

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.**

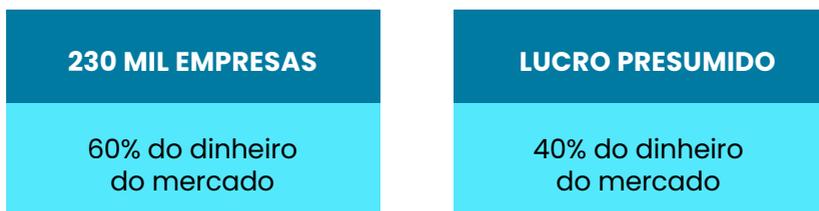
De forma prática, as empresas do Simples Nacional não vão acabar, nem estarão enfraquecidas, porque muitas delas só fazem negócios com consumidores finais, como é o caso do salão de beleza, do restaurante e de muitas outras atividades. Entre as 6 milhões de empresas do Simples, acredito que **4 milhões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



[Acesse ao livro completo](#)