

MENEWS

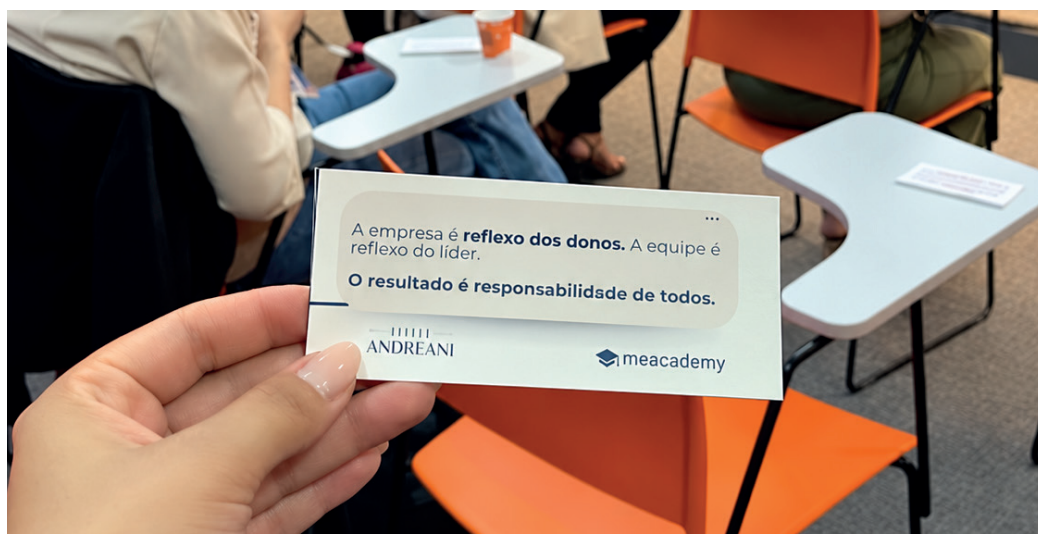
REFORMA TRIBUTÁRIA: PREPARAÇÃO E UNIÃO VÃO DEFINIR O FUTURO DOS EVENTOS



Lucyano Serrano, CEO do Grupo LSPRO e Diretor Financeiro da ABRAPE, explica o que muda e o que os empresários devem fazer até 2033. O setor conquistou a redução de 60% das alíquotas de IBS e CBS, mas nem toda a cadeia foi contemplada, e um mesmo evento pode ter tratamentos tributários diferentes. Isso pressiona as margens e os preços. A ABRAPE segue defendendo ajustes na regulamentação. Enquanto isso, é hora de revisar contratos, simular impactos, adequar sistemas e planejar o caixa.

NO PALCO MEACADEMY

4ª EDIÇÃO DO GESTÃO QUE TRANSFORMA DANI E FERNANDO ANDREUNI



Nos dias 5 e 6 de outubro, a MeAcademy recebeu a **4ª edição do Workshop Gestão que Transforma, com Dani e Fernando Andreuni, à frente do Buffet Andreuni**, um dos buffets mais reconhecidos de Belo Horizonte. Em dois dias de imersão, presencial e online, donos e gestores de buffets, espaços e cerimoniais trabalharam Cultura, Pessoas, Processos, Marketing e Vendas a partir de quem vive a operação na prática. O recado foi direto: **quem já domina a arte de fazer eventos precisa dominar também a gestão do negócio.**



REFORMA TRIBUTÁRIA: PREPARAÇÃO E UNIÃO VÃO DEFINIR O FUTURO DOS EVENTOS

A reforma tributária representa uma transformação profunda para o mercado de eventos. Mais do que alterar impostos, exigirá uma revisão na forma como nossas empresas precificam, contratam e administram seus negócios.

O setor conquistou um avanço importante: a redução de 60% das alíquotas de IBS e CBS para atividades previstas no art. 139 e no Anexo X da Lei Complementar nº 214/2025. Resultado de articulação institucional em que a ABRAPE teve papel relevante ao demonstrar a importância econômica e social do mercado.



Mas precisamos avançar, pois existe uma extensa cadeia produtiva dentro do evento, envolvendo estruturas, montagem, cenografia, iluminação, sonorização, tecnologia e inúmeros outros serviços essenciais e nem todos estão contemplados na redução de alíquota.

Nossa preocupação é que atividades integrantes de um mesmo evento possam receber tratamentos tributários diferentes. Enquanto determinadas operações terão alíquotas reduzidas, outras estarão sujeitas à tributação integral. Essa diferença pode pressionar margens, afetar preços e gerar distorções competitivas, conforme o aproveitamento dos créditos tributários.

Precisamos aperfeiçoar a legislação e sua regulamentação, para reconhecer a realidade de toda a cadeia de eventos. A ABRAPE seguirá nessa defesa, fortalecida pela participação das empresas que integram e apoiam sua atuação.

Enquanto isso, os empresários devem agir. A transição segue até 2033. É hora de revisar contratos, simular impactos, adequar sistemas, conferir a classificação dos serviços nas notas fiscais e planejar o fluxo de caixa.

