

Realização

 omie

Relatório

SONDAGEM OMIE DO SETOR CONTÁBIL

Reforma Tributária: o posicionamento
dos contadores diante das novas
oportunidades de negócios

2ª edição

Parceiros



Sumário

Introdução	3
Reforma Tributária como gerador de negócios	4
Impacto na carteira de clientes	5
Prospecção de novos negócios	6
Uso de ERP para lidar com a Reforma Tributária	7
Futuro da contabilidade	8
Uso de ERP pelos clientes	9
Conclusão	10

INTRODUÇÃO

A Reforma Tributária deixou de ser apenas uma pauta nacional; tornou-se um movimento estrutural capaz de redefinir a maneira como empresas brasileiras se organizam, calculam preços, projetam margens e se preparam para crescer. Para a empresa contábil, esse cenário representa algo ainda maior: a oportunidade real de fortalecer sua atuação consultiva e criar novas fontes de receita.

A **2ª edição da Sondagem Omie do Setor Contábil**, conduzida com o apoio de entidades de referência, revela um dado crítico: cerca de **60% das empresas contábeis ainda não exploram a Reforma Tributária como geração de novos negócios**. Ao mesmo tempo, pequenas empresas demonstram forte demanda por orientação qualificada.

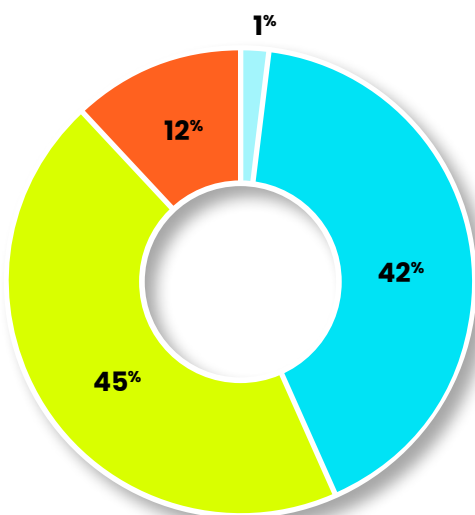
Este e-book apresenta um panorama objetivo, fundamentado em dados coletados com mais de 630 contabilidades distribuídas por todo o Brasil, e propõe um plano consultivo para apoiar empresas contábeis na transformação dessa oportunidade em negócios concretos.

REFORMA TRIBUTÁRIA COMO GERADOR DE NEGÓCIOS

Você tem explorado comercialmente o tema da Reforma Tributária com seus clientes ou com o mercado empresarial em geral?

A maior parte do mercado contábil ainda está fora do jogo: **58% das empresas não transformaram a Reforma Tributária em oportunidade de negócios**. Entre elas, 12% não se sentem preparadas para tratar do tema com seus clientes, evidenciando um relevante espaço para capacitação e posicionamento estratégico. Apenas 42% já conseguiram explorar o assunto de alguma maneira.

A demanda existe — e está crescendo. Segundo a Sondagem Omie das Pequenas Empresas (set/25), **77% das pequenas empresas** reconhecem a necessidade de avaliar, no curto prazo, os impactos da Reforma Tributária e **estão dispostas a investir em um serviço contábil mais consultivo**.



- Sim, já desenvolvi ou estou desenvolvendo nossos serviços relacionados à Reforma
- Não, mas reconheço que devo começar a estruturar essa oferta em breve
- Não, pois ainda não me sinto preparado para abordar esse tema com os clientes
- Não, no momento não priorizamos iniciativas nesse sentido

Estratégias práticas para evoluir sua atuação diante da Reforma Tributária

1. Capacitação do time sobre a Reforma Tributária

Se sua equipe não está totalmente segura para orientar clientes sobre a Reforma, este é o momento de fortalecê-la. Treinamentos internos e revisões periódicas dos principais pontos tornam o time mais preparado para conduzir conversas consultivas com objetividade e confiança.

2. Criação de serviços personalizados

Diagnósticos, análises de margem e simulações de regimes tornam o valor consultivo visível e ajudam o cliente a entender exatamente em que pontos a sua empresa pode apoiá-lo.

3. Mostre ao mercado que você é especialista no tema e que pode apoiar seus clientes

Para sua empresa posicionar-se como referência, é essencial comunicar essa autoridade. O **Canal Exclusivo de Reforma Tributária Omie (CERTO)** apresenta conteúdo atualizado, mentorias e networking que fortalecem sua atuação e sustentam conversas consultivas com segurança, tanto para você como para seu time.

CERTO
Canal Exclusivo de Reforma Tributária Omie

omie

PREPARE-SE PARA ORIENTAR SEUS CLIENTES SOBRE A **REFORMA TRIBUTÁRIA** COM CONFIANÇA.



