

LUCAS RIBEIRO

REFORMA

TRIBU TÁRIA

Saia na frente e alavanque
seu escritório contábil

omie
Academy 

ROIT

DECLARAÇÃO DE DIREITOS AUTORAIS

Todas as informações incluídas neste livro digital, como texto, gráficos, fotos, o logotipo e as imagens, são de propriedade exclusiva da OMIE e da ROIT e protegidas pelas leis de direitos autorais brasileiras. Outros nomes de marcas e logotipos podem ser marcas comerciais ou marcas registradas de outras empresas.

A permissão para visualizar e fotocopiar (ou imprimir) materiais deste site é concedida apenas para uso pessoal e não comercial. Qualquer outra cópia, distribuição, retransmissão ou modificação das informações contidas neste documento, na forma eletrônica ou impressa, sem permissão anterior expressa por escrito da OMIE, é estritamente proibida. No caso de qualquer cópia, redistribuição ou publicação permitida de material com direitos autorais, nenhuma mudança ou exclusão de atribuição do autor, legenda de marca registrada ou de aviso de direitos autorais deverá ser feita.

REFORMA TRIBUTÁRIA

Saia na frente e alavanque
seu Escritório Contábil

Lucas Ribeiro



Canal Exclusivo de Reforma Tributária Omie

Com Lucas Ribeiro, Fundador e CEO da ROIT

São Paulo - 2024

PREFÁCIO



MARCELO LOMBARDO

CEO & Fundador da OMIE



PREFÁCIO

Minha vida sempre esteve ligada à contabilidade. Para quem não sabe, meu pai é contador, e desde garoto aprendi o quanto um bom contador pode transformar a vida de uma empresa. Ao crescer e me interessar por tecnologia, algo na contabilidade sempre me inquietou profundamente: como um profissional do calibre de um contador, com toda sua expertise, acaba se tornando refém de um sistema tributário complexo e de uma cultura empresarial que, muitas vezes, negligencia a gestão?

Essa dualidade me intrigava: um profissional essencial para o sucesso de uma empresa, tantas vezes soterrado por aspectos legais e burocracias quase infinitas, que o impedem de dar a devida importância à análise de dados e de proporcionar soluções que realmente impactam o cenário empresarial.

Minha trajetória me levou a acreditar que a tecnologia e a inovação são aliados poderosos no mundo dos negócios. Investi em vários projetos; nem todos foram bem-sucedidos, mas cada um me

ensinou algo valioso e me ajudou a crescer, permitindo o sucesso dos empreendimentos seguintes.

Até que, em 2013, junto com meu sócio e amigo Rafael Olmos, embarcamos em uma jornada tecnológica que mudaria a forma de gerir uma empresa. E assim nasceu a OMIE!

Aquela inquietude de infância finalmente fez sentido. Agora, o contador tem à sua disposição tecnologia para otimizar suas tarefas, permitindo-lhe tempo e ferramentas para focar no crescimento do seu escritório contábil.

E agora, 11 anos após o início dessa jornada, posso dizer com convicção: estamos apenas começando!

Estamos testemunhando uma mudança completa no cenário tributário do nosso país. Muitos se prendem às lamentações, incapazes de perceber a grande oportunidade que a Reforma Tributária nos oferece. Por isso, a OMIE, em parceria com a ROIT, trabalhou incansavelmente para trazer a você um caminho de desenvolvimento nesse assunto tão crucial.

Contador, você é uma das engrenagens mais importantes que impulsiona a nossa economia! Use a Reforma Tributária a seu favor e auxilie as empresas que precisarão, mais do que nunca, do seu conhecimento. Grande abraço e muito sucesso!



LUCAS RIBEIRO

CEO da ROIT



SOBRE O AUTOR

Lucas Ribeiro é advogado tributarista, fundador e CEO da Roit. Ao longo da sua história, entendeu que para crescer, é preciso estar atento às mudanças. Fundou a Roit em 2011, como uma empresa de consultoria tributária.

Em 2016, a Roit passou a fazer também o BPO contábil e fiscal. Mas foi em 2018 a Roit foi além, com um investimento pesado em tecnologia. Hoje, metade do nosso time é da área de tecnologia.

Ainda buscando não perder nenhuma oportunidade, Lucas se tornou um especialista e precursor na Reforma Tributária.

Realizou análises e contribuições para as emendas apresentadas na PEC 45/2019, participou ativamente de discussões no Senado, foi fonte para matérias jornalísticas e falei sobre o assunto incansavelmente em podcasts e palestras em todo o Brasil.

**Dedico essa obra à classe contábil brasileira, vocês
são a engrenagem da aceleração do nosso país!**

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO DA REFORMA TRIBUTÁRIA

CAPÍTULO 1:

Reforma tributária, o impacto no cotidiano da contabilidade

CAPÍTULO 2:

Transformando a reforma tributária em dinheiro

Capítulo 3:

O fim da sonegação

Capítulo 4:

A nova regra matriz tributária

Capítulo 5:

O contador consultor

Capítulo 6:

Soluções financeiras

Capítulo 7:

Crie sua notoriedade

INTRODUÇÃO À REFORMA TRIBUTÁRIA

NÃO É DE HOJE...

Reforma tributária no Brasil vem sendo discutida e desenvolvida há várias décadas. Ela se faz necessária para simplificar e tornar mais eficiente o sistema tributário do país, unificando tributos a fim de popularizar a ação empreendedora em nosso país e termos um sistema tributário que seja atraente para empresas e investidores de outros países.

O sistema atual é frequentemente criticado por sua complexidade, ineficiência e carga tributária agressiva sobre o setor produtivo.

Nos últimos anos a Reforma Tributária se tornou um assunto mais frequente e constante entre os governistas e o empresariado e a verdade é que essa Reforma Tributária em nosso país já é uma verdade e os contadores precisam estar preparados para guiar seus clientes entre os melhores caminhos para que se adequem a normas e regras que chegam com a reforma.

Antes de começarmos de fato, se faz necessário também trazermos a importância do contador para esse novo momento do tributarismo no nosso país. Os

contadores são profissionais de extrema importância para o empreendedorismo e agora não é diferente, os contadores precisam estar ao lado de seus clientes, deixando claro tudo que acontecerá com as empresas e quais passos devem ser feitos para a adequação correta.

Então, se você está lendo isso, parabéns, você está se preparando para ser o braço direito dos seus clientes e capitalizar com a reforma tributária, e é nisso que vou lhe ajudar!

Você conseguirá colocar em prática as melhores atividades no seu escritório. E, irá conduzir o seu cliente para que ele se prepare e condição de ter o melhor resultado com o novo sistema tributário sem aquelas surpresas de última hora.

Então, a partir de agora entenderemos mais sobre esse grande impacto para o setor da contabilidade.





CAPÍTULO 1

REFORMA TRIBUTÁRIA, O IMPACTO NO COTIDIANO DA CONTABILIDADE

Um dos principais pontos que precisamos entender é o impacto que a reforma tributária terá sobre as empresas do Simples Nacional. Atualmente, esse regime abrange cerca de seis **milhões de negócios**, que serão **significativamente afetados pelas mudanças**. Apesar das declarações do governo e das matérias jornalísticas afirmando o contrário, é crucial examinar o que está descrito na [Emenda Constitucional 132 de 2023](#) e no [PLP 68 de 2024](#).

A realidade é que muitas empresas do Simples Nacional realizam **transações com empresas fora desse regime**, e isso trará grandes desafios.

A REALIDADE QUE VOCÊ CONHECE

Você, como profissional da contabilidade, conhece bem essa realidade. Está ciente de que seus clientes

precisarão se preparar para as mudanças que estão por vir. Essas seis **milhões de empresas** necessitarão de planejamento anual, para definir se permanecem no Simples Nacional ou se migram para o “novo sistema” – o Simples Nacional em Regime Regular de IBS e CBS. Isso exigirá um sistema de gestão eficiente, com controles rigorosos e, principalmente, garantir que todas as compras e pagamentos sejam feitas com notas fiscais, devidamente escrituradas dentro do mês. Sem isso, a perda de competitividade será certa e levará milhares de empresas ao abismo.

Estima-se que um terço, cerca de duas milhões de empresas do Simples, terão que migrar para o Regime Regular, isso porque seus clientes – outras empresas – exigirão o crédito integral para continuar fazendo negócios. Emitir notas fiscais, manter uma contabilidade regular e não sonegar, será uma nova realidade para essas empresas.

A falta de emissão de notas fiscais pode gerar grandes prejuízos para quem compra. Quando uma empresa faz uma aquisição sem a nota fiscal no seu CNPJ, ela perde o crédito da etapa anterior e não pode repassar esse crédito na etapa seguinte, encarecendo seu produto ou serviço



Mas o que isso significa? Crédito? Etapa?

Esses são conceitos que agora serão fundamentais

para as empresas do Simples Nacional, devido à nova realidade imposta pela reforma tributária.

As empresas do **Simples Nacional em regime regular** operarão de maneira similar às empresas no **regime do lucro real**.

Você conhece bem os **desafios do lucro real**: a necessidade de escriturar todas as operações no mês para evitar o pagamento de tributos elevados no mês seguinte. Da mesma forma, as **empresas do Simples Nacional precisarão adotar essa prática para não enfrentarem um aumento significativo nos seus tributos**.



A OPORTUNIDADE DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Todo esse cenário, gera uma série de oportunidades que iremos nos aprofundar mais para frente, mas é certo que para você, contador ou contadora, com a reforma tributária, você pode oferecer e **vender um planejamento tributário eficiente** para seus clientes, sejam eles do **Simples Nacional** com uma nova abordagem de análise tributária, que antes podia parecer irrelevante, mas que se **tornará essencial**, pois ele precisa se organizar e planejar todos os seus custos tributários e quanto antes ele fizer, **mais fácil será readequar as contas e todo o planejamento financeiro** da empresa.

Na ROIT, desenvolvemos uma **calculadora da reforma tributária**, tivemos uma experiência bem interessante: ao realizar o planejamento para grandes empresas, identificamos que muitos fornecedores são do Simples Nacional. Algumas empresas têm mais de 3 mil fornecedores nesse regime, com impactos que **ultrapassam 1 bilhão de reais**.



CURIOSIDADE!

A atividade com maior volume de empresas no Simples Nacional vendendo para outras empresas fora do Simples é o SERVIÇO DE TRANSPORTE. Essas serão as mais afetadas e seus clientes exigirão uma redução significativa de preços ou a mudança para o Regime Regular.

Logo, a conclusão é que as empresas no Lucro Presumido ou no Lucro Real **exigirão que seus fornecedores estejam no regime regular de IBS e CBS**. E isso acontecerá em breve, se já não estiver acontecendo.

Essas empresas menores, precisarão ceder a pressão das grandes companhias e se adequar ao regime regular.

Isso em razão do impacto no creditamento da **CBS** (que substitui o PIS e a COFINS) e do **IBS** (que substitui o ISS e o ICMS), juntos compõem o **IVA** (Imposto sobre Valor Agregado) e determinarão os preços e a margem da cadeia como um todo. Afinal, a transportadora do Simples Nacional, por exemplo, também será beneficiada ao se creditar nas aquisições de combustíveis, peças, manutenção e da própria aquisição do caminhão.

