São Paulo Consulting Group

ESTUDIO ESPECIAL — REFORMA TRIBUTARIA DEL CONSUMO

Atlas de la Reforma Tributaria en la Economía Real

El retrato del Brasil empresarial frente al nuevo sistema tributario — y el impacto financiero y operativo de la transición, sector por sector, con empresas modelo y primeros pasos.

São Paulo Consulting Group — SPCG

Edición Especial · Noviembre 2026 · 16 sectores · datos verificados el 11/11/2026

AVISO IMPORTANTE — LEA ANTES DE USAR ESTE MATERIAL

Naturaleza de este estudio

Este Atlas tiene carácter exclusivamente informativo y preliminar. Fue producido por SPCG con apoyo de tecnología de inteligencia artificial propietaria, a partir de fuentes públicas y de la legislación vigente en las fechas indicadas, y no constituye asesoramiento jurídico, contable ni tributario. La regulación de la Reforma Tributaria está en curso: tasas, listas y plazos citados como pendientes pueden cambiar. Las decisiones empresariales no deben tomarse solo con base en este material.

Los rótulos de rigor de SPCG

Cada información relevante de este Atlas lleva un rótulo: **Norma vigente** (consta en ley o acto publicado), **Regulación pendiente** (anunciado o previsto, sin norma final), **Estimación** (proyección o cálculo, nuestro o de terceros, con premisas declaradas), **Análisis SPCG** (nuestra interpretación profesional) y **Modelo SPCG** (empresa hipotética con premisas explícitas — no es empresa real ni previsión para empresas específicas).

Sobre las empresas modelo

Los impactos financieros por sector se ilustran con empresas modelo: perfiles hipotéticos construidos con premisas típicas del sector (facturación, margen, insumos). Como la tasa estándar total aún no fue fijada, todo modelo trae dos escenarios: **26,5%** (techo de referencia del art. 475 de la LC 214/2025) y **30,0%** (suma de la CBS del 11,3% aprobada por el TCU el 28/10/2026 con la proyección de IBS del 18,70% de la Resolución CGIBS 14/2026 — combinación no oficial; la estimación integrada del propio CGIBS es del 27,91%, y la CBS del 11,3% está en análisis en el Senado, que fija las tasas por resolución hasta el 15/12/2026). El resultado de su empresa depende de variables que los modelos no capturan.

Comparaciones antes × después

Las comparaciones cubren solo los **impuestos al consumo** (PIS/Cofins, ICMS, ISS e IPI, sustituidos por CBS/IBS/IS). IRPJ, CSLL y cargas sobre nómina no cambian con esta reforma y quedan fuera de las cuentas. Los valores del nuevo sistema se expresan en equivalente "impuesto incluido" sobre la facturación actual, para permitir comparación directa.

Versión

Edición Especial de Noviembre de 2026, con datos recopilados y verificados el 11/11/2026. El escenario normativo cambia semanalmente — consulte siempre la edición más reciente en spcg.com.br.

ÍNDICE

Encuentre su sector

Cada capítulo tiene 3 páginas y se lee por sí solo: los números del sector y el antes × después; la empresa modelo con el impacto financiero; y el impacto operativo con los primeros pasos. Vaya directo al suyo.

- Aviso importante y metodología 2
- El Brasil empresarial en números 4
- El mapa sectorial 5
- La reforma en una página 6
- El calendario de la transición 7
- La regla del Atlas: los impuestos de la cuenta 8
- Cómo leer su sector 9
- **Quién gana, quién pierde — síntesis** 10
- **De cuánto a cuánto — niveles** 11
- **Brasil en el mapa mundial del consumo** 12

01 Comercio minorista 18
02 Alimentación fuera del hogar 21
03 Industria de transformación 24
04 Construcción civil 27
05 Servicios personales y belleza 30
06 Transporte de cargas y logística 33
07 Servicios administrativos y facilities 36
08 Profesiones reguladas 39
09 Salud 42
10 Educación 45
11 Tecnología y software 48
12 Supermercados y comercio de alimentos 51
13 Mayorista y distribución 54
14 Inmobiliario 57
15 Agronegocio 60
16 Autónomos y nanoemprendedores 63

- **Especial: Split Payment** 67
- Fuentes, método y límites 69

PANORAMA · PARTE 1

El Brasil empresarial en números: quién resulta afectado, y cómo

25,7 mi
empresas activas en Brasil (sep/2026, Mapa de Empresas)

~13,8 mi
MEI activos (datos abiertos RFB; 17,7 mi de optantes históricos del SIMEI)

~7,3 mi
ME/EPP activas en el Simples — el público de la decisión del "híbrido"

1,6 mi
en Lucro Presumido (1,35 mi) y Real (0,27 mi) — ECF 2024

La Reforma Tributaria del consumo (EC 132/2023, LC 214/2025) no llega igual para todos — y el primer corte que importa no es el sector: es el **régimen tributario**. Brasil tiene hoy cerca de 25,7 millones de empresas activas. La inmensa mayoría está en el Simples Nacional o es MEI — y, para ellas, **la carga del DAS no cambia hasta por lo menos 2033**: lo que cambia es el entorno alrededor (documentos fiscales, crédito de los clientes, competencia). En cambio, los 1,6 millones de empresas de Lucro Presumido y Lucro Real cambian de sistema por completo: PIS/Cofins, ICMS, ISS e IPI dan lugar a la CBS y al IBS, con crédito amplio, cobro "impuesto por fuera" y tributación en destino.

El segundo corte es el **tamaño dentro del Simples**. De los 26,2 millones de optantes registrados por la Receita, 17,7 millones son MEI — pero son las **ME y EPP (8,4 millones de optantes; ~7,3 millones activas)** las que enfrentan la decisión estratégica de la transición: permanecer 100% en el DAS o adherir al régimen "híbrido", recaudando CBS/IBS por fuera para transferir crédito integral a los clientes PJ. Hasta el 16/10/2026, **917 mil empresas** (~12,6% de las ME/EPP activas) habían solicitado el híbrido — un termómetro de cuán B2B es cada sector.

> **Análisis SPCG.** La pregunta "¿la reforma aumenta o reduce mi impuesto?" solo tiene respuesta después de otras tres: en qué régimen está, cuánto de su venta es para otras empresas, y cuánto de sus costos genera crédito en el nuevo sistema. Es por eso que este Atlas organiza cada sector en esa secuencia — números, modelo financiero y rutina operativa — antes de cualquier conclusión.

Régimen	Empresas	Qué cambia con la reforma	Cuándo
MEI	~13,8 mi activas	DAS igual; documento fiscal obligatorio (DASN-Simei vale p/ ventas a PF); competencia y cadena cambian alrededor	2027 (docs)
Simples ME/EPP	~7,3 mi activas	DAS igual + decisión del híbrido (crédito al cliente PJ); campos CBS/IBS en los documentos	ventanas semestrales
Lucro Presumido	1,35 mi	Cambio completo: sale PIS/Cofins acumulativo + ICMS/ISS; entra CBS/IBS con crédito amplio	2027 (CBS) a 2033
Lucro Real	0,27 mi	Cambio completo; quien ya opera en no acumulativo tiende a ganar simplicidad y crédito pleno	2027 a 2033

Fuentes: Mapa de Empresas (MDIC/Serpro, sep/2026); RFB — Estadísticas del Simples Nacional (24/10/2026); ECF 2024 (conteo por régimen); balance RFB del régimen híbrido (16/10/2026). Números de MEI activos: datos abiertos del CNPJ (estimación 13–14 mi). Rótulos: Norma vigente / datos oficiales, salvo indicación.

PANORAMA · PARTE 2

Dónde están las empresas: el mapa sectorial

La tabla de abajo es un recorte que ninguna publicación oficial trae listo: SPCG agregó las 1.258 subclases CNAE de las estadísticas del Simples Nacional y separó **MEI** de **ME/EPP** en cada gran sector. La columna ME/EPP es la que importa para la transición: es ahí donde reside la decisión del régimen híbrido y la presión de los clientes PJ por crédito.

Sector (sección CNAE)	Simples total	MEI	ME/EPP	% ME/EPP de Brasil
Comercio y reparación de vehículos	**7,03 mi**	4,24 mi	**2,79 mi**	33,0%
Transporte, almacenamiento y correo	**2,66 mi**	2,34 mi	326 mil	3,9%
Alojamiento y alimentación	**2,31 mi**	1,80 mi	514 mil	6,1%
Industria de transformación	**2,25 mi**	1,70 mi	552 mil	6,5%
Otros servicios (belleza, reparación)	**2,17 mi**	1,93 mi	233 mil	2,8%
Servicios administrativos	**2,03 mi**	1,21 mi	820 mil	9,7%
Construcción	**2,00 mi**	1,61 mi	397 mil	4,7%
Profesionales, científicas y técnicas	**1,98 mi**	0,96 mi	**1,02 mi**	12,1%
Educación	**1,04 mi**	757 mil	279 mil	3,3%
Salud y servicios sociales	**878 mil**	222 mil	**656 mil**	7,8%
Información y comunicación (TI)	**728 mil**	330 mil	398 mil	4,7%
Inmobiliarias	**134 mil**	≈0	**134 mil**	1,6%

RFB Sinac, CNAE principal, 24/10/2026; agregación y cálculo SPCG (rótulo: dato oficial-calc). Líneas menores omitidas (agro, financieras, artes etc. aparecen en los capítulos).

> **Tres lecturas que saltan del mapa.** (1) **Salud, TI, jurídico/contable, inmobiliario y mayorista casi no tienen MEI** — son sectores enteros de ME/EPP y regímenes normales, donde la reforma golpea con fuerza total. (2) Transporte, belleza y construcción están dominados por MEI — ahí el tema no es carga, es documento fiscal, cadena y competencia. (3) El comercio es el gigante de los dos mundos: 4,2 millones de MEI y 2,8 millones de ME/EPP — por eso abre este Atlas.

En peso económico, el orden cambia: los **servicios responden por el 69,5%** del valor agregado del PIB (2025: R$ 12,74 billones), la industria por el 23,4% y la agropecuaria por el 7,1% — y el empleo formal (RAIS 2024: 57,1 millones de vínculos) sigue una distribución parecida. São Paulo concentra ~29% de las empresas del país. El diseño de la reforma — crédito amplio que beneficia cadenas largas y tasa plena sobre nómina sin crédito — explica por qué industria y agro tienden a ganar y los servicios B2C tienden a pagar más: es el hilo conductor de los 15 capítulos.

FUNDAMENTOS

La reforma en una página: lo que cambia, de verdad

La EC 132/2023 y la LC 214/2025 sustituyen cinco impuestos al consumo (PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS) por un **IVA dual**: la **CBS** (federal) y el **IBS** (estados y municipios), más el **Impuesto Selectivo** sobre productos específicos. Cuatro cambios de lógica importan más que las tasas:

1. **Crédito financiero amplio.** Todo lo que la empresa compra para la actividad genera crédito — insumos, energía, flete, alquileres, máquinas, software. Se acaba la discusión de "qué es insumo"; la acumulatividad residual que hoy encarece cadenas largas desaparece. Contrapartida: el crédito depende de que el débito del proveedor haya sido extinguido — por pago, compensación, split payment o recaudación por el adquirente (arts. 27 y 47) — y la salud fiscal de la cadena se vuelve riesgo comercial. NORMA VIGENTE

2. **Impuesto "por fuera" y en destino.** CBS/IBS no integran su propia base: el precio y el impuesto aparecen separados. La recaudación migra del origen al destino, vaciando la guerra fiscal — los beneficios estatales de ICMS pierden valor progresivamente hasta 2032, con compensación parcial vía fondos. NORMA VIGENTE

3. **Tasa estándar única, con excepciones taxativas.** La regla es una sola tasa para todo; las excepciones (canasta básica cero; reducciones del 60%, 40% y 30%; regímenes específicos) están en listas cerradas de la LC 214. El 28/10/2026 el TCU aprobó la referencia de la **CBS 2027: 11,3%** (en análisis en el Senado, que la fija por resolución hasta el 15/12/2026); el IBS sigue en proyección (18,70%) y el total oficial aún no existe — los modelos de este Atlas usan 26,5% y 30% como escenarios. REGULACIÓN PENDIENTE

4. **El Simples sigue existiendo — con una puerta nueva.** MEI y Simples mantienen el DAS. La novedad es el régimen **híbrido**: la ME/EPP puede recaudar CBS/IBS "por fuera" del DAS para transferir crédito integral al cliente PJ — decisión semestral, que vale la pena para quien vende a empresas del régimen normal y casi nunca para quien vende al consumidor. NORMA VIGENTE

> **Lo que NO cambia:** IRPJ, CSLL, cargas de nómina, impuestos sobre patrimonio. La reforma del consumo no los toca — y toda comparación de este Atlas aísla solo los impuestos sustituidos. Quien prometa "su impuesto total va a subir/bajar X%" sin esa separación está comparando peras con manzanas.

FUNDAMENTOS

El calendario de la transición, año a año

Año	Qué sucede	Estado
2026	Año de prueba: CBS 0,9% + IBS 0,1% destacados en los documentos fiscales; pago dispensado (Decreto 12.955/2026). Los documentos fiscales ya exigen los grupos de CBS/IBS en lotes desde el 03/08. Ventana del Simples híbrido (cerrada el 30/10; desistimiento 03/11–20/12).	Norma vigente
2027	**CBS plena** (referencia TCU: 11,3%) sustituye a PIS/Cofins; **IPI en cero** (excepto ZFM); IBS-prueba de 0,1%; **Impuesto Selectivo** comienza (MP 1.399/2026, del 04/11; cobro a partir del 02/02/2027 por la regla de los 90 días, enero fuera); cashback de CBS para rentas bajas; CBS ad rem de combustibles a partir del 08/01; NFS-e Nacional obligatoria para ME/EPP (01/11/2026) y campos CBS/IBS en el lote del Simples/MEI (01/01/2027); split payment en adopción facultativa/pruebas.	Mixto — ver rótulos por ítem
2028	Continúa la convivencia CBS plena + IBS prueba; split payment anunciado como obligatorio en el B2B "a partir de 2028" (sin norma; reportajes de oct/2026 indican liberación general a lo largo de 2027 y obligatoriedad en hasta 2 años después).	Regulación pendiente
2029–2032	**Transición del ICMS/ISS al IBS**: tasas actuales reducidas al 90%, 80%, 70% y 60% año a año; los beneficios estatales se reducen en la misma proporción (fondo de compensación para incentivos onerosos); cashback de IBS desde 2029; créditos presuntos de la ZFM reducidos gradualmente.	Norma vigente
2033	Sistema nuevo completo: ICMS e ISS extinguidos; IBS en tasa plena; saldos acreedores antiguos de ICMS compensables en 240 meses o resarcidos conforme reglas propias.	Norma vigente

Análisis SPCG — los tres relojes. Hay tres cronómetros corriendo a velocidades diferentes: el **fiscal** (2027 es el gran giro federal; 2029–32, el estatal/municipal), el **operativo** (documentos, sistemas y obligaciones ya cambiaron en 2026 — quien no se adapte lo siente antes que el impuesto) y el **comercial** (los clientes PJ ya están renegociando contratos de 2027+ considerando créditos; quien llega a la mesa sin simulación entrega margen). Este Atlas organiza los tres por sector.

