

Reforma Tributária: E agora? O que muda na rotina



Vocês são a favor?

O fato não é se gostamos ou até se somos a favor da Reforma Tributária...

... mas sim que ela é uma **realidade**.

Ou seja, vai chover! E cabe a nós a decisão de nos preparar ou simplesmente esperar que a água venha.

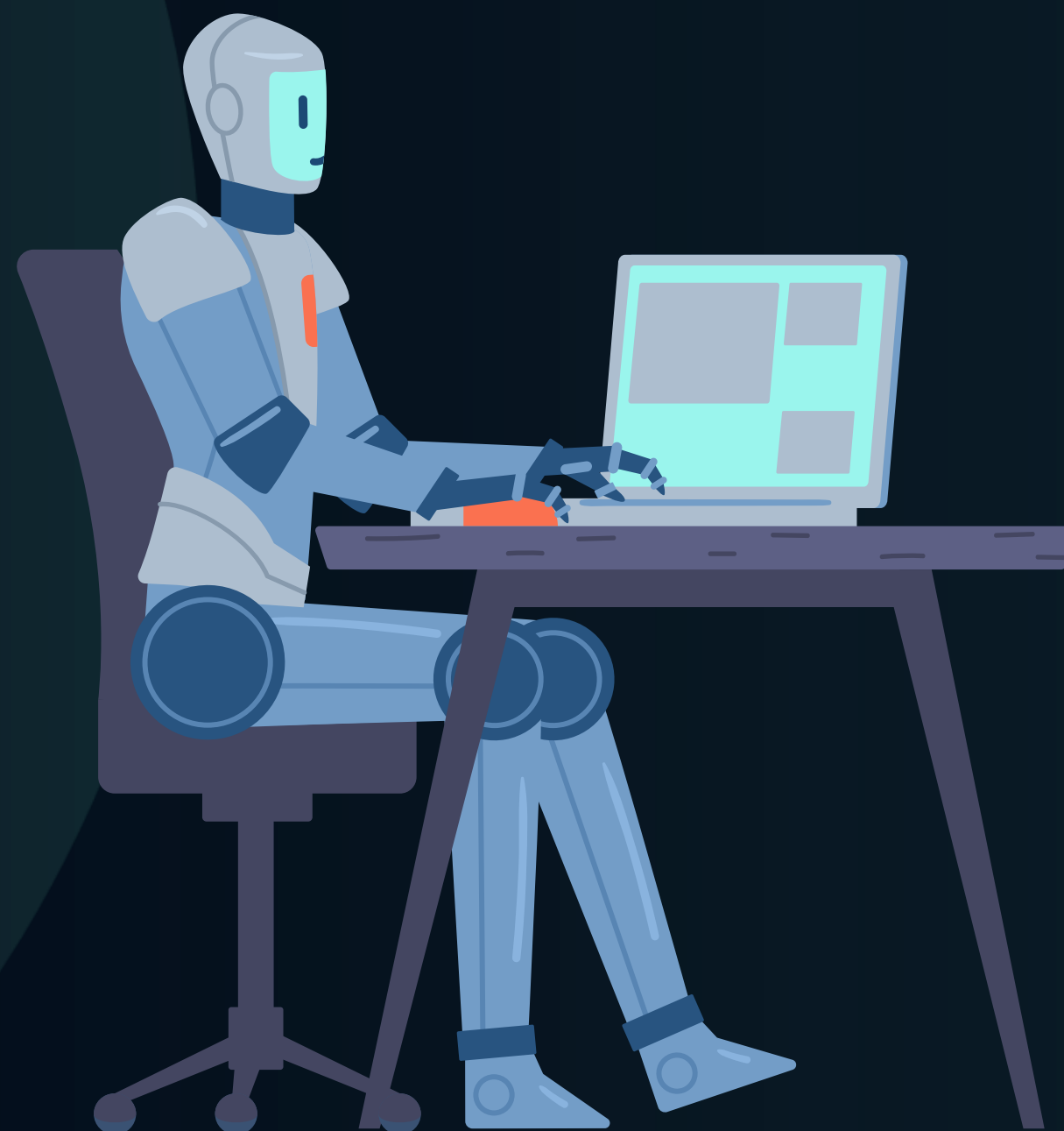
“

E quem se prepara...

”



“ *Você já parou para pensar
que...* ”



Quem sou...



Vanessa

JOINVILLE-SC

**CONTADORA
CONSULTIVA**



acessoriasoficial

21 de agosto



Parceria entre Acessórias e:



**LUIZ HENRIQUE
R. ALMEIDA**

Especialista em gestão
tributária para transporte
e logística.



**VANESSA
STOKLOSA**

Especialista em estratégia
tributária para software,
restaurantes e fast food.



REVISTA DA REFORMA TRIBUTÁRIA

Instituto leva a **Reforma Tributária** para todas as regiões do Brasil



Integrantes do Instituto Nacional Reforma Tributária em Pauta homenageiam Lucas Ribeiro, CEO da ROIT, como mentor do movimento, em evento em Brasília, em 31 de julho de 2025

Stoklosa (SC). A presença nacional dos integrantes reforça a proposta de levar conhecimento tributário a todos os cantos do Brasil.

...a legislação já regulamentada

Joinville (SC) aposta em serviços e tecnologia sem abandonar a indústria

Por Regina Krauss

Joinville, no norte de Santa Catarina, é a maior cidade do estado de SC em população. Com 650 mil habitantes, ultrapassa a própria capital, Florianópolis. É também um dos motores da economia catarinense, marcada historicamente por sua vocação industrial, especialmente nas áreas de metal-mecânica, plástico, usinagem e logística, tendo sido chamada de 'Manchester catarinense'.

"A gente costuma dizer que em praticamente todas as casas têm algum produto feito em Joinville", comenta o secretário da Fazenda, Fernando Bade. "Pode ser uma torneira da Tigre, uma conexão da Amanco, um motor da Tupy ou até um componente dentro de uma geladeira, como as fabricadas pela Whirlpool S/A. Essa sempre foi a marca da cidade."

Fernando Bade

Secretário da Fazenda
de Joinville



Foto via PMJ

Diversificar

Em entrevista à revista, Bade, que também representa os municípios no pré-Comitê Gestor do IBS, conta como Joinville vem se organizando para lidar com as mudanças que a reforma tributária trará para as cidades brasileiras.