Acesse o canal CERTO

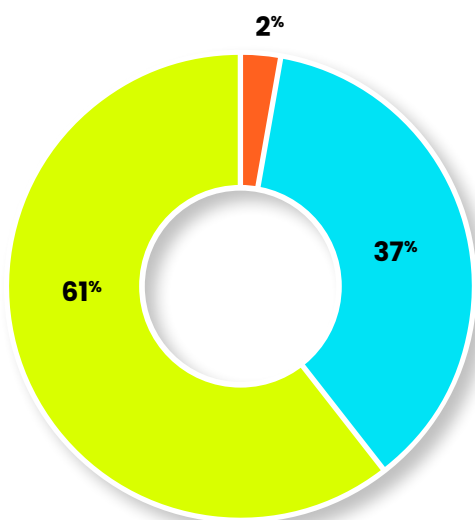


IMPACTO NA CARTEIRA DE CLIENTES

Você já realizou um mapeamento de impactos e riscos da Reforma Tributária na sua carteira de clientes?

Embora o setor reconheça a importância de avaliar os impactos da Reforma Tributária, **61% das empresas contábeis ainda não iniciaram o mapeamento da carteira**. Apenas 37% já analisam demonstrações contábeis para orientar decisões futuras.

A maioria dos empreendedores ainda não recebeu orientações sobre a Reforma. E pesquisas da Omie mostram que **apenas 25% das PMEs foram procuradas pela sua empresa contábil para tratar do tema**, evidenciando um espaço amplo para quem assume o protagonismo e oferece clareza sobre o assunto a partir de agora.



- Sim, estou analisando as demonstrações contábeis dos meus clientes para propor ações que auxiliem na tomada de decisões futuras
- Ainda não, mas entendo que esse é o primeiro passo para aproveitar as oportunidades que a Reforma trará para o meu setor
- Não, pois não considero que essa seja uma demanda de curto prazo dos meus clientes

Estratégias práticas para evoluir sua atuação diante da Reforma Tributária

1. Iniciar o mapeamento da carteira o quanto antes

Priorize os segmentos mais expostos às mudanças para identificar riscos e oportunidades com antecedência. Esse movimento acelera a tomada de decisão e posiciona sua empresa como parceira ativa no processo.

2. Estabelecer proposta de valor e entregáveis claros

Defina o que o cliente receberá: relatórios de impacto, cenários comparativos e orientações práticas para cada etapa da transição. Quando a oferta é objetiva, o cliente entende o valor e avança com mais segurança.

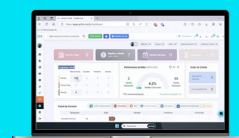
3. Estruturar essa proposta de serviços de maneira escalável e replicável

Transforme o mapeamento em um processo contínuo para toda a carteira, com etapas padronizadas, revisões recorrentes e visão integrada da jornada dos clientes. Soluções como o **Omie.G-Click** apoiam essa organização ao estruturar fluxos, acompanhar entregas e garantir consistência na execução, ampliando a produtividade e sustentando uma atuação consultiva e madura.

A base operacional da contabilidade consultiva

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

omie
G-Click



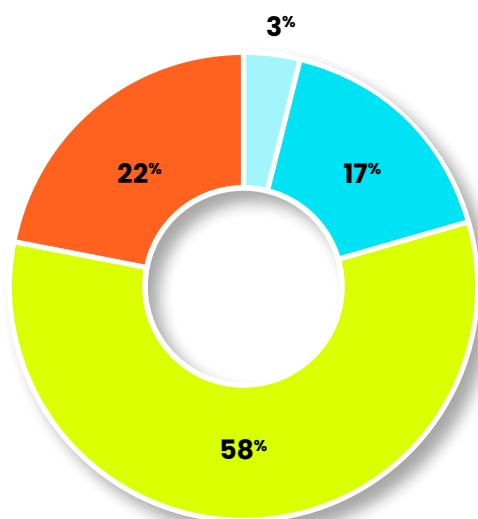
Quero conhecer o Omie.G-Click

PROSPECÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

Na sua visão, qual é hoje o principal obstáculo para gerar novos negócios relacionados à Reforma Tributária junto aos seus clientes?

Os dados mostram que o principal obstáculo para gerar novos negócios é **fazer o cliente perceber valor no serviço** (58%). Ao mesmo tempo, apenas **3% dos contadores acreditam que o cliente entende a Reforma sozinho**, o que evidencia uma boa lacuna de compreensão.

