

Reforma Tributária desafia empresas digitais

Especialista da SAFIE aponta os principais impactos da Reforma Tributária e orienta empresas de tecnologia, negócios digitais e startups sobre como se preparar desde já para reduzir riscos e preservar competitividade

A entrada em vigor da Reforma Tributária neste mês representa uma das mudanças mais significativas no sistema fiscal brasileiro nas últimas décadas. Com o objetivo de simplificar o pagamento de impostos e reduzir a cumulatividade sobre o consumo, a medida deve ter impacto direto em empresas de tecnologia, negócios digitais e startups, que dependem de sistemas integrados, faturamento eletrônico e fluxos recorrentes de receita.

A substituição de tributos como ICMS, ISS, PIS e Cofins por um modelo dual de IVA, composto pela CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) e pelo IBS (Imposto sobre Bens e Serviços), traz impactos imediatos não apenas contábeis, mas também operacionais, tecnológicos e estratégicos. Um levantamento realizado pela empresa de tecnologia V360 mostra que 72% das empresas brasileiras ainda não estão preparadas ou estruturadas para adaptar seus processos internos às novas regras tributárias, o que amplia os riscos operacionais e estratégicos já em 2026.

Para Ítalo Cunha, sócio e cofundador da SAFIE, consultoria especializada em adequação jurídica e regulatória, o período de transição exige atenção redobrada. “A reforma não é apenas uma mudança de alíquotas. Ela redefine a lógica de apuração, crédito, faturamento e governança fiscal. Para empresas digitais, o impacto começa nos sistemas e chega rapidamente ao caixa e à estratégia”, afirma.

A seguir, o especialista destaca os cinco principais impactos da Reforma Tributária de 2026–2027 para empresas de tecnologia, empresas digitais e startups:



1. Novo modelo de tributos na emissão de notas fiscais

Com a vigência prática da reforma a partir de 1º de janeiro de 2026, todas as empresas passam a ter de destacar CBS e IBS nos documentos fiscais eletrônicos, como NF-e, NFC-e, CT-e e NFS-e. Plataformas digitais, empresas SaaS e negócios baseados em assinatura ou marketplace precisam adequar imediatamente seus sistemas de faturamento.

Essa exigência gera impacto direto em ERPs, integrações contábeis e automações fiscais. Falhas na adaptação podem resultar em rejeições de notas, inconsistências nos registros e penalidades já durante o período de testes, além de retrabalho operacional significativo. “Não é apenas incluir novos campos na nota fiscal. A reforma mexe na lógica do faturamento eletrônico e exige revisão profunda dos sistemas que sustentam a operação das empresas digitais”, alerta Ítalo Cunha.

2. Ano-teste em 2026 com dispensa de recolhimento

Embora CBS e IBS estejam formalmente vigentes em 2026, o governo definiu o período como um ano de testes educativos. Desde que as obrigações acessórias sejam cumpridas corretamente, o

recolhimento dos tributos pode ser dispensado nesse primeiro momento.

Para empresas digitais, essa fase representa uma oportunidade estratégica para ajustar processos, atualizar sistemas e treinar equipes sem impacto financeiro imediato. No entanto, o risco está na falsa sensação de segurança: erros cometidos em 2026 podem gerar problemas sérios quando o recolhimento efetivo passar a ser exigido em 2027.

3. Mudança estrutural no cálculo de créditos tributários

A adoção do IVA dual com crédito amplo altera profundamente o fluxo de tributos ao longo da cadeia de valor. Empresas de tecnologia que consomem serviços como cloud computing, software, infraestrutura digital e consultoria passam a ter acesso a créditos mais abrangentes.

Por outro lado, aproveitar corretamente esses créditos exige reestruturação contábil e fiscal. Não se trata de um ajuste pontual, mas de uma reengenharia de processos que impacta margens, precificação e competitividade, especialmente para startups em fase de crescimento acelerado. “O crédito amplo é positivo, mas só para quem consegue operacionalizar isso corretamente. Sem controle e governança fiscal,

o que deveria ser ganho vira risco e perda de margem”, destaca o especialista.

