



## Reforma Tributária

## Três passos para as empresas de tecnologia se prepararem

Especialista da Engineering Brasil esclarece que a transição exige uma adequação antecipada das companhias para um cenário de maior automação, fiscalização em tempo real e governança baseada em dados

A promulgação da Emenda Constitucional nº 132/2023, conhecida como Reforma Tributária, já é uma realidade que iniciou uma contagem regressiva para as empresas brasileiras e traz um momento para repensar processos, sistemas e estratégias. Com ela, vem uma transformação profunda na forma como as companhias lidam com seus tributos. A reforma unifica cinco tributos (ICMS, ISS, IPI, PIS e Cofins) na Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), de âmbito federal, e no Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), de gestão compartilhada entre estados e municípios. Com um período de transição que se estende de 2026 a 2032, a adaptação vai além da alteração de alíquotas, podendo demandar uma revisão de toda a arquitetura fiscal e operacional das organizações.

Olhando para o setor de tecnologia, o desafio é ainda maior. Ajustes em sistemas internos e ERPs serão necessários para que eles se mantenham alinhados com as novas exigências fiscais, estando aptos para lidar com diferentes regras, alíquotas e formas de apuração. Ou seja, as empresas de tecnologia precisam se preparar para o novo momento.



“Mais do que acompanhar as mudanças na legislação, é essencial que as empresas de tecnologia encarem a reforma como uma oportunidade para repensar processos e buscar maior eficiência operacional. Investir agora em planejamento tributário, automação e integração de sistemas poderão transformar uma obrigação em vantagem competitiva, fortalecendo sua posição no mercado”, analisa o Head de Produtos Tax da Engineering Brasil, companhia global de tecnologia da informação e consultoria especializada em transformação digital, Rodrigo Felix.

Pensando nisso, Felix criou uma lista dos três próximos passos essenciais para que essa adaptação ocorra de maneira estratégica e assertiva. Confira:

### 1) Antecipar e estruturar uma arquitetura de dados unificada

- A mudança tributária vai além da substituição de alíquotas, já que representa um redesenho da cadeia de valor fiscal do país. “As organizações devem antecipar a necessidade de uma arquitetura de dados unificada. A tecnologia deixa de ser um instrumento de suporte para se tornar o alicerce da governança e da operação fiscal”, afirma Rodrigo.

### 2) Implementar tecnologia para rastreamento e processamento em tempo real

- O novo modelo elimina a cumulatividade dos impostos e introduz controles sobre o valor agregado e a utilização de créditos fiscais.

### 3) Usar plataformas fiscais digitais integradas

- Atualmente, o investimento em uma estrutura fiscal digital se converte em vantagem para a estratégia de negócio, já que ela tem o poder de mitigar riscos, prevenir possíveis penalidades e trazer otimização para a operação. “Portanto, é preciso que as empresas estejam preparadas. O uso de plataformas, como a Smart Tax Platform, da Engineering Brasil, pode ser uma solução pelo fato de conectar os dados fiscais da companhia, automatizar o envio de obrigações acessórias e monitorar a conformidade fiscal. Hoje, cerca de 70 empresas de médio e grande porte já utilizam nossa solução fiscal para estarem em conformidade com suas obrigações fiscais”, conclui Rodrigo.

## Da era da atenção para a era da intenção

Carolina Fernandes (\*)

Durante anos, o marketing operou com um único objetivo: capturar a atenção do público. Métricas como cliques, visualizações e curtidas dominaram os relatórios

Mas o cenário mudou. A disputa por atenção se tornou barulhenta, superficial e, muitas vezes, ineficaz. E enquanto as marcas tentam gritar mais alto, o consumidor já mudou de estação.

O novo jogo é o da intenção. Não basta mais aparecer no feed. É preciso aparecer no momento certo, com a mensagem certa, para quem realmente está pronto para se mover. E isso exige muito mais do que criatividade exige inteligência.

Hoje, o consumidor toma decisões de forma silenciosa, pesquisando, comparando e validando por conta própria antes de interagir com qualquer marca. Essa jornada invisível acontece fora dos funis tradicionais e, muitas vezes, sem deixar rastros diretos. O desafio das marcas é conseguir ler esses sinais fracos e construir presença de valor antes mesmo de serem procuradas.

Isso muda completamente o papel do marketing. Se antes a pergunta era “como gerar mais alcance?”, agora passa a ser: “como gerar mais relevância para quem já tem intenção?”. E é aí que entram dados comportamentais, conteúdo de profundidade, canais de nutrição e estratégias de relacionamento que ultrapassam o óbvio.

Marcas que focam apenas em captação imediata acabam ignorando uma etapa valiosa da jornada: a construção da preferência. Quem se antecipa, nutre e gera percepção de autoridade, sai na frente quando a decisão acontece. E na era da intenção, o timing faz toda a diferença.

Para isso, é preciso quebrar silos. Marketing, vendas e atendimento não podem mais trabalhar em blocos isolados. O cliente não enxerga departamentos — ele enxerga consistência (ou a falta dela). A intenção nasce da confiança, e confiança se constrói com coerência em cada ponto de contato.

Em vez de competir por segundos de atenção, talvez o desafio real seja estar presente — com propósito quando o consumidor estiver pronto para agir.

(\*) CEO da Cubo Comunicação.