Se não houver crédito das etapas anteriores elas pagarão mais na saída, aumentando os preços das vendas ou reduzindo a lucratividade do negócio

Pense na seguinte situação: imagine que você tem 5 clientes que vendem mercadorias ou serviços para as mais de 230 mil empresas no lucro real ou para as quase 1 milhão e meio de empresas no lucro presumido, se esses clientes, não se adequarem, essas empresas não terão mais como fazer negócios com elas e irão mudar de fornecedor. Portanto, cabe a você respaldar seu cliente com **análises tributárias** e **adequação do modelo de negócio**, para que esses seus clientes não percam seus principais contratos.

Perceba que nesse cenário, **você contador se faz MUITO necessário** e tem um papel crucial neste momento, com a oportunidade de explorar um novo leque de possibilidades, podendo aumentar seus ganhos e se tornando muito mais consultivo para seus clientes.

Se hoje muitos acreditam que o papel do contador se restringe a de um burocrata que apura tributos e gera "DAS", saiba que essa é a hora de se colocar como o braço direito dos seus clientes e rentabilizar com um planejamento tributário e diversas outras frentes, que permitirão que você **dobre, triplique ou até quadruplique** o tamanho do seu **escritório de contabilidade nos próximos três anos**.

Essa é a nova era da contabilidade, e **você está na vanguarda dessa mudança**. Prepare-se para transformar os desafios da reforma tributária em oportunidades de crescimento e sucesso para você e seus clientes.

Proponho a você um novo mantra: vamos desprostituir a contabilidade! Chegou a hora de cobrar honorários justos e coerentes com todo o esforço e riscos.

Entenda o fator de "janelas de oportunidades":

- **2025** – Você já estará familiarizado com a Reforma Tributária, muitas mudanças e adequações devem acontecer nesse período, então você já estará um passo à frente da sua concorrência e entenderá o impacto das mudanças na legislação e irá adequar o planejamento tributário, financeiro e estratégico dos seus clientes. Esse é o ano para você

ganhar dinheiro principalmente com estudos de impactos da reforma tributária. Recomendo fortemente que você não faça de graça, isso só deprecia a sua competência. Se o cliente não quiser ou não puder pagar, não faça para ele, faça para outro cliente. Haverá uma grande fila, a demanda será muito maior do que a oferta QUALIFICADA.

- **2026** – Será o ano de início da operacionalização da reforma tributária com obrigações acessórias novas, com alterações nos documentos fiscais (nesse ponto você já será um especialista e empresas irão buscar a sua expertise para se adequarem a legislação). Aqui você deve vender a implantação e parametrização de sistemas, planejamento tributário para 2027 e, principalmente, a regularização de operações não tributadas (também conhecida como sonegação fiscal). Além da busca de créditos tributários, que tem alto potencial de aceleração durante o período de transição da reforma.
- **2027** – Já não teremos mais PIS e COFINS. Eles são extintos em 01/01/2027 e substituídos pela CBS, a Contribuição sobre Bens e Serviços, que terá uma alíquota alta, superior a 8% e será não cumulativa, ou seja, exigirá o controle rigoroso de créditos e débitos, algo desconhecido para mais de 97% das empresas brasileiras., a princípio, de 8,8% (sendo não cumulativa).

- **2028** - Ano de preparação árdua e muito planejamento tributário para vencer os desafios operacionais e a nova carga tributária imposta pelo IBS, que conviverá com o ICMS e o ISS até 31/12/2032. Isso abre espaço para que você ofereça aos seus clientes precificação, BPO Financeiro e diversos outros serviços complementares.
- **2029 até 2032** - Todas as empresas precisarão visitar seu planejamento tributário e estratégico ano a ano, redefinindo preços, cadeia de fornecedores e logística.
- **2033** - Com a reforma tributária implementada será o momento de buscar créditos tributários com novos clientes, que fizeram operações erradas durante o período de transição, porque não foram atendidos por um escritório contábil especialista em Reforma Tributária.

Imagine a quantidade gigantesca de empresas buscando adaptar seus processos, cultura, sistemas, contabilidade e até o regime tributário, praticamente ao mesmo tempo. Essas mudanças exigirão **controles rigorosos, reforçando a necessidade extrema de preparação**. É nesse cenário que você terá caminhos abertos para **ser o especialista e rentabilizar**, ao mesmo tempo que ajuda seus clientes a se adequarem às novas legislações .

As empresas do Simples Nacional enfrentarão fases complexas para entenderem sua competitividade a partir de preços de compra e preços de venda. Hoje, essas empresas não precisam se preocupar de quem compram e para quem elas vendem, porque sua tributação permanece igual em qualquer caso. **No entanto, com a Reforma Tributária esse jogo muda, se elas comprarem de empresas no regime regular, terão o IVA integralmente nos seus preços de compras e vão vender aos seus clientes com uma majoração dos tributos do Simples, sem repasse dos créditos. Por outro lado, quando vendem para outras empresas do Simples Nacional ou para pessoas físicas, podem ser mais competitivas nos preços.**

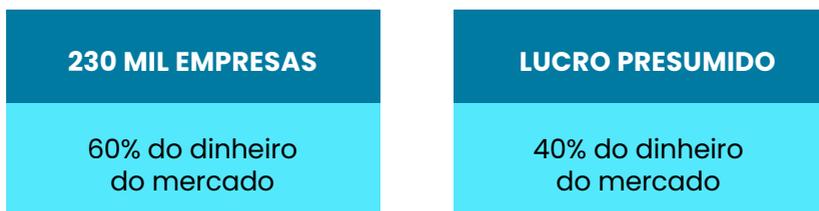
De forma prática, as empresas do Simples Nacional não vão acabar, nem estarão enfraquecidas, porque muitas delas só fazem negócios com consumidores finais, como é o caso do salão de beleza, do restaurante e de muitas outras atividades. Entre as 6 milhões de empresas do Simples, acredito que **4 milhões (dois terços) não enfrentarão problemas significativos.**

No entanto, 2 milhões (um terço) que **compram e vendem para empresas, no lucro presumido ou real,** precisarão tomar e repassar créditos. Essas empresas precisarão **optar pelo regime regular do IBS e da CBS,** tornando-se competitivas devido à manutenção da redução das alíquotas de IRPJ, CSLL e CPP.

Mas a mudança é significativa para essas 2 milhões de empresas do Simples, exigindo uma **operacionalização similar ao lucro real**: controle de créditos e débitos, escriturar todas as transações no mês e realizar a apuração correta. O casamento precisará ser perfeito entre as operações financeiras e fiscais/contábeis.

Isso **aumenta a carga de trabalho do contador**, que terá que atuar como se estivesse gerenciando empresas de lucro real.

No Brasil, existem cerca de 230 mil empresas de lucro real, movimentando cerca de 60% do dinheiro no mercado contábil/fiscal, enquanto 40% estão nas empresas de **lucro presumido, Simples Nacional e MEI**.



A transição para o novo regime tributário envolverá cerca de **2 milhões de empresas, equiparando-as às 230 mil de lucro real** em termos de complexidade de gestão. Esse processo exige muito trabalho e mudança, mas também representa uma **grande oportunidade para os contadores**, isso porque o impacto do creditamento exigirá: **planejamento**

tributário, recálculo de preços de compra e venda e análise de margem de lucratividade.

A reforma tributária representa uma **oportunidade histórica**. Empresas não tinham o hábito de gestão contábil e fiscal como hoje, e agora você pode aproveitar essa mudança. Sim, **haverá trabalho adicional**, mas também uma chance de se destacar e cobrar adequadamente por seus serviços.

Proponho a você um novo mantra: vamos reconstruir a contabilidade! Chegou a hora de cobrar honorários justos e coerentes com todo o esforço e riscos.

Separei alguns pontos que você deve ficar atento quando falar de reforma tributária com seus clientes:

1) Atenção para revisão de preços com tributos em cadeia

Prepare-se para a revisão de contratos, especialmente com **preços líquidos na cadeia**, pois os tributos serão calculados por fora. Ensine seus clientes a trabalharem com preços líquidos e a ajustar seus cálculos de tributos. (Hoje, a visão de mercado trabalha com o preço bruto (com o tributo inserido),

essa visão de mercado, mudará.

Se o seu cliente ou fornecedor trabalha com preços brutos, **você não pode simplesmente adicionar os novos 28 %, por exemplo, de IBS e CBS sobre esses valores.**

É necessário primeiro **remover os tributos embutidos no preço** para, então, aplicar os novos tributos. Esse ajuste é fundamental e aprenderemos em detalhes como fazê-lo. Entretanto, é crucial que você já **comece a orientar seus clientes sobre essa mudança.**

2) Prepare seus clientes para maior necessidade de capital de giro

A necessidade de **capital de giro** aumentará, pois os **preços de entrada subirão devido à base de crédito ampliada.**

Com o aumento da base de crédito, muitos itens terão seus preços ampliados, demandando mais desembolso financeiro das empresas. Isso afeta não apenas seus clientes, mas também os fornecedores e os clientes dos seus clientes.

Prepare seu cliente para ampliar seu capital de giro, incentivando-o a melhorar o seu ciclo de conversão de caixa ou **buscar financiamento antes da reforma entrar em vigor.** Recomende cautela nos gastos e

investimentos durante o período de transição, manter o caixa gordo sempre foi inteligente, mas nessa fase será ainda mais.

Se todos esperarem para buscar capital ao mesmo tempo, o custo desse dinheiro aumentará significativamente. O que já deve acontecer apenas com a incidência de IBS e CBS sobre os empréstimos. Como contador, você está se preparando para esse momento e pode guiar seus clientes para estarem à frente da concorrência.

3) Comunique e eduque

Organize eventos para educar seus clientes sobre os impactos da reforma tributária. Explique a necessidade de sistemas ERP, revisões de contratos, ajustes de preços e planejamento tributário. Comunicar bem essas mudanças são essenciais para o seu sucesso e o sucesso do seu cliente. Se o seu cliente precisar buscar advogados e eventos da área tributária para entender os impactos da Reforma Tributária, você falhou.

DICA: Promova cafés das manhãs com clientes, faça posts diariamente nas suas redes sociais e grupos, explicando e conscientizando as pessoas sobre as verdades da reforma.