Fuentes: LC 214/2025 y LC 227/2026; EC 132/2023; Decreto 12.955/2026; TCU (28/10/2026); Res. CGSN 191/194/195 (2026); comunicados RFB. Ítems pendientes rotulados.

FUNDAMENTOS

La regla de este Atlas: qué impuestos entran en la cuenta — y por qué

Toda comparación "antes × después" de este documento usa la misma regla: **solo los impuestos al consumo** — los que la Reforma Tributaria sustituye. Cualquier número que mezcle impuestos que la reforma NO altera estaría comparando cosas diferentes y produciría conclusiones falsas. Esta es la división completa:

Entran en la regla (son sustituidos por la reforma)

Hoy	Mañana	Por qué
PIS y Cofins	**CBS (federal) + IBS (estados/municipios) + Impuesto Selectivo**	Son exactamente los cinco impuestos extinguidos por la EC 132/2023 y la LC 214/2025. Es el cambio que este Atlas mide — tasas, bases, créditos y regímenes nuevos, sector a sector.
IPI (se pone en cero en 2027, excepto ZFM)		
ICMS e ISS (salen entre 2029 y 2033)		

Quedan fuera de la regla (la reforma del consumo no los altera)

Impuesto	Naturaleza	Por qué queda fuera
IRPJ y CSLL	Renta de la empresa	Inalterados por la reforma del consumo. Sumar el ~34% de IRPJ/CSLL a las comparaciones duplicaría los números sin ningún cambio real — y ocultaría la variación que de hecho existe. (El IRPF del autónomo, ídem — cap. 16.)
INSS patronal y cargas de nómina	Nómina	Intactos. La nómina sigue sin generar crédito en el nuevo sistema — lo que YA está capturado en la regla, pues es eso lo que encarece los servicios en el IVA.
DAS del Simples	Régimen unificado	No cambia hasta 2033 para quien permanece 100% en el régimen. Por eso las empresas del Simples no aparecen en los gráficos: su decisión es el híbrido, tratada en cada capítulo.
IPTU, IPVA, ITBI, ITCMD	Patrimonio	Fuera del alcance de la reforma del consumo (el ITBI municipal, por ejemplo, sigue existiendo junto al nuevo régimen inmobiliario — cap. 14).
IOF, tasas y contribuciones sectoriales	Diversos	No son sustituidos. Casos puntuales en que interactúan (ej.: Cide de combustibles) se citan en el capítulo respectivo.

¿Y por qué "impuesto incluido"? CBS/IBS se cobran "por fuera" (precio + impuesto separados); los impuestos actuales, por regla, "por dentro" del precio. Para comparar con justicia, convertimos el nuevo sistema al equivalente impuesto incluido sobre la misma facturación (x = t÷(1+t): 26,5% por fuera = 20,9% impuesto incluido; 30% = 23,1%). Sin esa conversión, el nuevo sistema parecería peor de lo que es.

Límite honesto de la regla: mide la carga tributaria de consumo de la empresa modelo, no el resultado final del negocio — traslados de precio, renegociaciones B2B vía crédito y cambios de comportamiento de mercado se tratan cualitativamente en cada capítulo. Premisas completas: página siguiente y memoria de cálculo auditable.

GUÍA DE LECTURA

Cómo leer el capítulo de su sector

Cada uno de los 16 capítulos tiene **tres páginas, siempre en el mismo orden** (el capítulo 16, de los autónomos, ganó una cuarta) — usted puede leer solo su sector y salir con lo esencial:

1ª **El sector en números + antes × después.** Cuántas empresas existen (con el recorte MEI × ME/EPP), y la tabla que compara la tributación de consumo actual de cada régimen con el tratamiento que la LC 214 reservó al sector (estándar, reducción, régimen específico), con base legal.

2ª **La empresa modelo (impacto financiero).** Una empresa hipotética típica del sector, con premisas explícitas, y la cuenta de los impuestos al consumo hoy × en los dos escenarios de tasa (26,5% y 30%). Cuando es relevante, mostramos también el extremo del cliente — el costo neto de quien compra de usted puede caer incluso cuando su precio bruto sube, porque pasa a acreditar el impuesto destacado.

3ª **Impacto operativo + primeros pasos.** Lo que cambia el lunes por la mañana: documentos fiscales y plazos de las NT, gestión de créditos y proveedores, split payment en la caja, fijación de precios "por fuera", contratos, sistemas — aterrizado en el sector — y los 3 primeros pasos que recomendamos.

Premisas comunes a todos los modelos

- **Dos escenarios de tasa estándar:** 26,5% (techo de referencia legal) y 30,0% (CBS 11,3% del TCU + IBS proyectado 18,70% — suma no oficial). Equivalentes "impuesto incluido": 20,9% y 23,1%.
- **Solo impuestos al consumo:** IRPJ, CSLL y nómina quedan fuera (no cambian con esta reforma).
- **Créditos realistas:** calculados sobre la porción de costos adquirida de proveedores del régimen regular. Cuando los insumos del sector tienen tasa reducida o cero (alimentos, medicamentos) o provienen de no contribuyentes (alquiler de persona física), usamos crédito menor — cada modelo declara el suyo. Las compras a optantes del Simples "dentro del DAS" generan crédito menor. En comercio e industria la comparación es conservadora: no contamos los créditos nuevos (energía, servicios, uso y consumo) que hoy no existen.
- **Empresas del Simples:** cuando el sector está dominado por el Simples, el modelo se enfoca en la decisión correcta (quedarse en el DAS × híbrido), porque la carga del DAS en sí no cambia.
- Todo rotulado **Modelo SPCG** = empresa hipotética. El número de SU empresa exige sus datos — es exactamente lo que el Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG empieza a responder en 1 minuto: **spcg.com.br/pre-diagnostico**.

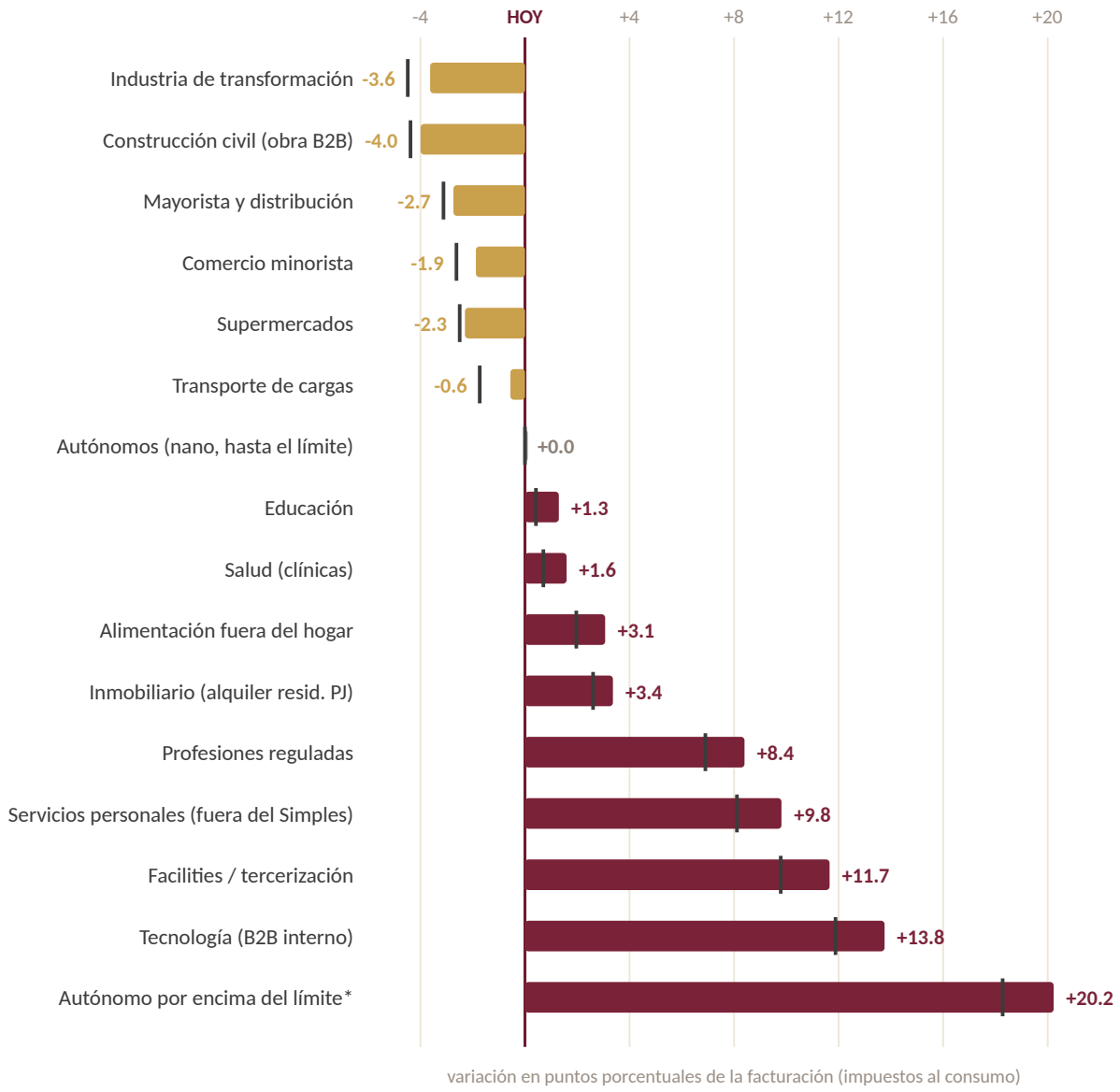
Atención al sentido de "reducción". Las reducciones de la LC 214 (60%, 40%, 30%) reducen la **tasa nueva** — no el impuesto que su empresa paga hoy. Los sectores beneficiados por reducción pueden, aun así, tener un alza leve en la comparación con el sistema actual, porque hoy pagan poco impuesto al consumo. En esos casos, la reducción es lo que evita un alza mucho mayor: es protección contra el destino estándar, no descuento sobre el pasado.

¿Su sector no está aquí? Los 16 capítulos cubren ~90% de las empresas brasileñas, pero hay sectores con regímenes propios que merecen conversación específica (financiero, seguros, telecom, energía, apuestas, SAF). El Pre-Diagnóstico cubre 30 grupos sectoriales — consulte por el CNPJ.

SÍNTESIS EJECUTIVA

Quién gana, quién pierde: el Atlas en una página

Cuánto CAMBIA el impuesto al consumo de cada empresa modelo respecto a lo que paga en el sistema actual, en puntos porcentuales de la facturación. La línea vertical "HOY" es el punto de partida de cada sector (su carga actual); **barra = escenario de tasa 30%**; **trazo negro = escenario 26,5%**. Dorado = pasa a pagar menos que hoy; vino = más que hoy. Los niveles absolutos ("de cuánto a cuánto") están en la página de al lado. MODELO SPCG



Tres lecciones del cuadro. (1) La reforma favorece a quien vende **cosas** y cadenas largas (industria, mayorista, minorista, supermercados, construcción) y presiona a quien vende **trabajo** sin crédito que transferir (facilities, TI doméstica, servicios personales fuera del Simples). (2) Un alza en la barra NO significa pérdida automática: en los sectores B2B, el cliente pasa a acreditar el impuesto — parte del alza vuelve en la renegociación. (3) Quien está en el Simples no aparece aquí: el DAS no cambia; la decisión es el régimen híbrido, capítulo a capítulo.