Embora a indústria continue sendo a principal atividade do município, a prefeitura decidiu, em 2021, iniciar um movimento de diversificação. O ponto de partida foi o Plano de Desenvolvimento Econômico Municipal (PDEM), elaborado em parceria com o Sebrae, que definiu 5 eixos estratégicos: cadeias produtivas, logística, inovação, saúde e bem-estar, e turismo e economia criativa. Segundo Bade, a mudança foi necessária porque a cidade não poderia depender apenas do setor industrial em um cenário de transformação tributária.

Maior ameaça para contadores despachantes



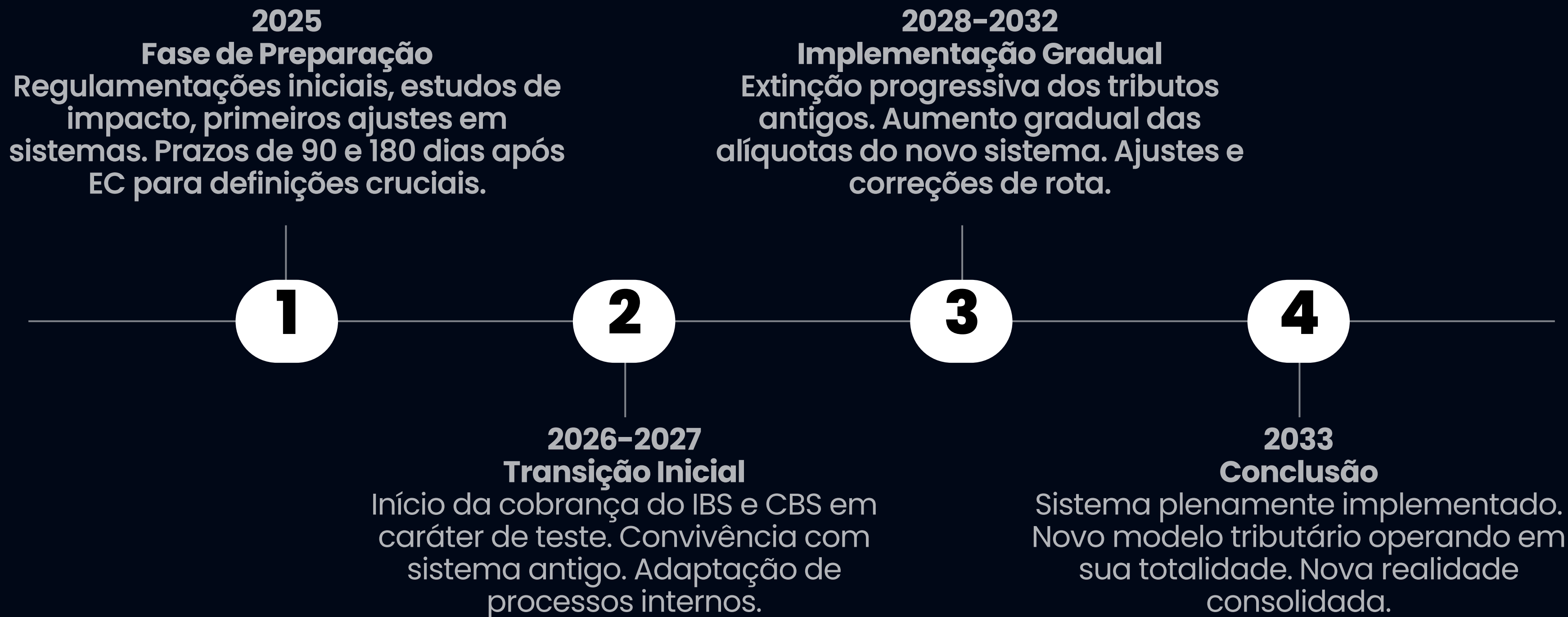
Características do modelo isolado

- Cada contribuinte com sua própria interpretação
- Cálculo descentralizado
- Múltiplas implementação da mesma regra tributária
- Alto custo de conformidade
- Monitoramento contínuo de alterações normativa
- Insegurança jurídica
- Risco de erro
- Contencioso
- Assumir o risco da **autodeclaração**

Modelo Tradicional Baixa integração com o Fisco



Linha do tempo da Reforma



O fisco está se preparando, mas...

e os contadores?

2033

**ano da implementação
completa**

menos de 8 anos para
transformação total

100%

processos impactados

nenhuma rotina ficará como
está

A Receita Federal já iniciou a estruturação dos novos sistemas. As empresas que anteciparem a preparação terão vantagem competitiva significativa.

A pergunta não é SE adaptar, mas QUANDO começar.

A tripla realidade da Reforma

Oportunidad

e



Reposicionamento estratégico

Novos produtos e serviços

Aumento de ticket médio

Risc

o



Perda de clientes despreparados

Obsolescência profissional

Autuações por desconhecimento

Necessidad

e



Capacitação não é custo, é
INVESTIMENTO

Adaptação não é opcional, é
OBRIGATÓRIA

Transformação não é futura, é
AGORA



Reforma Tributária: seu contador está preparado?

Se você tem um e-commerce, atenção! A [Reforma Tributária](#) está chegando! Grande parte dos contadores ainda não está pronta. Uma pesquisa da Omie, plataforma de gestão empresarial (ERP) em nuvem, revelou que 60% desses profissionais no Brasil não se sentem preparados para lidar com os impactos das mudanças. O levantamento ouviu 448 pessoas do setor em todo o país



Fiscal

Contador

Emite NF → Apuração → Declaração → Processamento → Fiscalização

Contador

Emite NF → Processamento → Apuração → Validação

Contábil

 - Comsefaz

Imposto de Renda: Comissão Especial da Câmara aprova projeto que amplia isenção do IR e tributa distribuição de lucros e dividendos



A Comissão Especial da Câmara dos Deputados criada para debater mudanças no Imposto de Renda aprovou, nesta quarta-feira (16), o projeto de...