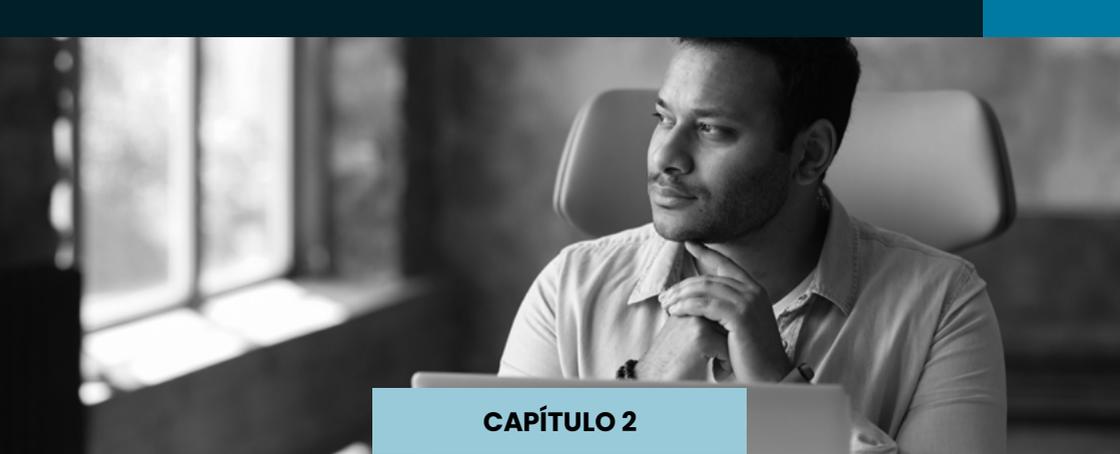
4) Precifique bem o seu trabalho

Seus clientes podem questionar por que devem pagar mais pelo seu serviço diante da mudança tributária. Explique que a reforma implica mais trabalho para você, com a convivência de dois sistemas tributários até 31 de dezembro de 2032.

Mostre o impacto e a relevância dos seus serviços para que seus clientes compreendam o valor que você agrega e como isso irá auxiliar a empresa nos próximos anos. Saiba se posicionar como especialista, como um salvador de empresas, que as conduz ao sucesso com as melhores estratégias de gestão, e não apenas geração de guias.

5) Pense a longo prazo, mas sem deixar o hoje de lado. Lembre-se de que a **reforma tributária já começou**, e a preparação deve iniciar agora mesmo. Você tem muitos clientes para gerenciar e precisa começar a vender seus serviços o quanto antes, mostrando a importância e o valor do seu trabalho.





CAPÍTULO 2

TRANSFORMANDO A REFORMA TRIBUTÁRIA EM DINHEIRO

Como falei algumas vezes no capítulo anterior, a reforma tributária traz muitas oportunidades para os contadores, são oportunidades gigantescas, bem **maiores do que o Bloco K, o E-Social e até mesmo a nota fiscal eletrônica**, mas a verdade é quem nem todos os contadores estarão prontos para transformar esse cenário de mudanças em geração de renda para o seu escritório.

Nesse capítulo, abordarei, como transformar a reforma (que já é uma realidade) em força de **geração de receitas e lucros** para o seu escritório.

Antes disso, proponho falarmos sobre o fator tempo...

Tempo é o que muitos contadores acreditam que têm, por acharem que a reforma só acontecerá de fato em 2026 ou 2027, mas isto não é verdade e eu posso garantir a você. Porque atendo grandes empresas, que faturam mais de 5, 10, 20, 50 bilhões de reais ao

ano e, quando rodamos a **calculadora da reforma tributária** para essas empresas, identificamos na **cadeia de fornecimento** muitas empresas do **Simple Nacional**.

Empresas que talvez sejam suas clientes e que estão lá prontas para **mudarem de regime de tributação**. Ou elas vão migrar para o **lucro real** ou elas vão migrar para o **regime regular do IBS e da CBS, ainda que permaneçam no Simple Nacional**.

Caminhamos para um modelo de união entre as operações financeiras e fiscais, o que não existe hoje para a maior parte das empresas brasileiras. Essa junção exigirá uma contabilidade regular.

São grandes mudanças para que estas empresas tenham uma nova sistemática de gestão. E para que elas migrem de regime tributário, elas vão precisar de um **bom planejamento**, mudanças culturais e de uma **boa revisão de toda a sua dinâmica de compras e pagamentos**.

Esta é a primeira grande oferta que exploraremos agora!

Estudo de Impactos da Reforma Tributária e Planejamento Tributário.

Muita gente acredita que o impacto da reforma está na carga suportada, a partir de uma definição de alíquotas do IVA (IBS + CBS). Mas esse é um grande equívoco! Os impactos da reforma tributária exigem o recálculo detalhado de preços de compra, item a item, operação por operação, reavaliação de créditos, ajustes de preços de venda por tipo de cliente, necessidade de capital de giro e inúmeros outros desdobramentos.



Empresas bem preparadas, assessoradas por você, saberão usar as melhores combinações estratégicas da reforma, para ganharem em todos os momentos da transição ou, pelo menos, não perderem nada - nem lucro, nem clientes.

Esta análise de impactos deve considerar:

- Atividades hoje não tributadas pelo ICMS ou pelo ISS, que passarão a ter incidência de IBS e CBS;
- Itens com incidência do Imposto Seletivo;
- Retirada dos tributos em cadeia, para o recálculo correto dos preços de compra, item a item;
- Análise de impacto da cadeia de valor, com estudo fornecedor a fornecedor, em razão do seu regime tributário (MEI, Simples Nacional, Simples Nacional em Regime Regular, Lucro Presumido, Lucro Real, demais);
- Regimes especiais e créditos presumidos;
- Preparação de caixa, para melhoria do capital de giro;
- Regras de transição;
- Perdas de benefícios e incentivos fiscais;
- Ajuste de preços líquidos de venda, por tipo de cliente (Meio de Cadeia x Fim de Cadeia);
- Redefinição de estratégias de negócios, por

exemplo: troca de locações por aquisições, em razão do aumento tributário da locação e o creditamento integral das aquisições de imóveis; ampliação de lojas próprias e vendas on-line, em razão da alíquota zero do IPI; aquisições de empresas; redesenho de centros de serviços compartilhados, etc.;

- Alterações logísticas, com mudanças de centros de distribuição, para que estejam mais próximos dos consumidores, em razão da mudança de tributação para o destino;
- Entre tantas outras especificidades, por tipo de negócio.

Para te ajudar nessas tarefas, a **Calculadora da Reforma Tributária** da ROIT é um elemento fundamental para te ajudar nessa iniciativa. Com ela você terá uma visão detalhada de como a nova estrutura de tributação irá impactar seus clientes e poderá até mesmo definir os melhores caminhos e adequações para o planejamento e reorganização completa da empresa.

Com essa ferramenta, você pode fazer análises de forma rápida e integrada aos lançamentos no OMIE, proporcionando aos seus clientes uma oferta assertiva e de valor agregado, que aumentará a receita do seu escritório, com conhecimento de altíssimo valor aos seus clientes.

Esse conhecimento, por sua vez, abrirá portas para muitas novidades e oportunidades. Por exemplo, como o preço de compra será afetado por NCM e Código de Serviço? De que maneira os preços de venda serão influenciados por NCM, região ou centros de distribuição que poderão ser alterados com a nova composição? Começaremos a observar também uma série de mudanças nas necessidades de capital de giro e a linha do tempo do dinheiro, compreendendo como ele flui nesse novo processo.

Cobrar ou não cobrar por esse novo serviço?

Eu entendo que você queira ajudar seus clientes e que tenha até mesmo criado uma amizade sincera com cada um deles. Essa relação de confiança e cumplicidade é um diferencial relevante para o cliente continuar com você por tanto tempo. Por isso, é natural que você fique receoso em dizer aos seus clientes: “O estudo de impactos da reforma tributária é complexo, exige muito investimento de tempo, estudos e dinheiro, por isso eu PRECISO lhe cobrar”. R\$ 1.000, R\$ 5.000, R\$ 15.000, R\$ 50.000 ou talvez R\$ 150.000, a depender do tamanho de cada empresa.

“Nossa, que caro!”, essa sempre será a resposta de qualquer cliente, mas mesmo escutando isso todos os dias você ainda acredita nessa balela? Ou naquela outra clássica, “se você for me cobrar isso, tem o fulano ali da esquina que me ofereceu sem custo e ele também é especializado em reforma tributária”.

Não caia nessas armadilhas. Não faça concessões, não acredite que o valor pago em honorários é suficiente. Não estrague o mercado de contabilidade, mais do que ele já está desvalorizado e banalizado. COBRE! **Vamos desprostituir a contabilidade!** Defina como meta ficar tão rico até 2033 e poder viver só de renda, com a reforma tributária esse sonho é possível.

Vamos a outro tema crítico, importante mencionar aqui o **split payment**, uma inovação introduzida pelo PLP 68 de 2024, a lei complementar que regulamentará o IBS e a CBS, o Imposto sobre Valor Agregado.

No split payment, há uma **segregação automática dos valores dos tributos diretamente para a conta do fisco**, enquanto o dinheiro destinado ao empresário é separado. **No entanto, esse sistema não funcionará em 100% dos casos**, aplicando-se apenas aos pagamentos realizados antes ou simultaneamente à entrega, ou fornecimento.

Mas o que acontecerá nos casos de pagamento a prazo, com 30, 60, 90 dias , seja nas compras ou nas vendas?

Nesses casos, a tributação será apurada em **regime de competência**.

Portanto, será necessário apurar créditos e débitos, resultando em um **sistema misto**, onde parte é **apurada em caixa** e **parte em competência**. Isso pode parecer insano, e talvez seja.

Descobriremos na prática como funcionará. No entanto, **uma empresa sem gestão eficiente não terá sucesso e não sobreviverá à reforma tributária**. Aqui surge a segunda grande oportunidade: a implementação de um ERP.

Implementação de ERP

Se anteriormente algumas empresas ainda tinham resistência para utilizar tecnologia no lançamento de seus dados e de sua gestão, com a reforma tributária a tecnologia se torna indispensável.

Sem a tecnologia, as empresas não conhecerão seus números e não poderão optar pelo regime regular do IBS e da CBS. Isso levará muitas empresas ao fracasso, sem a obtenção de créditos e sem o repasse deles aos seus clientes. Será imprescindível sanear as bases de cadastro de fornecedores, de clientes, de regras tributárias, preços e parâmetros contábeis

Este é o momento ideal para você apresentar esse **pacote de serviços aos seus clientes**. Um pacote que você pode chamar de *Pack* da **Reforma Tributária, Kit**

do Sucesso para a Reforma Tributária ou Playbook da Reforma Tributária, dependendo do que fizer mais sentido para o perfil do seu escritório e para os clientes que você já atende. No entanto, não se limite a eles. Esteja atento também às **oportunidades com empresas que ainda não são suas clientes**, inclusive os fornecedores e clientes dos seus clientes. Afinal, não são todos os contadores do Brasil que estão lendo e estudando esse livro. Você está no caminho certo para tomar os clientes desses contadores desavisados e despreparados.

Considere as possibilidades de **parcerias com associações**, como a associação comercial da sua cidade ou associações de empresas de setores específicos, mesmo que sejam extremamente nichados.

O fato é que haverá:

- **6 milhões de empresas no Simples Nacional** preocupadas com a reforma tributária;
- **1 milhão e 200 mil empresas no lucro presumido necessitando de ofertas de soluções tributárias;** e

- mais de **230 mil empresas no lucro real igualmente preocupadas** e necessitadas de soluções.

A reforma tributária trazida **pelo PLP 68 de 2024**, que **regulamenta o IBS e a CBS**, introduz um regime regular opcional para empresas do Simples Nacional. Elas podem optar por operar em IBS e CBS como se fossem **empresas de lucro real**.

Caso não façam essa opção, **não poderão transferir créditos para suas empresas adquirentes nem tomar créditos nas aquisições de fornecedores**. Em outras palavras, elas não gerarão créditos integrais, mas apenas aqueles efetivamente recolhidos, algo similar ao funcionamento atual do ICMS para empresas que ultrapassam os R\$ 3.600.000 no Simples Nacional.

