



GUIA EXECUTIVO • 2027

7 pontos que toda empresa precisa revisar

para começar o ano com mais segurança,
clareza e visão de negócio.

**CONTABILIDADE • FISCAL
TRIBUTÁRIO • GESTÃO**

EM CONSULTORIA & NEGÓCIOS

Apresentação

Administrar uma empresa vai muito além de vender, pagar contas e cumprir obrigações.

Uma empresa pode aumentar o faturamento e, ainda assim, enfrentar dificuldades de caixa. Pode apresentar lucro e não ter recursos disponíveis. Pode recolher tributos mensalmente e nunca ter revisado se seus processos estão adequados. Pode formar preços olhando apenas para a concorrência e descobrir, tarde demais, que determinados produtos ou serviços não geram a margem esperada.

E, a partir de 2027, esse olhar se torna ainda mais importante.

O Brasil atravessa uma transformação relevante na tributação sobre o consumo. Isso exige atenção a cadastros, sistemas, contratos, preços, créditos tributários e processos fiscais.

Por isso, a EM Consultoria & Negócios preparou este guia. Nosso objetivo não é transformar o empresário em contador. É ajudá-lo a fazer as perguntas certas sobre o próprio negócio.

ANTES DE COMEÇAR

Se alguém perguntasse hoje: “Sua empresa está financeiramente, contabilmente e tributariamente preparada para 2027?”

- ☐ Sim, temos controles e informações confiáveis.
- ☐ Parcialmente. Existem pontos que precisamos revisar.
- ☐ Não sei dizer.

**“Administrar uma empresa não é apenas cumprir obrigações.
É entender os números para tomar decisões melhores.”**

1

Seu caixa representa a realidade do negócio?

Uma das frases mais perigosas na gestão empresarial é: “A empresa está vendendo bem, então está tudo bem.”

Faturamento não é sinônimo de lucro. E lucro não é sinônimo de dinheiro disponível em caixa.

Uma empresa pode vender R\$ 100 mil em determinado mês e receber apenas parte desse valor no período. Ao mesmo tempo, precisa pagar fornecedores, folha, tributos, empréstimos, aluguel e outras despesas. Por isso, a análise financeira precisa ir além do saldo bancário.

O que revisar

- Contas a pagar e a receber atualizadas
- Conciliação bancária periódica
- Acompanhamento da inadimplência
- Projeção de caixa
- Separação entre recursos da empresa e dos sócios
- Retiradas, antecipações, empréstimos e parcelamentos

OLHAR DA CONSULTORIA

Não pergunte apenas: “Quanto tenho no banco?” Pergunte: “Quanto desse dinheiro realmente está disponível depois dos compromissos assumidos pela empresa?”

2

Sua contabilidade representa o que realmente acontece na empresa?

A contabilidade não deveria existir apenas para atender ao Fisco. Quando corretamente estruturada, ela ajuda a demonstrar patrimônio, resultado, endividamento, rentabilidade e evolução do negócio.

Isso depende da qualidade das informações e dos processos internos. Estoque desatualizado, empréstimos não conciliados, bens sem controle adequado e despesas empresariais pagas diretamente pelos sócios podem distorcer a leitura do negócio.

O que revisar

- Saldos bancários e conciliações
- Clientes e fornecedores
- Estoques
- Empréstimos e financiamentos
- Ativo imobilizado
- Obrigações trabalhistas e tributárias
- Valores devidos ou adiantados por sócios
- Provisões e contingências aplicáveis
- Documentação que sustenta os registros

OLHAR DA CONSULTORIA

Seu balanço e sua DRE não deveriam aparecer apenas quando o banco solicita. Eles devem ajudar a responder: estamos gerando resultado? A margem está melhorando? Onde o dinheiro está sendo consumido?

3

Sua empresa está pagando tributos da forma adequada?

Não existe planejamento tributário responsável sem conhecer a operação. O regime tributário é importante, mas é apenas uma parte da análise.

É necessário observar o que a empresa vende, onde vende, para quem vende, quais serviços presta, quais documentos fiscais emite, quais retenções realiza ou sofre e quais tratamentos específicos podem alcançar determinadas operações.

O que revisar

- Regime tributário e adequação ao perfil da empresa
- Cadastros de produtos e serviços
- Retenções tributárias aplicáveis
- Coerência dos documentos fiscais
- Créditos tributários permitidos e documentados
- Benefícios fiscais e seus requisitos

OLHAR DA CONSULTORIA

A pergunta não deve ser “Como pagar menos imposto?”. A pergunta correta é: “Minha empresa está tributando suas operações corretamente e utilizando de forma legítima as alternativas previstas na legislação?”