A reforma deve trazer simplificação e competitividade, não novas desigualdades. Preparação dentro das empresas e união do setor serão decisivas para o futuro do nosso mercado.

COLUNA EVENTOS

PEDIR APOIO X VENDER VALOR: O PONTO DE VIRADA



Que atire a primeira pedra quem nunca sonhou com grandes marcas patrocinando seu evento. Existe uma diferença entre desejar patrocinadores e construir um evento capaz de atraí-los.

Patrocínio não é favor. É uma relação comercial construída sobre valor, que começa quando entendemos quem nosso evento alcança, o que ele representa e quais oportunidades oferece às marcas. Vender espaços e aplicar logotipos faz parte do jogo, mas o verdadeiro diferencial está em transformar a visibilidade em oportunidade de negócio.

É preciso conectar objetivos comerciais a experiências relevantes, com direcionamento estratégico e compromisso com a entrega. Na prática, a virada acontece quando deixamos de perguntar “quem pode apoiar meu evento?” e passamos a questionar “que resultado posso gerar para uma marca?”. Afinal, um evento não precisa ser grande para gerar valor. Precisa ser estratégico para transformar esse valor em negócio. Comece identificando o que seu público representa para um potencial patrocinador.

Lidú Figueiredo é produtora cultural e estrategista em captação de patrocínios, à frente da Marcas Hub. Mestre e docente, une teoria e prática na estruturação de projetos com marcas. Esteve à frente do Festival CajuMel, do Festival da Banana, do Festival de Inverno de Guaramiranga e do Mulheres & Lideranças, e capta patrocínios do Ceará Natal de Luz.

COLUNA REFORMA TRIBUTÁRIA NO MERCADO DE EVENTOS

REFORMA TRIBUTÁRIA: O QUE O EMPRESÁRIO DE EVENTOS PRECISA FAZER AGORA

A reforma tributária já faz parte do dia a dia das empresas de eventos. Em 2026, ano de teste, a CBS e o IBS aparecem nas notas de forma informativa. Em 2027, a CBS passa a ser cobrada no lugar do PIS e da Cofins, e o IBS substitui gradualmente o ICMS e o ISS até 2033. Para buffets, espaços, cerimoniais e fornecedores, isso mexe em preço, contratos e fluxo de caixa, especialmente porque muitos eventos são vendidos hoje para acontecer já sob as novas regras. Nesta coluna, conversamos com **Emília Freitas de Resende – Advogada Tributarista**, sobre o que muda na prática e o que fazer agora.

1. O que muda e quando chega ao caixa?

Muda a forma de calcular os tributos, aproveitar créditos e definir preços. Em 2027, a CBS substitui PIS/Cofins. A substituição gradual do ISS pelo IBS começa em 2029. O impacto na margem dependerá do regime e dos créditos de cada empresa.

2. O que o Simples precisa avaliar?

Uma correção: o prazo foi prorrogado para 30 de outubro de 2026*, portanto ainda está aberto. Quem não optar continuará com CBS e IBS dentro do DAS. É preciso comparar carga efetiva, créditos das compras e perfil dos clientes. A próxima opção será em março de 2027, com efeitos em julho.

3. Como formar preços para eventos futuros?

A recomendação é simular os tributos do ano do evento, descontar apenas os créditos aproveitáveis e preservar a margem. Nos contratos, prever como eventuais mudanças tributárias serão tratadas e revisar os adiantamentos. Usar apenas a carga atual pode comprometer o lucro de 2027.

4. Qual é o primeiro passo ainda neste ano?

Mapear os custos e fornecedores de cada evento: regime tributário, emissão correta de notas e potencial de crédito. Depois, integrar compras, financeiro e contabilidade. A comparação deve considerar o custo líquido após os créditos, observadas as condições legais e o regime escolhido pela empresa.

*Dados coletados no mês de outubro de 2026.

CASAMENTOS

BLACK FRIDAY E JANEIRO: A OPORTUNIDADE COMEÇA AGORA

No mercado de casamentos, existe um erro comum: esperar a demanda aumentar para começar a investir em visibilidade. Mas os fornecedores que se preparam antes têm mais chances de conquistar espaço na decisão dos casais.

Segundo o Informe do Setor Nupcial 2025, dezembro concentra 14% dos pedidos de casamento, sendo o mês mais popular para noivados. Isso significa que, logo depois das festas, uma nova geração de casais começa a transformar o sonho em planejamento.

Onde entra a Black Friday nessa história?

Mais do que uma oportunidade para oferecer descontos, novembro é o momento ideal para fortalecer sua presença digital, atualizar portfólios, reunir avaliações e estruturar propostas comerciais para a próxima temporada.



Aline Batah
Diretora Comercial da Casamentos.com.br

BENEFÍCIO



Afinal, o casal que começa a pesquisar em janeiro pode encontrar sua marca pela primeira vez, mas a construção de uma presença digital relevante não acontece da noite para o dia.