1 mês atrás

Art. 335. Caracteriza omissão de receita e ocorrência de operações sujeitas à incidência da CBS e do IBS:

I - a ocorrência de operações com bens materiais ou imateriais, inclusive direitos, ou com serviços sem a emissão de documento fiscal ou sem a emissão de documento fiscal idôneo;

II - saldo credor na conta caixa, apresentado na escrituração ou apurado em procedimento fiscal;

III - manutenção, no passivo, de obrigações já pagas ou cuja exigibilidade não seja comprovada;

IV - falta de escrituração de pagamentos efetuados pela pessoa jurídica;

V - ativo oculto, cujo registro não consta na contabilidade no período compreendido no procedimento fiscal;

VI - falta de registro contábil de documento relativo às operações com bens materiais ou imateriais, inclusive direitos, ou com serviços;

VII - valores creditados em conta de depósito ou de investimento mantida em instituição financeira, em relação aos quais o titular, pessoa física ou jurídica, regularmente intimado, não comprove, mediante documentação idônea, a origem dos recursos utilizados nessas operações;

VIII - suprimimento de caixa fornecido à empresa por administrador, sócio, titular da firma individual, acionista controlador da companhia, inclusive por terceiros, se a efetividade da entrega e a origem dos recursos não forem satisfatoriamente demonstrados;

IX - diferença apurada mediante o controle quantitativo das entradas e saídas das operações com bens materiais ou imateriais, inclusive direitos, ou com serviços em determinado período, levando em consideração os saldos inicial e final;

X - estoque avaliado em desacordo com o previsto na legislação tributária, para fins de inventário;

XI - baixa de exigibilidades cuja contrapartida não corresponda a uma efetiva quitação de dívida, reversão de provisão, permuta de valores no passivo, bem como justificada conversão da obrigação em receita ou transferência para contas do patrimônio líquido, de acordo com as normas contábeis de escrituração;

XII - valores recebidos pelo contribuinte, informados por instituições financeiras, administradoras de cartão de crédito e de débito, qualquer instituição participante de arranjo de pagamento, entidades prestadoras de intermediação comercial em ambiente virtual ou relacionados com comércio eletrônico, condomínios comerciais ou outra pessoa jurídica legalmente detentora de informações financeiras, superior ao valor das operações declaradas pelo sujeito passivo da obrigação tributária; e

XIII - montante da receita líquida inferior ao custo dos produtos vendidos, ao custo das mercadorias vendidas e ao custo dos serviços prestados no período analisado.

Contábil

Não fazer contabilidade:

Inciso I: Operações sem nota fiscal ou com documento inidôneo

Inciso II: Saldo credor na conta caixa (conhecido como “caixa estourado”)

Inciso III: Manutenção de obrigações já pagas ou não comprovadas no passivo (passivo fictício)

Inciso IV: Falta de escrituração de pagamentos feitos pela empresa

Inciso V: Ativo oculto, ou seja, bens não registrados na contabilidade

Inciso VI: Falta de registro contábil de documentos de operações

Contabilidade incompleta:

Inciso XII: Recebimentos (informados por bancos, cartões, etc.) maiores que as receitas declaradas

Depto. Pessoal

EC 132

Art. 18. O Poder Executivo deverá encaminhar ao Congresso Nacional:

I – em até 90 (noventa) dias após a promulgação desta Emenda Constitucional, projeto de lei que reforme **a tributação da renda**, acompanhado das correspondentes estimativas e estudos de impactos orçamentários e financeiros;

II – em até 180 (cento e oitenta) dias após a promulgação desta Emenda Constitucional, os **projetos de lei referidos** nesta Emenda Constitucional;

III – em até 90 (noventa) dias após a promulgação desta Emenda Constitucional, projeto de lei que **reforme a tributação da folha de salários**.

Financeiro

Art. 27. Os débitos do IBS e da CBS decorrentes da incidência sobre operações com bens ou com serviços serão extintos mediante as seguintes modalidades:

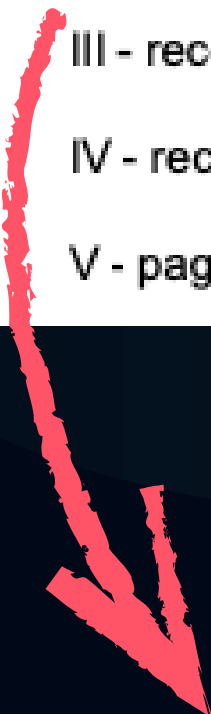
I - compensação com créditos, respectivamente, de IBS e de CBS apropriados pelo contribuinte, nos termos dos arts. 47 a 56 e das demais disposições desta Lei Complementar;

II - pagamento pelo contribuinte;

III - recolhimento na liquidação financeira da operação (*split payment*), nos termos dos arts. 31 a 35 desta Lei Complementar;

IV - recolhimento pelo adquirente, nos termos do art. 36 desta Lei Complementar; ou

V - pagamento por aquele a quem esta Lei Complementar atribuir responsabilidade.



I ☒ Controle de NFs de entrada, controle de créditos e renegociação com fornecedores

III ☒ Impacto severo de capital de giro

IV ☒ Revisão de contratos, mudança nos procedimentos do contas a pagar e controle de "retenções"



Dores dos escritórios **na Reforma**

Estratégia



- Montar um plano de ações
- Saber qual o produto vender
- Realizar uma análise estratégica da carteira
- Definir preço para as diversas possibilidades que a reforma traz
- Definir posicionamento estratégico
- Acompanhar a evolução de um projeto interno
- Falta de conhecimento sobre consultoria
- Risco de perda de clientes

Marketing



- Falta de time
- Falta de recursos
- Falta de posicionamento claro
- Falta de criatividade para construir conteúdo
- Falta de estrutura de CRM
- Falta de conhecimento das dores que a reforma tributária trás para as empresas

Vendas



- Falta do time
- Falta de processos estabelecidos
- Não conhece o pitch de vendas correto
- Falta de script e estratégia de abordagem
- Dificuldade com cadência comercial
- Não saber gerar o valor real sobre os serviços prestados
- Medo de falar sobre preço

Capacitação

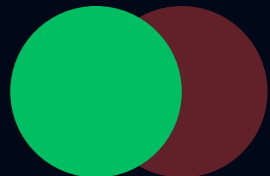


- Falta de conhecimento
- Falta de tempo
- Time muito envolvido com a operação
- Falta de estrutura de treinamento
- Distância entre o estratégico e o operacional

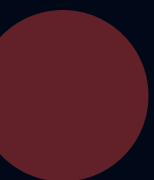
Consultoria



- Falta de time dedicado
- Não conhece processos e procedimentos de consultoria
- Falta de capacitação técnica