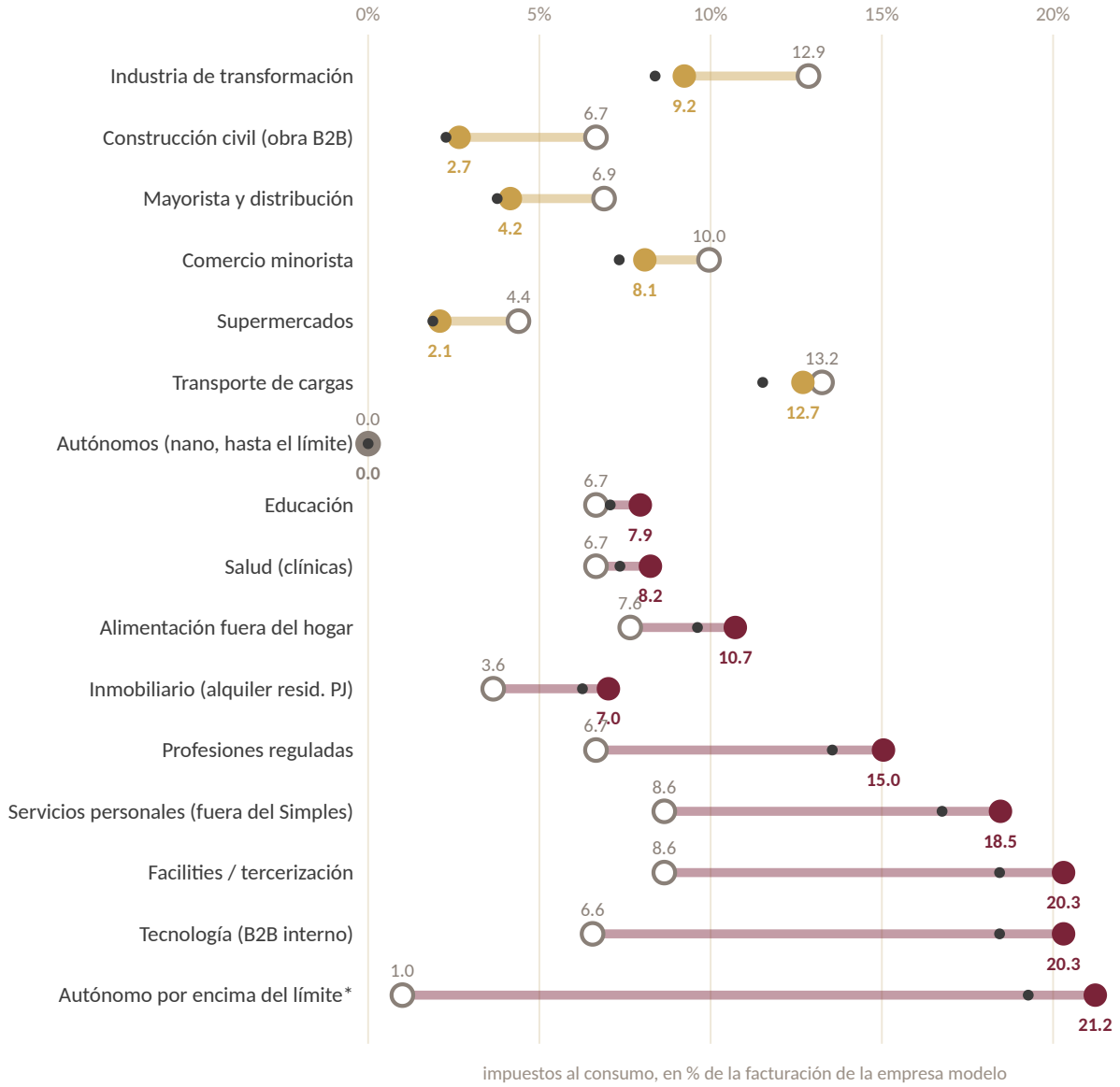
*Agronegocio fuera del gráfico (depende del crédito presunto de 2027, pendiente — cap. 15). Autónomos: por debajo del límite del nano, cero cambio por norma; *por encima del límite = serv. generales, hoy solo ISS fijo (~1% de la facturación, premisa) → contribuyente pleno de IBS/CBS — SIN considerar la migración a MEI/Simples, que es la salida práctica (cap. 16).*

SÍNTESIS EJECUTIVA · PARTE 2

De cuánto a cuánto: la carga de consumo, hoy → nuevo sistema

Los mismos 14 sectores de la página anterior, ahora en niveles absolutos: el círculo vacío es lo que la empresa modelo paga HOY de impuestos al consumo (%% de la facturación); el círculo lleno, lo que pagaría en el nuevo sistema en el escenario del 30%% (punto negro pequeño = escenario 26,5%%). La línea muestra el camino — dorada cuando baja, vino cuando sube.

MODELO SPCG



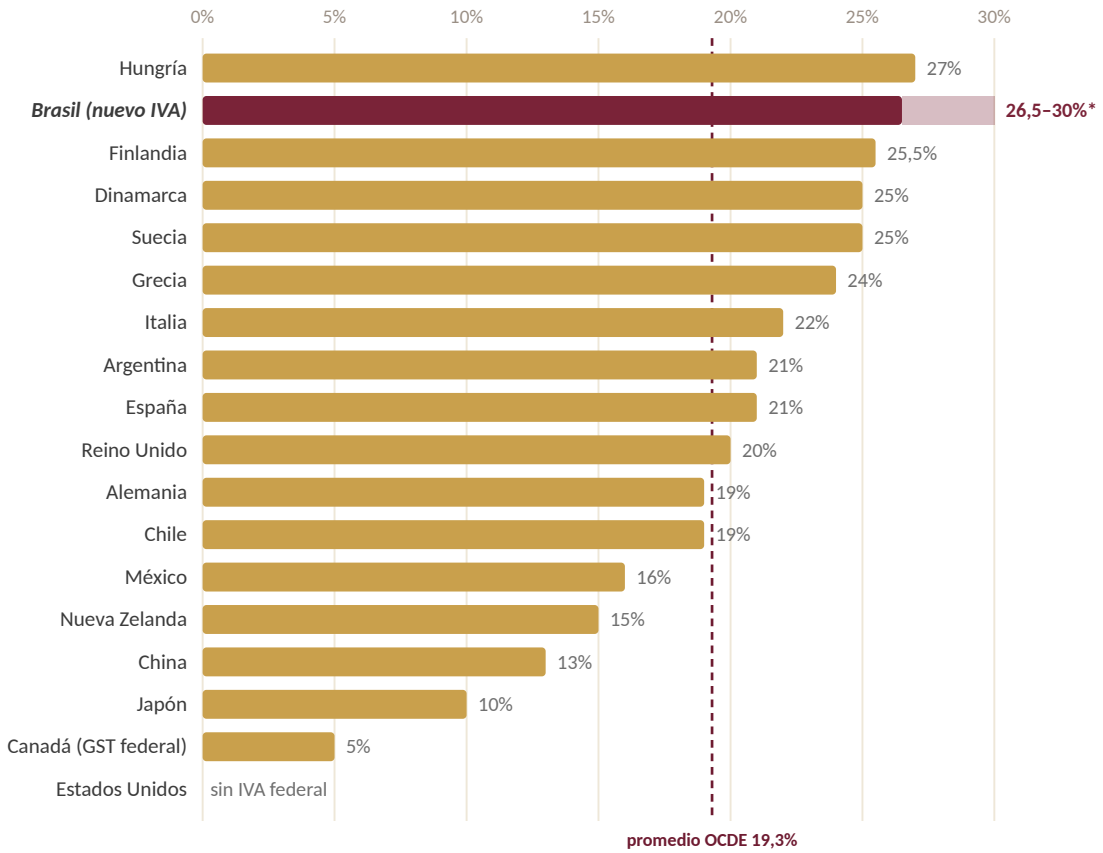
Lo que los niveles muestran y la variación esconde. La reforma es un movimiento de CONVERGENCIA: los sectores que hoy pagan mucho (transporte 13,3%%, industria 12,9%%) bajan, y los sectores que pagaban poco por diseño histórico (servicios entre 6,5%% y 8,7%%) suben hacia el promedio — es la lógica de la base amplia con tasa única. Y los extremos cuentan la misma historia por ángulos opuestos: la construcción B2B se desploma a ~2,7%% gracias al régimen de inmuebles, mientras que TI y facilities van a ~20%% — compensados, en el B2B, por el crédito que el cliente pasa a tomar.

*Comparación solo de impuestos al consumo (IRPJ/CSLL/nómina inalterados), con las premisas de cada capítulo; Simples fuera (el DAS no cambia); agro en el cap. 15 (pendencia normativa); autónomos: 0→0 por debajo del límite; *por encima del límite, de ~1% (ISS fijo, premisa) a contribuyente pleno — sin considerar la migración MEI/Simples (cap. 16).*

BRASIL EN EL MUNDO · PARTE 1

El Brasil en el mapa mundial del consumo: la tasa

Antes de bajar a los sectores, vale la pregunta de fondo: ¿dónde queda Brasil en el mundo cuando el asunto es gravar el consumo? La respuesta explica por qué esta reforma es tan sensible. El IVA dual brasileño (CBS+IBS) nace con una tasa estándar que, en los dos escenarios de este Atlas (26,5% a 30%), **disputa — y en el escenario de trabajo supera — el primer lugar del planeta**, hoy de Hungría (27%).



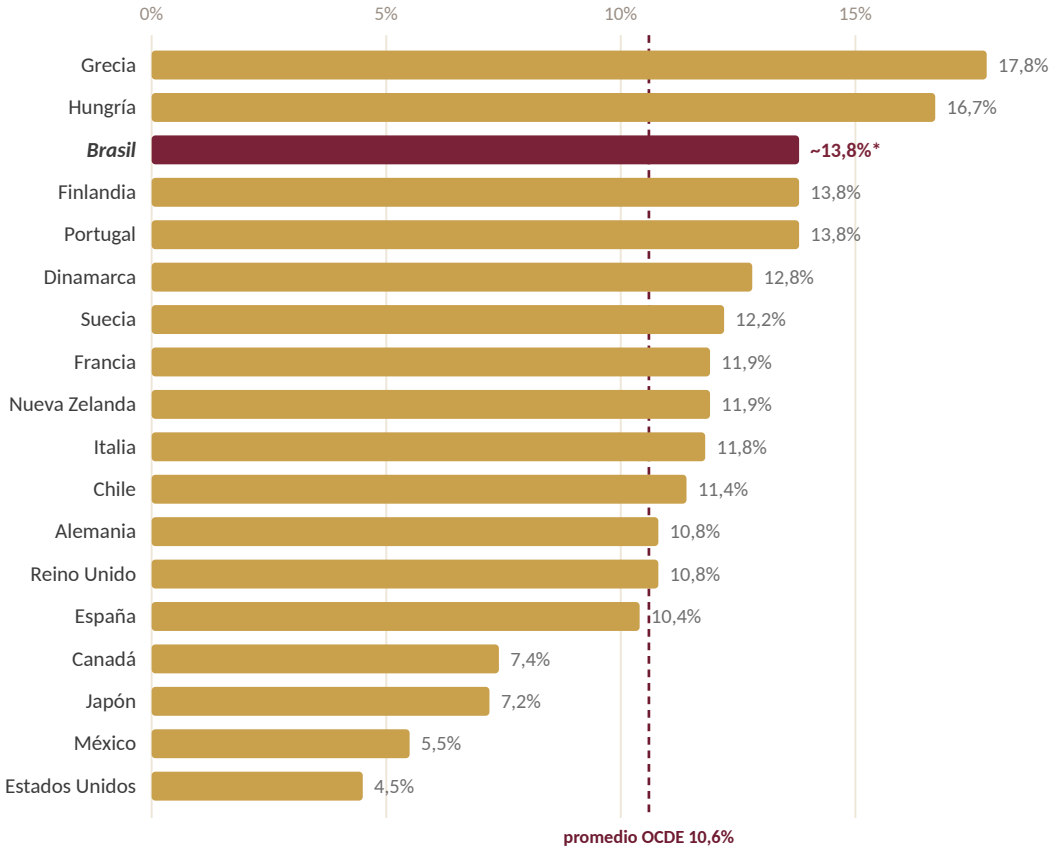
*Tasa estándar legal de IVA/GST, 2024–2025 (Tax Foundation; PwC Worldwide Tax Summaries; OCDE). *Brasil: los dos escenarios usados en todo este Atlas — 26,5% (techo de referencia del art. 475 de la LC 214/2025) y 30% (CBS 11,3% aprobada por el TCU + IBS proyectado del 18,70%, suma sin carácter oficial); barra llena en el piso, extensión clara hasta 30%. Promedio OCDE de la tasa estándar: 19,3% (1°/01/2024). EE. UU. no tiene IVA federal: usa sales tax estatal/local, de hasta ~7% (combinado ~10%).*

Lo que dice el ranking. En el **piso legal (26,5%)**, Brasil ya sería el **2° mayor IVA del mundo**, detrás solo de Hungría; a partir del **27%** asume el liderazgo, y en el **escenario de trabajo del Atlas (30%)** pasa a tener, aisladamente, **la mayor tasa estándar de consumo del planeta** — tres puntos por encima de Hungría. La comparación pide una salvedad honesta: una tasa nominal alta no significa, por sí sola, la mayor carga — el crédito amplio del nuevo sistema devuelve parte del impuesto en la cadena, y países de tasa menor (como EE. UU.) recaudan de otras formas. Por eso las dos páginas siguientes miran no la tasa, sino **cuánto pesa realmente el consumo** en Brasil. ESTIMACIÓN · ANÁLISIS SPCG

BRASIL EN EL MUNDO · PARTE 2

Cuánto pesa el consumo: recaudación sobre bienes y servicios, en % del PIB

La tasa es promesa; la recaudación es realidad. Medido por cuánto los impuestos sobre bienes y servicios retiran de la economía — en puntos porcentuales del PIB —, Brasil ya está hoy **entre los más altos del mundo**, en el pelotón de Grecia y Hungría y por encima de todo el promedio de los países ricos, incluso antes de la reforma.



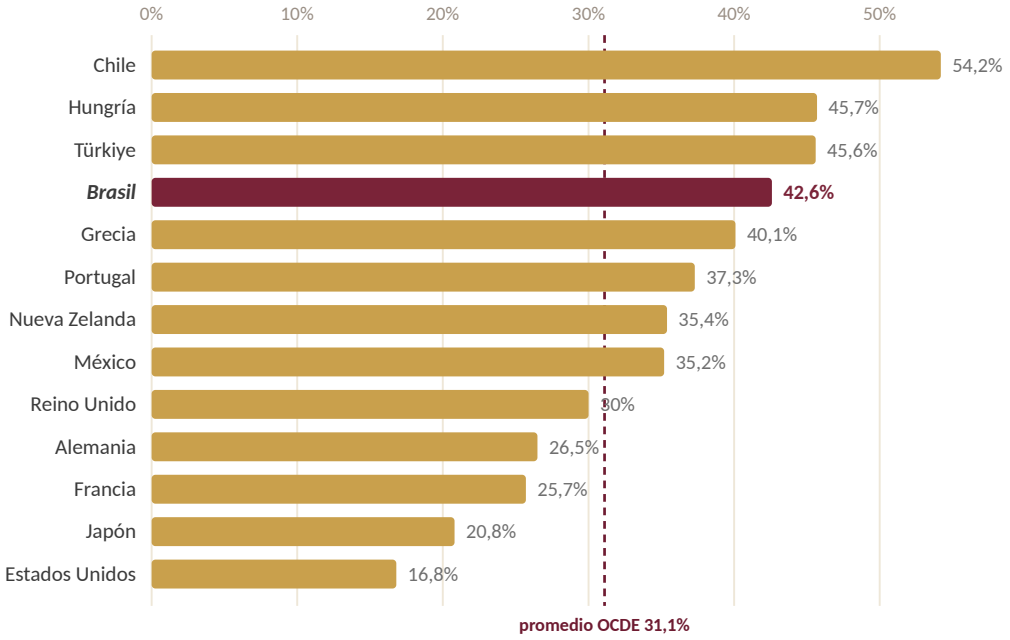
*Impuestos sobre bienes y servicios (categoría 5000 de la OCDE) como % del PIB — OCDE, Revenue Statistics 2024 (año base 2022). *Brasil: ~13,8% del PIB en 2024 (Tesouro Nacional, Estimativa da Carga Tributária Bruta 2025) — base metodológica próxima, pero no idéntica a la de la OCDE; la posición en el ranking es robusta en cualquiera de las bases. Promedio OCDE: 10,6% del PIB.*

La lectura. Brasil extrae del consumo cerca del **13,8% del PIB**, contra un promedio OCDE del **10,6%** — aproximadamente **un tercio más**, en puntos de PIB, que el promedio de los países desarrollados. No es que el nuevo IVA vaya a crear esa carga: ya existe, hoy, repartida entre PIS, Cofins, ICMS, ISS e IPI. La reforma **reorganiza** esa recaudación — promete volverla más simple, transparente y neutra —, pero parte de un nivel que ya es alto para los estándares internacionales.