## Construção híbrida: o caminho para o futuro da construção civil

Felipe Savassi (\*)

Há muito tempo, venho defendendo uma abordagem que considero revolucionária para a construção civil: as construções híbridas. Para quem ainda não está familiarizado, uma construção híbrida ocorre quando utilizamos mais de um sistema ou materialidade dentro da mesma obra, do mesmo projeto. Isso pode significar trabalhar com a construção tradicional e algum outro sistema complementar, como paredes de concreto, light steel framing, ou madeira engenheirada. Mas também, e de forma igualmente poderosa, significa fazer a interface entre dois sistemas já industrializados.

Para mim, essa compreensão foi libertadora. Por muito tempo, eu me esforcei para “furar a bolha” das casas de alto padrão, batendo de frente com a ideia de que a construção precisava ser “80 ou 80” — ou totalmente tradicional e convencional, ou totalmente modular e industrializada. Quando finalmente entendi que “não somos nós contra eles”, que não precisávamos ser extremistas, tudo se tornou muito mais fácil. O maior gargalo que enfrentamos na construção civil é, disparadamente, o preconceito cultural.

Ao “molhar o pezinho” do cliente, mostrando que a industrialização não é um “bicho de sete cabeças”, mas sim algo que traz previsibilidade, menos

exposição a riscos, desvios cronológicos e financeiros, além de mais qualidade e menos demanda de mão de obra, abrimos um leque de possibilidades. É um caminho sem volta. Você pode começar a industrialização da sua obra com apenas 5%, com um componente, e à medida que você ou o cliente ganham segurança, mais opções industrializadas são adicionadas.

Eu costumo comparar a dirigir um carro automático: uma vez que você experimenta, dificilmente vai querer voltar para o manual. Conseguimos dosar o grau de industrialização e, assim, atingir desde uma casa popular até qualquer outro serviço, função ou padrão, como casas Triple A. Para mim, essa transição para a construção híbrida foi tão libertadora quanto sair do container para o modular propriamente dito. Hoje, trabalhamos com prédios de 50 pavimentos, shoppings, hospitais, hotéis, e casas de todos os padrões — popular, alto, médio. O mercado abriu para nós em quase 360 graus.

A construção civil é responsável por consumir 50% dos recursos naturais do planeta e por 25% a 30% dos gases lançados na atmosfera, além de ter 77% de recorrência de atrasos em cronogramas e 75% de desvio nos orçamentos. Somos os últimos em produtividade, perdendo para a avicultura e a manufatura. Um dos nossos maiores desafios é a



mão de obra, que está prestes a acabar em diversas regiões. Mas onde há problema, eu vejo oportunidade.

Nunca o mercado da construção industrializada teve tanta oportunidade para crescer frente a esses desafios. Além disso, a construção industrializada é dramaticamente mais eficiente em termos de sustentabilidade, gastando, por exemplo, 100 vezes menos água que a construção tradicional. Materiais tecnológicos oferecem melhor conforto térmico e acústico, gastam menos energia e exigem menos manutenção — algumas fachadas, por exemplo, têm 30 anos de garantia na pintura. Isso impacta diretamente os custos de operação do edifício, algo que nem todos os

incorporadores e construtores consideram, focando apenas nos cinco anos de garantia pós-entrega.

A solução para grande parte dos problemas na construção civil é trabalhar com sistemas industrializados ou híbridos. É um verdadeiro oceano azul de oportunidades. Em um cenário de tanta incerteza — mão de obra, alta do dólar, guerras, possíveis pandemias — a construção industrializada é o único sistema capaz de mitigar ou minimizar riscos. Ela pode impactar em até 80% na redução de mão de obra.

Uma obra industrializada é mais rápida porque suas etapas ocorrem de forma simultânea e paralela, como a fabricação off-site dos módulos e a infraestrutura no terreno. Isso significa um ROI (Retorno sobre Investimento) e payback na veia, pois quanto mais rápido o empreendimento é finalizado e operado, mais rápido se tem dinheiro no bolso. A dificuldade na transição da mão de obra para a construção industrializada é um ponto levantado, e eu acredito que é fundamental investir na formação de profissionais.

As novas gerações não querem seguir o trabalho braçal e hostil de um canteiro de obras; elas se sentem mais atraídas por um ambiente controlado de fábrica, onde podem usar parafusadeiras em vez de colheres de pedreiro,

tornando-se montadores em vez de construtores.

A minha própria casa foi um grande laboratório. Tivemos um projeto de montar um chalé em 30 horas em frente a 70 alunos, com estrutura paramétrica, painéis SIP (Structural Insulated Panels) e banheiro modular. Deutão certo que decidi aplicar o mesmo para a minha casa, mas subestimei a pré-montagem e a compatibilização ao mudar de fornecedores. O que era para levar três meses, levou oito. Aprendi muito sobre o que fazer e, principalmente, o que não fazer. Mas hoje, ela é meu showroom e um testemunho do potencial da construção industrializada e híbrida.

A verdade é que a construção híbrida não é sobre o custo do metro quadrado; é sobre o tempo ao quadrado. Nenhuma outra metodologia entrega mais do que o sistema modular ou industrializado. É essencial quebrar barreiras de mentalidade e preconceitos culturais, entendendo que em uma obra, além do financeiro, recursos como tempo, mão de obra e localização geográfica devem ser analisados. Minha experiência e os diversos casos de sucesso me mostram que este é o caminho a seguir, oferecendo versatilidade, eficiência e a capacidade de realizar qualquer tipo de projeto.

(\*) VP de Produtos e Inovação da SteelCorp, empresa especializada em construção industrializada (steelcorp@nbpress.com.br).