Esse cenário é confirmado por pesquisas com empreendedores, que indicam **pouca compreensão sobre os impactos da Reforma e disposição de mais de 50% em investir em um serviço contábil mais orientado à análise** para lidar com o tema.



- Os empreendedores reconhecem o valor do serviço, mas estão financeiramente limitados para investir nisso neste momento
- Os empreendedores têm dificuldade em perceber valor no serviço consultivo que pode ser oferecido pelo contador
- Os empreendedores ainda não demonstram preocupação com os impactos da Reforma Tributária
- Os empreendedores acreditam que conseguem entender sozinhos os impactos da Reforma Tributária em seus negócios

Estratégias práticas para evoluir sua atuação diante da Reforma Tributária

1. Reforçar o valor do serviço e seu impacto financeiro

O cliente toma melhores decisões quando visualiza, de modo objetivo, como a Reforma altera margem, precificação e competitividade. Exemplos práticos, simulações e análises comparativas ajudam a transformar um tema abstrato em uma necessidade imediata e mostram como sua empresa agrega valor aos negócios.

2. Criar senso de urgência mostrando que decisões atuais influenciam o futuro

Mostrar como decisões tomadas agora influenciam resultados nos próximos ciclos aumenta a consciência do cliente e torna a contratação de serviços consultivos parte da estratégia, e não um custo adicional.

3. Assumir o papel de parceiro estratégico na transição

A Reforma exige decisões progressivas e interpretação qualificada. O cliente não navega nesse processo sozinho — ele precisa de alguém que traduza impactos, organize prioridades e indique o melhor caminho em cada etapa.

Para apoiar esse processo, é fundamental que o cliente também tenha acesso a conteúdos objetivos e confiáveis, que o ajudem a compreender as mudanças e o contexto da Reforma. **Compartilhe o curso Reforma Tributária para PMEs** para fortalecer esse entendimento e preparar seus clientes para a transição.

Curso online e gratuito

REFORMA TRIBUTÁRIA
PARA PMEs



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

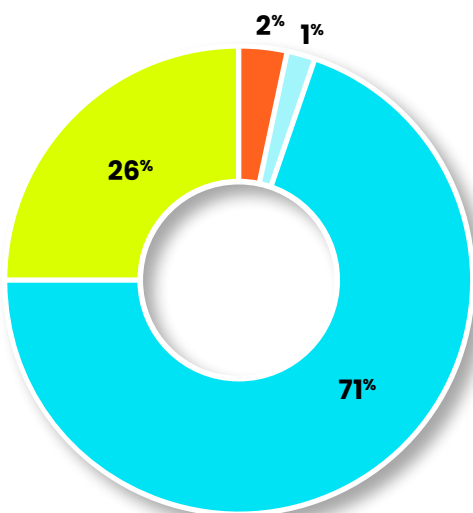
Compartilhe com seus clientes e fortaleça o diálogo sobre a Reforma Tributária

USO DE ERP PARA LIDAR COM A REFORMA TRIBUTÁRIA

Diante das mudanças e da maior complexidade de gestão trazidas pela Reforma Tributária, você pretende intensificar a recomendação de sistemas de gestão (ERPs) aos seus clientes?

Diante da complexidade trazida pela Reforma Tributária, o setor contábil é unânime: **97% dos profissionais pretendem intensificar a recomendação de ERPs.**

Ainda assim, a adoção entre as PMEs segue baixa — **apenas 47% utilizam sistemas de gestão**, segundo o estudo transformação Digital nas PMEs do Sebrae —, o que indica um movimento de aceleração inevitável nos próximos anos com as novas exigências da Reforma.



- Sim, acredito que a maioria dos clientes deveria adotar algum tipo de sistema de gestão
- Sim, mas a recomendação dependerá do porte e do setor da empresa
- Não, pretendo manter apenas recomendações pontuais
- Não, raramente faço esse tipo de recomendação e deixo que o cliente decida por conta própria



Estratégias práticas para evoluir sua atuação diante da Reforma Tributária

1. Atuar como agente de transformação digital para seus clientes

Liderar a adoção de sistemas de gestão significa elevar a maturidade operacional do cliente e criar condições para análises mais precisas, estruturadas e consistentes ao longo da transição tributária.