BRASIL EN EL MUNDO · PARTE 3

Un país que vive del consumo — y llega tarde al IVA

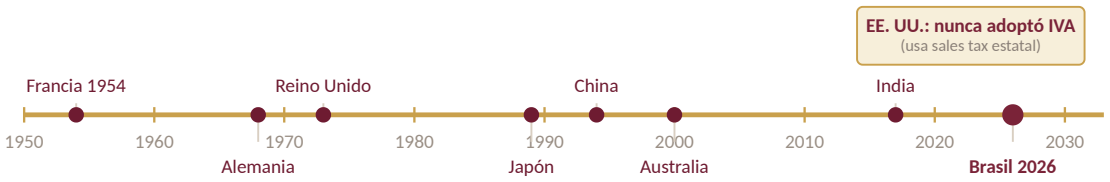
El rasgo más marcante de Brasil no es solo *cuánto* grava el consumo, sino *cuánto depende* de él. De la recaudación total, la porción que viene de bienes y servicios coloca a Brasil entre los países más dependientes del consumo de la OCDE — muy por encima del promedio, que se apoya más en renta y patrimonio.



Participación de los impuestos sobre bienes y servicios en el total de la recaudación — Tax Foundation, Sources of Government Revenue in the OECD 2025 (año base 2023). Brasil: 42,6% (OCDE, Revenue Statistics 2025). Promedio OCDE: 31,1%.

Y el rezagado del IVA moderno

Ironía histórica: el IVA fue **inventado en Francia, en 1954**, y hoy existe en más de 170 países — pero Brasil solo tendrá un **IVA de base amplia entre 2026 y 2033**, entre las últimas grandes economías en adoptarlo. EE. UU. sigue siendo el único país de la OCDE que nunca adoptó IVA.



Las tres lecciones de este capítulo. (1) Brasil entra al nuevo sistema con una tasa que disputa la mayor del mundo; (2) pero la **carga** de consumo que ya practica también es de las más altas — el problema que la reforma hereda no es nuevo; (3) la apuesta no es cobrar más, sino cobrar **mejor**: cambiar cinco impuestos acumulativos por un IVA de crédito amplio y tasa única — el modelo que el mundo adoptó hace décadas. El éxito se mide menos por la tasa y más por cuánto de la simplicidad prometida llega a la economía real — lo que los 16 capítulos a continuación examinan.

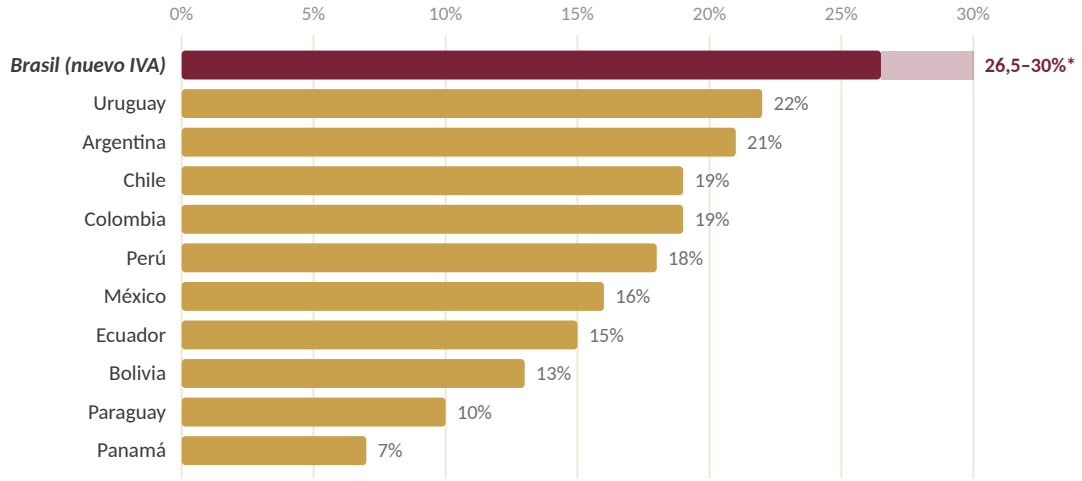
Fuentes: OCDE (Consumption Tax Trends 2024; Revenue Statistics 2024/2025); Tax Foundation (VAT Rates in Europe 2024; Sources of Government Revenue in the OECD 2025); PwC Worldwide Tax Summaries; Tesouro Nacional (Carga Tributária Bruta 2025). Tablas completas en la memoria de cálculo auditable.

BRASIL EN EL MUNDO · PARTE 4

Brasil en América Latina: el gigante regional del consumo

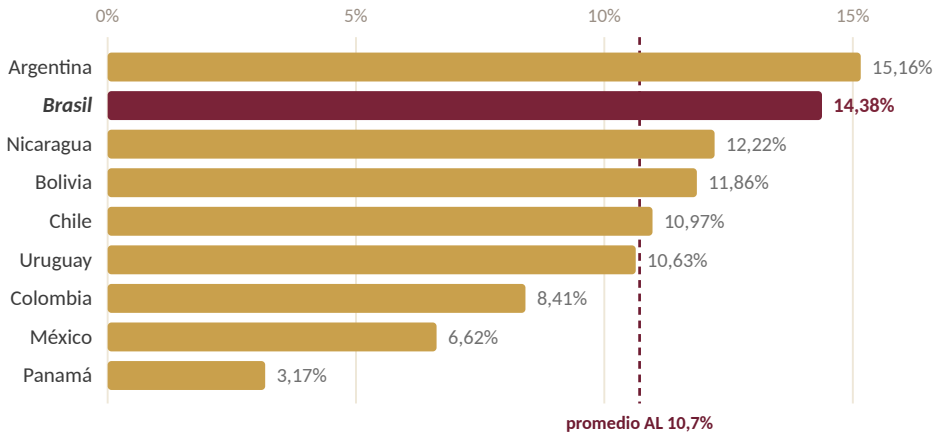
Entre los vecinos — el grupo de pares más relevante para la empresa brasileña —, el contraste es aún más nítido. Con el nuevo IVA dual, Brasil asume, con holgura, la **mayor tasa estándar de consumo de la región**: de 4 a 8 puntos por encima de Uruguay y Argentina, que hoy lideran.

Tasa estándar de IVA en América Latina



*Tasa estándar vigente en 2025 (PwC Worldwide Tax Summaries). *Brasil: escenarios del Atlas (26,5% piso legal; 30% CBS 11,3% + IBS 18,70%). Hoy Brasil no tiene una tasa única comparable (IPI + PIS/Cofins + ICMS 17–20% + ISS 2–5%); el IVA dual es su primera tasa estándar.*

Y el 2º que más grava el consumo en % del PIB



Impuestos sobre bienes y servicios (cat. 5000) como % del PIB, 2024 — OCDE/CEPAL/CIAT/BID, Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2026. Brasil en esta base: 14,38% del PIB (comparable con los vecinos; el número del Tesouro, ~13,8%, usa una consolidación un poco diferente). Promedio de América Latina y el Caribe: 10,7%.

La paradoja que vale entender. En la **participación** del consumo sobre el total recaudado, Brasil (42,7%) queda, curiosamente, **por debajo** del promedio latinoamericano (49,3%) — no porque grave poco el consumo, sino porque su **carga total** es la mayor de la región (33,7% del PIB) y muy diversificada. El vecino medio depende más del consumo porque recauda poco de las otras bases; Brasil cobra pesado de **todas**. Y, mientras la región adoptó el IVA moderno entre 1968 y 1993 (Uruguay 1968, Argentina y Chile 1975, México 1980), Brasil solo llega a un IVA pleno ahora — con la oportunidad de aprender de medio siglo de experiencia de los vecinos. NORMA VIGENTE · ANÁLISIS SPCG

Participación en el total y carga total: Revenue Statistics in LAC 2026 (datos 2024). Año de adopción del IVA: CIAT (2014).

BRASIL EN EL MUNDO · PARTE 5

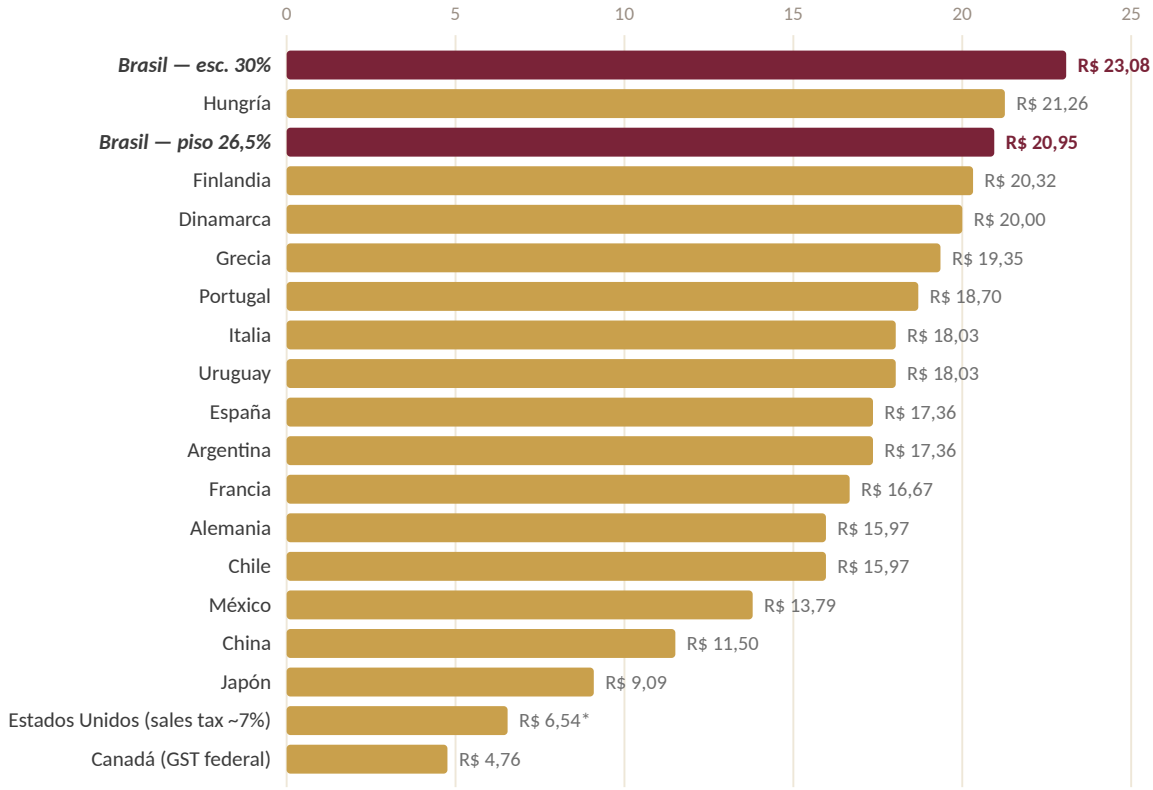
El peso en el bolsillo: de cada R$ 100, cuánto es impuesto

Las páginas anteriores miraron el país desde arriba. Esta baja al mostrador: en un ítem gravado a la tasa plena, cuánto de cada R$ 100 gastados se vuelve impuesto al consumo — y cómo se compara con el mundo.

R$ 21–23
de cada R$ 100 en un ítem a la tasa plena son CBS/IBS (impuesto "incluido")

~83 días
de trabajo por año solo para el impuesto al consumo — casi 3 meses (estimación IBPT 2025)

~US$ 2,8 mil
de impuesto al consumo por habitante al año (PPP) — menos que el europeo, porque el ingreso es menor



*Impuesto "incluido" equivalente a la tasa estándar de cada país (x = t÷(1+t)), para un ítem gravado a la tasa plena. Brasil en los dos escenarios del Atlas (26,5% y 30%). *EE. UU.: sales tax de ~7% sobre la venta final (no hay IVA federal). Tasas estándar 2024-2025 (Tax Foundation, PwC, OCDE).*

Dos lecturas honestas. (1) **Vale la salvedad**: el número de arriba es para un ítem a la tasa plena — canasta básica (cero), salud y educación (–60%) pesan menos, así que la canasta real de una familia queda por debajo de eso. (2) **En valor absoluto**, cada brasileño paga menos impuesto al consumo que un europeo (~US$ 2,8 mil por año, contra ~US$ 10 mil de un danés en paridad de poder de compra) — pero porque gana mucho menos. El peso brasileño no está en el valor en reales; está en la **proporción del ingreso** — el tema de la página siguiente. ANÁLISIS SPCG

Días de trabajo: estimación IBPT 2025 (instituto privado). Impuesto por habitante: Análisis SPCG — impuestos al consumo ≈13,8% del PIB × PIB per cápita PPP (Banco Mundial 2024: Brasil ≈ US$ 20 mil; Dinamarca ≈ US$ 85 mil).

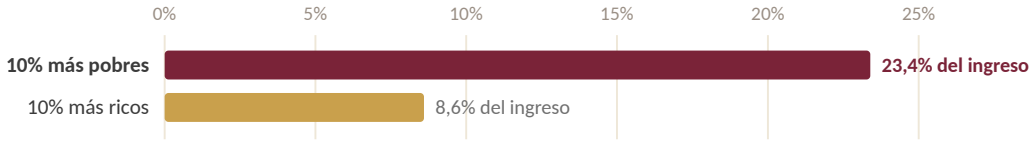
BRASIL EN EL MUNDO · PARTE 6

Y pesa más en quien gana menos: la regresividad

El rasgo social más duro del impuesto al consumo es que no mira el ingreso de quien paga: como todos pagan la misma tasa en el producto, y los más pobres gastan casi todo su ingreso en consumo, el impuesto muerde una porción mayor de su ingreso.

