

Relatório

SONDAGEM mie DO SETOR CONTÁBIL

Transforme dados inéditos em
resultados para sua empresa.

Edição 1º semestre 2026

Parceiros





Sumário

Introdução	3
Demanda dos clientes pela Reforma Tributária	4
Principais preocupações com a Reforma Tributária	5
Desafios para conformidade fiscal	6
Segurança na identificação de créditos tributários	7
Estágio de preparação para a Reforma Tributária	8
Rotina da contabilidade durante a transição	9
Papel da contabilidade após a Reforma	10
Ferramentas para a competitividade do setor contábil	11
Impacto da Reforma Tributária no ambiente de negócios	12
Panorama geral	13
Sobre o levantamento	13
Sobre a Omie	14

INTRODUÇÃO

A Reforma Tributária é a maior mudança fiscal dos últimos 50 anos – ela vai alterar o jeito de trabalhar de todas as empresas do país. Para o setor contábil, esse cenário será uma fonte de novos negócios consultivos.

A **3ª edição da Sondagem Omie do Setor Contábil**, conduzida em parceria com FENACON, SESCON-SP, SESCON-RS, SESCON-MG e CRC-MG, mostra que esse movimento já começou. Neste momento, os clientes começaram a buscar orientação, mas a maior parte das empresas contábeis ainda está na fase de preparação inicial.

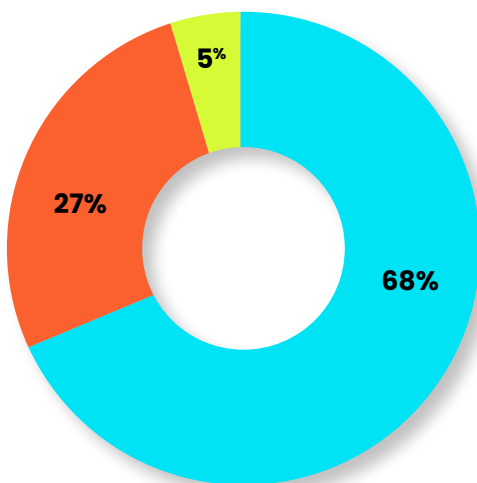
Este relatório traz um diagnóstico fundamentado em **respostas de 149 profissionais contábeis de todo o Brasil**. Com 95% de nível de confiança e margem de erro de 8%, o **estudo apresenta dados objetivos para estruturar o plano de ação da sua empresa diante do novo cenário fiscal**.

DEMANDA DOS CLIENTES PELA REFORMA TRIBUTÁRIA

Seus clientes já te procuraram ativamente para tratar da Reforma Tributária?

O mercado está aquecido: segundo a Sondagem, 68% dos contadores já foram procurados por clientes para tratar da Reforma Tributária. Outros 27% ainda não foram procurados, mas pretendem tomar a iniciativa junto aos clientes mais afetados.

A demanda é crescente, e a maior parte dos escritórios está sendo puxada pelos próprios clientes para debater o tema. Por isso, esse é o momento para ampliar o portfólio consultivo e fidelizar a carteira.



-  Sim, alguns clientes já me procuraram para esclarecer dúvidas
-  Ainda não, mas pretendo tomar a iniciativa com os mais afetados
-  Não, o tema ainda não faz parte da realidade dos meus clientes



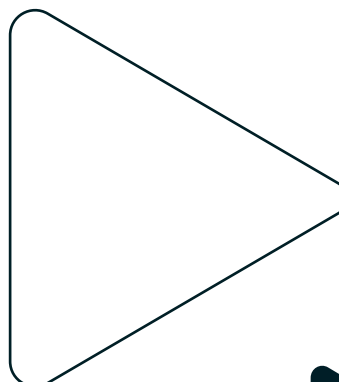
Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

- 1. Aproveite as consultas espontâneas dos clientes como porta de entrada para novos serviços.**
- 2. Identifique os clientes mais vulneráveis e ofereça diagnósticos personalizados.**
- 3. Estruture uma abordagem inicial padronizada para iniciar a conversa sobre a Reforma.**