4. Atualização obrigatória de sistemas e tecnologia fiscal

A reforma impõe uma nova camada de complexidade tecnológica. Sistemas de emissão de notas, ERPs, CRMs e plataformas próprias precisarão capturar corretamente os novos campos tributários, calcular créditos e gerar relatórios consolidados de CBS e IBS.

Esse movimento traz custos imediatos de implementação e evidencia uma nova fronteira competitiva: a integração entre tecnologia e compliance tributário. Empresas que se anteciparem tendem a reduzir riscos e ganhar eficiência operacional no médio prazo.

5. Impactos diretos em preço, caixa e estratégia

A transição tributária também afeta o fluxo de caixa e a formação de preços. O novo modelo de tributação no destino, aliado à lógica de créditos, exige revisão de estratégias de precificação, contratos e ciclos de faturamento.

Startups e empresas digitais com receitas recorrentes ou atuação em marketplaces precisarão recalibrar projeções financeiras e políticas de retenção de caixa para evitar surpresas fiscais.

Para Ítalo Cunha, o planejamento não é opcional. “Empresas que faturam acima de R\$ 100 mil por mês já deveriam estar revisando seus sistemas, políticas internas e governança fiscal. A Reforma Tributária muda o jogo, e quem se prepara desde agora transforma um risco em vantagem competitiva”, conclui.

Por que Relações Públicas se tornou ainda mais importante na estratégia de visibilidade

Fábio Ventura (*)

Durante anos, encaramos o SEO (estratégia de otimização dos mecanismos de busca), como o grande acerto da visibilidade digital. Inclusive, jornalistas precisaram se adaptar a mais um leitor qualificado e exigente: o Google. Muitos precisaram estudar sobre palavras-chave, backlinks e usabilidade do site.

Essa adaptação fez diversas empresas ganharem notoriedade e autoridade na pesquisa orgânica. Por isso costumamos defender que o conteúdo bem estruturado é a chave do sucesso. O ponto é que quase tudo que está na internet passa por melhorias para atingir um número maior de pessoas - e hoje, o assunto da vez é a inteligência artificial. Certamente ela chegou aos mecanismos de busca e mais precisamente às estratégias de SEO.

Existem dois novos conceitos a serem levados em conta pelas marcas: GEO (Generative Engine Optimization, ou otimização para motores generativos) e AEO (Answer Engine Optimization, otimização para respostas diretas). Ambos representam uma transformação profunda na forma como os negócios são encontrados e referenciados pelas máquinas.

Conhecer essas duas ferramentas virou uma necessidade dos jornalistas, produtores de conteúdo digital e principalmente dos profissionais de RP (Relações Públicas), que têm contato direto com a reputação das marcas.

Impacto da IA no cotidiano do RP

O profissional de Relações Públicas não é apenas alguém que envia releases ou agenda entrevistas. Ele precisa estar atento às principais novidades de comunicação e construção de imagem para entender como inserir seu cliente no centro da discussão.

Se hoje o debate é para entender como a inteligência artificial se comporta, é crucial compreender nosso papel nesse

jogo. Em linhas gerais, o GEO é o conteúdo gerado pela IA generativa (as respostas do ChatGPT e Gemini, por exemplo) a partir de contribuições humanas, enquanto a função do AEO é otimizar respostas diretas - assistentes de voz e chatbots são os modelos mais comuns do mercado.

Marcas que desejam aparecer nas respostas desses sistemas precisam fornecer informações estruturadas e confiáveis. Mas como colocar essa visão em prática?

Primeiramente: precisamos ser sinceros em reconhecer que o cliente mudou. Essa pessoa não quer mais procurar as empresas para obter informações, quer respostas convincentes, fáceis e rápidas. É a partir dessa mentalidade que o profissional de PR tira proveito e contribui para resultados.