En Brasil: cuánto del ingreso se lleva el consumo

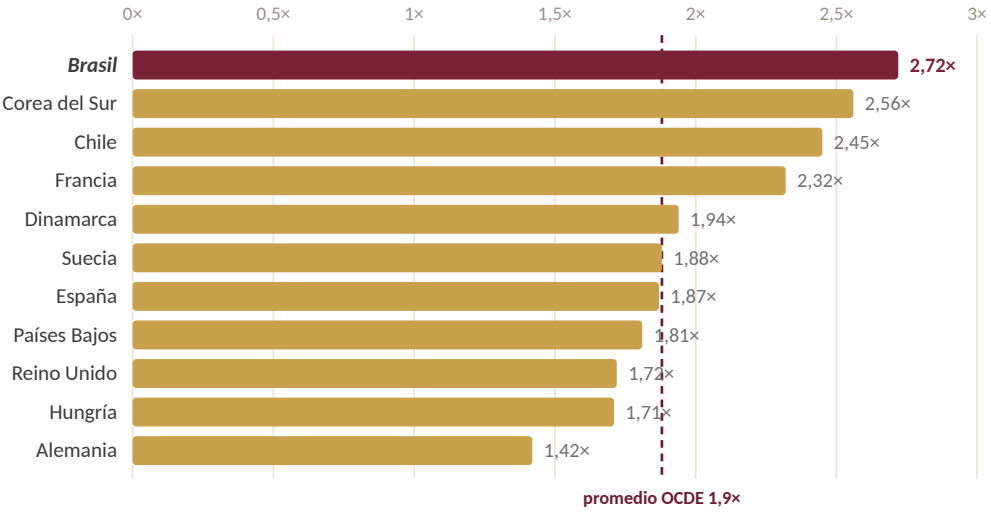
ESTIMACIÓN



*Impuestos indirectos (sobre consumo) como % del ingreso total, por decil de ingreso — IPEA (TD 2823, 2022, Gráfico 2) sobre la POF 2017-2018 del IBGE. El decil más pobre compromete cerca de **2,7 veces más** de su ingreso que el más rico (23,4% contra 8,6%).*

La regresividad del consumo es universal — pero Brasil es de los más extremos

Cuánto pesa más el impuesto en el decil pobre que en el rico (la **razón** entre los dos), en varios países:



*Razón entre la carga del decil más pobre y la del más rico. Países de la OCDE: IVA sobre el ingreso disponible (Thomas, 2020, "Reassessing the Regressivity of the VAT", Tabla 2; datos ~2004-12) — el estudio no incluye a Brasil. Brasil: todos los impuestos indirectos sobre el ingreso total (IPEA, TD 2823, Gráfico 2). **Bases diferentes**: la comparación es indicativa — los niveles no son directamente comparables, pero la forma (la razón) sí.*

En Brasil, el peso y la forma van juntos. Por la razón entre pobres y ricos, Brasil (**2,7×**) queda **en la cima** del grupo comparado, por encima del promedio de la OCDE (1,9×): aquí la regresividad de la forma es de las más acentuadas. Y se suma a un agravante estructural — el país **recauda mucho más vía consumo** (~42% del total, contra ~31% en la OCDE) y poco vía renta y patrimonio, lo que amplifica el efecto regresivo en todo el sistema. La salvedad de rigor permanece: la cifra brasileña (todos los indirectos) y la de los países OCDE (solo IVA) tienen bases distintas, así que la posición en la cima debe leerse como indicativa, no como ranking exacto. La respuesta de la reforma apunta exactamente ahí: el **cashback** (LC 214, arts. 112-125) devuelve el **100% de la CBS y el 20% del IBS** en energía, agua, gas, alcantarillado y telecom, y el 20% de ambos en las demás compras, para las familias del CadÚnico con ingreso per cápita de hasta medio salario mínimo (CBS desde 2027; IBS desde 2029). La OCDE muestra que las tasas reducidas universales son mala focalización (el rico también las aprovecha); la devolución personalizada del cashback es el primer ataque directo a la regresividad en la historia del consumo brasileño.

NORMA VIGENTE · ANÁLISIS SPCG

CAPÍTULO 1 · COMERCIO MINORISTA

Comercio minorista: el gigante que tiende a respirar mejor

01

5,54 mi	3,47 mi	2,07 mi	33%
empresas en el Simples (división 47)	MEI	ME/EPP — mayor contingente del país	de las ME/EPP de Brasil están en el comercio (sección G)

Ningún sector tiene más empresas: solo el minorista (división 47) reúne 5,5 millones de CNPJ en el Simples — de tiendas de ropa a autónomos digitales — y la sección completa de comercio concentra un tercio de las ME/EPP brasileñas. Para la mayoría (Simples, vendiendo a consumidor), la reforma no toca el DAS: toca el entorno — documentos, proveedores, precios de adquisición. En cambio, para el minorista del régimen normal, el cambio del ICMS + PIS/Cofins acumulativo por un IVA con crédito amplio tiende a ser neutro a favorable: el comercio compra casi todo con impuesto destacado y hoy pierde crédito en varios frentes (flete, energía, servicios, embalajes fuera del concepto físico del ICMS).

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
MEI y Simples (ME/EPP) — 5,5 mi	DAS por franja (Anexo I: 4,0% a ~11,9% efectivo)	DAS igual hasta 2033; opción por el híbrido si vende a PJ	LC 123; LC 214 · Norma vigente
Lucro Presumido	PIS/Cofins 3,65% (sin crédito) + ICMS 17–23% impuesto incluido (crédito físico)	CBS/IBS tasa estándar por fuera, crédito amplio (financiero)	LC 214, arts. 14-18 · Norma vigente
Lucro Real	PIS/Cofins 9,25% no acumulativo + ICMS	Ídem estándar; simplificación de 2 sistemas de crédito a 1	Norma vigente
Ítems específicos del estante	ST de ICMS, monofásicos, exenciones estatales	Canasta básica cero; alimentos −60%; higiene popular −60%; bebidas/tabaco con IS	Arts. 125, 128, 135-136, 409+ · Norma vigente (IS: MP 1.399/2026)

Análisis SPCG. El minorista es el sector donde la reforma más se parece a lo que promete: menos excepción, menos sustitución tributaria, crédito de todo. El riesgo no está en la tasa — está en la transición operativa (reajustar precios ítem por ítem cuando el ICMS se reduce de 2029 a 2032) y en la cadena: comprar a un proveedor irregular pasa a costar el crédito.

CAPÍTULO 1 · COMERCIO MINORISTA · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: minorista de moda en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación bruta: R$ 8,0 mi/año; CMV del 65% (margen bruto 35%); SP (ICMS modal 18%).
- Hoy: ICMS impuesto incluido sobre el valor agregado (débito en la venta − crédito en la compra) + PIS/Cofins acumulativo del 3,65% sin crédito.
- Nuevo sistema: CBS/IBS sobre el valor agregado (crédito amplio de las compras); equivalente impuesto incluido para comparación.
- Fuera de la cuenta: IRPJ/CSLL (no cambian), ST actual (simplificación), ítems con tasas especiales.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 796.000 (10.0%)**	R$ 586.561 (7.3%)	R$ 646.154 (8.1%)
Variación vs hoy	—	-2.6 p.p. de la facturación	-1.9 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. En los dos escenarios el minorista típico paga **menos** impuesto al consumo que hoy (la eliminación del PIS/Cofins acumulativo compensa la tasa mayor, porque ahora hay crédito de todo). El modelo no captura: ganancias adicionales de crédito sobre gastos hoy sin crédito (energía, flete, alquileres en ciertas situaciones), ni el efecto caja del fin de la ST para varios productos, ni diferencias estatales. Minorista del Simples: su cuenta es otra — el DAS no cambia; la decisión es solo sobre el híbrido, y vendiendo a consumidor final la respuesta suele ser "no".

CAPÍTULO 1 · COMERCIO MINORISTA · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Reajuste de precios ítem por ítem en la transición 2029–32.** Cada año el ICMS se reduce 10 p.p. relativos y el IBS crece — el margen por SKU debe recalcularse anualmente, no una sola vez.
- **El registro fiscal de productos se vuelve activo crítico.** Canasta cero, alimentos −60%, higiene −60%, IS en bebidas: el encuadre por NCM de cada ítem define precio y margen. Errores de NCM que hoy pasan desapercibidos se volverán multa o pérdida.
- **Las compras a proveedor del Simples cambian de valor.** Crédito limitado a lo que se pagó en el DAS: el proveedor pequeño queda relativamente más caro que el del régimen normal — o será presionado a adherir al híbrido.
- **PDV, ERP y NFC-e necesitan los grupos CBS/IBS** desde 2026 (rechazo aplazado, obligación mantenida); DANFE con detalle a partir del 01/12/2026.
- **Split payment en el horizonte del B2B/mayorista.** Para ventas a PJ, el impuesto tiende a separarse en el propio pago (facultativo en 2027; obligatoriedad anunciada sin norma) — impacto directo en el capital de trabajo de quien vende a plazo.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/12/2026	DANFE pasa a detallar IBS/CBS/IS (NT 2026.010)
08/01/2027	CBS ad rem de combustibles (flota propia: nuevo costo/crédito)
01/01/2027	CBS plena en el precio de adquisición de toda la cadena; IPI cero (excepto ZFM)
2029–2032	ICMS se reduce 10 p.p. relativos por año — reajuste de precios anual

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Auditar el registro de NCM/categoría de los productos.** Separar el estante en: canasta cero, reducidos 60%, estándar, IS. Es la base de todo.
2. **Mapear proveedores por régimen.** ¿Quién es Simples puro, híbrido, normal? Simular el costo neto de crédito de cada uno.
3. **Simular margen por categoría en los dos escenarios.** Antes de renegociar con proveedor o tabla de precios de 2027.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 2 · ALIMENTACIÓN FUERA DEL HOGAR

Bares y restaurantes: reducción del 40%, pero con crédito bloqueado en el cliente

02

2,22 mi	1,76 mi	465 mil	–40%
empresas en el Simples (división 56)	MEI (viandas, snacks, buffets)	ME/EPP	reducción de tasa del régimen propio (arts. 273-276)

Segundo mayor contingente de MEI del país, el sector de alimentación ganó un régimen propio en la LC 214: tasa reducida en 40%, pero con una trampa estructural — **el cliente no acredita** el impuesto del restaurante (crédito vedado al adquirente), y quedan fuera de la reducción las bebidas alcohólicas (que aún pagan IS), la reventa sin preparación y la alimentación por contrato (esta va a la tasa plena, con crédito). Quedan fuera de la base la propina de hasta 15% íntegramente transferida al equipo y los valores retenidos por las plataformas de delivery (la parte no transferida al restaurante — art. 274).

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
MEI y Simples — 2,2 mi	DAS por franja	DAS igual; híbrido rara vez conviene (venta B2C y crédito vedado)	Norma vigente
Régimen normal — comidas	ICMS (regímenes especiales estatales, ej.: SP 4% — Dec. 69.314/2025) + PIS/Cofins 3,65%	CBS/IBS con reducción del 40% (15,9% / 18,0% según escenario), sin crédito al cliente	Arts. 273-276 · Norma vigente
Bebidas alcohólicas	ICMS/ST + PIS/Cofins monofásico	Fuera de la reducción + Impuesto Selectivo (MP 1.399/2026: cerveza 4,2%, vinos 8%, destilados hasta 24% en 2027)	Arts. 273, 409+ · Norma vigente (MP)
Alimentación corporativa por contrato	Ídem comidas	Tasa plena CON crédito al contratante — lógica inversa a la del mostrador	Art. 274 · Norma vigente

Análisis SPCG. El sector fue protegido en el precio al consumidor, pero el diseño crea tres negocios fiscales diferentes dentro del mismo salón: comida (reducida, sin crédito), bebida alcohólica (plena + IS) y contrato corporativo (plena, con crédito). Quien no separe esos ingresos en el sistema fijará mal el precio de los tres.

CAPÍTULO 2 · ALIMENTACIÓN FUERA DEL HOGAR · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: restaurante en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 3,6 mi/año (comidas; bebidas alcohólicas tratadas aparte); São Paulo.
- Hoy: régimen especial paulista de ICMS para comidas (4% sobre la facturación, Decreto 69.314/2025) + PIS/Cofins 3,65% — total 7,65%.
- Nuevo: tasa del sector = estándar −40%; crédito REALISTA: 25% de la facturación en alimentos (40% con tasa cero, 40% con −60%, 20% a la estándar) + 10% en energía, embalajes y limpieza a la estándar.
- Fuera de la cuenta: IS sobre bebidas, tasa de delivery, propinas (fuera de la base).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 275.400 (7.6%)**	R$ 346.249 (9.6%)	R$ 385.966 (10.7%)
Variación vs hoy	—	+2.0 p.p. de la facturación	+3.1 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Alza moderada (~2 a 3 p.p.): la reducción del 40% no compensa totalmente la salida de un régimen especial generoso como el paulista, y el crédito real del restaurante es limitado — los insumos de la canasta básica (cero) no traen crédito alguno, y los demás alimentos acreditan solo la tasa reducida. Cuanto más "in natura" la cocina, peor. En estados SIN régimen especial de ICMS, el punto de partida actual es más alto y el resultado tiende a la neutralidad.

CAPÍTULO 2 · ALIMENTACIÓN FUERA DEL HOGAR · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Separar los tres ingresos en el PDV/ERP ya.** Comidas (reducida), bebidas alcohólicas (plena + IS a futuro) y contratos corporativos (plena con crédito) — la factura y el precio de cada una siguen reglas diferentes.
- **Propina y retenciones de plataforma fuera de la base** — propina de hasta 15% íntegramente transferida y la parte retenida por la app de delivery (art. 274): valen solo si se destacan correctamente en el documento fiscal. Configurar desde ya.
- **El menú corporativo gana un argumento nuevo.** En el contrato con empresas, el impuesto pleno es acreditable por el cliente — el precio neto para la empresa contratante puede quedar menor que el del competidor informal.
- **Compras: la canasta cero no genera crédito.** La elección entre insumo in natura y procesado pasa a tener un componente fiscal en el margen.
- **NFS-e/NFC-e con grupos CBS/IBS** en el lote del Simples el 01/01/2027; el MEI puede usar la DASN-Simei como documento en las ventas a PF (Res. CGSN 195/2026).