Omie no WhatsApp

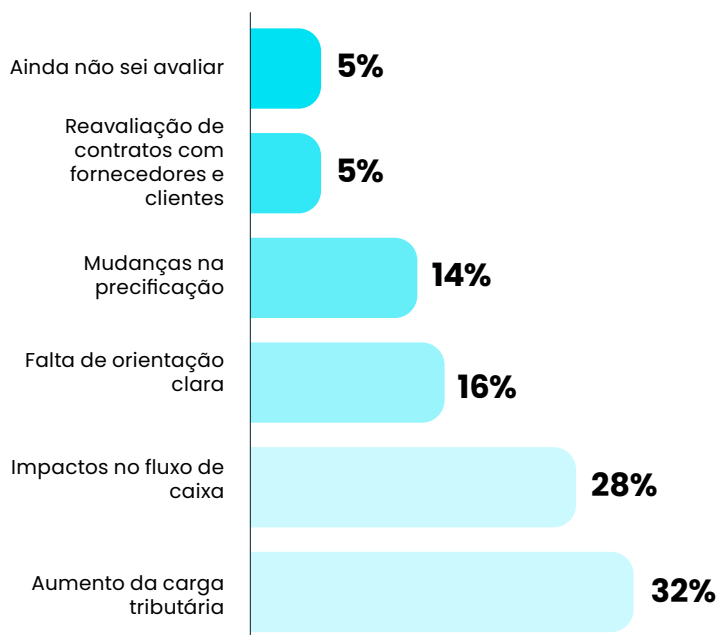
Aprove contas, fature pedidos e consulte informações por texto ou por áudio, direto pelo WhatsApp.

Ative essa funcionalidade e indique para seus clientes



PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES COM A REFORMA TRIBUTÁRIA

O que mais te preocupa na operação dos seus clientes hoje em relação à Reforma Tributária?



O aumento da carga tributária lidera as preocupações dos contadores (32%), seguido pelos impactos no fluxo de caixa dos clientes (28%). Falta de orientação aparece em terceiro (16%), revelando uma lacuna de fontes que atualizem e traduzam a complexidade da Reforma Tributária para a realidade do negócio.

As principais preocupações são referentes exatamente aos pontos em que o contador pode agregar mais valor: planejamento tributário, gestão de fluxo de caixa e tradução das mudanças regulatórias em linguagem acessível para o cliente.

Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

1. Explore materiais explicativos sobre os impactos da Reforma Tributária para compartilhar entre os clientes.

2. Crie serviços de revisão de fluxo de caixa e margem sob a ótica da Reforma

3. Posicione-se como referência de orientação e objetividade em um ambiente de incerteza regulatória.

TREINAMENTOS E NOTÍCIAS DE REFORMA TRIBUTÁRIA EM UM ÚNICO LUGAR.

[Acesse o hub](#)

DESAFIOS PARA CONFORMIDADE FISCAL

Qual é hoje o maior desafio do seu escritório para garantir a conformidade fiscal dos clientes?

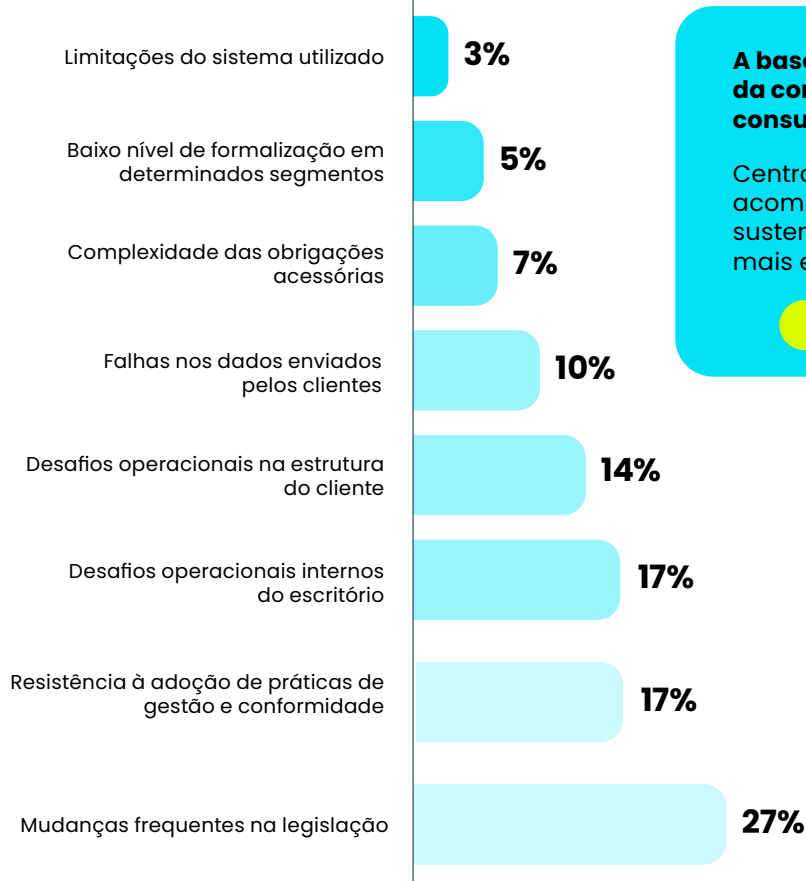
Segundo a pesquisa, o principal desafio é acompanhar as mudanças frequentes na legislação (27%), seguido por resistência à adoção de boas práticas de gestão (17%) e desafios operacionais internos do escritório (17%). Ao avaliarmos os dados, a **somatória dos fatores externos supera os internos**.