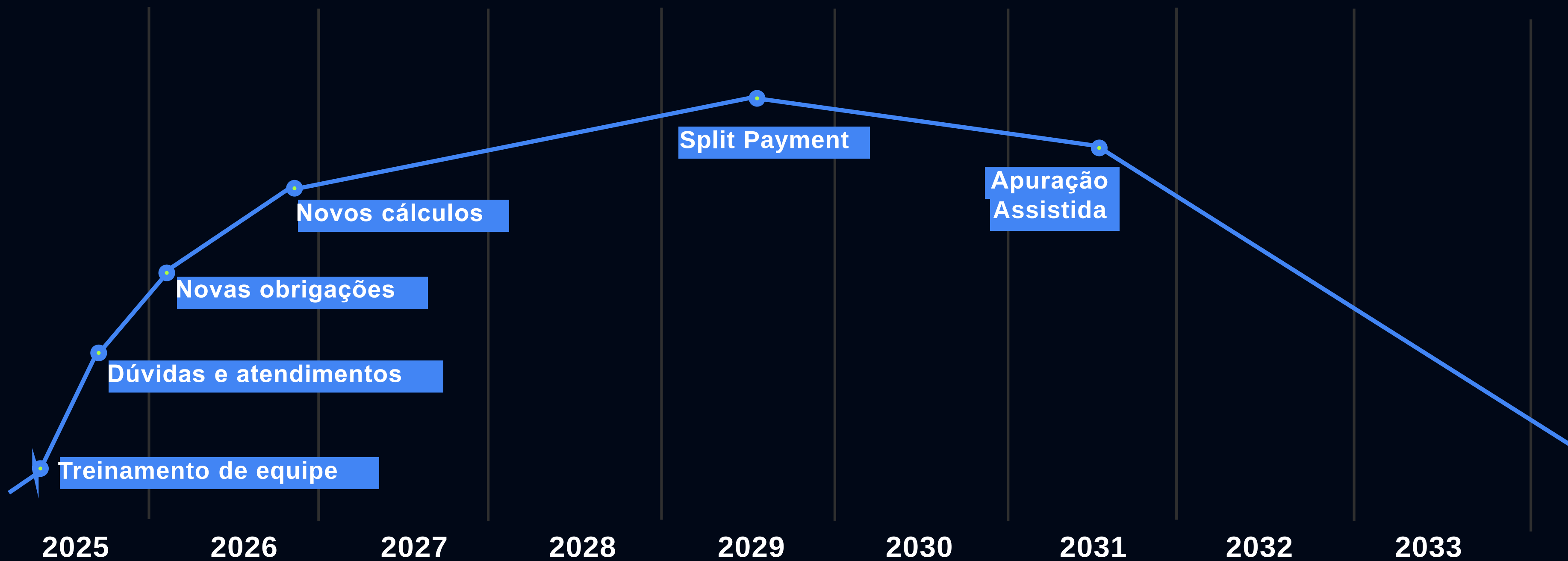
**Maior desafio é
capacitar pessoas**



BUROCRACIA

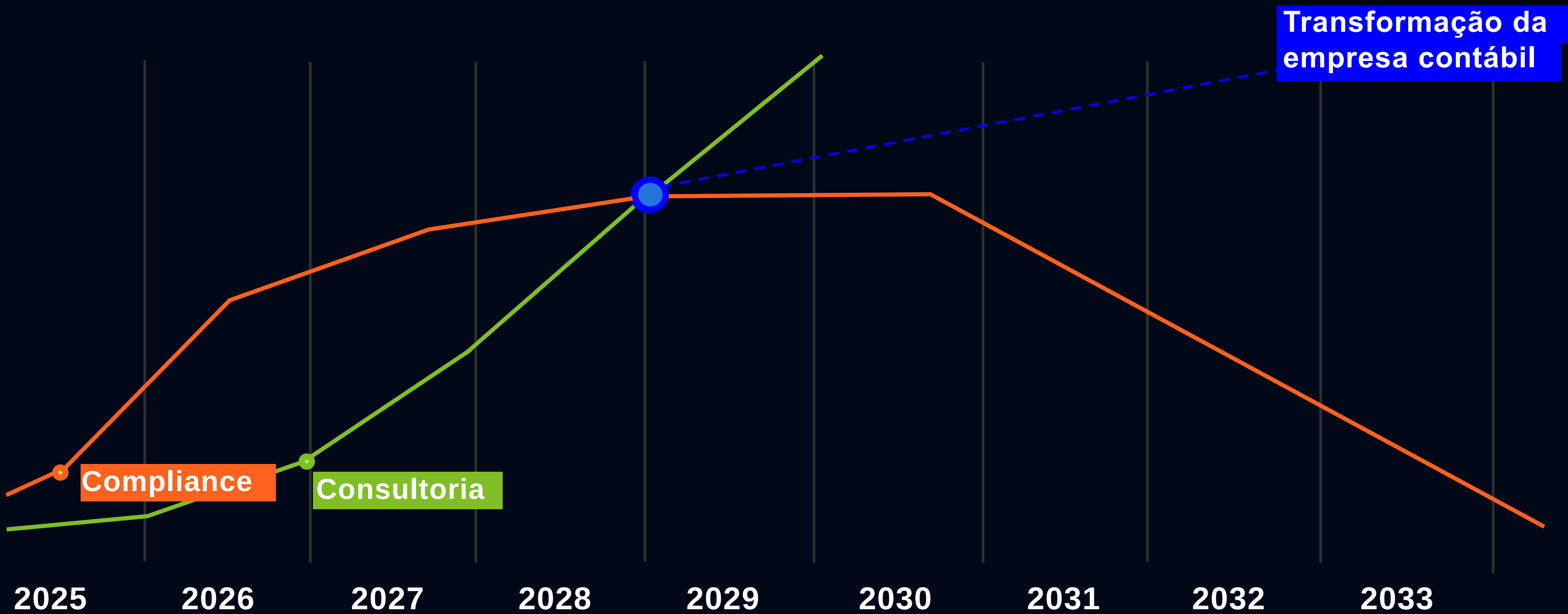
CLIENTE





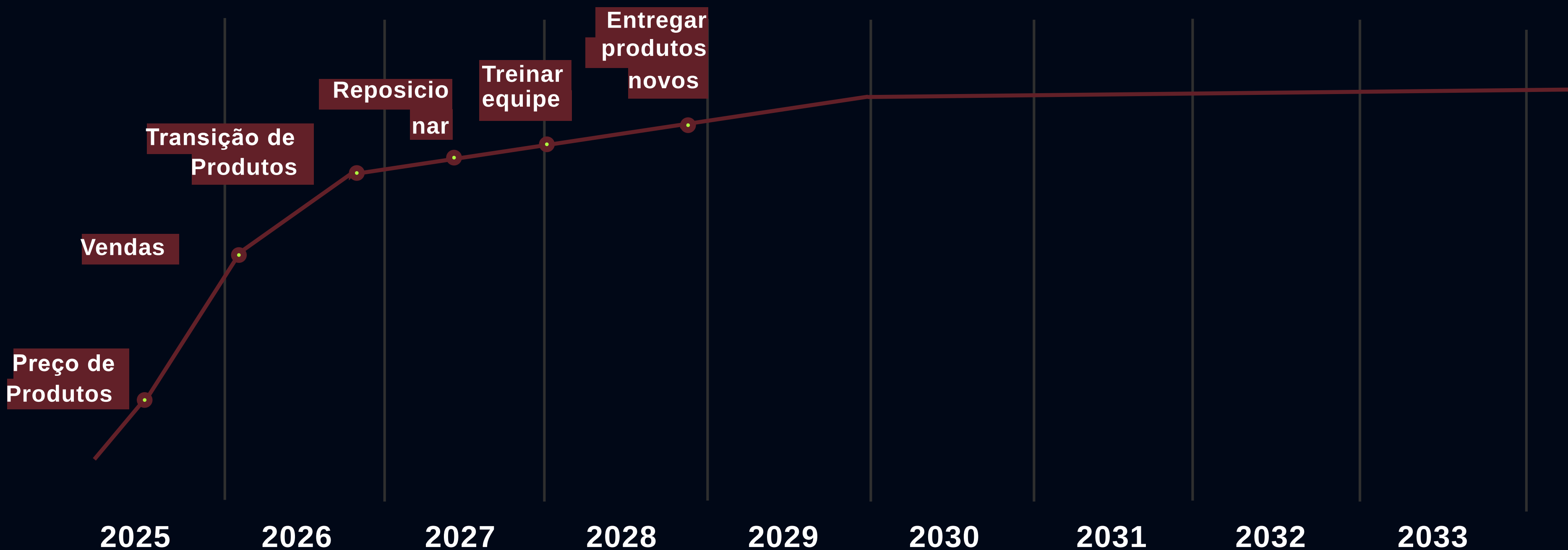
OPERAÇÃO



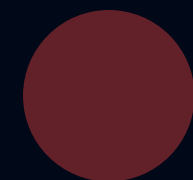


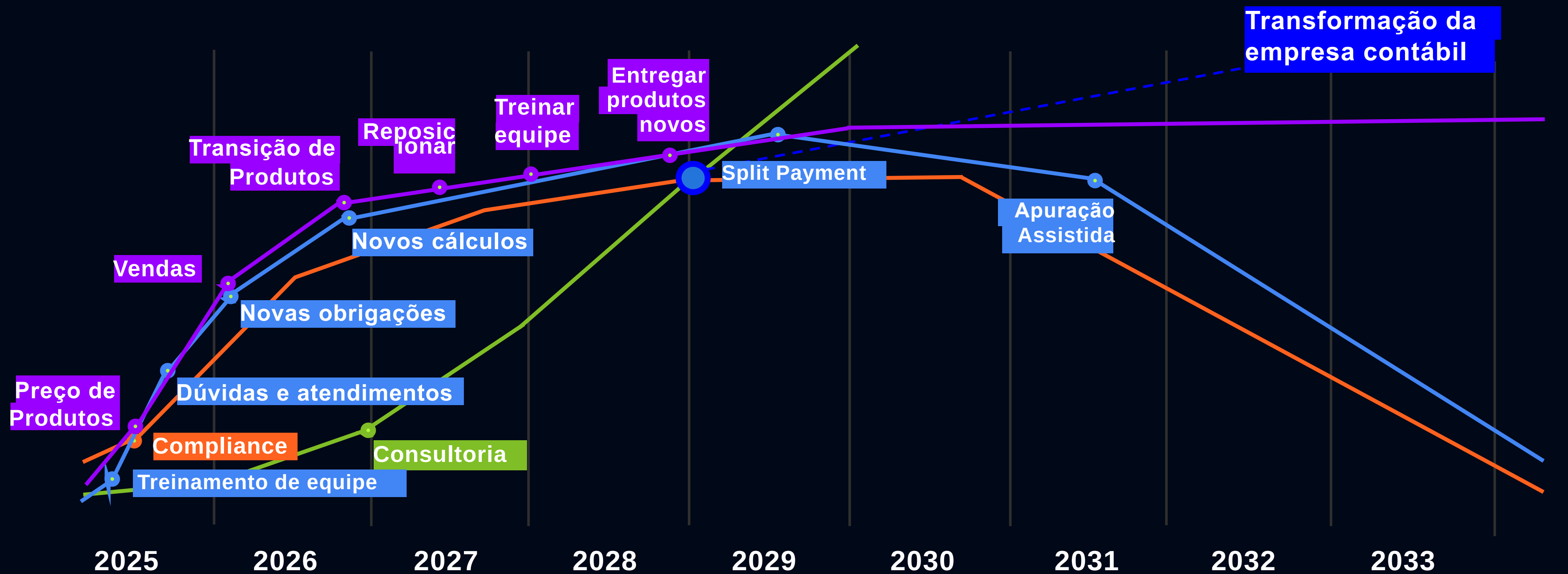
PRODUTOS E DEMANDAS DO ESCRITÓRIO



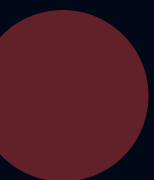


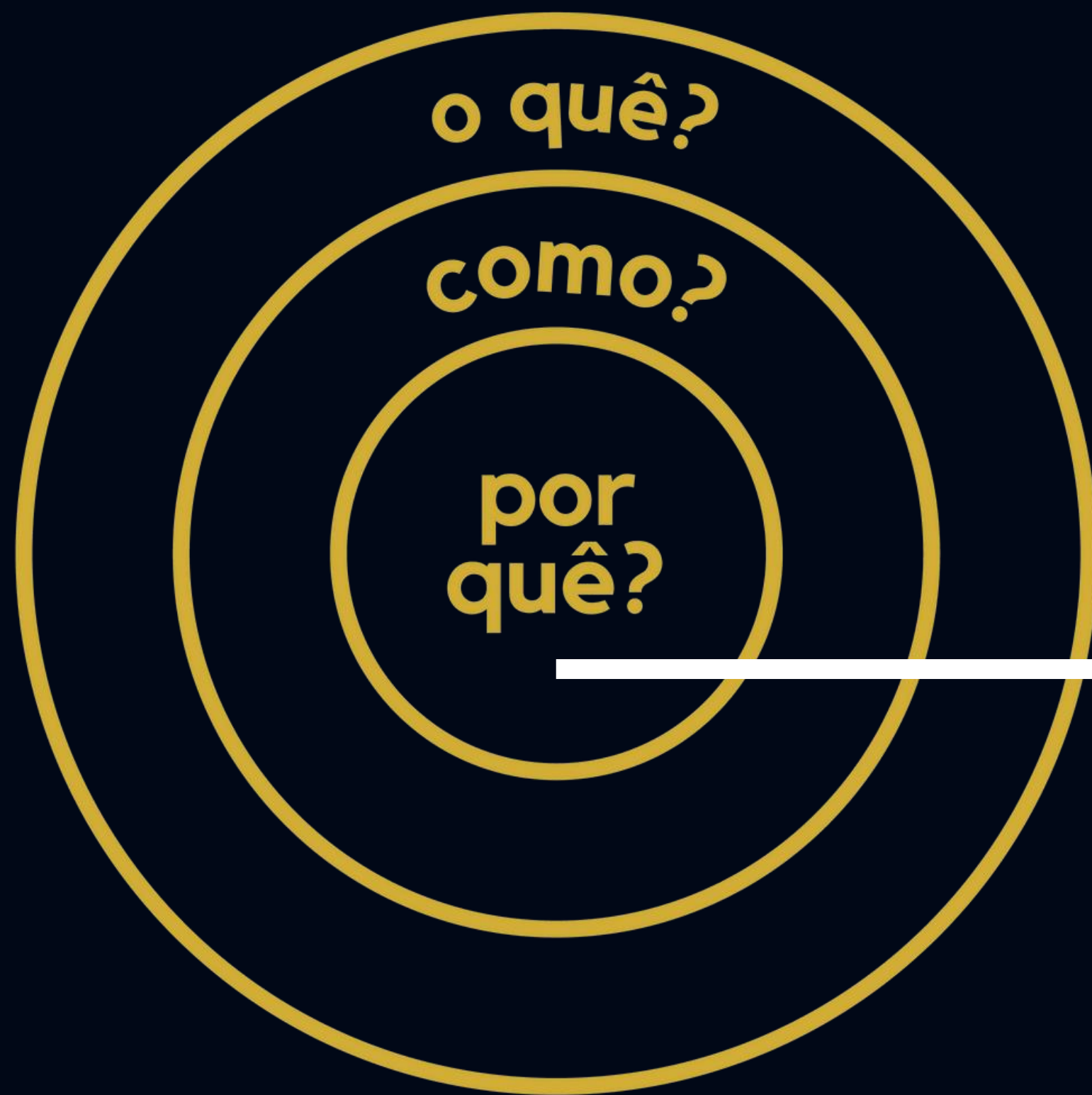
DINÂMICA DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO





PRODUTOS E DEMANDAS DO ESCRITÓRIO





**Valorização
financeira e
valorização
profissional**





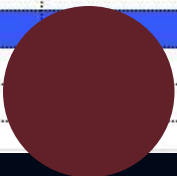
1. Estratégia

- **Análise de indicadores**
- **Definição de produtos**
- **Análise da carteira**
- **Planejamento estratégico**



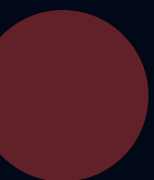
Cronograma de Ações

		Fase 01 - Construção de pilares								Fase 02 - Jornada de consciência							
Pilares	Ações	09/06/2025	16/06/2025	23/06/2025	30/06/2025	07/07/2025	14/07/2025	21/07/2025	28/07/2025	04/08/2025	11/08/2025	18/08/2025	25/08/2025	01/09/2025	08/09/2025	15/09/2025	22/09/2025
Planejamento e estratégia																	
Análise do negócio contábil	Análise de indicadores atuais do negócios contábil																
	Análise de carteira e definição de oportunidades																
	Análise de assertividade de preços atuais																