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional obligatoria para ME/EPP prestadoras (Res. CGSN 191)
01/01/2027	Campos CBS/IBS en el lote Simples/MEI; CBS plena en los precios de los proveedores
feb/2027	Inicio del cobro del IS sobre bebidas alcohólicas y azucaradas (MP 1.399/2026)
2029–2033	Escalonamiento del IS de bebidas; transición ICMS→IBS

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Clasificar la facturación en las 3 categorías fiscales** y medir el peso de cada una — define el impacto real de su local.
2. **Revisar la fijación de precios de bebidas** considerando IS + tasa plena: el precio relativo bebida/comida va a cambiar.
3. **Negociar contratos corporativos para 2027** presentando ya el crédito al cliente — ventaja competitiva de quien se formaliza.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 3 · INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN

Industria: la gran beneficiada — si sobrevive al fin de la guerra fiscal

03

2,25 mi	552 mil	23,4%	IPI → 0
empresas en el Simples (sección C)	ME/EPP industriales	del valor agregado del PIB (2025)	en 2027, excepto Zona Franca de Manaus

La industria es, en el diseño, la gran ganadora de la reforma: las cadenas largas sufren más con la acumulatividad residual, y el crédito financiero amplio (insumos, energía, flete, CAPEX, servicios) elimina el impuesto escondido en el costo. El IPI se pone en cero en 2027 (excepto ZFM) y la exportación sigue inmune con mantenimiento de créditos. El contrapeso es pesado: **los beneficios estatales de ICMS — que sustentan el precio de parte del portafolio y la localización de muchas plantas — mueren entre 2029 y 2032**, con compensación solo parcial.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Simples industrial (Anexo II)	DAS 4,5% a ~12,3% efectivo	DAS igual; híbrido muy relevante (la venta B2B es la regla en la industria)	Norma vigente
Lucro Real / Presumido	PIS/Cofins (9,25% n.a. / 3,65% acum.) + ICMS 17-23% ii + IPI por NCM	CBS/IBS estándar por fuera, crédito amplio incl. CAPEX; IPI extinguido (exc. ZFM)	Norma vigente
Exportación	Inmune, con residuo de créditos acumulados de difícil recuperación	Inmune con resarcimiento más rápido (30-180 días según el caso)	Norma vigente / plazos RP
Higiene/limpieza popular, alimentos	—	Líneas específicas con −60% por NCM (Anexos VII/VIII): verificar ítem por ítem	Arts. 135-136 · Norma vigente

Análisis SPCG. Para la industria, la pregunta decisiva no es la tasa — es **cuánto de su precio actual es beneficio de ICMS**. Quien formó competitividad sobre crédito presunto, diferimiento o reducción de base necesita un plan de salida antes de 2029; quien nunca tuvo beneficio simplemente pagará menos y acreditará más.

CAPÍTULO 3 · INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: metalúrgica de mediano porte en Lucro Real

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 20 mi/año, ventas 100% B2B nacionales; valor agregado del 40% (insumos, energía y fletes gravados = 60% de la facturación).
- Hoy: PIS/Cofins no acumulativo (9,25% sobre el VA), ICMS 18% sobre el VA (el ICMS ya se calcula impuesto incluido en el precio), IPI neto de créditos de ~1,96% de la facturación (cobrado por fuera; se pone en cero en 2027, excepto competidores de la ZFM).
- Nuevo: CBS/IBS sobre el VA (crédito amplio), sin IPI. Sin beneficio estatal en el escenario base.
- Fuera de la cuenta: ganancias de crédito sobre CAPEX y servicios hoy sin crédito (subestiman la ganancia); pérdida de eventual beneficio de ICMS (puede invertir el signo — simule el suyo).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 2,6 mi (12.9%)**	R$ 1,7 mi (8.4%)	R$ 1,8 mi (9.2%)
Variación vs hoy	—	-4.5 p.p. de la facturación	-3.6 p.p.
Crédito transferido al cliente PJ	**Solo ICMS/IPI (parcial)**	Integral: 20.9	Integral: 23.1% del precio

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Caída expresiva en los dos escenarios — la industria típica sin beneficio fiscal paga hoy más impuesto al consumo del que pagará en el sistema nuevo, y además pasa a transferir crédito integral al cliente. El modelo subestima la ganancia (ignora el crédito nuevo de CAPEX/servicios) y sobreestima para quien tiene beneficio estatal relevante: en ese caso, rehaga la cuenta con el beneficio en cero en 2033 — es el número que importa para decidir precio, planta y logística.

CAPÍTULO 3 · INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Mapear beneficios de ICMS y fechas límite — ahora.** Crédito presunto, diferimiento, reducción de base: listar por estado, cuantificar por producto y simular el precio sin ellos a partir de 2029. Es el proyecto más urgente del sector.
- **Revisar la malla logística/plantas.** Con tributación en destino, las estructuras montadas para capturar incentivo (CD en estado X, filial en Y) pierden la razón fiscal de existir.
- **Crédito condicionado a la extinción del débito del proveedor (arts. 27 y 47).** El pago, compensación o split del proveedor liberan su crédito — el compliance fiscal de proveedores se vuelve criterio de compras tan importante como precio y plazo.
- **Fijación de precios B2B "por fuera".** Tablas, presupuestos y contratos pasan a separar precio e impuesto; la cláusula de reequilibrio tributario en contratos largos es indispensable.
- **Documentos fiscales: grupos CBS/IBS** desde 2026; NT con validaciones nuevas en producción el 16/11/2026 y 14/12/2026; DANFE detallado el 01/12/2026.
- **La ZFM es un mundo aparte.** Créditos presuntos específicos e IPI mantenido para los incentivados — quien compra o vende a Manaus necesita análisis dedicado.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
16/11 y 14/12/2026	Nuevas validaciones de la NF-e en producción (NT 2025.002/2026.007/008 y 2026.002)
01/01/2027	CBS plena; IPI en cero (excepto ZFM); exportación con resarcimiento nuevo
2029	Comienza la degradación de los beneficios de ICMS (90% → 60% hasta 2032)
2033	Fin del ICMS; saldos acreedores antiguos: compensación en hasta 240 meses

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Inventariar beneficios fiscales y simular 2029-33.** Producto a producto, estado a estado. Sin eso, cualquier plan de precio es adivinanza.
2. **Recalcular márgenes con crédito amplio.** Energía, flete, CAPEX y servicios entran al crédito: el costo real cae — no lo traslade dos veces.
3. **Preparar el argumento comercial del crédito integral.** Su precio neto para el cliente PJ queda menor que el de un competidor irregular o del Simples puro — use eso.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 4 · CONSTRUCCIÓN CIVIL

Construcción: la obra también entró en el régimen de inmuebles — con reducción del 50%

04

2,00 mi	1,61 mi	397 mil	−50%
empresas en el Simples (sección F)	MEI (albañiles, electricistas, pintores)	ME/EPP	en la venta de inmuebles (régimen inmobiliario, cap. 14)

Buena noticia poco difundida: los **servicios de construcción civil están DENTRO del régimen de bienes inmuebles** (art. 252, V) y llevan la **reducción del 50%** del art. 261 — la obra no va a la tasa plena, como sugirió mucho análisis apresurado. Con crédito amplio de materiales por encima, el impuesto al consumo de la obra B2B puede CAER. Tres cuidados: la reducción solo vale en el régimen regular (quien recauda dentro del DAS del Simples no la usa); en la obra para quien NO es contribuyente del régimen regular, el crédito de los materiales queda limitado al débito del servicio (art. 255, §5°); y mantenimiento/reforma/instalación aún dependen de definición en el reglamento (la ley los trata como categorías separadas de la construcción).

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
MEI y Simples — 2,0 mi	DAS (Anexo IV p/ obras: CPP fuera del DAS)	DAS igual; híbrido relevante p/ quien presta a constructoras y empresas	Norma vigente
Contratista régimen normal	ISS 2-5% (deduciendo materiales según municipio) + PIS/Cofins 3,65%	Régimen de bienes inmuebles: tasa reducida en 50% + crédito de materiales y equipos	Arts. 252, V, y 261 · Norma vigente
Promoción inmobiliaria	RET 4% (afectación) o régimen general	Régimen de bienes inmuebles: −50% + reductores; opción: RET-transición 2,08%/0,53%	Arts. 251-272, 485-487 · Norma vigente
Obra pública	Reglas actuales de retención/ISS	Los contratos administrativos tienen reequilibrio obligatorio (arts. 373-377)	Norma vigente

Análisis SPCG. Con −50% y crédito de materiales, el contratista del régimen regular puede pagar MENOS impuesto al consumo que en el ISS actual — ventaja que el competidor en el Simples (dentro del DAS) y el informal no acceden. El juego se vuelve selección de régimen: para obras B2B relevantes, estar en el régimen regular (o en el híbrido, para ME/EPP) pasa a ser diferencial competitivo directo. Atención a los límites: la obra B2C tiene crédito de materiales topado por el débito (art. 255, §5°), y mantenimiento/reforma aguardan definición reglamentaria.

CAPÍTULO 4 · CONSTRUCCIÓN CIVIL · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: contratista B2B en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 5,0 mi/año en contratos con empresas (galpones, retrofit corporativo), en el régimen regular.
- Hoy: ISS del 3% (sin deducción de materiales, escenario conservador — con deducción, la carga actual es menor y la caída también) + PIS/Cofins 3,65% = 6,65%.
- Nuevo: tasa reducida en 50% (régimen de bienes inmuebles, arts. 252, V, y 261); materiales y servicios gravados = 45% de la facturación generan crédito a la tasa estándar.
- Fuera de la cuenta: desgravación/retenciones de INSS de obra, retenciones en la fuente, regímenes municipales de deducción de materiales.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 332.500 (6.7%)**	R$ 113.645 (2.3%)	R$ 132.943 (2.7%)
Variación vs hoy	—	-4.4 p.p. de la facturación	-4.0 p.p.
Crédito que el contratante PJ toma	**Cero (ISS no acredita)**	20.9% del precio	23.1% del precio

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Caída fuerte: con −50% y crédito integral de los materiales, el impuesto al consumo de la obra B2B se desploma a ~2-3% de la facturación — y el contratante además acredita el impuesto destacado. Es el resultado más favorable entre los servicios de este Atlas, y depende de tres condiciones: estar en el régimen regular, ser servicio de construcción propiamente dicho (mantenimiento/reforma aguardan reglamento) y mantener la cadena de materiales documentada. En la obra B2C, el crédito está topado por el débito (art. 255, §5°) y la ganancia disminuye.

CAPÍTULO 4 · CONSTRUCCIÓN CIVIL · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Reescribir los borradores de contrato ya.** La cláusula de reequilibrio tributario con disparador objetivo es obligatoria en cualquier obra que atraviese 2026→2027 y la transición 2029-32; la obra pública tiene rito legal propio de reequilibrio.
- **Presupuestos en dos columnas.** Las composiciones de costo deben separar material (crédito) de mano de obra (sin crédito) — el mix de cada obra cambia el impuesto neto y el precio óptimo.
- **Subcontratistas del Simples: decidir con ellos el híbrido.** El crédito que usted toma de ellos depende del régimen que elijan — conversación de cadena, no individual.
- **Promotora: evaluar el RET-transición (2,08%) hasta el 01/01/2029.** Para emprendimientos con patrimonio de afectación, la opción (art. 485) puede fijar la carga en un nivel bajo — decisión por emprendimiento, con abogado/contador, antes del plazo.
- **Las mediciones y la facturación por etapa** ganan dimensión fiscal: el momento del hecho generador en la transición define qué sistema incide sobre cada medición.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP prestadoras (Res. CGSN 191)
01/01/2027	CBS plena en los materiales; presupuestos nuevos ya en el sistema nuevo
2029–2032	El ISS se reduce gradualmente; las obras largas atraviesan dos sistemas
Ventanas semestrales	Opción/revisión del híbrido p/ Simples (marzo y septiembre a partir de 2027)

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Auditar los contratos vigentes que pasan de 2027** y priorizar adendas de reequilibrio en los de mayor valor residual.
2. **Armar un presupuesto estándar en el sistema nuevo** con material × mano de obra separados y los dos escenarios de tasa.
3. **Alinear la cadena de subcontratistas** sobre híbrido y regularidad fiscal (crédito condicionado a la recaudación).

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 5 · SERVICIOS PERSONALES Y BELLEZA

Belleza y servicios personales: el Simples como fortaleza

05

1,77 mi	1,61 mi	157 mil	B2C
empresas en el Simples (división 96)	MEI — 91% del sector	ME/EPP	casi 100% — sin crédito que transferir

Peluquerías, barberías, estética, manicuras: el sector más "MEI" de Brasil (91%). Para esa mayoría absoluta, la reforma no cambia la carga — cambia la burocracia (documento fiscal para todo a partir de 2027, con la facilidad de la DASN-Simei en las ventas a persona física) y el precio de los productos que compra. La alerta es para quien creció más allá del Simples: clínicas de estética y redes en el régimen normal van a la tasa plena vendiendo a consumidor final — el peor cuadrante de la reforma.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
MEI — 1,61 mi	DAS fijo mensual	Igual; documento fiscal en todas las operaciones (DASN-Simei vale p/ PF)	Res. CGSN 195/2026 · Norma vigente
Simples ME/EPP	DAS Anexo III (6% a ~17,5%)	DAS igual; híbrido casi nunca conviene (el cliente es PF)	Norma vigente
Régimen normal (clínicas/redes)	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65%	Tasa estándar plena; crédito solo de los insumos (productos, alquiler, energía)	Norma vigente
Procedimientos de salud (cuando habilitados)	Ídem	Pueden caer en la reducción del 60% de salud si se encuadran como servicio de salud (lista NBS del Anexo III)	Art. 130 · Verificación de encuadre

Análisis SPCG. Este es el sector donde la frontera Simples × régimen normal vale más que cualquier planificación: dentro del Simples, la reforma es casi neutra; fuera, el salto de ~8,65% a ~17-20% netos sin cliente que acredite es brutal. Antes de expandir CNPJ, filial o facturación más allá del límite, la cuenta debe hacerse — y hay un detalle fino: los procedimientos con naturaleza de salud (dermatología estética, por ejemplo) pueden buscar el encuadre en la reducción del 60%, lo que cambia todo.