Se uma empresa foi destaque na grande imprensa ou em um portal relevante, significa que houve validação e prestígio editorial. Para o consumidor humano acostumado com jornais, isso reforça autoridade. Para as IAs generativas, é confirmação de confiabilidade - uma vez que esses portais já possuem o histórico de boa reputação advindo do SEO. Humanos e inteligência artificial passam a compartilhar, assim, a mesma base simbólica de confiança.

Um trabalho consistente de RP (ou assessoria de imprensa), com menções em diferentes contextos editoriais, alimenta a infraestrutura de credibilidade digital. É como se cada aparição pública fosse um “selo de validação” que máquinas e pessoas reconhecem simultaneamente. A disputa pela visibilidade agora é híbrida e empresas que reconhecem isso serão referenciadas nas respostas geradas a todo momento pela inteligência artificial. Admirável mundo novo, com fronteiras cada vez mais porosas entre pessoas e máquinas.

(*) Fundador e CEO da Like Leads.

Acordo Mercosul-UE deve impulsionar M&A no Brasil

Transações cross-border envolvendo empresas europeias e brasileiras somaram R\$36,6 bilhões em 2025. O acordo comercial entre o Mercosul e a União Europeia tem potencial para impulsionar as atividades de fusões e aquisições (M&A) no Brasil e atuar como um catalisador estrutural para a atração de investimentos internacionais, criando um ambiente favorável para o aumento de players europeus no mercado brasileiro, principalmente a partir de aquisições estratégicas e joint ventures. A avaliação é da Redirection International, empresa especializada em assessoria de fusões e aquisições cross-border.

Segundo o economista e sócio da Redirection International, Adam Patterson, o tratado deve estimular a integração de cadeias de valor, posicionando o Brasil como um hub industrial e produtivo, com ganhos estruturais, a médio e longo prazo. “O acordo reduz as incertezas regulatórias, que são um elemento fundamental para as transações de M&A, e traz previsibilidade jurídica,

melhorando a atratividade dos ativos brasileiros frente a outros mercados emergentes.”, explica.

A União Europeia já figura como a segunda maior parceira comercial do Brasil e é, atualmente, o maior investidor estrangeiro, concentrando cerca de metade do estoque de Investimento Estrangeiro Direto (IED) no país. No ano passado as transações cross-border envolvendo empresas europeias e brasileiras – contemplando as operações de entrada e saída apenas dos principais países europeus do bloco – chegaram a R\$36,6 bilhões, totalizando 126 operações de M&A, segundo informações da Transaction Track Record (TTR).

“Enxergamos o acordo Mercosul-União Europeia como um vetor estruturalmente positivo para o ambiente econômico e de investimentos no Brasil. Embora os impactos macroeconômicos estimados – cerca de 1% do PIB ao longo dos próximos 20 anos – sejam graduais, o tratado cria um pilar adicional relevante de previ-

sibilidade, integração e segurança jurídica para o dealmaking entre os dois blocos”, destaca Patterson. “A materialização deste potencial dependerá da execução, mas vemos uma possibilidade clara de aumento do dinamismo em M&A cross-border”, complementa.

Ele lembra que o acordo sinaliza uma aposta na abertura comercial, na previsibilidade regulatória e no comércio como vetores de crescimento econômico sustentável, ao combinar a liberalização comercial com mecanismos de salvaguarda e compromissos relevantes em áreas como sustentabilidade, inovação, saúde, geração de empregos e agricultura familiar. “A expectativa é de que o acordo contribua para o fortalecimento do ambiente de investimentos e impulsiona, de forma gradual e estrutural, a atividade de M&A, com impactos mais evidentes em setores como automotivo e autopeças, máquinas e equipamentos, farmacêutico, cosméticos, além de serviços financeiros, telecomunicações e logística”, conclui Patterson.