A velocidade das mudanças regulatórias está criando uma demanda permanente por atualização. **Empresas que investirem em monitoramento contínuo da legislação terão vantagem competitiva.**



Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

1. Implementar rotinas de monitoramento e alertas sobre mudanças legislativas.
2. Criar processos internos para repassar atualizações relevantes à carteira de clientes.
3. Investir em treinamento da equipe para reduzir os gargalos operacionais internos.



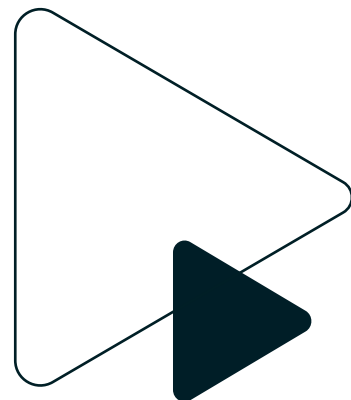
A base operacional da contabilidade consultiva

omie
G-Click

Centralize tarefas, acompanhe entregas e sustente uma operação mais estratégica.



Quero conhecer o Omie.G-Click

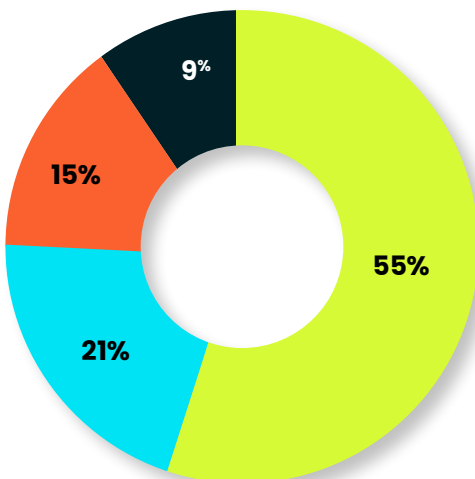


SEGURANÇA NA IDENTIFICAÇÃO DE CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS

Com que nível de segurança você identifica despesas que serão passíveis de creditamento tributário nos seus clientes?

Apenas 21% dos contadores operam com alta segurança na identificação de créditos tributários. A maioria (55%) age de maneira parcial, dependendo do setor. Outros 15% fazem apenas o básico e 9% não atuam nisso ativamente.

A identificação de créditos tributários é um serviço de alto valor e baixa penetração no mercado. Com a Reforma ampliando o universo de créditos, as contabilidades que desenvolverem esse processo serão muito mais competitivas.



- Parcial, depende do setor
- Alta segurança, processo estruturado
- Baixa, fazemos apenas o básico
- Não atuamos ativamente nisso



Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

- 1. Mapear setores da carteira com maior potencial de creditamento não aproveitado.**
2. Capacitar a equipe em metodologias de identificação e documentação de créditos.
3. Criar proposta comercial específica para serviços de revisão e recuperação de créditos.



O Omie acompanha seu crescimento e a nova realidade tributária

Otimize rotinas, reduza retrabalho e ganhe produtividade com um sistema de gestão atualizado para a Reforma Tributária.