CAPÍTULO 5 · SERVICIOS PERSONALES Y BELLEZA · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: red de estética en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 2,4 mi/año, 100% consumidor final; ISS 5%; sin encuadre como servicio de salud (escenario conservador).
- Hoy: ISS 5% + PIS/Cofins 3,65% = 8,65%.
- Nuevo: tasa estándar; crédito sobre el 20% de la facturación (productos, alquiler, energía, marketing).
- La nómina (60% de los costos) no genera crédito — característica estructural de los servicios personales.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 207.600 (8.6%)**	R$ 402.213 (16.8%)	R$ 443.077 (18.5%)
Variación vs hoy	—	+8.1 p.p. de la facturación	+9.8 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Alza de 8 a 10 puntos de la facturación, sin cliente PJ que absorba vía crédito: es el retrato del servicio B2C fuera del Simples. Las salidas reales son estructurales: caber en el Simples (incluso revisando la arquitectura societaria con cuidado y dentro de la ley), buscar encuadres de salud cuando son legítimos, o reposicionar precio/mix. Ninguna de ellas se improvisa en diciembre de 2026.

CAPÍTULO 5 · SERVICIOS PERSONALES Y BELLEZA · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **MEI: el documento fiscal se vuelve rutina en 2027** — pero la DASN-Simei cubre las ventas a persona física (Res. CGSN 195/2026). Si vendió a una empresa (ej.: alianza con gimnasio, salón socio), ahí necesita factura.
- **La Ley del Salón Socio gana una capa fiscal nueva.** El traspaso al profesional socio y el ingreso del salón deben estar impecables en el documento fiscal para no inflar la base de CBS/IBS del salón.
- **Productos de reventa × productos de uso** tienen tratamiento diferente (reventa = comercio; uso en el servicio = insumo con crédito en el régimen normal). Separar en el stock y en el sistema.
- **La competencia informal tiende a crecer** donde la carga formal sube — monitorear precios de mercado y reforzar la diferenciación (agenda, calidad, recurrencia) será tan importante como la cuenta fiscal.
- **NFS-e Nacional para ME/EPP** obligatoria desde el 01/11/2026 por el Emisor Nacional — quien solo emitía por la municipalidad necesita migrar.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional obligatoria (ME/EPP de servicios)
01/01/2027	MEI: documento fiscal en todas las operaciones (DASN-Simei p/ PF); campos CBS/IBS en el lote del Simples
mar/sep (2027+)	Ventanas de revisión del híbrido — irrelevantes p/ B2C, importantes si el mix cambia

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Medir la distancia al techo del Simples** y planificar el crecimiento SIN reventar el régimen por accidente (sublímite estatal incluido).
2. **Regularizar la emisión de documentos ahora** (Emisor Nacional/DASN-Simei) para no aprender a los golpes en enero.
3. **Si es régimen normal: estudiar encuadres de salud** de los procedimientos elegibles con asesoría — diferencia del 60% en la tasa.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 6 · TRANSPORTE DE CARGAS Y LOGÍSTICA

Transporte: del ICMS fragmentado al IVA con crédito de diesel

06

1,72 mi	1,47 mi	775 mil	ad rem
empresas en el Simples (división 49)	MEI (camioneros, repartidores)	en correo/entregas (div. 53, 97% MEI)	diesel con CBS fija de R$ 0,3515/l en 2027

El transporte de cargas por carretera es un sector de pirámide: pocas transportadoras medianas y grandes en la cima, y un océano de autónomos y MEI (incluidos 755 mil repartidores de la división 53). Para la transportadora del régimen normal, la reforma simplifica radicalmente: se acaba el ICMS por estado con tasas y beneficios diferentes en cada ruta, y el diesel — mayor costo variable — pasa a dar **crédito integral del valor ad rem** pagado en el surtidor. Para el embarcador, el flete se vuelve 100% acreditable. Para el autónomo PF, hay regla propia: no es contribuyente y el tomador obtiene crédito presunto.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
MEI/autónomo (TAC)	DAS fijo / autónomo PF sin IVA	TAC PF: no contribuyente; el tomador se apropia de crédito presunto (art. 169)	Norma vigente
Simples ME/EPP	DAS Anexo III	DAS igual; híbrido MUY relevante (los clientes son empresas)	Norma vigente
Transportadora régimen normal	ICMS 4/7/12% interestatal (créditos limitados) + PIS/Cofins	CBS/IBS estándar, crédito amplio (diesel ad rem, neumáticos, mantenimiento, peaje)	Norma vigente
Transporte colectivo de pasajeros	ICMS/ISS según modal	Urbano por carretera/metro: exento (art. 157); ferroviario/fluvial urbano: reducción 100% (art. 285); intermunicipal PÚBLICO (autorización/permiso/concesión): −40% (art. 286)	Norma vigente

Análisis SPCG. La revolución silenciosa del sector es comercial: hoy el embarcador no acredita PIS/Cofins del flete de autónomo ni resuelve bien el ICMS interestatal; mañana todo flete formal lleva crédito integral. La transportadora que formalice bien la cadena (agregados en el híbrido, TAC con crédito presunto documentado) se vuelve proveedora premium. El riesgo: los embarcadores grandes van a estandarizar las exigencias fiscales y expulsar de la cadena a quien no se adecue.

CAPÍTULO 6 · TRANSPORTE DE CARGAS Y LOGÍSTICA · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: transportadora regional en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 6,0 mi/año, fletes interestatales B2B.
- Hoy: ICMS 12% (ya impuesto incluido en el flete) con el crédito presunto del 20% del Convenio 106/96 (práctica estándar del sector, sustituye a los demás créditos) + PIS/Cofins 3,65% = 13.2% de la facturación.
- Nuevo: tasa estándar con crédito amplio; costos acreditables (diesel ad rem, mantenimiento, neumáticos, peaje, seguros) = 45% de la facturación.
- Fuera de la cuenta: regímenes especiales estatales de flete, Reidi/subvenciones, flota propia × agregados (cambia el crédito).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 795.000 (13.2%)**	R$ 691.304 (11.5%)	R$ 761.538 (12.7%)
Variación vs hoy	—	-1.7 p.p. de la facturación	-0.6 p.p.
Crédito del embarcador sobre el flete	**Parcial y complejo**	Integral (20.9% del precio)	Integral (23.1%)

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Leve caída en la carga propia — con enorme simplificación (una regla nacional en lugar de 27) y mejora comercial: el flete pasa a valer crédito pleno para el cliente. El resultado real depende del mix flota propia × agregados: cada agregado en el Simples puro reduce el crédito que usted transfiere; un TAC PF bien documentado genera crédito presunto. La gestión fiscal del extremo se vuelve el diferencial de margen.

CAPÍTULO 6 · TRANSPORTE DE CARGAS Y LOGÍSTICA · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Diesel: guardar el rastro del ad rem.** El crédito del monofásico depende de un documento fiscal correcto del surtidor/distribuidora — abastecerse sin factura se vuelve costo sin crédito (R$ 0,3515/l tirados en 2027).
- **CT-e con grupos CBS/IBS** en los plazos de las NT; la integración con embarcadores exigirá los campos correctos para el crédito de ellos.
- **Reclasificar la cadena de agregados/TAC.** Para cada socio: régimen, documento que emite, crédito que genera. Armar el "catálogo fiscal" de la flota tercerizada.
- **El split payment pesa en el flete a plazo.** Con obligatoriedad B2B en el horizonte (~2028-29, sin norma), el impuesto sale del flujo de la facturación — redimensionar las líneas de capital de trabajo.
- **Las tablas de flete por ruta pierden el componente ICMS-estado.** La fijación de precios interestatal se simplifica; los contratos largos de flete necesitan cláusula de transición.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
16/11 y 14/12/2026	Validaciones nuevas de documentos fiscales electrónicos en producción
08/01/2027	CBS ad rem del diesel: R$ 0,3515/l — nuevo costo y nuevo crédito
01/01/2027	CBS plena; el flete pasa a llevar crédito integral al tomador
mar/2027	Primera ventana de revisión del híbrido pos-lanzamiento (efectos en el 2° sem.)

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Formalizar el abastecimiento con factura en el 100% de la flota** — cada litro sin documento es crédito perdido a partir de 2027.
2. **Clasificar agregados y TAC por régimen fiscal** y orientar a los del Simples sobre la ventana del híbrido.
3. **Revisar los contratos de flete dedicado** con cláusula de reequilibrio y previsión de split payment.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 7 · SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FACILITIES

Tercerización y facilities: el sector que va a renegociar todo

07

2,03 mi	820 mil	1,5 mi	B2B
empresas en el Simples (sección N)	ME/EPP — 2º mayor contingente	en la división 82 (apoyo administrativo)	esencia del sector: casi todo cliente acredita

Limpieza, seguridad, recepción, cobranza, call center, apoyo administrativo: el sector que vive de contratos con empresas es intensivo en nómina (que no genera crédito) y va a la tasa plena — la carga propia sube fuerte. Pero es también el sector donde el **crédito del cliente** más amortigua: el contratante PJ pasa a recuperar ~21-23% del precio, algo que el ISS jamás permitió. El resultado de cada empresa se decidirá EN LA MESA DE RENEGOCIACIÓN, contrato a contrato, entre 2026 y 2027.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Simples ME/EPP — 820 mil	DAS Anexos III/IV (Factor R)	DAS igual; el híbrido es la decisión central del sector (el cliente PJ acredita)	Norma vigente
Régimen normal	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65% (acumulativos, sin crédito al cliente)	Tasa estándar por fuera, 100% acreditable por el contratante	Norma vigente
Contratos públicos	Retenciones y reglas actuales	Reequilibrio obligatorio (arts. 373-377) + reductor del 44,16% de la CBS en las compras públicas (ref. TCU 28/10)	Norma vigente / RP
Cooperativas de trabajo	Reglas propias	Régimen de cooperativas: tasa cero opcional en las operaciones con asociados	Arts. 271-272 · Norma vigente

Análisis SPCG. Ningún sector tendrá más renegociaciones simultáneas: cada contrato de tercerización del país se va a reabrir entre 2026 y 2028. Quien llegue a la mesa con la cuenta lista — "mi precio sube X, su crédito vale Y, su costo neto cae Z" — preserva margen; quien llegue sin número absorbe el impuesto. La planilla de reequilibrio es literalmente el producto de este ciclo.

CAPÍTULO 7 · SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FACILITIES · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: empresa de facilities en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 4,0 mi/año, 100% contratos B2B; nómina y cargas = 60% de los costos.
- Hoy: ISS 5% + PIS/Cofins 3,65% = 8,65%; el cliente no acredita nada.
- Nuevo: tasa estándar; créditos propios modestos (12% de la facturación: materiales, uniformes, EPP, sistemas).
- Línea clave: costo neto del cliente = precio + impuesto − crédito que él toma.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo (su empresa)	**R$ 346.000 (8.6%)**	R$ 737.391 (18.4%)	R$ 812.308 (20.3%)
Variación vs hoy	—	+9.8 p.p. de la facturación	+11.7 p.p.
Crédito del cliente (sobre el precio)	**0%**	20.9%	23.1%
Costo neto del cliente (base 100 hoy)	**100**	~88.8	~88.6

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. La carga propia sube ~10-12 p.p. — y aun así el costo neto del contratante puede QUEDAR ESTABLE o caer, porque su crédito le devuelve el impuesto entero. La diferencia entre quebrar y crecer está en capturar parte de ese crédito en la renegociación. Para la ME/EPP del Simples, el mismo razonamiento decide el híbrido: sin él, su precio "sin crédito" queda estructuralmente más caro que el del competidor que adhirió.

CAPÍTULO 7 · SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FACILITIES · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Construir la planilla estándar de reequilibrio** por contrato: precio actual, impuesto nuevo, crédito del cliente, propuesta. Es el documento más importante del bienio.
- **Ordenar la cartera por fecha de reajuste/renovación.** Los contratos que renuevan en 2026 ya necesitan cláusula puente para 2027; los largos, una adenda.
- **Simples: preparar la decisión del híbrido por CLIENTE.** Cartera mayoritariamente PJ regular → el híbrido tiende a convenir; cartera mixta exige cuenta fina (ventanas de marzo/septiembre).
- **Facturación y split payment.** Facilities factura mensualmente contra empresas grandes — el split (facultativo en 2027) puede ser exigido por los clientes antes de ser obligatorio; preparar la caja.
- **Compras pequeñas, crédito real.** Los materiales de limpieza/EPP comprados sin factura dejan de ser "ahorro" y se vuelven crédito perdido.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
01/01/2027	CBS plena: toda factura B2B pasa a llevar crédito al cliente
mar/sep 2027+	Ventanas semestrales del híbrido — reevaluar en cada cambio de cartera
2028-29 (RP)	Split payment obligatorio en el B2B (anunciado, sin norma)

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Armar la planilla de reequilibrio y probarla en los 3 mayores contratos** — el aprendizaje se vuelve estándar para el resto de la cartera.
2. **Decidir el híbrido con base en la cartera real** (% de clientes PJ del régimen regular), no por corazonada.
3. **Entrenar al equipo comercial en el discurso del crédito** — vender "costo neto" pasa a ser la competencia central.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 8 · PROFESIONES REGULADAS

Abogados, contadores, ingenieros: la reducción del 30% y sus condiciones

08

1,02 mi	292 mil	189 mil	–30%
ME/EPP en la sección M — mayor % de ME/EPP del país	jurídico/contable (div. 69, ¡solo 20 MEI!)	arquitectura/ingeniería (div. 71)	para 18 profesiones reguladas (art. 127)

Las sociedades profesionales son el territorio clásico de la consultoría tributaria — y la LC 214 les dio un término medio: **reducción del 30% de la tasa** para 18 profesiones con colegio (abogados, contadores, ingenieros y agrónomos, arquitectos, administradores, economistas, veterinarios y otras), bajo condiciones estrictas (art. 127, §1°): socios habilitados y fiscalizados por el colegio, sin PJ socia, la propia sociedad sin participación en otra PJ, actividad restringida a las habilitaciones de los socios y servicios de la actividad principal prestados directamente por ellos. Los médicos NO están aquí — salud tiene reducción del 60% (capítulo 9). Y las sociedades uniprofesionales que hoy pagan ISS fijo por profesional pierden ese paraíso municipal.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Simples (Anexos III/V, Factor R)	DAS 6% a ~21%	DAS igual; híbrido relevante p/ quien atiende empresas	Norma vigente
Sociedad uniprofesional (SUP)	ISS FIJO por profesional (ventaja enorme) + PIS/Cofins 3,65%	El régimen fijo desaparece en el IBS: tasa −30% sobre la facturación	Art. 127 · Norma vigente · impacto alto
Presumido/Real con colegio	ISS 2-5% + PIS/Cofins	CBS/IBS con −30% (18,55% / 21,0%), crédito amplio al cliente PJ	Art. 127 · Norma vigente
Sin los requisitos del art. 127	Ídem	Tasa plena (26,5% / 30%)	Norma vigente

Análisis SPCG. Dos bombas de tiempo societarias: (1) la SUP con ISS fijo — común en abogacía y medicina en las capitales — pierde el régimen fijo y puede ver multiplicarse el impuesto al consumo; (2) los requisitos del art. 127 (sin PJ socia; la sociedad no puede participar de otra PJ; actividad solo de las habilitaciones; servicios prestados directamente por los socios) chocan con holdings, redes y estudios apalancados en equipo no socio. Revisar el diseño societario en 2026 no es optimización: es condición para mantener la reducción.