4

Sua empresa está preparada para a Reforma Tributária em 2027?

A Reforma Tributária do Consumo instituiu a CBS - Contribuição sobre Bens e Serviços, de competência federal, o IBS - Imposto sobre Bens e Serviços, de competência compartilhada, além do Imposto Seletivo.

O que muda em 2027?

Em 2027 ocorre uma etapa importante da transição. Conforme o cronograma oficial, entram em cena a CBS e o Imposto Seletivo; PIS/Pasep e Cofins deixam o modelo; e o IBS permanece em fase de transição, com alíquota reduzida prevista para 2027 e 2028.

ATENÇÃO

ICMS e ISS não desaparecem em 2027. A transição desses tributos para o IBS ocorre gradualmente nos anos seguintes. Por isso, a empresa precisa acompanhar simultaneamente regras do sistema atual e do novo modelo durante a transição.

Reforma Tributária não é apenas assunto do setor fiscal

- Sistemas: ERPs, emissores e integrações precisam acompanhar os novos requisitos.
- Cadastros: produtos, serviços, clientes e fornecedores precisam de informações confiáveis.
- Compras: a lógica de créditos pode influenciar decisões e relações com fornecedores.
- Contratos: cláusulas de preço e tributação podem exigir revisão.
- Precificação: mudanças tributárias podem alterar margens e formação de preços.
- Financeiro: recolhimentos e créditos influenciam projeções de caixa.
- Contabilidade: novos tributos exigem registros e conciliações adequados.

E o Simples Nacional?

Microempresas e empresas de pequeno porte também precisam acompanhar a Reforma. As regras do Simples foram adaptadas para a convivência com IBS e CBS, e as decisões devem considerar a realidade de cada empresa, suas operações e seus clientes.

OLHAR DA CONSULTORIA

Em vez de perguntar apenas “Qual será a nova alíquota?”, pergunte: “Onde a Reforma Tributária pode alterar minha operação, meus custos, meus créditos, meus contratos e meus preços?”

5

Seu preço continua fazendo sentido?

Preço não deveria ser definido apenas observando quanto o concorrente cobra. O preço precisa sustentar a operação.

Um serviço vendido por R\$ 1.000 não representa automaticamente R\$ 1.000 de resultado. Desse valor ainda podem sair tributos, mão de obra, comissões, custos operacionais, sistemas, estrutura administrativa e outras despesas.

Pontos para acompanhar

- Custo real do produto ou serviço
- Carga tributária aplicável
- Comissões e custos variáveis
- Margem de contribuição
- Despesas fixas
- Limite de desconto
- Rentabilidade por produto ou serviço

OLHAR DA CONSULTORIA

Faturar mais com margem inadequada pode aumentar o trabalho sem aumentar o resultado. Não acompanhe somente vendas. Acompanhe rentabilidade.

6

Quais números você utiliza para administrar?

Quando perguntamos a um empresário como está o negócio, é comum ouvir: “O faturamento aumentou.” É uma informação importante, mas insuficiente.

Duas empresas podem faturar o mesmo valor e apresentar situações completamente diferentes em margem, endividamento, caixa e inadimplência.

Pontos para acompanhar

- Faturamento
- Resultado
- Margem
- Fluxo de caixa
- Inadimplência
- Endividamento
- Evolução das despesas
- Rentabilidade por produto, serviço ou unidade

OLHAR DA CONSULTORIA

Um bom indicador precisa provocar uma decisão. Se caiu: por quê? Se aumentou: o crescimento é sustentável? Se está fora da meta: o que será feito?

7

Qual é o plano da sua empresa para 2027?

Planejamento não é tentar adivinhar o futuro. É criar referências para tomar decisões quando a realidade mudar.

Construa ao menos três perspectivas: cenário esperado, cenário conservador e cenário de crescimento. Depois, acompanhe mensalmente o Planejado x Realizado.

Pontos para acompanhar

- Faturamento
- Custos
- Despesas
- Folha
- Tributos
- Investimentos
- Empréstimos
- Necessidade de capital de giro
- Geração de caixa

OLHAR DA CONSULTORIA

“Quero crescer em 2027” é uma intenção. “Quero aumentar o faturamento preservando margem e sem comprometer o caixa” já começa a se transformar em gestão.