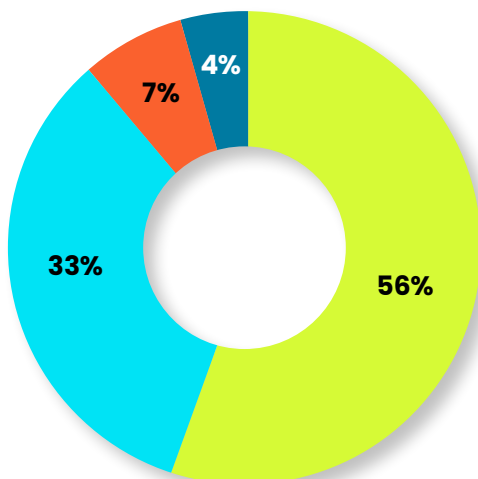
Conheça o Omie ERP

ESTÁGIO DE PREPARAÇÃO PARA A REFORMA TRIBUTÁRIA

Em qual estágio de preparação para atuar com a Reforma Tributária você se encontra atualmente?

Segundo a pesquisa, 56% dos contadores ainda estão em estágio inicial de preparação; isso quer dizer que consomem conteúdo, mas sem um plano de ação definido. Apenas 5% têm estratégia estruturada. Logo, quem agir primeiro sairá na frente.

A maioria dos contadores está consciente sobre a Reforma, porém permanece estagnada na fase de aprendizado. Isso representa uma **janela de oportunidade para as empresas contábeis que já estão em ação**, porque elas podem vir a atender à demanda dos clientes que seus concorrentes ainda não estão orientando.



- Acompanhando conteúdos, sem plano e ação definido
- Planejamento iniciado, com discussão de impactos com clientes
- Ainda não iniciei estudos ou planejamento
- Plano estruturado, equipe preparada e estratégia definida

Passo a passo: preparar sua empresa para ser uma consultoria

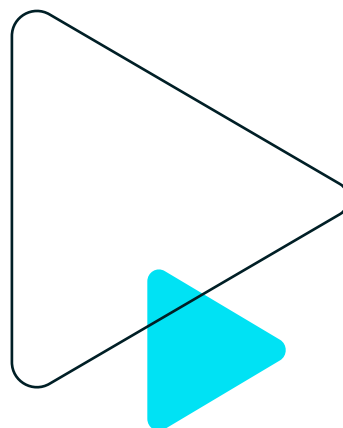
1. Transforme o aprendizado em metas e estabeleça prazos bem definidos.
2. Inicie discussões de impacto com, pelo menos, os 20% de clientes mais expostos à Reforma Tributária.
3. Defina um portfólio mínimo de serviços relacionados à Reforma, a ser lançado nos 90 dias seguintes.

Curso online e gratuito

REFORMA TRIBUTÁRIA
PARA **PMES**

Conteúdo exclusivo que traduz as mudanças da Reforma Tributária para a realidade das empresas.

Compartilhe com seus clientes e fortaleça o diálogo sobre a Reforma Tributária



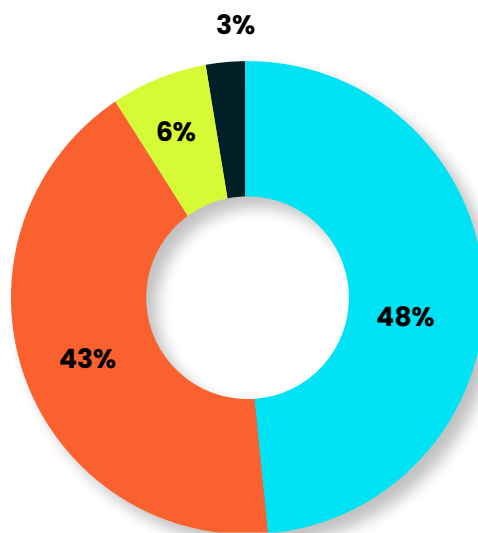
ROTINA DA CONTABILIDADE DURANTE A TRANSIÇÃO

Durante a transição da Reforma Tributária, como você acredita que será a rotina da contabilidade?

Os dados mostram que 48% dos contadores enxergam a transição como desafiadora, porém repleta de oportunidades de negócios.

Outros 43% acreditam que haverá forte sobrecarga e necessidade de reestruturação interna. Em conjunto, 91% preveem impactos relevantes.

Isso acende um alerta de que há demanda por suporte, ferramentas e capacitação sobre as novas regras, e isso se aplica tanto para a classe contábil como para seus clientes.



