



Reforma Tributária na Prática

O plano de ação do contador para orientar clientes e gerar novas receitas.
receitas.

O caminho prático para orientar clientes na Reforma Tributária.



A REALIDADE

**O cliente quer respostas.
O contador ainda procura o caminho.**





Quem aqui já ouviu alguma destas perguntas?

- “Vou pagar mais imposto?”
- “Preciso sair do Simples?”
- “Tenho que aumentar meus preços?”
- “O que muda para minha empresa?”
- “Meu sistema está preparado?”



A GRANDE MUDANÇA

A Reforma não mudou apenas os tributos. Ela mudou o papel do contador.

ANTES

Cumprir obrigações.



AGORA

Orientar decisões.



O PROBLEMA

O excesso de informação.



A REFLEXÃO

**O contador não precisa decorar toda a Reforma
Tributária.
Ele precisa saber qual é o próximo passo.**



MÉTODO MAPA

O caminho prático para orientar clientes na Reforma Tributária.

M

Mapear

A

Analisar

P

Planejar

A

Agir



BLOCO 2

Por onde eu começo?

Existe uma sequência lógica — e começar pela lei é o caminho mais difícil.





A RESPOSTA ERRADA

O primeiro impulso é estudar a legislação.

*A legislação é fundamental. Mas ela não responde sozinha às perguntas do seu cliente.
seu cliente.*



A REFLEXÃO

**A Reforma Tributária é a mesma.
Os clientes não.**

O problema não é entender a lei. É entender como ela impacta cada cliente.



O EXEMPLO

Imagine dois clientes.

Empresa A

Indústria

Lucro Real

Vende para outras empresas

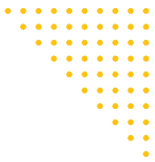
Empresa B

Prestadora de serviços

Simplex Nacional

Atende pessoas físicas

A Reforma Tributária impactará os dois da mesma forma?



MISSÃO 1

Quem é meu cliente?

Antes de falar em Reforma Tributária, preciso entender a empresa.



Vamos organizar essas informações.

Negócio

Mercado

Operação

Estrutura

Desafios



NEGÓCIO

O negócio

- O que vende?
- Como ganha dinheiro?
- Qual o principal produto ou serviço?

Exemplo: uma indústria, uma clínica, uma transportadora — cada uma terá impactos impactos diferentes.



MERCADO

O mercado

- Quem compra?
- Pessoa Física?
- Pessoa Jurídica?
- Exporta?
- Governo?



OPERAÇÃO

A operação

- Quem fornece?
- Importa?
- Industrializa?
- Revende?
- Presta serviço?



SISTEMAS

Sistemas

- ERP
- Emissão de notas
- Parametrizações
- Integrações

O que pode mudar?



ESTRUTURA

A estrutura

- Regime tributário
- ERP
- Filiais
- Equipe
- Controles

DESAFIOS

O que mais preocupa esse cliente hoje?

A Reforma deve ajudar o cliente — e não apenas cumprir uma obrigação.



VAMOS APLICAR O MÉTODO MAPA

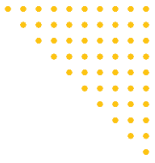
MAPA 01

Entrevista de Diagnóstico

Atividade: Escolha um cliente da sua carteira. Durante dois dois minutos, responda essas perguntas pensando nele.

CENTRO EDUCACIONAL

MAPEAR



MISSÃO 2

O que muda para esse cliente?

Nem toda mudança vale para todas as empresas.



Vamos organizar os impactos.

Tributação

Operação

Sistemas

Financeiro

Comercial

ANALISAR



Tributação

- Regime tributário
- Carga tributária
- Créditos
- Benefícios fiscais

O que pode mudar?



Operação

- Emissão de documentos fiscais
- Cadastro de produtos
- NCM
- Fornecedores
- Estoques

O que pode mudar?



Financeiro e Comercial

- Formação de preço
- Fluxo de caixa
- Contratos
- Relacionamento com clientes e fornecedores

O que pode mudar?