No mês de janeiro, as empresas poderão fazer essa opção, válida para todo o ano. Essa escolha abre diversas oportunidades para você, contador. Muitas empresas terão que abrir uma nova empresa para comprar e vender ao consumidor final e outra apenas para vender a outras empresas.

Isso representa uma **excelente chance para você ampliar seus serviços** e potencialmente **aumentar seus honorários contábeis**.

A **terceira grande oportunidade** trazida pela reforma tributária é a gestão financeira. Ofereça aos seus clientes o serviço de **BPO financeiro**, ajudando-os a navegar pelas mudanças e garantindo uma administração eficiente e estratégica para enfrentar os novos desafios tributários.

BPO Financeiro com Reforma Tributária

Por que não transferir agora mesmo todo o operacional de pagamentos e de recebíveis para a contabilidade?

Os pagamentos e recebimentos precisarão, obrigatoriamente, estar atrelados com o documento fiscal. Esta é uma inovação trazida pela reforma tributária para **eliminar a sonegação fiscal no Brasil**.

E eu acredito que, de fato, nós reduziremos brutalmente a sonegação fiscal.

Hoje estima-se que tenhamos **R\$ 600 bilhões em sonegação fiscal no Brasil**. É um volume estrondoso.

Com a reforma tributária, estima-se que a sonegação fiscal fique entre **100 e 200 milhões**. É uma diferença muito grande, é muito dinheiro.

Além disso, temos diversas empresas que hoje **não tributam integralmente** e **vão passar a tributar**... e se elas precisam tributar mais, elas precisam também de um **planejamento tributário**. Elas precisam também de **gestão**. Elas vão precisar **otimizar os seus recursos**. **Vão passar a competir em situação de igualdade com quem faz tudo certo, puxando a barra para cima, no quesito organização**.

É aí que entra você, contador! Com sua expertise, você ofertará:

- Gestão do fluxo de caixa;
- Gestão dos pagamentos;
- BPO financeiro e todos os processos de tesouraria para estas empresas.

No CERTO (Canal Exclusivo de Reforma Tributária OMIE) você também tem acesso a um curso completo de BPO, aproveite!

Recuperação Tributária

Outra oportunidade extremamente valiosa está vinculada à **recuperação tributária**. Muitas dessas empresas pagaram tributos maiores do que deveriam.

Pagaram tributos a mais por erros, por equívocos e problemas contábeis, como erros de obrigação acessória, de base de cálculo, de alíquota incorreta, de interpretação inadequada da legislação.

Lógico, nós temos hoje 2.1 bilhões de cenários tributários no Brasil. É muita combinação para conhecermos tudo e não errarmos.

Mas agora você tem um grande argumento para apresentar ao seu cliente, chamado reforma tributária.

Mostre aos seus clientes o que foi feito nos **últimos cinco anos**, com uma **análise tributária** profunda de todas as suas operações.

Talvez você, contador, já tenha realizado essa análise e dirá a ele: “Eu fiz, eu apurei esses tributos. Não é que eles estavam

errados lá atrás, mas agora existe uma nova interpretação sobre eles, em razão da Reforma Tributária. Por isso a minha recomendação de recuperarmos o quanto antes esses créditos”.

Reforço, este é o argumento que você deve usar: “em razão da reforma tributária, nós podemos e DEVEMOS recuperá-los”.

Imagine: Temos aqui 100 mil, 200 mil, 500 mil, 1 milhão de reais, talvez, para você recuperar de tributos pagos indevidamente pelos seus clientes.

Como você recuperará esses tributos?

Com uma consultoria tributária, utilizando diversas soluções de mercado.

Temos uma solução para isso também. Chama-se **[Tax Deep Discovery](#)**.

Essa ferramenta usa a **inteligência artificial** no **recálculo e na reapuração de todos os tributos das empresas**. E isso você pode cobrar do seu cliente numa modalidade de **Success Fee** (uma modalidade de

percentual de sucesso e ganhos), isso é, se ganharmos, nós ganhamos juntos, cliente. Em geral, o mercado pratica de 5 a 30% de honorários de sucesso sobre os valores recuperados, a depender do tamanho da empresa.

Então, agora, você pode levar mais esta oferta ou até mesmo acelerar esse tipo de trabalho, caso você já tenha dentro do seu escritório.

Tenho vários cases muito bem-sucedidos de recuperação tributária e conheço inúmeros escritórios de contabilidade em todo o Brasil que **ganham mais dinheiro na recuperação de tributos do que nos honorários**. Às vezes, essa conta chega a ser **três vezes o honorário do contador**, então não deixe de ofertar a recuperação tributária nesse cenário de mudanças com a reforma.

Ofertas Financeiras

Por fim, outra oportunidade para ampliar seu mercado está relacionada às ofertas financeiras.

Você, contador, pode levar **soluções do banco para o seu cliente**, como, por exemplo, a **troca de dívidas**.

Talvez seu cliente tenha um alto endividamento. **Quais taxas de juros ele está pagando?** Nesse momento, ele precisa do seu conhecimento para desvendar os melhores caminhos e decisões para suas dívidas.

Entendo que isso é **desafiador**, que o cliente não está disposto a pagar por isso. Ele pode até ameaçar migrar para uma contabilidade online. Eu sei. Entendo que essas barreiras existem, também sou sócio de uma empresa de contabilidade.

Mas esse é o momento de você usar a reforma tributária para justamente desmistificar e aumentar o seu valor em relação ao mercado e aos seus clientes. Afinal, a reforma aumentará o custo dos empréstimos bancários, ao mesmo tempo em que mais capital de giro será exigido das empresas. Uma combinação desafiadora para as empresas.

Quando você começa a olhar para as necessidades de uma empresa amplamente, você também mostra para o seu cliente que você pode custar mais, que você merece mais.

Esse olhar para o endividamento é muito importante, tanto o endividamento bancário quanto o endividamento tributário.

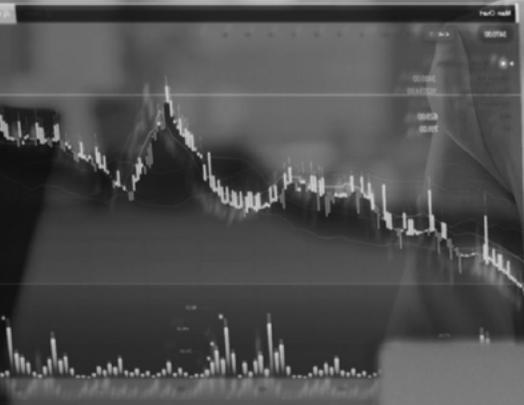
O cenário atual é que muitas empresas estão endividadas no Brasil, o que é natural por precisarem alavancar o negócio, usando recursos de terceiros para crescer. Não tem nada errado nisso . Grandes empresas com muito caixa disponível se endividam porque é mais barato usar o dinheiro do banco do que o capital próprio.

Então, esse tipo de análise precisa ser conduzida por você, trazendo uma nova oportunidade de um mercado rentável e promissor. Garanto que você tem clientes dispostos a pagar, e a pagar muito bem por isso. Então, **comece a levar essa oferta para os seus clientes: a oferta da relação, da análise, da profundidade de renegociação de dívidas bancárias e tributárias.**



Perceba como são inúmeras oportunidades!

Escolha entre elas quais são as melhores, as que mais se adaptam às suas características e aquelas em que você pode se desenvolver melhor com seu cliente. Mas atenção, talvez abraçar todas as oportunidades agora não seja estratégico, recomendo que você implemente gradualmente, faça testes e implemente os produtos que produzam os melhores resultados financeiros.



Symbol	Kurs	Delta	Gamma	Vega	Theta
EUR	1.0500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
USD	1.0700	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
GBP	0.7500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
JPY	150.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
AUD	0.7000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CAD	0.7500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CHF	0.9000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
HKD	7.8000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
SGD	1.3000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
INR	80.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
KRW	1200.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
THB	30.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TRY	20.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ZAR	15.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Marktwach

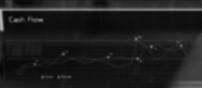
Market watch data table:

Symbol	Kurs	Delta	Gamma	Vega	Theta
EUR	1.0500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
USD	1.0700	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
GBP	0.7500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
JPY	150.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
AUD	0.7000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CAD	0.7500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CHF	0.9000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
HKD	7.8000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
SGD	1.3000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
INR	80.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
KRW	1200.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
THB	30.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TRY	20.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ZAR	15.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Marktwach

Market watch data table:

Symbol	Kurs	Delta	Gamma	Vega	Theta
EUR	1.0500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
USD	1.0700	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
GBP	0.7500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
JPY	150.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
AUD	0.7000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CAD	0.7500	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CHF	0.9000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
HKD	7.8000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
SGD	1.3000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
INR	80.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
KRW	1200.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
THB	30.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TRY	20.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ZAR	15.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000





CAPÍTULO 3

O FIM DA SONEGAÇÃO

Sonegação fiscal tem sido um tema recorrente nas conversas entre empreendedores brasileiros. Muitos acreditam que, para crescer no Brasil, é necessário deixar de pagar parte dos tributos ou até mesmo evitá-los completamente, adotando o famoso “jeitinho brasileiro” para driblar o fisco.

Porém, esses dias estão contados. Com a implementação do ***split payment*** (uma nova tecnologia de separação de pagamentos automatizada para diferentes beneficiários) e a **nova regulamentação da reforma tributária**, a sonegação fiscal se tornará muito mais difícil.

Aqueles clientes que hoje se utilizam dessa prática, seja de forma parcial ou total, em breve não conseguirão mais realizar essas operações. Eles **precisarão de uma gestão adequada** e isso acabará também com

a falta de controle sobre os números e as operações, acabando com desvios, roubos ou irregularidades internas na empresa.

Muitas dessas empresas também não guardam notas fiscais, emitem notas parciais e recebem parte dos pagamentos em dinheiro e outra parte via boleto. Sem contar a “sonegação fiscal burra”, onde a empresa deixa de pagar tributos não em benefício próprio, mas para favorecer o consumidor.

Essa prática levanta algumas questões cruciais:

- Onde está esse dinheiro?
- Como recuperá-lo após uma autuação fiscal?
- Como defender seu cliente nessa situação?
- Como organizar os dados reais?
- Como passar a comprar e vender tudo com nota?

É um desafio enorme, eu sei. E com a reforma tributária, surge uma **oportunidade para conduzir seus clientes à legalidade**, afastando-os da sonegação fiscal.

Pode parecer forte essa expressão, como se estivéssemos falando de criminosos que precisam usar tornozeleira eletrônica, mas eu sei que esse pensamento passa pela sua mente.

Agora é o momento de mudar essa realidade e conduzir as empresas para um caminho de gestão transparente e lícita.

É fundamental que você, como contador e consultor, mostre a seus clientes a **importância desse momento**. A reforma tributária pode ser a **chave para uma gestão financeira adequada**, onde cada nota de entrada e de saída seja devidamente contabilizada, e as operações financeiras sejam compatíveis com a realidade fiscal.

