ameaça e viram rotina de crescimento da sua empresa.

resenha”

GOWORK.