Definições estratégicas	Definição / redefinição de segmentação																
	Estruturação de negócios (produto, preço, escopo e entregáveis)																
	Definição de estrutura operacional dos novos entregáveis																
Planejamento estratégico	Definição de objetivos principais																
	Definição de metas																
	Projeção orçamentária																
Ações	Montagem do plano de ações																
	Definição do local de controle das ações estratégicas																
	Reunião de alinhamento com o time																
Posicionamento																	
Mídia Kit da Reforma	Materiais de nicho																
	Material institucional																
Cronograma	Criação do cronograma de publicações e ações de posicionamento																
Publicações	Criação do Copywriting																
	Criação do Layout / criativos																
Comunicação porta pra dentro	Criação e envio de emails de consciência																
	Criação e envio de whatsapp de consciência																
Evento	Definição da estratégia do evento																
	Estruturação do evento																
	Realização do evento																
Vendas																	
Construção comercial	Construção de script de abordagem e vendas																
	Construção da Árvore de objeções																
	Montagem da apresentação comercial customizada																
Abordagem comercial	Realização das abordagens																
Realização das reuniões	Montagem das prévias																
	Realização das reuniões																
	Implantação de cadência comercial																
	Debriefing																
Capacitação																	
Liberação RTE	Liberar acesso para todos os profissionais																
	Acompanhamento da evolução do curso																
Capacitação geral	Treinamento in company																
Treinamentos verticais	Treinamento para o time comercial																
	Treinamento para o time de lideranças																



2. Posicionamento

- **Jornada da consciência**
 - **Dentro da base**
 - **Fora da base**
- **Definição de nicho**



Comunicação dentro da base

I. E-mail marketing

II. Lista de transmissão no Whatsapp

III. Lista de aproximação/análise de oportunidades



Comunicação fora da base

I. Redes sociais

II. Palestras com associações e sindicatos

III. Eventos



Redes sociais e cronograma de postagens

Semana 1

Redes Sociais - Público Externo - Vídeo

Objetivo: Gerar autoridade e alcance

Duração sugerida: 60 a 90 segundos

Estilo: Direto, frente à câmera, tom consultivo

[Slide 1 – Atenção]

"Você sabia que 93% das empresas brasileiras vão pagar mais impostos com a Reforma? E o pior: muitas ainda não começaram a se preparar!"