A correta gestão do caixa e a adequação dos recursos financeiros à competência gerencial são aspectos que, se bem conduzidos, levarão seus clientes a um sucesso sem precedentes. Seus clientes terão uma **visão profunda dos números e dos resultados** de suas operações. Saberão, com precisão, **quais produtos têm margens adequadas** e quais estão gerando prejuízo e, assim, **tomarão decisões informadas e corretas** sobre o portfólio de produtos.

Outro ponto é que com essa clareza, eles **ganharão acesso a recursos financeiros** que talvez hoje lhes sejam negados.

Bancos e outras instituições financeiras não conseguem confiar em números que não refletem a realidade fiscal das empresas, devido a uma contabilidade superficial e desorganizada.

Mostrar **resultados precisos e transparentes** será essencial para obter o crédito necessário para o crescimento e **mudar a realidade de uma empresa na hora de buscar recursos de terceiros.**

Atenção aos Preços e Margens

A reforma tributária trará **mudanças significativas nos preços**, tanto de **compra** quanto de **venda**. Setores distintos serão impactados de maneiras variadas. A proposta de **neutralidade arrecadatória** não significa neutralidade para cada empresa ou setor. Para algumas, a carga tributária diminuirá; para outras, aumentará.

Confira alguns exemplos:



A ampliação da base de créditos e a **mudança na composição do sistema tributário** redistribuem o

fluxo financeiro ao longo do tempo, mas **isso também tem um custo**.

Empresas que **não conseguirem repassar esses novos custos para seus clientes** verão suas margens e lucratividade reduzidas.

Por outro lado, a **indústria**, que atualmente enfrenta uma carga tributária pesada com **IPI, PIS e COFINS de 9,25%**, e altas alíquotas de **ICMS**, poderá ter alívio. No entanto, mesmo essas empresas não estarão imunes aos **efeitos da reforma**, pois também dependem de serviços e tecnologias cujos custos aumentarão.

Perceba que para compreender essas mudanças, será essencial uma análise detalhada e uma visão gerencial de negócios que apenas os melhores contadores do país são capazes de ter!

As empresas precisarão de **ferramentas e consultoria** para **determinar os melhores preços e condições**, considerando cada aspecto de suas operações, desde o tipo de serviço até a região e o perfil do cliente.

A reforma tributária **eliminará a possibilidade de gestão informal**. Será necessário um sistema de gestão robusto, para controlar todas as entradas, saídas e a gestão financeira.

A mudança nos preços ao cliente será inevitável, e é provável que os clientes aceitem essas mudanças, pois haverá um argumento sólido: a **reforma tributária**.

Mas você pode estar se perguntando, e agora, o que eu posso fazer?

Uma coisa é certa, se você está aqui, você está se preparando para essa realidade, então confira algumas informações chave para o seu sucesso:

A **transição para a nova sistemática tributária**, que começa em 2026 e vai até **31 de dezembro de 2032**, será longa. Durante esse período, seus clientes precisarão de orientação constante para entender e se adaptar às mudanças.

Como consultor, seu papel será crucial em **apoiar empresas na transição** para a **regularidade fiscal**.

Em outras palavras: **prepare-se para ajudar seus clientes a entenderem e aproveitarem as oportunidades trazidas pela reforma tributária.**

Sua especialização e conhecimento profundo sobre o tema serão fundamentais para guiar as empresas através dessas mudanças, garantindo que possam operar de maneira mais eficiente e competitiva no mercado.





CAPÍTULO 4

A NOVA REGRA MATRIZ TRIBUTÁRIA

Com a reforma tributária, a regra matriz de incidência tributária foi profundamente alterada. A partir de agora, a **emenda constitucional 132 de 2023** será a base normativa que reorganiza todo o sistema tributário brasileiro, especialmente no que diz respeito ao consumo.

Você já deve estar ciente dessas mudanças, mas é importante destacar que, além da emenda, teremos **novas leis complementares**. A primeira dessas leis já está redigida e atualmente está em discussão no Congresso Nacional.

Essa nova legislação aborda temas fundamentais relacionados ao **IBS (Imposto sobre Bens e Serviços)** e à **CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços)**. Além disso, contempla o IS (Imposto Seletivo), um tributo cujo objetivo é reduzir e desestimular o consumo de itens prejudiciais à saúde e ao meio ambiente.

A nova regra matriz de incidência tributária

apresenta um critério material mais abrangente do que o atual **ISS (Imposto Sobre Serviços)**. Contemplando, por exemplo, a locação de bens móveis e imóveis, o comodato, a bonificação, os royalties, entre outros. A **lista anexa da Lei Complementar 116** será substituída pela NBS (Nomenclatura Brasileira de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio). A partir de **2029**, com um período de transição que se estende até 2033, quando a Lei Complementar 116 e sua listagem de serviços **serão totalmente substituídos pelo IBS**.

Da mesma forma, a disponibilização de bens, anteriormente regida pelo **ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços)**, seguirá o **mesmo fluxo de transição do ISS**. O cronograma de transição da reforma tributária prevê reduções graduais que começam em 2029 e se concluem em 31 de dezembro de 2032. Serão reduzidos 10% do ISS e do ICMS em 2029, para a inserção do IBS, 20% em 2030, 30% em 2031, 40% em 2032 e finalmente 100% em 2033. Essa redução gradual provocará grandes impactos nos benefícios e incentivos fiscais, que passarão pelas mesmas reduções, com compensações para casos extremamente específicos.

Além disso, os tributos **PIS (Programa de Integração Social)** e **COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social)** serão extintos e substituídos pela

CBS a partir de 1º de janeiro de 2027. A CBS e o IBS serão não-cumulativos, o que exige atenção redobrada às novas regras de creditamento e apuração.

Essa transformação representa uma reestruturação completa do sistema tributário brasileiro, trazendo **novos desafios e oportunidades para os contribuintes e para a administração tributária.**

A partir da reforma tributária, tanto a **CBS** quanto o **IBS** compartilharão as mesmas regulamentações e aplicações de base de cálculo, diferenciando-se apenas nas alíquotas.

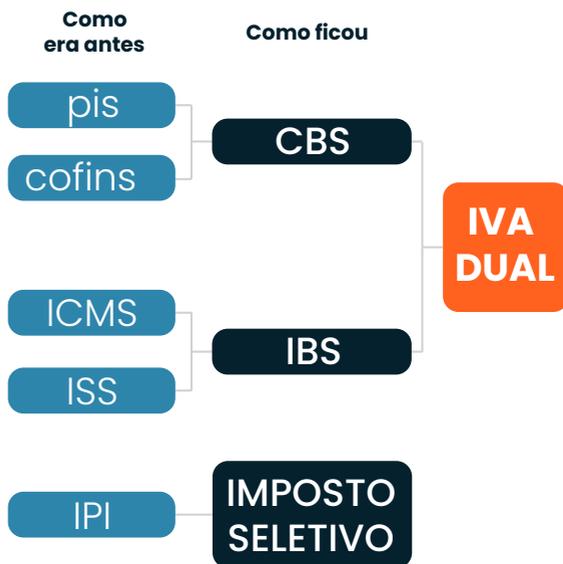
Confira como ficam os novos tributos após a Reforma Tributária:

A CBS é destinada à União

IBS é de competência conjunta entre estados e municípios.

Reforma Tributária:

Tributos...
Antes e Depois



E esse é um breve resumo da nova Regra Matriz de Incidência Tributária do IBS e da CBS, que você precisa dominar:

NORMA JURÍDICA	CONSTITUIÇÃO FEDERAL (ALTERADA PELA EC 132/2023) E PLP 68/2024			
	Critério Material		Critério Temporal	Critério Espacial
Hipótese Tributária:	Realizar operações com bens materiais ou imateriais, inclusive direitos, ou com serviços.		Caixa E Competência (FORNECER OU PAGAR, o que ocorrer primeiro)	Município de DESTINO
Consequência Tributária:	Sujeito Ativo	Sujeito Passivo	Base de Cálculo	Alíquota
	União, Estados e Municípios	Fornecedor	Valor da Operação, com acréscimos (Multas, Juros e Encargos) ou Valor Econômico	27,97% Por fora e sem tributo sobre tributo

Essas operações englobam uma ampla gama de atividades:

- prestação de serviços,
- disponibilização de acesso,
- cessão de direitos,
- cobrança de royalties (antes discutidos no contexto do ISS),
- circulação de mercadorias e
- industrialização de bens.

Assim, tributos como o IPI, PIS, COFINS, ISS e ICMS são agora considerados de forma mais abrangente no critério material do IBS e da CBS, além do imposto seletivo.

Nosso foco aqui é a regra matriz de incidência tributária do IBS e da CBS, que juntos formam o IVA dual – o Imposto sobre Valor Agregado.

Esse imposto gera créditos nas etapas anteriores e débitos nas saídas, permitindo a compensação entre ambos para determinar o valor devido de IBS e CBS, a ser recolhido.

Existem duas modalidades principais de recolhimento:

1. Apuração tradicional de créditos e débitos, semelhante ao que já é feito com o ICMS, PIS e COFINS não cumulativos;
2. Split Payment, uma modalidade complexa e inovadora. O Split Payment vincula a operação financeira à operação fiscal, determinando o recolhimento automático no momento do pagamento.

Além disso, existem as demais modalidades vindas da PLP68. [Clique aqui e confira a demais modalidades previstas da PLP68!](#)

Imagine pagar um PIX, um boleto bancário ou um cartão de crédito/débito, onde, no ato do pagamento, é feita uma consulta ao documento fiscal para determinar o valor a ser recolhido aos cofres públicos automaticamente, sem necessidade de apuração, esse é o Split Payment.

Embora alguns contadores temam que isso elimine a necessidade de contabilidade ou apuração fiscal, a verdade é que viveremos um regime misto. O critério temporal da regra matriz de incidência tributária agora considera o que ocorrer primeiro: pagamento ou fornecimento.

Isso significa que pode haver:

- uma operação em caixa (se o pagamento ocorrer primeiro) ou
- uma operação em competência (se o fornecimento ocorrer primeiro).

Conviver com esses dois regimes será mais complexo do que o sistema atual.

Essa complexidade se acentuará durante a transição da reforma tributária, pois continuaremos apurando ICMS e ISS até 2033, enquanto lidamos com a nova apuração da CBS em regime não cumulativo e a parcial do IBS.

Itens produzidos na Zona Franca de Manaus continuarão com IPI, beneficiando essa região que necessita de incentivos fiscais para sua sobrevivência. Portanto, durante este período, você, contador, precisará apurar IPI, ICMS, ISS, IS, CBS e IBS.

Essa multiplicidade de apurações exige um esforço redobrado e, conseqüentemente, justifica a cobrança de honorários mais elevados de seus clientes.

Isso também trará novos clientes para você, como um especialista em reforma tributária. Além disso, será necessário combinar os dois sistemas tributários com as duas formas de tributação e recolhimento:

- a operação do Split Payment em regime de caixa e;
- a operação de créditos e débitos em regime de competência.

A transição para esse novo sistema tributário representa um desafio operacional significativo e uma oportunidade de crescimento e diversificação para os profissionais da área contábil.

É necessário redobrar a atenção quando a questão é conciliação das contas para evitar autuações fiscais que podem gerar contenciosos tanto na esfera administrativa quanto na judicial.