Checklist EM | Diagnóstico 2027

Para cada pergunta, marque SIM, PRECISA REVISAR ou NÃO SEI.

Pergunta	Sim	Revisar	Não sei
Temos fluxo de caixa atualizado?	☐	☐	☐
Realizamos conciliação bancária regularmente?	☐	☐	☐
Contas pessoais e empresariais estão separadas?	☐	☐	☐
Sabemos quais produtos/serviços geram maior margem?	☐	☐	☐
Conhecemos nosso ponto de equilíbrio?	☐	☐	☐
Estoques e imobilizados estão adequadamente controlados?	☐	☐	☐
Nosso balanço representa adequadamente a operação?	☐	☐	☐
Revisamos periodicamente nosso enquadramento tributário?	☐	☐	☐
Cadastros fiscais de produtos/serviços estão revisados?	☐	☐	☐
Nossos sistemas estão preparados para as mudanças tributárias?	☐	☐	☐
Já analisamos impactos da Reforma Tributária sobre preços e margens?	☐	☐	☐
Contratos relevantes foram avaliados considerando a transição tributária?	☐	☐	☐
Acompanhamos indicadores além do faturamento?	☐	☐	☐
Temos orçamento ou projeção financeira para 2027?	☐	☐	☐
Conseguimos projetar o caixa dos próximos meses?	☐	☐	☐

Como interpretar seu diagnóstico

Maioria SIM: sua empresa já possui uma boa base de controles. O próximo passo é manter a rotina e aprofundar os pontos estratégicos.

Várias respostas PRECISA REVISAR: transforme os pontos em um plano de ação, com responsáveis, prioridades e prazos.

Muitas respostas NÃO SEI: isso não significa necessariamente que exista um problema. Significa que existe uma informação que precisa ser encontrada - e esse pode ser o melhor ponto de partida para um diagnóstico.

5 sinais de que sua empresa merece uma revisão mais profunda

- O faturamento aumenta, mas o caixa continua apertado.
- A empresa paga tributos, mas ninguém consegue explicar claramente como eles foram calculados.
- Os preços são definidos principalmente copiando concorrentes.
- Balanço e DRE são vistos apenas uma vez por ano - quando são vistos.
- A Reforma Tributária ainda está sendo tratada apenas como uma preocupação do contador ou do departamento fiscal.

Para levar deste guia

Empresas não precisam necessariamente de mais relatórios. Precisam de informações confiáveis e úteis.

Contabilidade, fiscal, tributário, financeiro e gestão não deveriam funcionar como áreas isoladas. Uma decisão comercial pode gerar impacto tributário. Uma mudança tributária pode alterar a margem. Uma margem inadequada pode comprometer o caixa. E um caixa comprometido pode exigir financiamento.

É por isso que acreditamos em uma visão integrada do negócio.

Sua empresa está preparada para 2027?

Se este guia revelou pontos que merecem atenção, o próximo passo pode ser transformar essas dúvidas em um diagnóstico estruturado.

A EM Consultoria & Negócios atua com uma visão integrada de Contabilidade • Fiscal • Tributário • Gestão.

Nosso objetivo é ajudar empresas a compreender seus números, identificar riscos, estruturar processos e tomar decisões com maior segurança.

EM CONSULTORIA & NEGÓCIOS

Contabilidade que organiza.
Fiscal que protege.
Consultoria que direciona.

Éveline Mesquita
Contadora & Consultora | CRC-GO 028944/O

Telefone: (62) 98189-6093
E-mail: contato@emconsultorianegocios.com.br
Site: emconsultorianegocios.com.br
Instagram: [@emconsultoria.negocios](https://www.instagram.com/emconsultoria.negocios)

Aviso importante

Este material possui finalidade informativa e educacional. As informações apresentadas não substituem análise contábil, fiscal, jurídica ou tributária individualizada. A aplicação das regras depende das características de cada empresa, atividade e operação.

As referências à Reforma Tributária refletem o marco legal e as orientações oficiais disponíveis até 27 de setembro de 2026. Como a implementação permanece em andamento, normas e procedimentos posteriores podem alterar aspectos operacionais.

Fontes oficiais de referência: Lei Complementar nº 214/2025 e materiais institucionais da Receita Federal e do Ministério da Fazenda sobre a Reforma Tributária do Consumo.