[Slide 2 – Introdução / Autoridade]

"Eu sou [SEU NOME], da SLM Contabilidade, e aqui nós ajudamos empresas a aproveitarem as oportunidades da Reforma Tributária."

[Slide 3 – Conteúdo Didático]

"A Reforma Tributária vai mudar completamente a forma como as empresas apuram e pagam tributos."

Com a criação do IBS e da CBS, você vai precisar rever três pontos fundamentais no seu negócio:

Primeiro – A formação de preços.

Tudo o que você vende ou compra será impactado.

Segundo – O aproveitamento de créditos tributários, porque muda toda a lógica de débito e crédito.

Tercelro – O planejamento de caixa e capital de giro, porque decisões erradas podem comprometer sua margem.

E atenção: a transição começa em 2026, e não em 2033, como muitos pensam. Quem se prepara agora, sai na frente."

[Slide 4 – CTA Final]

"Quer descobrir o impacto real da Reforma na sua empresa e tomar decisões estratégicas com antecedência?"

👉 Acesse o link da bio e solicite um diagnóstico agora mesmo.

Semana 2

Redes Sociais - Público Externo - Vídeo

Objetivo: Explicar mudanças práticas

Duração sugerida: 60 a 90 segundos

Estilo: Direto, frente à câmera, tom consultivo

[Slide 1 – Atenção]

Você sabe como a sua empresa paga os impostos hoje? Com a Reforma Tributária esse cálculo vai mudar completamente!

[Slide 2 – Introdução / Autoridade]

Eu sou [SEU NOME], da SLM Contabilidade, e nosso trabalho é ajudar empresas a entenderem essas mudanças e se prepararem com inteligência.

[Slide 3 – Conteúdo Didático: O que muda na prática]

Hoje, usamos regras e alíquotas diferentes para cada imposto: ICMS, PIS, COFINS, ISS. Com a Reforma, eles serão substituídos por dois tributos principais:

- ♦ IBS, para estados e municípios
- ♦ CBS, para o governo federal

Pode até parecer mais simples, mas olha como muda o impacto:

O imposto não está mais embutido no preço final, ele será adicionado separadamente no famoso modelo "por fora".

Hoje, se você vende um produto por R\$ 100, parte desse valor já é imposto. Na prática, você recebe menos do que R\$ 100.

Com a Reforma, o produto aparece assim na nota:

- Produto: R\$ 100
- Imposto (exemplo: 25%): R\$ 25
- Total: R\$ 125

📱 Isso muda tudo:

- A percepção do cliente

Semana 3

Redes Sociais - Público Externo - Vídeo

Objetivo: Educar sobre os efeitos

Duração sugerida: 60 a 90 segundos

Estilo: Direto, frente à câmera, tom consultivo

[Slide 1 – Atenção]

Se você é empresário e acha que a Reforma Tributária não irá impactar seu negócio, ou só vai te afetar lá em 2033...

Você pode estar tomando decisões erradas agora, sem saber.

[Slide 2 – Introdução / Autoridade]

Eu sou [SEU NOME], da SLM Contabilidade, e nosso trabalho é ajudar empresas a entenderem as mudanças da Reforma e se prepararem com inteligência.

[Slide 3 – Conteúdo Didático: O que muda na prática]

E o que você — e a grande maioria dos empresários — ainda não percebeu é que a Reforma Tributária vai afetar todas as empresas do país, de ponta a ponta:

- ♦ Precificação – você vai precisar recalcular margens e revisar tabelas de preço.
- ♦ Compras e negociação com fornecedores – o crédito tributário muda, e isso interfere no que vale mais a pena comprar — e com quem comprar.
- ♦ Alíquotas – cada município poderá aplicar alíquotas diferentes de IBS, e isso afeta diretamente seus custos operacionais.
- ♦ Tecnologia e sistemas – seu ERP e sistema fiscal precisarão ser atualizados.
- ♦ Treinamento de equipe – vendedores, compradores, financeiro... todos terão que se adaptar a nova lógica tributária.

Semana 1

Redes Sociais - Público Externo - Vídeo

Objetivo: Gerar autoridade e alcance

Duração sugerida: 60 a 90 segundos

Estilo: Direto, frente à câmera, tom consultivo

Semana 4

Redes Sociais - Público Externo - Vídeo

Objetivo: Educar sobre os efeitos

Duração sugerida: 60 a 90 segundos

Estilo: Direto, frente à câmera, tom consultivo

[Slide 1 – Atenção]

Empresário, repensar seus produtos e serviços não é mais uma escolha — é uma necessidade na Reforma Tributária.

[Slide 2 – Introdução / Autoridade]

Eu sou [SEU NOME], da SLM Contabilidade, e nós somos especialistas em Reforma Tributária.

[Slide 3 – Conteúdo Didático: O que muda na prática]

As coisas vão mudar, e muito!

Quero te deixar dois exemplos para você entender o impacto:

Exemplo #1 Clínicas médicas

Muitos médicos e clínicas pagam pouco imposto sobre o faturamento, especialmente no Simples Nacional ou lucro presumido.

Com a Reforma, clínicas com pouco aproveitamento de crédito poderão ver a carga subir de 3,65% para até 25%.

Se não houver reprecificação, a margem desaparece. Resumindo: uma consulta de R\$ 300 pode precisar custar R\$ 360 ou mais.

Exemplo #2 Imobiliárias

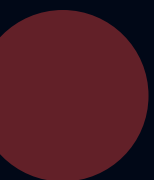
Empresas que trabalham com aluguel ou administração de imóveis também geram poucos créditos e terão dificuldade para compensar o novo imposto.

Se a imobiliária não repassar parte da carga ao cliente, ficará com prejuízo.

E assim cada empresa vai ser impactada de uma forma diferente, de acordo com seu setor, modelo de negócio, insumos e até localização.