-  Desafiadora, mas representa grande oportunidade de negócio
-  Com forte sobrecarga, exigindo reestruturação interna
-  Com aumento de demandas, sem necessidade de reestruturar
-  Sem impacto na rotina ou estrutura atual



Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

1. Revise a capacidade operacional e avalie a necessidade de contratações ou automação.

2. Identifique quais processos internos precisam ser reestruturados antes da transição.

3. Transforme a sobrecarga esperada em argumento de venda.

onflow



Automação contábil para ganhar eficiência e escala

Rotinas contábeis integradas que aumentam a produtividade e dão fluidez ao dia a dia da sua empresa.

[Saiba mais](#)



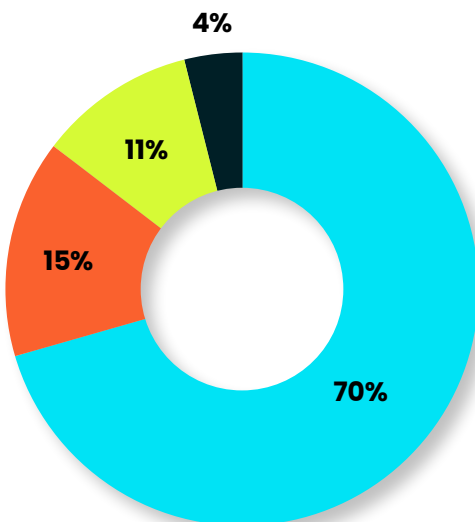
PAPEL DA CONTABILIDADE APÓS A REFORMA

Após a consolidação da Reforma Tributária, como você acredita que ficará a rotina e o papel da contabilidade?

70% dos contadores acreditam que após a consolidação da Reforma, a contabilidade se tornará muito mais estratégica e consultiva.

Outros 15% preveem aumento permanente de complexidade e responsabilidade técnica.

O setor antecipa uma janela de oportunidade e visão do seu papel e está disposto a assumir esse protagonismo, em que os clientes precisarão de mais serviço consultivo justamente quando os contadores estiverem se preparando para oferecê-lo.



-  Muito mais estratégica, com maior protagonismo consultivo
-  Aumento permanente de complexidade e responsabilidade
-  Rotina estabilizada, com mudanças administráveis
-  Sem alteração significativa no dia a dia



Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

- 1. Iniciar a transição do posicionamento:** de contabilidade operacional para parceiro estratégico.
- 2. Criar novos formatos de entrega (relatórios gerenciais, reuniões consultivas, dashboards).**
- 3. Comunicar essa nova proposta de valor** ao mercado de modo claro e consistente.

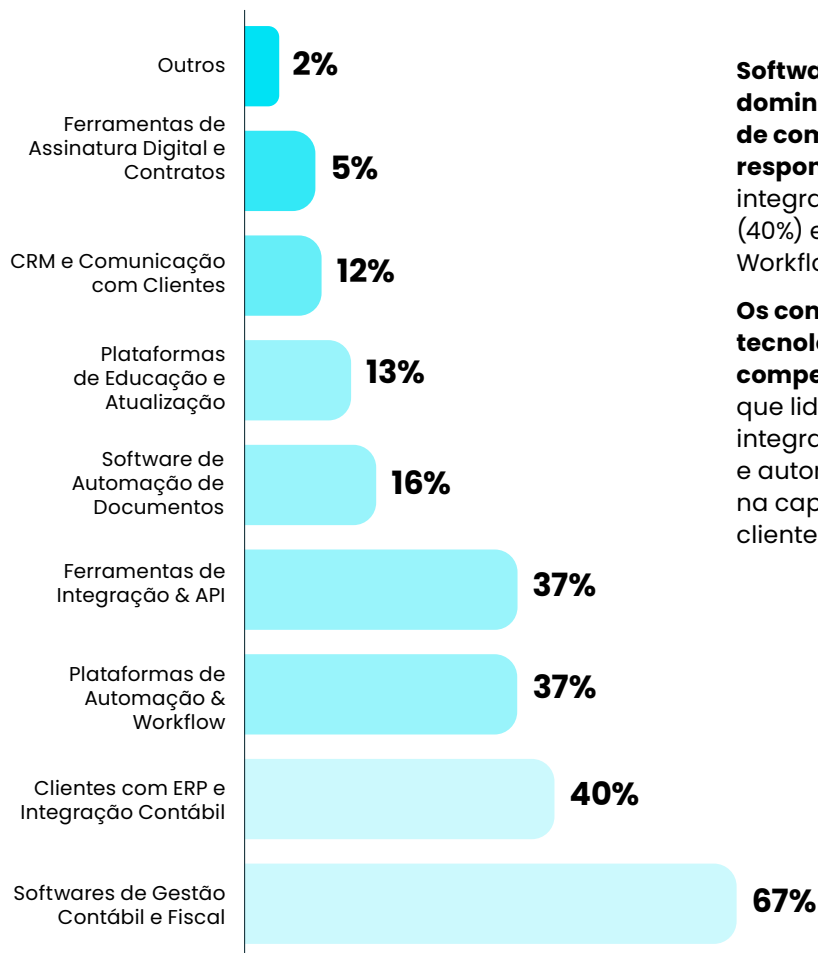
TREINAMENTOS E NOTÍCIAS DE REFORMA TRIBUTÁRIA EM UM ÚNICO LUGAR.