VAMOS APLICAR O MÉTODO MAPA

MAPA 02

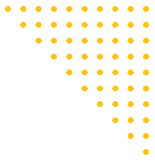
Matriz de Impacto

Área	Existe impacto?	Prioridade
Tributação	☐	Alta / Média / Baixa
Operação	☐	Alta / Média / Baixa
Sistemas	☐	Alta / Média / Baixa
Financeiro	☐	Alta / Média / Baixa
Comercial	☐	Alta / Média / Baixa

ANALISAR

**Nem tudo muda.
Mas o que muda precisa ser planejado.**





MISSÃO 3

O que precisa ser feito?

Agora é hora de transformar informação em ação.

Todos os clientes devem começar ao mesmo tempo?





Nem todos os clientes têm a mesma prioridade.

Prioridade Alta

Prioridade Média

Prioridade Baixa



COMO DEFINIR PRIORIDADES?

Perguntas simples

- O impacto financeiro é alto?
- O cliente precisa decidir ainda em 2026?
- Há mudanças operacionais importantes?
- O sistema precisará ser adaptado?
- O cliente depende de fornecedores ou clientes específicos?

Quanto mais respostas “sim”, maior a prioridade.



VAMOS APLICAR O MÉTODO MAPA

MAPA 03

Matriz de Prioridades

Cliente	Prioridade	Motivo	Quando iniciar
Cliente A	Alta	Regime híbrido	Agosto
Cliente B	Média	Rever fornecedores	Outubro
Cliente C	Baixa	Apenas acompanhamento	2027

PLANEJAR



CRONOGRAMA

O que fazer primeiro?

2026

- ✓ Diagnóstico
- ✓ Análise
- ✓ Decisões
- ✓ Preparação

2027

- ✓ Implantação
- ✓ Acompanhamento
- ✓ Ajustes



PAPÉIS

Quem faz o quê?

Atividade	Contador	Cliente
Diagnóstico	✓	—
Fornecer informações	—	✓
Simulações	✓	—
Decisão	—	✓
Implantação	✓	✓

PLANEJAR



VAMOS APLICAR O MÉTODO MAPA

MAPA 04

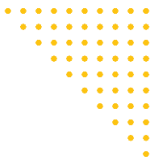
Plano de Ação

Ação	Responsável	Prazo	Status
Reunir informações	Cliente	15 dias	☐
Simular cenários	Contador	30 dias	☐
Reunião de decisão	Ambos	45 dias	☐
Implantação	Ambos	Conforme cronograma	☐

PLANEJAR

Planejar é transformar preocupação em organização.





MISSÃO 4

Qual é o próximo passo?

Chegou a hora de colocar o plano em prática.



O ERRO MAIS COMUM

Esperar o momento perfeito.

- ✕ Esperar estudar toda a legislação.
- ✕ Esperar 2027 chegar.
- ✕ Esperar o cliente perguntar.
- ✕ Esperar prorrogar.

O que impede muitos escritórios de começar? Falta de tempo · Excesso de informação · informação · Esperar o momento ideal.

AGIR



SEGUNDA-FEIRA

O que fazer na segunda-feira?

- ✓ Escolha um cliente.
- ✓ Faça o diagnóstico.
- ✓ Identifique os impactos.
- ✓ Defina as prioridades.
- ✓ Monte o plano de ação.



VAMOS APLICAR O MÉTODO MAPA

MAPA 05

Plano dos Primeiros 30 Dias

Semana	Ação
1	Escolher os primeiros clientes
2	Aplicar o diagnóstico
3	Realizar as análises
4	Agendar reuniões e apresentar o plano



MÉTODO MAPA

M

Mapear

Conhecer o cliente.

A

Analisar

Identificar os impactos.

P

Planejar

Definir prioridades.

A

Agir

Colocar o plano em prática.

A Reforma Tributária não exige que você saiba tudo.

Ela exige que você saiba por onde começar.



ÚLTIMA MENSAGEM

Na segunda-feira...
Com qual cliente você vai começar?

► **Obrigada!**

Método MAPA

O caminho prático para orientar clientes na Reforma Tributária.

Gisele Machioski

CRC PR 053810/O-8

@giselemachioski

BSSP
CENTRO EDUCACIONAL