Para garantir o correto apuramento de créditos e débitos de IBS e da CBS, é fundamental estar no regime regular. Isso não se aplica aos MEIs ou empresas do Simples Nacional que não optaram pelo regime regular.

Empresas que operam no Simples Nacional em regime regular de IBS e CBS, lucro presumido ou lucro real devem observar as limitações de créditos de IBS e CBS, conforme definido no PLP 68, a lei complementar que estabelecerá a sistemática de itens considerados de uso e consumo pessoal.



Confira a lista de uso e consumo pessoal da PLP 68:

Art. 38. A incidência do IBS e da CBS sobre o fornecimento não oneroso ou a valor inferior ao de mercado de bens e serviços para uso e consumo pessoal de pessoas físicas, de que trata o inciso I do **caput** e o § 1º, ambos do art. 5º, se dará na forma do disposto nesta Seção.

§ 1º Os bens e serviços para uso e consumo pessoal de que trata o **caput** incluem, a título exemplificativo:

I - a disponibilização de bem imóvel para habitação, bem como despesas relativas a sua manutenção;

II - a disponibilização de veículo, bem como despesas relativas a sua manutenção, seguro e abastecimento;

III - a disponibilização de equipamento de comunicação;

IV - serviço de comunicação;

V - plano de assistência à saúde;

VI - educação;

VII - alimentação e bebidas; e

VIII - seguro.

§ 2º Não são considerados bens e serviços de uso e consumo pessoal para fins do disposto no **caput** aqueles utilizados exclusivamente na atividade econômica do contribuinte.

§ 3º O regulamento poderá estabelecer critérios para que os bens e serviços previstos no § 1º sejam considerados como utilizados exclusivamente na atividade econômica do contribuinte nos termos do § 2º, devendo considerar, entre outros:

I - uniformes; e

II - equipamentos de proteção individual.

§ 4º Na disponibilização de bens de uso continuado, incluindo bem imóvel, veículo e equipamento de comunicação, haverá incidência do IBS e da CBS em montante equivalente:

I - ao IBS e à CBS incidentes sobre o aluguel ou arrendamento mercantil do bem, quando o contribuinte não for proprietário do bem; ou

II - ao IBS e à CBS incidentes sobre montante correspondente ao aluguel a preços de mercado, quando o contribuinte for proprietário do bem.

§ 5º Alternativamente ao disposto no inciso II do § 4º, o contribuinte poderá optar por procedimento alternativo, no qual:

I - haverá a incidência do IBS e da CBS com base no valor de mercado do bem no momento de sua disponibilização; e

II - quando da devolução do bem ao contribuinte, será apropriado crédito com base no valor do bem de que trata inciso I, na proporção da vida útil remanescente.

§ 6º Para efeitos do disposto no inciso II do § 5º, o prazo de vida útil dos bens de uso continuado será aquele previsto na legislação do imposto de renda.

§ 7º No fornecimento de bens e serviços para uso ou consumo pessoal que não estiverem previstos nos §§ 4º e 5º, haverá a incidência do IBS e da CBS com base no valor de mercado do bem ou serviço no momento do fornecimento.

§ 8º Quando o bem ou serviço for fornecido ao contribuinte por terceiro, na hipótese prevista no inciso I do § 4º ou no § 7º, o contribuinte poderá optar pela não apropriação do crédito na aquisição do respectivo bem ou serviço, desde que o fornecedor identifique a pessoa física destinatária, nos termos do regulamento.

§ 9º Na definição do valor do aluguel de bem imóvel a preços de mercado de que trata o inciso II do § 4º poderá ser deduzido valor equivalente a 1/360 (um trezentos e sessenta avos) do redutor de ajuste, na forma prevista no art. 243.

§ 10. O regulamento disporá sobre procedimento simplificado facultativo ao contribuinte para a definição do valor do aluguel a preços de mercado de que trata o inciso II do § 4º e do valor de mercado do bem de que trata o inciso I do § 5º.

§ 11. No caso de bem de uso continuado que tenha sido disponibilizado antes de 1º de janeiro de 2027, a disponibilização será considerada ocorrida nesta data.

§ 12. O disposto neste artigo não se aplica:

I - aos contribuintes não sujeitos ao regime regular de apuração do IBS e da CBS; e

II - quando exercida a opção de que trata o § 8º, em relação aos bens e serviços para os quais houver sido exercida a opção.

Mas como ficam os critérios de Tributação?

Critério material: abrange a realização de operações com bens materiais ou imateriais, incluindo direitos e serviços, (que praticamente engloba tudo).

Critério temporal: combina os regimes de caixa e competência, considerando o fornecimento ou pagamento, e prevalecendo o que ocorrer primeiro.

Critério Espacial: se tradicionalmente a tributação ocorre na origem. Por exemplo, um serviço prestado de São Paulo para Florianópolis é tributado em São Paulo.

Com a nova regra, isso se inverte, seguindo o modelo de vários países onde o **IVA é aplicado no local de consumo**. Isso exige uma adaptação dos sistemas e um cadastro mais detalhado dos clientes, focando no local de destino.

A **transição completa** para esse novo critério espacial ocorrerá em **2033**. Até lá, espera-se uma **simplificação gradual**, desde que os sistemas da Receita Federal operem eficientemente. No entanto, é prudente estar **preparado para os desafios dessa nova realidade**.

Hipótese de Incidência Tributária e Consequências

A hipótese de **incidência tributária é composta** pelos **critérios material**, temporal e espacial, determinando as **consequências tributárias na regra matriz**. O sujeito ativo, responsável por exigir

os tributos, é a União no caso da CBS, e estados e municípios de forma compartilhada para o IBS, que será administrado pelo Comitê Gestor do IBS.

Essa transformação **representa um desafio operacional significativo, pois ainda não sabemos como serão as fiscalizações e autuações, em especial quanto ao conflito de interpretação entre os estados e os municípios.**

PREPARE-SE PARA ESSA NOVA ERA TRIBUTÁRIA, ONDE A PRECISÃO E A ADAPTABILIDADE SERÃO CHAVE PARA O SUCESSO.

Com a **ampliação da base de cálculo**, as empresas terão mais créditos, mas também poderão apurar débitos sobre uma base maior. A base de cálculo, conforme a **nova regra matriz** de incidência tributária, será o valor da operação, incluindo acréscimos, multas, juros e encargos, e poderá também ser calculada sobre o valor econômico.

Um ponto de atenção é que a **nova legislação** possibilita a **tributação de operações não onerosas**, onde não há circulação de dinheiro, mas **ainda assim incidem IBS e CBS**. [Clique aqui e confira a PLP68!](#)

É essencial lembrar que o **sujeito passivo** na regra matriz de incidência tributária é o **fornecedor**. Embora a reforma tributária se proponha a ser sobre o consumo e o imposto sobre valor agregado para o consumidor, as **obrigações tributárias recaem sobre o fornecedor**, que deve cumprir com todas as **obrigações acessórias** e principais de tributar.

Alíquota e Critério Espacial

A **alíquota será definida pelo local de destino**, como vimos no critério espacial. Atualmente, a alíquota de referência é apenas indicativa, podendo ser entre **28 e 30% entre IBS e CBS**. Essa alíquota poderá ser alterada por municípios e estados, o que pode resultar em até **22.277 alíquotas diferentes**. Para respeitar o pacto federativo e evitar inconstitucionalidade, essa permissão foi necessária, mesmo que aumente a complexidade da apuração e determinação dos preços.

Prepare seus clientes para essa nova realidade, onde **será crucial entender a posição deles na cadeia produtiva: meio de cadeia** ou **fim de cadeia**.

- O **meio de cadeia**, que toma créditos nas aquisições e gera créditos nas vendas, operará no regime regular do IBS e CBS. Empresas do lucro presumido e lucro real se enquadram nesse grupo.

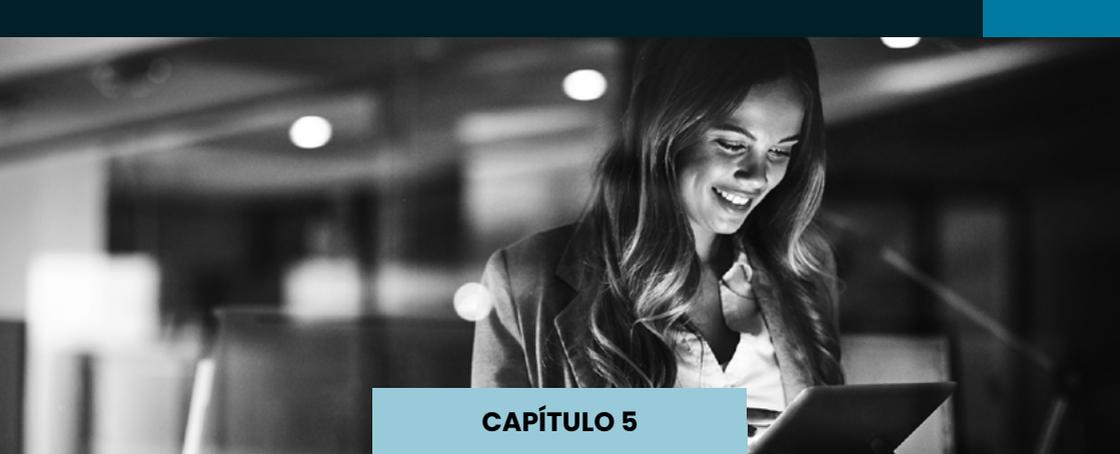
- O **fim de cadeia**, como consumidores finais, empresas do Simples Nacional não optantes pelo regime regular ou MEIs, absorvem a carga tributária integral.

Transparência e Desafios

Um dos grandes objetivos da reforma tributária é a **transparência na composição dos tributos**. Idealmente, o tributo seria repassado em cadeia, gerando créditos e débitos até chegar ao consumidor final. Porém, essa não é a realidade, dado que milhões de empresas do Simples Nacional e MEIs não gerarão créditos integrais e nem tomarão créditos, assim como pessoas físicas que absorvem a carga tributária integral.

Como contador, **dominar a nova regra matriz** de incidência tributária é essencial. Conhecer os detalhes **permitirá preparar seus clientes para a reforma tributária**. Esta visão geral serve como uma introdução para que você possa seguir adiante na preparação dos seus clientes.





CAPÍTULO 5

O CONTADOR CONSULTOR

Você, contador ou contadora, que é consultivo e se **preocupa genuinamente** com os resultados de seus clientes, enfrentará uma grande demanda de preparação para a reforma tributária. Será essencial levar **educação e conhecimento ao seu cliente**, mostrando os **verdadeiros impactos dessa reforma**.

É fundamental que seus clientes compreendam que **não podem mais operar da maneira que fazem hoje**. A reforma tributária exigirá deles uma gestão rigorosa, com notas fiscais bem controladas tanto nas entradas quanto nas saídas, e uma sincronização precisa entre **controle financeiro, operação fiscal e contábil**.