3. Vendas

- Abordagem e preparação para reunião
- Estratégia de preço
- Gestão de contratos



O que todo mundo vê:

O que você só consegue ver com a **Calculadora da Reforma Tributária:**

- Textos da EC 132/2023 e do LC 214/2025
- Debates jurídicos
- Discussões setoriais
- Cálculos genéricos

- Necessidade de caixa
- Preços de compra
- Preços de venda
- Margem
- Momento ideal para investir
- Novos modelos comerciais
- Melhorias operacionais
- Renegociações de contratos
- Perfil tributário de fornecedores
- Produtos e serviços mais afetados
- Revisão de intermediários
- Mudanças nos ERPS

Análise com mil empresas diz que 93% pagarão mais com reforma tributária

Calculadora da consultoria BOIT aponta que 93% das companhias terão neutralidade tributária ou cenários favoráveis com as mudanças



Calculadora mostram que 73% das empresas terão de mais para clientes finais, ou seja, consumidores; 87% para clientes intermediários; e 47% terão perda de margem de lucro.

Necessidade de mudança da sistemática de gestão e a imposição de lançamento dentro de cada mês, com documentos fiscais", diz o CEO da empresa, em especial do Simples Nacional e do que devem identificar um aumento de honorários na expressiva, principalmente entre 2026 e 2032, com a operacionalização da reforma e das mudanças nas regras de transição.

ESTUDO COM MAIS DE MIL EMPRESAS

Empresas com nenhum impacto negativo ou com impactos positivos 7,14%

Aumento de Carga Tributária em cadeia 77,60%

Maior necessidade de caixa para capital de giro 93,26%

Aumento de preços nas compras (fornecedores) 92,57%

Aumento de preços a clientes finais (consumidores) 72,55%

Aumento de preços a clientes intermediários (empresas) 86,82%

Perda significativa de margem e lucratividade 46,98%

Mudanças expressivas de gestão contábil, fiscal e financeira 32,21%

Perda expressiva de benefícios/incentivos fiscais 28,44%

Alto risco de incidência de Imposto Seletivo 4,26%

1,39%

79%

PIS

COFINS

ICMS

ISS

IPI

CBS

IBS

ALÍQUOTA ZERO

Com exceções

IMPOSTO SELETIVO

IVA DUAL

Pilares	Pré Reforma	Pós Reforma	Significado
Nova formação de preços	Tributos por dentro	Tributos por fora	Revisão de precificação
Alíquotas	Variadas	Alíquota geral = 28% Contabilidade = 19,6%	Renegociação com clientes
Formato da apuração	Cumulativo	Débitos (-) créditos	Renegociação com todos os fornecedores, inclusive PJs
Geração de créditos	Insumos e Revenda	Crédito amplo e financeiro	Sofisticação da gestão
Forma de pagamento	D + 30	Spli Payment	Impacto no capital de giro

Base de preço
dos novos
serviços



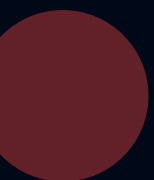
4. Capacitação

- **Treinamento técnico**
 - de vendas
 - de lideranças
 - de consultoria
- **Acompanhamento da evolução**



5. Consultoria

- Método de controle
- Desenvolvimento de time



O verdadeiro desafio: o fator humano

A REFORMA NÃO É UM DESAFIO TÉCNICO. É UM DESAFIO HUMANO.

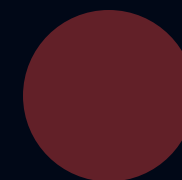
BARREIRAS HUMANAS:

- ✗ Resistência à mudança
- ✗ Medo de vender mais caro
- ✗ Síndrome do impostor
- ✗ Zona de conforto operacional
- ✗ Falta de autoconfiança

SOLUÇÕES HUMANAS:

- ☑ Capacitação técnica e comportamental
- ☑ Treinamento de vendas e posicionamento
- ☑ Desenvolvimento de lideranças
- ☑ Cultura de consultoria, não de despachante
- ☑ Empoderamento do time

LEMBRE-SE: "Seu maior ativo não é o sistema. É a equipe preparada para usar o sistema."



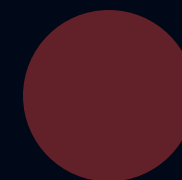
O que muda na prática?

- Muda a forma de **pensar** do escritório
- Muda a forma de **operar** do escritório
- Necessidade de **capacitação da equipe**
- **Plano de transição** escalonado
- **Planejamento** estratégico
- Análise do **regime tributário** do escritório
- Mudança dos serviços contábeis (**escopo**)
- Mudança de **posicionamento**



E com isso...

**Reajuste dos
honorários
contábeis**



Mas antes, um checklist

Segunda-feira, 9h da manhã. O que fazer?

1. AVALIAR EQUIPE → Quem está pronto? Quem precisa de treinamento urgente?
2. MAPEAR CLIENTES → Quem será mais impactado? Quem precisa de consultoria?
3. INVESTIR EM CONHECIMENTO → Inscrever equipe em cursos especializados
4. REVISAR CONTRATOS → Atualizar escopo de serviços e cláusulas
5. PLANEJAR INVESTIMENTOS → Software, treinamento, marketing (orçamento mínimo: R\$ ____)
6. AGENDAR REUNIÃO ESTRATÉGICA → Sócios + lideranças: definir plano de 90 dias
7. COMUNICAR AOS CLIENTES → Email inicial sobre a reforma e próximos passos

PRAZO: 7 DIAS PARA COMPLETAR ESTA LISTA



Caminho do risco x caminho da oportunidade

Você tem uma escolha:

Caminho do **RISCO**...

- ✗ Esperar para ver o que acontece
- ✗ Continuar fazendo o que sempre fez
- ✗ Competir por preço
- ✗ Ser commoditizado

RESULTADO:
Perda de clientes e relevância

Caminho da **OPORTUNIDADE**:

- ☑ Agir antes da concorrência
- ☑ Transformar-se em consultor estratégico
- ☑ Competir por valor e expertise
- ☑ Ser referência no mercado

RESULTADO:
Crescimento e lucratividade



A Reforma Tributária é a maior oportunidade da sua carreira

A decisão de aproveitá-la é sua.

E ela precisa ser tomada AGORA.





Obrigado!

Dúvidas?



@souvanessastoklosa



(47) 99262-3408