2. Estruturar os processos contábeis dos seus clientes em um sistema de gestão

Organizar informações, rotinas e integrações dentro de um sistema reduz riscos, melhora a qualidade dos dados e amplia a capacidade de análise da empresa. Sistemas como o OneFlow **ajudam a automatizar rotinas fiscais, contábeis e de folha**, tornando o fluxo de trabalho mais fluido e possibilitando que a equipe se concentre mais na consultoria e menos no operacional.

oneflow



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](#)

3. Automatizar maior volume de rotinas operacionais por meio de sistemas e IA

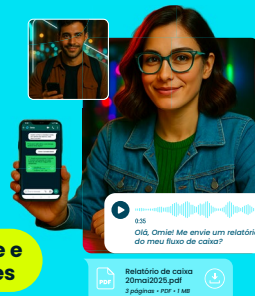
Automatizar o que é recorrente libera tempo para o que realmente importa: análise estratégica e orientação personalizada. Nesse contexto, indicar recursos como o **Omie no WhatsApp** ajuda seus clientes a executar tarefas operacionais com mais agilidade no dia a dia, ao mesmo tempo em que reduz ruídos e retrabalho para a empresa contábil.

Omie no WhatsApp



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

Ative essa funcionalidade e indique para seus clientes



FUTURO DA CONTABILIDADE

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

Dentre as opções abaixo, quais você mais acredita que serão diferenciais para os escritórios de contabilidade no mercado nos próximos anos?

O mercado contábil avança para um modelo mais tecnológico e especializado. **83% apontam a eficiência via tecnologia como principal diferencial**, enquanto **62% destacam o domínio da Reforma Tributária**. Também cresce a demanda por uma atuação mais consultiva, com 39% valorizando esse modelo e 28% a 29% destacando mais integração com clientes e parceiros.

Esse movimento revela uma transição clara do setor, que abre espaço para empresas contábeis capazes de combinar tecnologia, domínio da Reforma e uma atuação mais estratégica.

Estratégias práticas para evoluir sua atuação diante da Reforma Tributária



1. Ampliar a oferta consultiva, com análises, diagnósticos e orientação estratégica

Mais do que diagnósticos, sua empresa precisa entregar análises que ajudem o cliente a interpretar impactos, ajustar estratégias e antecipar riscos. A Reforma exige visão, e quem traduz cenários de modo objetivo fortalece seu papel como parceiro estratégico.

2. Firmar parcerias com ERPs e fintechs

A maturidade tributária e financeira das PMEs depende de informações consistentes. Parcerias tecnológicas ampliam a eficiência, reduzem ruídos entre áreas e criam bases sólidas para análises mais profundas.

3. Guiar os clientes na transformação digital

A Reforma exige organização, dados confiáveis e respostas rápidas – e poucas PMEs conseguem isso sozinhas. Ajudar o cliente a escolher, implementar e utilizar sistemas que integrem finanças, fiscal e contabilidade amplia a eficiência e melhora a qualidade das análises.

Adotar tecnologias que permitam ganhos de eficiência operacional no escritório contábil

83%

Ter conhecimento aprofundado sobre a Reforma Tributária

62%

Ofertar serviços cada vez mais consultivos

39%

Firmar parcerias estratégicas com fintechs e ERPs

29%

Apoiar clientes na transformação digital da área contábil e financeira

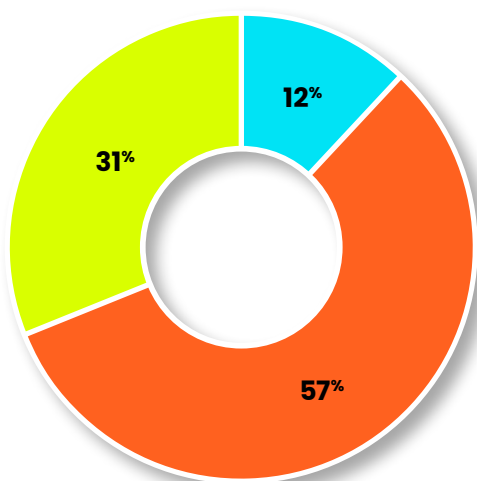
28%

USO DE ERP PELOS CLIENTES

Em uma escala de 0 a 10, onde 0 significa nenhum cliente e 10 significa todos, quantos dos seus clientes utilizam um sistema de gestão (ERP)?

Apesar de reconhecerem a importância do ERP diante da Reforma Tributária, a adoção entre os clientes ainda é limitada: **apenas 43% dos contadores afirmam que a maioria da carteira utiliza um sistema de gestão**, e só **8% dizem que todos os clientes já adotaram ERP**.

Esse cenário evidencia uma lacuna relevante de digitalização, especialmente entre pequenas empresas, e abre espaço para que contabilidades se diferenciem ao liderar a modernização financeira e operacional dos seus clientes.