[Acesse o hub](#)



FERRAMENTAS PARA A COMPETITIVIDADE DO SETOR CONTÁBIL

Na sua visão, quais serão as principais ferramentas para os escritórios contábeis aumentarem a competitividade em um mercado em constante transformação?



Softwares de Gestão Contábil e Fiscal dominam como principal ferramenta de competitividade para 67% dos respondentes. Em seguida, ERPs com integração contábil para clientes (40%) e ferramentas de Automação & Workflow e Integração & API (37% cada).

Os contadores já percebem que a tecnologia é o principal vetor de competitividade. Empresas contábeis que liderarem a adoção de ferramentas integradas – especialmente ERPs e automação – sairão à frente na capacidade de atender mais clientes com mais qualidade.

Estratégias para aumentar a eficiência da empresa com tecnologia

1. Comece auditando o status tecnológico atual e identificando lacunas críticas.
2. Priorize a integração entre o sistema da empresa e os ERPs dos clientes.
3. Use a recomendação de tecnologia como diferencial comercial junto à carteira.

omie

A parceria que impulsiona a evolução da sua empresa contábil

Com a Parceria Omie, sua contabilidade ganha tecnologia, diferencial competitivo e novas fontes de receita.

Comece sua evolução com Omie

IMPACTO DA REFORMA TRIBUTÁRIA NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Na sua avaliação, a Reforma Tributária vai contribuir para a melhoria do ambiente de negócios no Brasil?

71% dos contadores são otimistas com relação ao impacto da Reforma no ambiente de negócios – 36% esperam melhora significativa e 35% acreditam que a melhora virá após a implementação completa da RT. Apenas 24% veem o cenário como mais complexo.

O ceticismo de cerca de 30% do mercado também é um dado relevante, pois será necessário mais suporte para navegar pela transição. **Independentemente do nível de otimismo, todos vão precisar de um parceiro contábil preparado.**



Estratégias para se consolidar como referência entre os clientes

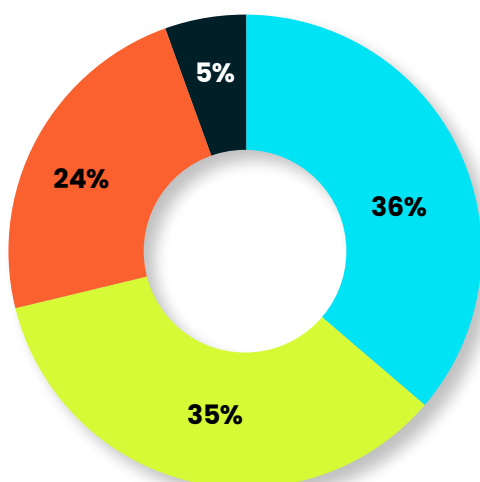
1. Usar o otimismo majoritário como argumento para engajar clientes na preparação antecipada.
2. Abordar clientes céticos com dados concretos e simulações de impacto.
3. Posicionar a contabilidade como referência tanto para quem quer aproveitar como para quem teme a RT.

INTELIGÊNCIA FISCAL

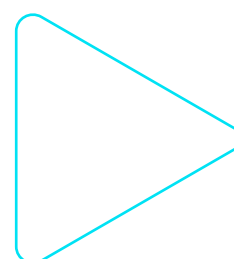
que atualiza e calcula automaticamente o IBS e a CBS na emissão da NF-e.

Conheça a solução

omie
IA Fiscal



- Sim, devo melhorar significativamente o ambiente
- Sim, mas apenas após a implementação total em 2033
- Não, pode ficar mais complexo para o empreendedor
- Não deve gerar mudanças relevantes



PANORAMA GERAL

▶ Demanda dos clientes

68% dos contadores já foram procurados por clientes para tratar da Reforma Tributária – a demanda existe e está crescendo. Outros 27% pretendem tomar a iniciativa proativamente.