Para muitas empresas, isso ainda é uma realidade distante. Você sabe bem o quanto é desafiador obter os documentos necessários e ter os comprovantes de

pagamento corretos. Contudo, **essa prática passará a ser uma obrigação.**

Seu papel será levar essa mensagem clara ao seu cliente, **palestrar em associações e sindicatos de setores relevantes**, aproveitando essas oportunidades para **gerar novos clientes para seu escritório.**

Educar o mercado é tanto uma **demand**a quanto uma **grande oportunidade** para gerar novos recursos, receitas, clientes e até mercados. Além disso, **incentivar a gestão adequada.**

Será necessário levar um **bom ERP** ao seu cliente. Se ele ainda não utiliza sistemas como **OMIE**, será a hora de adotá-lo, pois ele precisará de um planejamento sólido, **baseado em dados precisos**, para prosperar sua empresa.

Como **contador consultor** você deve realizar **análises de impacto** da reforma tributária utilizando ferramentas como a **calculadora da ROIT**. Mesmo pequenas empresas, ou aquelas no Simples Nacional, precisam começar a entender que **ajustes** serão necessários nos **preços de compra e venda, renegociar contratos, e trabalhar com preços líquidos.**

Analise também o **impacto nas margens** e no **portfólio de produtos e serviços**, identificando o que faz sentido continuar ou descontinuar.

Lembre-se, a **reforma tributária deve ser lucrativa para você também**. Transforme-a numa boa oportunidade para todas as empresas que você atende.

Planejamento tributário será um elemento chave. Compreenda a nova dinâmica das **operações interestaduais, centros de distribuição, e os benefícios e incentivos fiscais** que deixarão de existir. Esses fatores vão pesar significativamente na conta do seu cliente, e ele precisará **ajustar seus preços de venda**.

MAS ESSAS INFORMAÇÕES DE AJUSTE DE PREÇOS NOS FAZEM PENSAR: SERÁ QUE O CONSUMIDOR FINAL CONSEGUIRÁ ARCAR COM A NOVA PRECIFICAÇÃO?

Você, que está se especializando e se aprofundando em todos os temas da reforma, acompanhando eventos e se tornando o melhor contador do Brasil, estará preparado para essa nova realidade. **Este**

tema rompe com toda a sistemática tributária que conhecemos, introduzindo um novo modelo. **Prepare-se e prepare seus clientes para essa transformação.**

No cenário de transição para um novo sistema tributário, a **revisão de contratos torna-se essencial**. É o momento de **examinar minuciosamente as cláusulas**, identificar os contratos vigentes e preparar os novos, inserindo desde **já a disponibilização de preços líquidos**.

Exigir a **disponibilização de preços líquidos** de seus clientes e fornecedores é **vital para que o cálculo da nova tributação**, agora realizada “por fora”, seja adequado.

Atualmente, vivemos em um sistema tributário complexo e majoritariamente cumulativo, onde os **tributos são calculados “por dentro”** (isso é, embutidos nos preços).

A transição para um **sistema mais simples**, com tributos calculados “por fora”, deve ser claramente refletida nos contratos.

A transição para a nova sistemática tributária levanta diversas questões, tais como:

- Como migrar de uma sistemática para outra?

- O que fazer com os créditos não tomados?

Empresas do **lucro presumido ou do Simples Nacional**, que atualmente compram seu estoque sem créditos, **passarão a operar em uma nova sistemática de créditos e débitos a partir de 1º de janeiro de 2027**.

Nessas condições, sem créditos, os estoques adquiridos anteriormente podem pesar financeiramente. Será necessário considerar a **migração para o lucro real em 2026** para aproveitar todos os **créditos de PIS e COFINS na sistemática não cumulativa**. Esse cálculo e planejamento tributário devem ser vendidos aos clientes.



Planejamento Tributário e Janelas de Reprecificação

A reforma tributária oferece **seis janelas de reprecificação**, confira:

1. **A primeira é a mais importante e ocorre em 2027**. Portanto, **venda o planejamento tributário** aos clientes até, no máximo, **2026**. Alguns elementos necessitam de uma preparação maior, que deveria **começar já em 2025 ou até em 2024**. Em 2026, é o limite para garantir que, em 2027, os clientes entrem na nova sistemática preparados e com capacidade de continuidade.

2. Segunda janela: 2029;
3. Terceira Janela 2030;
4. Quarta Janela 2031;
5. Quinta janela 2032;
6. Finalmente a última em 2033.

Essas seis janelas representam uma **oportunidade de ouro para aumentar a receita e a rentabilidade do escritório.**

Os **créditos atuais de PIS e COFINS** precisam ser **consumidos o quanto antes**, pois representam capital de giro necessário para a sobrevivência das empresas na nova sistemática. Sem utilizá-los, as empresas estarão em risco. A *busca incessante e profunda por todos os créditos tributários* disponíveis na empresa, sejam eles de operações próprias ou resultantes de apurações incorretas, **é fundamental.**

Essas oportunidades de recuperação de tributos podem ser cobradas por êxito, aumentando a rentabilidade do escritório além dos honorários tradicionais.

Em janeiro de 2027, PIS e COFINS deixarão de existir.

Embora haja a possibilidade de compensações, contar com essa possibilidade pode ser arriscado. Já a **devolução do ICMS será em 240 meses**, corrigidos apenas pelo **IPCA**. Em resumo, pó.

Enfrentar a reforma tributária exige **preparação, análise de contratos, readequação de sistemas** e uma **abordagem proativa na educação dos clientes**.

O ICMS, em breve, se tornará irrelevante para muitas empresas. A **otimização dos créditos tributários também é uma necessidade imperativa** para a sobrevivência das empresas. Este é um **dever que recai sobre o seu escritório de contabilidade**, uma obrigação sua como contador.

Preparação de Caixa

Quando falamos de caixa, também se faz necessário uma preparação para a Reforma Tributária, pois ela trará um **impacto significativo na necessidade de capital de giro** das empresas.

Essa necessidade já é comum para muitas delas, mas se **intensificará drasticamente devido à ampliação da base de cálculo do IBS e da CBS**.

O aumento dos créditos **exigirá mais desembolso**, e você, contador, deve **preparar seu cliente para isso**.

Se a empresa **não tiver caixa disponível**, ela **poderá falir, independentemente de sua lucratividade ou margem**. A falta de caixa impede o pagamento de fornecedores, folha de pagamento e outras obrigações essenciais. Portanto, você deve alertar e preparar seu cliente para essa nova realidade.

Outra nova dinâmica que virá com força total com a reforma tributária é a necessidade de automação.

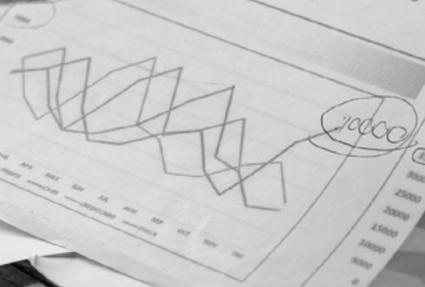
As empresas **não poderão continuar com processos manuais** ou dependentes de estagiários para funções críticas. Durante a transição de 2026 até 2032, convivendo com o sistema atual e o novo, a tecnologia será ainda mais relevante. **Automatizar fluxos existentes e novos é essencial para atender todos os clientes e escalar**. As empresas atendidas por seu escritório também precisarão de automação para cumprir as novas exigências, fazendo uma **gestão disciplinada e comprometida**.

Um bom exemplo disso é que **acumular notas fiscais por meses não será mais viável**, pois **comprometerá os créditos** e a competitividade. A implementação de ERP, novos fluxos e BPO financeiro são medidas necessárias.

Apesar de **parecer que há muito tempo até a reforma tributária**, isso é uma ilusão. Há pouquíssimo tempo para **realizar diversas atividades internas** na contabilidade e, ao mesmo tempo, **preparar todos os clientes**. Este é um **grande desafio**, acompanhado de uma **enorme oportunidade** de crescimento. Com a preparação adequada, seu escritório pode crescer exponencialmente em 2025 e 2026.



Sale performance





CAPÍTULO 6

SOLUÇÕES FINANCEIRAS

Para muitos, a reforma tributária surge como um desafio complexo, algo que pode desestabilizar as estruturas financeiras das empresas. No entanto, para aqueles que estão atentos e preparados, a reforma representava uma oportunidade dourada, especialmente para os escritórios de contabilidade que desejavam expandir suas ofertas e **reforçar seu papel como consultores estratégicos**.

À medida que a reforma tributária ganha forma, os empresários começarão a se preocupar com as implicações que isso trará para seus negócios. Alguns, mais experientes, **já vislumbravam as dificuldades à frente** e buscavam o apoio de especialistas para navegar pelas novas regras e leis. Outros, no entanto, **ainda não perceberam a magnitude das mudanças** e subestimam o impacto que a reforma terá em suas operações diárias.

Foi nesse cenário que a **figura do contador** se tornou ainda mais crítica. O contador, que sempre foi visto como o guardião dos números, agora precisava se transformar em um **verdadeiro consultor tributarista e estratégico**, alguém capaz de guiar seus clientes através das águas turbulentas da reforma tributária. E, para isso, o **primeiro passo** é oferecer algo que pode fazer toda a diferença: **o diagnóstico financeiro**.

O Diagnóstico Financeiro: A Base Bem Feita

Não se trata apenas de uma **simples análise dos números da empresa**, muito menos só gerar guias e “contabilizar”. O diagnóstico financeiro é um olhar profundo sobre os detalhes da operação financeira do negócio. É a chave para entender como a empresa gerencia suas compras, vendas e contas, tanto com a visão de caixa (fundamental para a saúde financeira) como a visão de competência (para expor a realidade do negócio). Fazer tudo isso à mão é praticamente inviável, ainda que a empresa seja pequena. Por isso, você deve recomendar, ou até mesmo exigir, que seu cliente implemente um sistema de **ERP**, com **jornadas minimamente estruturadas de contas a pagar e a receber, combinadas com a escrituração completa das notas fiscais de entrada e saída no mesmo dia em que elas são emitidas**.

Quando falamos de reforma tributária,

não dá para ignorar o poder do diagnóstico financeiro. É como fazer um check-up completo da empresa para ver se o coração (ou o caixa) está batendo no ritmo certo. Mais do que nunca, essa análise vai ser a peça-chave para que seus clientes sobrevivam e prosperem nesse novo cenário tributário.

Empresas que não se preocupam em lançar suas despesas e receitas dentro do mês, que não mantêm a documentação necessária ou que até mesmo operam sem nota fiscal, estão, na verdade, **expostas a enormes riscos**. O contador, através do diagnóstico financeiro, é capaz de **identificar e dimensionar esses problemas**. Você pode, então, propor as correções necessárias, para preparar a empresa para a reforma tributária, fortalecer seus controles internos e **melhorar o entendimento dos próprios números**.

A reforma tributária demanda ajustes nas práticas contábeis das empresas, ao mesmo tempo que **oferece uma oportunidade única para os contadores que sabem explorar esse momento de transição**.

O diagnóstico financeiro permite que a empresa **identifique e corrija problemas** antes que eles se tornem obstáculos intransponíveis. **A melhoria dos controles internos** e a obtenção de uma visão mais precisa dos números empresariais criam uma base sólida para o futuro, especialmente em um cenário de mudanças tributárias tão disruptivas que viveremos a partir de 2026.