Por isso, vale aproveitar os próximos meses para revisar fotos, destacar diferenciais, atualizar informações e garantir que seus canais transmitam confiança. Promoções podem despertar interesse, mas é a percepção de valor que sustenta a decisão.

A reflexão é simples: quando os novos casais começarem suas buscas, seu negócio estará preparado para ser encontrado e escolhido?

No mercado de casamentos, janeiro pode ser o mês das oportunidades, mas é agora que começa a preparação para conquistá-las.

CLIENTES MEEVENTOS

Aumente sua visibilidade e seja encontrado no momento certo pelo casal.

10% de desconto + 1 divulgação na newsletter regional



COLUNA PRODUÇÃO

POR QUE ESTÁ CADA VEZ MAIS DIFÍCIL PRODUIZIR EVENTOS NO BRASIL?

Trabalhar com produção de eventos no Brasil sempre exigiu resiliência, mas nos últimos tempos o cenário se transformou em um verdadeiro teste de sobrevivência. Quem vive dos bastidores sabe que a magia de um evento bem-sucedido esconde uma rotina de exaustão que, hoje, esbarra em três grandes barreiras: a desvalorização profissional, a queda drástica de cachês e a imprevisibilidade climática.

Primeiramente, a valorização da mão de obra criativa e técnica parece andar para trás. O mercado muitas vezes trata a produção como um mero detalhe operacional, ignorando o planejamento estratégico e a complexidade técnica envolvidas. Os orçamentos e cachês estão estagnados ou em retração, enquanto a exigência por entregas grandiosas com custos mínimos só cresce. Há uma pressão constante para cortar gastos justamente na base, nos produtores, técnicos e fornecedores locais, o que compromete diretamente a qualidade e a segurança das entregas.

E, ultimamente, o fator climático virou um pesadelo diário. As mudanças no clima e os eventos extremos (chuvas torrenciais repentinas, temporais e ondas de calor intenso) transformaram qualquer programação ao ar livre em uma roleta-russa. Estruturas precisam ser redimensionadas, planos de contingência ficam mais caros e o risco de prejuízos financeiros avassaladores aumentou drasticamente, muitas vezes sem o suporte de apólices de seguro.

Produzir eventos no Brasil é um ato de paixão e resistência. No entanto, é urgente que marcas, agências e o público reconheçam o peso real dessa engrenagem. Sem remuneração justa e sem adaptação estrutural às novas realidades ambientais, o mercado caminha para a exaustão dos talentos que o sustentam. Passou da hora de refletir e buscar alternativas para isso.

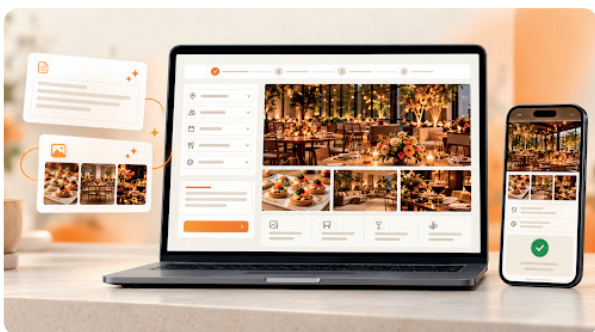
#VAMOOOPRODUÇÃO

ATUALIZAÇÕES DO SISTEMA



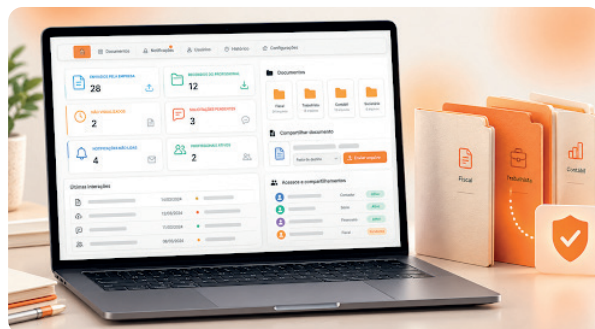
NOVOS FORMULÁRIOS COM IA

Conte sobre o seu negócio e a IA cria a página de captação para você, em três modelos: só o formulário, formulário com o vendedor ou site completo. Cada pedido de orçamento chega direto na MeEvents.



PROPOSTA STUDIO

Crie propostas do zero, importe o modelo que já usa ou gere com IA. As tags preenchem os dados de cada cliente automaticamente, e você acompanha a proposta até a aprovação.



PORTAL DO CONTADOR

Com a reforma tributária chegando, o Portal do Contador centraliza documentos por mês, envia avisos automáticos e dá ao contador acesso a extrato, DRE e notas, com você definindo as permissões. Disponível no Financeiro Avançado.



AGENDA DE OPORTUNIDADES

Sua agenda agora ajuda a vender. A nova Agenda de Oportunidades mostra as datas mais disputadas, onde estão os orçamentos de maior valor, as datas livres que ainda podem ser vendidas e os feriados, tudo no calendário.