▶ Principais preocupações

Aumento de carga tributária (32%) e impactos no fluxo de caixa (28%) lideram as preocupações. Já a falta de orientação (16%) aponta oportunidades de posicionamento consultivo.

▶ Desafios de conformidade fiscal

Mudanças frequentes na legislação são o maior desafio (27%), seguido por resistência à adoção de boas práticas (17%). A velocidade regulatória exige uma estrutura de monitoramento contínuo.

▶ Segurança em créditos tributários

Apenas 21% atuam com alta segurança na identificação de créditos. 55% operam de maneira parcial – logo, há enorme potencial de serviços de revisão e recuperação tributária

▶ Estágio de preparação

56% ainda estão em fase passiva de aprendizado, sem plano de ação. Apenas 5% têm estratégia estruturada; quem agir agora vai capturar demandas que os concorrentes estão deixando passar.

▶ Rotina durante a transição e papel futuro

91% preveem impactos relevantes no período de transição. Após a consolidação, 70% acreditam que a contabilidade se tornará muito mais estratégica e consultiva.

▶ Ferramentas e ambiente de negócios

Softwares de gestão contábil (67%) e ERPs integrados (40%) lideram como ferramentas de competitividade. 71% estão otimistas com o impacto da RT sobre o ambiente de negócios.

METODOLOGIA EM RESUMO

Método de coleta das respostas: :

questionário online com 9 perguntas, aberto de 18/3 a 8/5 de 2026

População: 404 mil contadores, distribuídos em 101 mil organizações contábeis*

Público-alvo: empresas contábeis parceiras e não parceiras da Omie

Tamanho da amostra: 149 respondentes do questionário

Nível de confiança: 95%

Margem de erro:** aproximadamente 8%.



* Segundo dados de novembro/2025 do Conselho Federal de Contabilidade.

** A margem de erro é o parâmetro que, a partir do tamanho da amostra coletada, nos fornece a variação percentual esperada que as respostas da população em estudo podem ter com relação ao observado na amostra.



Sobre a Omie

Existimos para destravar o crescimento das empresas. Unimos liberdade e conhecimento para superar qualquer barreira. Oferecemos sistema de gestão, serviços financeiros, educação transformadora e uma comunidade para liberar o caminho do desenvolvimento para contadores brasileiros.

Nossa plataforma conecta clientes com contadores de modo integrado, além de apresentar soluções específicas para você, contador.

Existimos para:

- ▶ Automatizar tarefas
- ▶ Destravar processos
- ▶ Desonerar custos
- ▶ Liberar empresas para o seu cliente



Nossos números

+180 mil
clientes ativos

+25 mil
contadores parceiros

+600
contadores capacitados
em Reforma Tributária
pelo Curso de Reforma
Tributária para Contadores

IODE-PMES

Sobre o Núcleo de Estudos Econômicos Omie

Este é um estudo desenvolvido pelo Núcleo de Estudos Econômicos Omie, o time liderado por **Felipe Beraldi**, Gerente de Indicadores e Estudos Econômicos na Omie, responsável por pesquisas, análises das respostas e estudos para a elaboração de relatórios do **Índice Omie de Desempenho Econômico das Pequenas e Médias Empresas (IODE-PMES)** e da **Sondagem Omie das Pequenas Empresas**.



FELIPE BERALDI

Gerente de
Indicadores e Estudos
Econômicos na Omie



MATHEUS GONÇALVES

Especialista de
Dados e Estatísticas

Conheça nossos estudos econômicos

A **Sondagem Omie do Setor Contábil** não apenas mapeia o cenário como também aponta o caminho. Este é o momento de agir, transformar desafios em oportunidades e consolidar sua empresa contábil como um parceiro estratégico indispensável para o sucesso de seus clientes e para o futuro do empreendedorismo brasileiro.

Este documento foi feito em parceria com:





omie



www.omie.com.br



[@omieoficial](https://www.instagram.com/omieoficial)



[/omieoficial](https://www.facebook.com/omieoficial)



[/company/omie](https://www.linkedin.com/company/omie)



[/@omieoficial](https://www.tiktok.com/@omieoficial)



[/@omieoficial](https://www.youtube.com/@omieoficial)