É claro que muitos empresários, assim que **compreendem o impacto** da reforma tributária, **procuram seus contadores** em busca de orientação. E caso não obtenham as melhores respostas provavelmente buscarão outro profissional, mais especializado e conhecedor do tema.

Para os contadores, o recado é simples:

Não espere que os clientes venham até você!

Ofereça proativamente seus serviços de diagnóstico financeiro, apresente essa oportunidade ao mercado, às associações, sindicatos e todo o ecossistema empresarial ao seu redor.

Mostre que você não é apenas um contador, mas um consultor estratégico capaz de guiar seus clientes através das mudanças tributárias e ajudá-los a fortalecer suas operações financeiras.

Neste novo cenário, aqueles que se posicionarem como especialistas e souberem **vender o diagnóstico financeiro para a reforma tributária** como uma ferramenta essencial para o sucesso certamente terão destaque e maior lucratividade.



Atenção

Não se trata apenas de mais ofertas de serviços, mas sim de uma **oportunidade de transformação**, tanto para o escritório contábil quanto para as **empresas atendidas**.

A reforma tributária, **vista por muitos como um novo ônus**, torna-se uma **alavanca para a melhoria e o crescimento**. E, para aqueles que estão preparados, é o momento de brilhar e mostrar o valor da verdadeira contabilidade .

Consultoria de Precificação: A Reforma não é Tributária, é de Preços!

A reforma tributária vem para mexer com tudo, e o que muitos ainda não perceberam é que o verdadeiro impacto está nos preços. Não adianta o empresário ficar de olho apenas nos impostos se ele não entender

que os preços que ele pratica – tanto nas compras quanto nas vendas – vão precisar de uma verdadeira repaginada. E é aí que você, contador, entra como peça-chave: a consultoria de precificação vai ser o diferencial que seus clientes nem sabiam que precisavam. A capacidade de ajustar corretamente os preços ao novo cenário tributário pode ser o que vai separar aqueles que prosperam daqueles que vão nadar contra a maré.

Imagina só: com a reforma, muitos custos vão mudar, e repassar esses custos de forma estratégica vai ser o jogo. Se o seu cliente não souber como ajustar a precificação corretamente, ele corre o risco de perder margem ou, pior, ficar fora do mercado. É aqui que entra a sua expertise como consultor. Você vai ajudar seu cliente a entender o que é possível absorver, o que pode ser repassado, e como ele pode estruturar seus preços de venda para continuar competitivo sem perder o controle financeiro.

E tem mais: essa é a oportunidade perfeita para implementar o tão falado orçamento base zero. Se o cliente nunca pensou em reavaliar todos os seus contratos e compras, agora é o momento. Com a sua orientação, ele vai poder construir metas sólidas, renegociar suas condições e garantir que cada centavo esteja bem alocado. Isso contribui no planejamento tributário, criando uma base financeira robusta que será essencial para atravessar as mudanças da reforma com tranquilidade. No final

das contas, a reforma pode ser uma revolução nos preços – e você será o líder dessa transformação.

Já pensou no preço que você vai cobrar dos seus clientes, para ajudá-los a definir os preços deles?! Cobre! Você é o responsável por valorizar a profissão e o conhecimento, ou jogar tudo no lixo.

Atente-se aos tributos para lucrar mais dinheiro!

Ao analisar como os **tributos estão sendo recolhidos** nas empresas que você atende, é possível **identificar padrões preocupantes**. Algumas empresas podem estar **recolhendo seus tributos com atraso**, o que resulta em **multas e juros que só aumentam a carga financeira** que elas carregam. Esse cenário não apenas complica a vida financeira da empresa, mas também **sobrecarrega o seu escritório**, que precisa lidar com as consequências desses atrasos. Você está cobrando por isso hoje?

Por outro lado, **há empresas que pagam seus tributos em dia**, sem sequer considerar as alternativas disponíveis. Muitas vezes, essas empresas estão **simultaneamente tomando empréstimos caros nos bancos**, um fardo financeiro que poderia ser evitado. Mas o que essas empresas desconhecem

é que existem **alternativas menos onerosas que podem ser exploradas**. E é aqui que mais uma vez, você, contador, entra como o guia que as ajudará a enxergar essas oportunidades.

Imagine a possibilidade de vender a **administração do passivo tributário** como parte do seu portfólio de serviços. Esse conceito, que pode parecer ousado para alguns, é na verdade uma **prática comum entre as grandes empresas**. Elas sabem que, em determinados momentos, **adiar o pagamento de tributos pode ser uma estratégia financeira válida**, desde que realizada dentro dos **limites legais**.

Por que não trazer essa prática para as pequenas e médias empresas que você atende?

Ao administrar de forma eficaz os tributos não pagos, você pode:

- Oferecer parcelamentos;
- Negociar condições favoráveis, e;
- até mesmo esperar por um programa de refinanciamento, como o Refis, que possa aliviar a carga tributária dos seus clientes e ganhar um percentual sobre a redução.

O segredo está em **administrar a inadimplência tributária** de maneira estratégica, sem **jamais cruzar a linha para a sonegação fiscal**.

Isso não é sobre fugir das obrigações legais, mas sim sobre **gerir os tributos de uma forma que seja financeiramente vantajosa** para o cliente. É uma estratégia que, em muitos casos, pode ser a última linha de defesa para uma empresa que está lutando para se manter viva.

Neste contexto, a **administração do passivo tributário** pode ser mais do que uma opção – pode ser uma necessidade.

É por isso que você, contador, deve estar preparado para oferecer essa solução aos seus clientes. Isso exige estudo, **compreensão profunda das novas leis**, e uma habilidade para **aplicar esse conhecimento de maneira prática e eficaz**. Não se trata apenas de cumprir uma obrigação legal, mas de transformar essa obrigação em uma vantagem competitiva.

Entenda que existe uma grande diferença entre sonegação fiscal e inadimplência tributária.

Sonegação fiscal

A sonegação é um crime, caracterizado pela omissão de informações, uso de alíquotas incorretas e emissão de notas fiscais falsas ou incompletas.

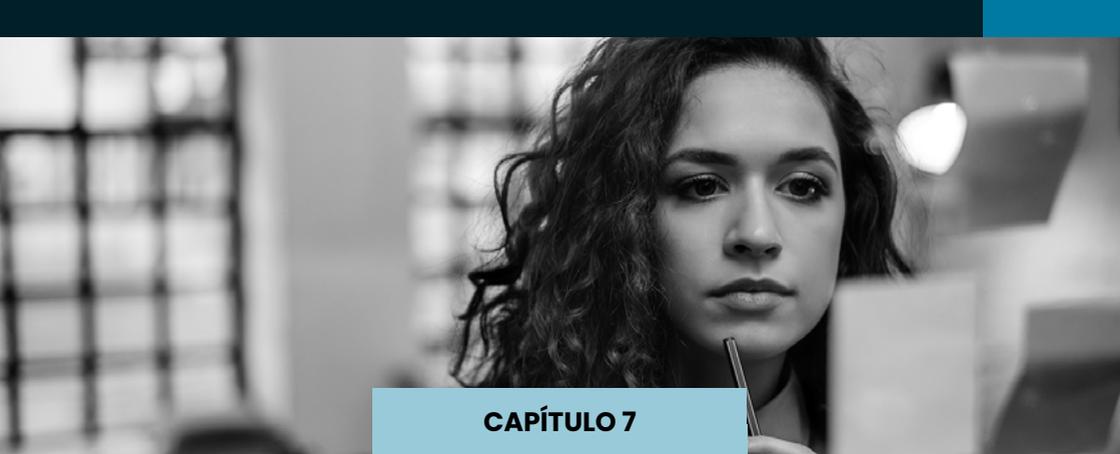
Inadimplência Tributária

Inadimplência tributária ocorre quando a empresa declara corretamente seus tributos, mas não realiza o pagamento devido.

Embora ambas as situações sejam problemáticas, apenas a sonegação configura uma fraude e em alguns momentos, como especialista de Reforma Tributária, você deve estar preparado para usar essas informações ao seu favor!

O futuro pertence aos que estão **dispostos a explorar novas possibilidades e a transformar desafios em oportunidades**. E você, como contador, tem agora a chance de escrever um novo capítulo na história da consultoria contábil, onde o **seu conhecimento e expertise** podem fazer toda a diferença para as empresas que você atende. Seja o **agente de mudança** que seus clientes precisam e leve seu escritório a novos patamares de sucesso.





CAPÍTULO 7

CRIE SUA NOTORIEDADE

Como vimos, existe uma série de oportunidades no mercado contábil, oferecendo a chance de **conquistar novos clientes, aumentar a lucratividade** do seu escritório de maneira exponencial e **solidificar a sua posição como um especialista** em Reforma Tributária.

Imagine multiplicar seus ganhos duas, três, até cinco vezes. Parece tentador, não é?

Você pode se tornar uma referência, **organizando palestras** sobre a **reforma tributária**, trazendo seus clientes para um café e discutindo os **impactos dessas mudanças**.

Mostre a todos que, embora a **reforma traga desafios**, ela também **oferece uma oportunidade única** de reorganizar seus negócios e processos de

gestão. Ao fazer isso, você se **estabelece como um contador de autoridade**, valorizado no mercado, bem remunerado e com uma qualidade de vida superior.

Não se preocupe com 2033 e o que está por vir. **Tributos sempre serão um tópico de discussão, análise e planejamento, independentemente de onde estivermos.** Em países com IVA, há décadas, esses debates continuam.

Portanto, agora é a hora de **abrir os olhos e abraçar esse novo mundo tributário**, repleto de oportunidades. Você deve transformar seu escritório de contabilidade, preparar sua equipe para compreender cada detalhe da reforma tributária e capacitar-se para apresentar essas informações com clareza aos seus clientes.

Como empreendedor contábil, é importante que você **mantenha a mente aberta** para os aspectos positivos da reforma. Esqueça as controvérsias políticas e as discussões sobre o que deveria ou não ter sido aprovado. **A reforma tributária é uma realidade**, e cabe a você tirar o melhor proveito dela, captando novos clientes e ajudando as empresas a se desenvolverem.



Redescubra seu papel!

Você tem a oportunidade de **melhorar a qualidade das empresas que cuida** hoje, **ajudando-as a fugir da sonegação fiscal** e a **entender** profundamente seus **números e resultados**. Imagine o impacto que você pode causar, ajudando essas empresas a terem sucesso.

Esse é o legado que você pode deixar como contador!

Por fim, quero te deixar alguns conselhos de suma importância para o sucesso com a Reforma Tributária:

1. **A Reforma Tributária já começou, mas não acabou**, e você precisa estar **sempre atualizado** com as notícias e leis, tudo isso você consegue acompanhar no CERTO!
2. Pode não parecer, mas seus clientes vão precisar e muito dos seus conhecimentos sobre a Reforma Tributária, então **esteja pronto** para atendê-los, tirar dúvidas, mostrar como ficará a tributação de cada um deles e mostrar **caminhos de sucesso com sua parceria**.
3. Crie a **sua notoriedade no assunto**, torne-se a principal referência em Reforma Tributária no seu mercado e para os seus clientes.

**Desejo que você tenha muito sucesso
e lucre muito com a Reforma Tributária!**

▶mie

Academy 

Conexão entre
aprender e empreender.