

CORREIO
ECONÔMICO

MARCELO CAMARGO/AGÊNCIA BRASIL



Medida entrou em vigor na última segunda-feira

Obrigatoriedade de novos campos fiscais na nova etapa da reforma

Entrou em vigor na segunda (3) a obrigatoriedade de preenchimento dos campos da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) em parte dos documentos fiscais eletrônicos, como a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) e a Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica (NFC-e). Para o sócio da área tributária do Collavini Borges Molinari Advogados, Flávio Molinari, o segundo semestre de 2026 será decisivo. Segundo ele, as empresas precisarão consolidar a inclusão de IBS e CBS nos documentos fiscais, corrigir falhas identificadas durante o período de testes e acompanhar a regulamentação pendente e a estruturação do Comitê Gestor do IBS. Na avaliação do especialista, o nível de preparação alcançado agora será determinante para 2027, quando a CBS passará a ser exigida em sua alíquota integral.

Especialista vê impacto em novos contratos

Já o advogado tributarista Gustavo Conde, do Vieira e Serra Advogados, destaca que, embora a reforma não deva provocar mudanças significativas nas relações trabalhistas, ela tende a aumentar a atratividade da contratação de pessoas jurídicas. De acordo com ele, a criação da CBS e do IBS amplia as possibilidades de aproveitamento de créditos tributários sobre serviços contratados, o que pode influenciar decisões empresariais nos próximos anos.

RAFA NEDDERMEYER/AGÊNCIA BRASIL



Previsão de aumento de contratações de pessoas jurídicas

Produção da indústria brasileira cai 1,8%

A produção industrial recuou 1,8% em junho deste ano, na comparação com o mês anterior. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), é a segunda queda do indicador, que já havia caído 0,9% de abril para maio. “A perda acumulada de 2,7% registrada nesses dois meses consecutivos de queda na produção eliminou parte do ganho de 4,4% verificados nos quatro primeiros meses de 2026”, destaca o gerente da Pesquisa Industrial Mensal (PIM-BR), André Macedo.

Produção industrial acumula altas de 1,5%

Na média móvel trimestral, houve uma queda de 0,5%. Na comparação com junho do ano passado, no entanto, a indústria apresentou crescimento de 1,7%. Com o resultado de junho, a produção industrial acumula altas de 1,5% neste ano e de 0,7% em 12 meses. Os dados da Pesquisa Industrial Mensal foram divulgados nesta terça-feira (4) pelo instituto.

Copom: reunião começa I

Começou nesta terça-feira (4) a quinta reunião de 2026 do Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central (BC). As expectativas são de que a decisão sobre a Taxa Selic seja anunciada ainda no dia 5 de agosto, após os dois dias de discussões do grupo sobre o cenário econômico nacional e internacional.

Copom: reunião começa II

O Copom reúne-se a cada 45 dias. No primeiro dia do encontro, são feitas apresentações técnicas sobre a evolução e as perspectivas das economias brasileira e mundial, além do comportamento do mercado financeiro. No segundo dia, os integrantes do comitê analisam os cenários e definem o nível da taxa básica de juros (Selic).

Emplacamentos I

No mês de julho, o emplacamento de veículos cresceu 10,17% em relação a julho do ano passado e 3,31% em relação a junho, com um total de 504.574 unidades vendidas. Isso engloba a venda de automóveis, comerciais leves (picapes e furgões), ônibus, caminhões, motos e implementos rodoviários [como reboques e carrocerias].