- Até 50% da carteira
- De 50% a 80% da carteira
- De 90% a 100% da carteira

ERP como alicerce da estratégia contábil na nova realidade tributária

1. Reduz o retrabalho ao oferecer soluções digitais aos clientes

A digitalização do cliente reduz falhas, dispersão de dados e retrabalho dentro da empresa contábil. Com informações estruturadas na origem, o contador passa a trabalhar com uma base mais confiável — algo essencial para análises tributárias em um ambiente que exige precisão e agilidade.

2. Acelera etapas operacionais da rotina

A automação das tarefas operacionais diminui o tempo gasto com processos repetitivos e aumenta a produtividade do time. Esse ganho de eficiência abre espaço para uma atuação mais analítica e estratégica, alinhada ao que a Reforma exige em termos de acompanhamento e projeção de cenários.

3. Aumenta a eficiência interna, liberando capacidade para tarefas de maior valor

Quando finanças, fiscal e contabilidade operam no mesmo ambiente, a empresa contábil consegue enxergar impactos com objetividade e orientar o cliente de maneira mais assertiva.

omie

O ERP que acompanha seu crescimento e a nova realidade tributária

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

Conheça o Omie ERP

CONCLUSÃO

A 2ª Sondagem Omie do Setor Contábil, realizada em parceria com as entidades Fenacon, Sescon-SP e Portal Contábeis e com o empresário contábil Fabiano Azevedo, revela um cenário que combina desafios relevantes e oportunidades reais para quem deseja evoluir seu modelo de atuação.

Os dados mostram que **a maioria das empresas contábeis ainda não iniciou o movimento que a Reforma Tributária exige**, mas também deixam claro que o mercado está pronto para valorizar quem liderar essa transição.

O que a Sondagem revela sobre o momento do setor:

- ▶ **58% dos contadores ainda não exploram comercialmente a Reforma**, mesmo com forte demanda dos clientes por orientação.
- ▶ **61% ainda não mapearam os impactos da Reforma na carteira**, deixando grandes oportunidades de valor consultivo na mesa.
- ▶ **97% reconhecem que o ERP será essencial** para enfrentar a nova complexidade tributária.
- ▶ **Apenas 43% dizem que a maioria da carteira utiliza um sistema de gestão**, evidenciando uma lacuna crítica entre necessidade e realidade.



Os pilares para transformar a Reforma em vantagem competitiva

Para manter relevância e competitividade, é essencial agir com rapidez e direcionamento.

Profundidade técnica como base da orientação estratégica: o contador que domina a Reforma não apenas interpreta regras como também ajuda clientes a enxergar riscos, ajustar preços, revisar margens e planejar o futuro.

Use recursos como o Canal Exclusivo da Reforma Tributária Omie – CERTO, que ajuda a acelerar essa formação contínua com conteúdos e mentorias que fortalecem seu posicionamento técnico.

Serviços consultivos que revelam impactos e criam objetividade: o valor da empresa contábil se torna perceptível quando o cliente entende o impacto das mudanças no próprio negócio. Diagnósticos, cenários e simulações tornam a Reforma concreta e viabilizam decisões mais rápidas e embasadas.

Digitalização como alicerce da produtividade e das análises profundas: nenhuma atuação orientada por dados se sustenta sem informações confiáveis. Automação, integração de áreas e uso de ERPs elevam a qualidade dos dados, reduzem retrabalho e viabilizam revisões constantes exigidas pela Reforma.

Construção de um ecossistema tecnológico integrado: a contabilidade do futuro não é isolada — ela se conecta com ERPs, fintechs, automações e ferramentas analíticas. O **Omie ERP** atua como ponto central dessa integração, unificando informações e tornando as análises mais ágeis e consistentes.

Eficiência operacional dentro da empresa contábil: a Reforma aumenta a necessidade de análises, revisões e acompanhamento contínuo dos clientes. Para absorver essa demanda sem sobrecarregar a equipe, soluções como o **Omie.G-Click** ajudam nessa estruturação ao centralizar tarefas, padronizar entregas e fortalecer a eficiência.

METODOLOGIA EM RESUMO

Método de coleta das respostas: questionário online com 7 perguntas, aberto de 29/9 a 15/10 de 2025

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

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

Tamanho da amostra: 633 respondentes do questionário

Nível de confiança: 95%

Margem de erro:** aproximadamente 3,9% (ante ~5% na sondagem de abril/25)



* 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

+27 mil
contadores parceiros

+600
contadores capacitados em Reforma Tributária pelo programa CERTO

+120
unidades franqueadas espalhadas por todo o Brasil

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 o futuro do empreendedorismo brasileiro.

Este documento foi feito em parceria com Sescon-SP, Fenacon, Portal Contábeis e o empresário contábil Fabiano Azevedo.

Saiba mais:





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)