Emplacamentos II

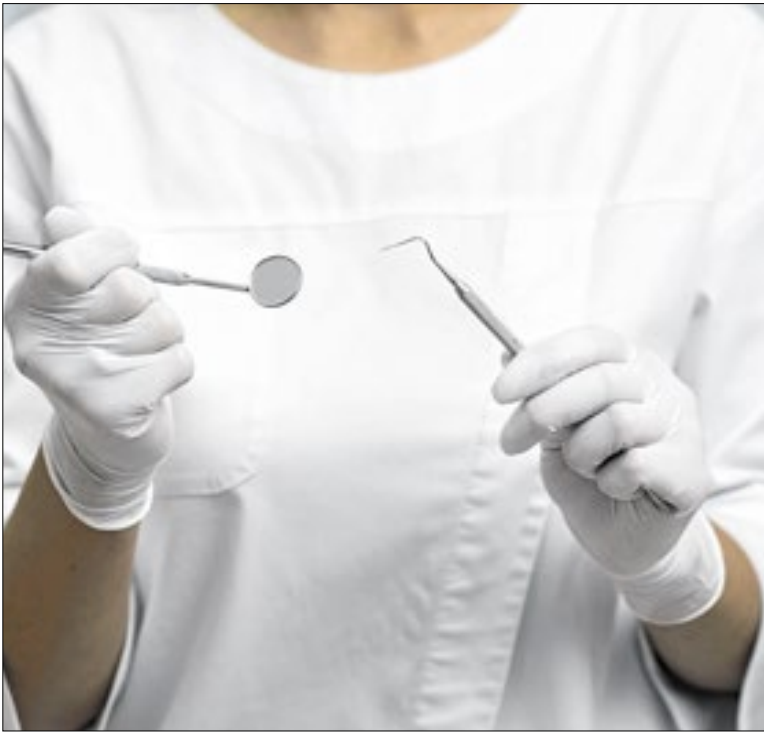
Segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), este foi o terceiro melhor mês de julho da história. “Estamos vivendo um ano com resultados positivos nos segmentos de maior volume, principalmente, no varejo de automóveis, comerciais leves e motocicletas”, disse Arcelio Junior, presidente da Fenabrave.

Prévia de inflação I

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo 15 (IPCA-15) foi de 0,06% em julho, ficando 0,35 ponto percentual (p.p.) abaixo da taxa de junho (0,41%). No ano, o IPCA-15 acumula alta de 3,51% e, em 12 meses, de 4,52%, abaixo dos 4,80% observados nos 12 meses imediatamente anteriores. Em julho de 2025, o IPCA-15 foi de 0,33%.

Prévia de inflação II

Dos nove grupos pesquisados, Habitação foi o de maior de variação e impacto (0,97% e 0,15 p.p.), em oposição à Alimentação e bebidas, grupo com a menor variação e impacto (-0,66% e -0,15 p.p.). Os demais grupos ficaram entre a queda de 0,33% de Vestuário e a alta de 0,28% de Saúde e cuidados pessoais.



Redes investem em tecnologia para fortalecer a operação

Crescimento de franquias odontológicas traz novo desafio

Setor movimenta R\$ 74,3 bi e amplia demanda de dentistas gestores

Da Redação

O franchising brasileiro ultrapassou a marca de R\$ 300 bilhões em faturamento em 2025, mas um segmento em especial tem se destacado pela estabilidade e pela capacidade de gerar receitas previsíveis. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor de Saúde, Beleza e Bem-Estar cresceu 14,6% no último ano e movimentou R\$ 74,3 bilhões, consolidando-se como um dos principais motores de expansão do franchising nacional.

De acordo com levantamento realizado pelo Ministério da Saúde em parceria com a Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), o Brasil conta com mais de 400 mil dentistas em atividade. Dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) apontam que o setor movimenta cerca de R\$ 38 bilhões por ano, sendo a segunda profissão mais rentável do país.

Apesar da relevância econômica, a evolução do mercado trouxe um novo desafio para os profissionais da área. Se antes o diferencial era se especializar em alguma prática clínica, hoje o crescimento sustentável das operações depende cada vez mais da capacidade de administrar pes-

soas, processos e indicadores de desempenho.

Para Leonardo Acioli, dentista e fundador da SorriaMed, rede de franquias de clínicas odontológicas criada no Rio de Janeiro, a mudança acompanha a profissionalização do setor.

“As faculdades formam profissionais extremamente capacitados do ponto de vista técnico, mas ainda dedicam pouco espaço ao desenvolvimento das competências gerais para administrar e expandir um negócio”, afirma.

No campo operacional, a Orthopríde, rede carioca com 79 unidades no estado do Rio de Janeiro, e 200 pelo país, avança na digitalização como um dos pilares centrais de sua estratégia.

Além de tornar a jornada do cliente mais fluida por meio de canais digitais, com foco na geração e indicação de leads e na experiência do paciente durante o tratamento, a empresa investe em ferramentas que dão mais autonomia aos franqueados na gestão do negócio.

Segundo Alexandre Soares, fundador e CEO da Orthopríde, a combinação entre expansão estruturada e digitalização é o que deve sustentar o próximo ciclo de crescimento da rede.