CAPÍTULO 8 · PROFESIONES REGULADAS · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: estudio contable en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 1,8 mi/año, clientes mayoritariamente PJ; requisitos del art. 127 cumplidos.
- Hoy: ISS 3% + PIS/Cofins 3,65% = 6,65% (sin ISS fijo — quien lo tiene parte de una carga menor y siente un alza mayor).
- Nuevo: tasa con reducción del 30%; créditos propios del 10% de la facturación (software, alquiler, energía).
- Los clientes PJ acreditan el impuesto destacado (hoy no acreditan nada).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 119.700 (6.7%)**	R$ 243.946 (13.6%)	R$ 270.858 (15.0%)
Variación vs hoy	—	+6.9 p.p. de la facturación	+8.4 p.p.
Crédito del cliente PJ	**0%**	15.6% del precio	17.4%

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Alza de ~7 a 9 p.p. en la carga propia — la reducción del 30% suaviza, no anula (sin ella, el alza sería ~4 puntos mayor). Quedan dos amortiguadores: el cliente empresarial acredita 13-15% del precio (espacio de renegociación), y los honorarios tienen elasticidad mayor que las commodities. Quien atiende a persona física (abogacía de familia, contabilidad de MEI) no tiene amortiguador: ahí el Simples — y el Factor R bien administrado — se vuelve la protección principal.

CAPÍTULO 8 · PROFESIONES REGULADAS · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Auditoría societaria contra el art. 127, §1°.** ¿PJ socia? ¿La sociedad participa de otra? ¿Actividad fuera de las habilitaciones? ¿Servicio principal ejecutado solo por contratados, sin los socios? Cada "sí" cuesta la reducción del 30%. Los ajustes societarios llevan meses — hacerlos en 2026.
- **SUP con ISS fijo: calcular el impacto y el plan B.** Comparar el fijo actual con −30% sobre facturación; evaluar el Simples (Factor R) como refugio; fijar el traslado necesario.
- **Honorarios "por fuera" y tabla doble.** Las propuestas a clientes PJ deben mostrar el crédito; a clientes PF, el valor final. Dos comunicaciones diferentes.
- **Las sociedades mixtas (ej.: abogacía + consultoría)** mezclan tasas diferentes: segregar los ingresos por CNAE/NBS correcta en la facturación.
- **NFS-e Nacional** desde el 01/11/2026 para ME/EPP; lo jurídico/contable, casi todo fuera del MEI, está 100% dentro de la obligación.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional obligatoria
01/01/2027	CBS plena con −30%; fin del PIS/Cofins; las SUP sienten el cambio del fijo
2029–2032	El ISS (incluido el fijo) desaparece gradualmente en el IBS

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Verificar los requisitos del art. 127 formalmente** con acta/contrato social en mano — y corregir lo que desencuadra.
2. **Simular Simples × Presumido en el nuevo sistema** — el Factor R puede volver a ser la mejor casa para carteras B2C.
3. **Preparar la carta de reajuste 2027 para clientes PJ** explicando el crédito — la transparencia anticipada asegura la cartera.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 9 · SALUD

Salud: el sector más protegido — con letra chica importante

09

878 mil	656 mil	−60%	0%
empresas en el Simples (sección Q)	ME/EPP — clínicas y consultorios	tasa de servicios de salud (art. 130)	dispositivos y medicamentos esenciales (Anexo XII/listas)

La salud recibió el paquete más generoso: servicios con **reducción del 60%** (efectiva del 10,6% al 12% por fuera), medicamentos en general con −60%, listas de esenciales y dispositivos con tasa cero, y planes de salud en régimen propio (base = primas − eventos, con −60%). Médicos y clínicas están aquí — no en la reducción del 30% de las profesiones. La letra chica: las listas son por código (NBS/NCM) y revisables, los procedimientos estéticos puros pueden quedar fuera, y quien vende a un plan de salud descubre que **el plan no acredita integralmente** en su base específica.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Simples — mayoría de las clínicas	DAS Anexos III/V	DAS igual; híbrido rara vez conviene (B2C y planes)	Norma vigente
Clínica/laboratorio régimen normal	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65% (acum.); hospitales: presunciones reducidas	CBS/IBS con −60% (10,6% / 12,0% por fuera)	Art. 130, Anexo III · Norma vigente
Planes de salud	Reglas propias actuales	Régimen específico: base primas − eventos, −60%; crédito limitado en la cadena	Arts. 234-243 · Norma vigente
Medicamentos y dispositivos	ICMS/PIS-Cofins con listas	−60% regla general; cero p/ listas de esenciales y dispositivos del Anexo XII (las listas pasan a acto del Ejecutivo/CGIBS — LC 227)	Arts. 131, 133, 143-146 · NV/RP

Análisis SPCG. El riesgo de la salud no es la tasa — es el encuadre. La diferencia entre −60%, cero y tasa plena reside en listas por código que la LC 227 volvió revisables por acto infralegal. Mapear cada ingreso (consulta, examen, procedimiento, estética, aseguradora) contra la lista correcta — y monitorear las revisiones — se vuelve función permanente, no proyecto.

CAPÍTULO 9 · SALUD · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: clínica de especialidades en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 3,0 mi/año (consultas y exámenes encuadrados como servicios de salud).
- Hoy: ISS 3% + PIS/Cofins 3,65% = 6,65%.
- Nuevo: −60% (efectiva 10,6% / 12,0% por fuera); créditos realistas sobre el 15% de la facturación: 8% en medicamentos/materiales que ya vienen con −60% (crédito menor) y 7% a la tasa estándar (equipos, energía, servicios).
- Fuera de la cuenta: mix con estética pura (plena), retenciones de aseguradoras, hospitales (presunciones específicas hoy).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 199.500 (6.7%)**	R$ 220.529 (7.4%)	R$ 247.253 (8.2%)
Variación vs hoy	—	+0.7 p.p. de la facturación	+1.6 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Alza leve (~0,7 a 1,6 p.p.): la reducción del 60% no deja a la clínica pagando menos que hoy — la mantiene cerca del nivel actual (sin la reducción, iría a ~17-20% de la facturación; la excepción vale ~10 puntos). Y el crédito real es menor de lo que parece: medicamentos y materiales ya llegan con −60%, así que acreditan poco. Aun así es uno de los mejores resultados entre los servicios B2C — y las clínicas intensivas en capital (equipos a la tasa estándar) quedan más cerca de la neutralidad.

CAPÍTULO 9 · SALUD · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Mapear ingresos contra las listas (NBS/NCM).** Consulta, examen, cirugía, estética, odontología: cada línea en un código, cada código en una tasa. Facturación mixta sin segregación = riesgo de multa o de pagar de más.
- **Aseguradoras: renegociar tablas con la lógica nueva.** El plan tiene régimen propio y crédito limitado — la presión sobre las tablas cambiará de argumento; el prestador informado negocia mejor.
- **Equipos: ventana de compra.** El CAPEX pasa a generar crédito — el timing de las inversiones (2026 × 2027) cambia el costo efectivo de modernizar.
- **La farmacia interna/dispensación** sigue las reglas de medicamentos (−60%/cero por lista) — el stock y el sistema necesitan el NCM correcto ítem por ítem.
- **Monitorear las revisiones de las listas (LC 227).** Las inclusiones/exclusiones pasan a salir por acto infralegal — contratar monitoreo (o usar el radar de SPCG).

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
01/01/2027	CBS plena con −60%; cashback de CBS para rentas bajas en salud básica indirecta
continuo	Revisiones de las listas de medicamentos/dispositivos por acto del Ejecutivo/CGIBS

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Clasificar el 100% de la facturación por código y tasa** — la planilla ingreso×lista es el cimiento de todo.
2. **Revisar el plan de inversiones con el crédito de CAPEX** en el nuevo sistema.
3. **Preparar la conversación con las aseguradoras para 2027** con la mecánica nueva en la mano.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 10 · EDUCACIÓN

Educación: la reducción del 60% contiene la cuenta — alza leve, no alivio

10

1,04 mi	757 mil	279 mil	−60%
empresas en el Simples (sección P)	MEI (profesores particulares, apoyo escolar)	ME/EPP (escuelas, cursos)	servicios de educación (art. 129, Anexo II)

Escuelas, cursos libres, idiomas y profesores: el sector combina un ejército de MEI con escuelas ME/EPP y grandes redes. Los servicios de educación listados en el Anexo II tienen **reducción del 60%**; el PROUNI mantiene régimen propio favorecido; las instituciones sin fines de lucro siguen inmunes (CBS/IBS no inciden sobre sus actividades esenciales — pero siguen pagando el impuesto incorporado EN LAS COMPRAS, art. 9° § 4°). La mensualidad tiende a la estabilidad; el juego fino está en los servicios accesorios (material, transporte, alimentación, extracurriculares), que pueden caer en tasas diferentes.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
MEI (profesores) — 757 mil	DAS fijo	Igual; documento fiscal 2027 (DASN-Simei p/ clases a PF)	Norma vigente
Escuelas Simples	DAS Anexo III	DAS igual; híbrido casi irrelevante (la mensualidad es B2C)	Norma vigente
Escuelas régimen normal	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65% (la educación es acumulativa incluso en el Real)	CBS/IBS −60% (10,6% / 12,0%), crédito amplio de insumos	Art. 129 · Norma vigente
Sin fines de lucro / PROUNI	Inmunidades y PROUNI actuales	Inmunidad mantenida (compras gravadas); PROUNI con tasa cero específica	Art. 9°; régimen PROUNI · Norma vigente

Análisis SPCG. La mensualidad escolar fue blindada — pero el presupuesto familiar de la educación no es solo mensualidad. Material didáctico propio, cantina, transporte y jornada extendida pueden tener tasas distintas de la actividad principal; empaquetar todo en una "mensualidad única" sin segregar es invitar al fisco a aplicar la tasa mayor sobre el paquete entero.

CAPÍTULO 10 · EDUCACIÓN · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: escuela privada en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 3,0 mi/año en mensualidades (actividad principal del Anexo II).
- Hoy: ISS 3% + PIS/Cofins 3,65% = 6,65% (acumulativo incluso en el Lucro Real, por la excepción legal actual).
- Nuevo: −60%; créditos del 12% de la facturación (material, energía, sistemas, mantenimiento) — si buena parte es alquiler (de PF: crédito cero; de PJ: crédito con −70%) o libros (inmunes), el crédito real es menor y el alza un poco mayor.
- Fuera de la cuenta: ingresos accesorios (cantina, uniforme, extracurricular) con tasas propias.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 199.500 (6.7%)**	R$ 212.108 (7.1%)	R$ 238.352 (7.9%)
Variación vs hoy	—	+0.4 p.p. de la facturación	+1.3 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Alza suave: la reducción del 60% no abarata la escuela respecto a hoy — evita el desastre: sin la reducción, esta misma escuela pagaría ~17-20% de la facturación (el destino de los servicios en general), es decir, la excepción vale ~10 puntos. El crédito de insumos — novedad absoluta para un sector que siempre fue acumulativo — amortigua el resto. Las escuelas intensivas en infraestructura (jornada completa, laboratorios) tienden a un resultado mejor que el modelo; los cursos 100% nómina (profesor + aula alquilada), un poco peor.

CAPÍTULO 10 · EDUCACIÓN · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Segregar ingresos en el contrato y en la factura.** Mensualidad (−60%), material (tasa del bien), cantina (alimentación), transporte (régimen propio): cada uno en su documento/código — los contratos 2027 ya deben nacer separados.
- **Rematrícula 2027: comunicar con transparencia.** Las familias van a preguntar por "el nuevo impuesto" — la escuela que explica la cuenta (y la estabilidad) gana confianza y evita la deserción.
- **Sin fines de lucro: revisar proveedores.** La inmunidad no alcanza las compras — el costo de adquisición cambia con la cadena; el presupuesto 2027 debe reflejarlo.
- **Becas y descuentos** ganan relevancia fiscal: la base de cálculo es el ingreso efectivo — una política de becas documentada evita discusión sobre la base.
- **NFS-e Nacional** desde el 01/11/2026; los profesores MEI con la facilidad DASN-Simei en las clases a PF.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
rematrícula (fin 2026)	Contratos 2027 ya con el diseño nuevo (ingresos segregados + cláusula tributaria)
01/01/2027	CBS plena con −60%

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Rediseñar el contrato de prestación 2027** con ingresos segregados y cláusula de transparencia tributaria.
2. **Simular la carga real con SU mix** de accesorios — la desviación del modelo reside en ellos.
3. **Planificar la comunicación a las familias** antes del período de rematrícula.

¿Quiere el número de SU empresa? El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 11 · TECNOLOGÍA Y SOFTWARE

TI: tasa plena, cliente que acredita y exportación inmune

11

728 mil
empresas en la sección J (info y comunicación)

227 mil
en la división 62 (desarrollo) — solo 48 MEI

398 mil
ME/EPP en la sección

0%
exportación de servicios: inmune, con mantenimiento de créditos

Software, datos, consultoría en TI: sector joven, B2B y casi sin MEI (la división 62 tiene 48 MEI en 227 mil empresas — efecto de la prohibición de actividad intelectual en el MEI). Va a la tasa estándar, sin reducción — pero con los dos mejores amortiguadores del sistema: **cliente PJ acreditando todo** (el SaaS con factura se vuelve costo recuperable) y **exportación inmune** con mantenimiento y resarcimiento de créditos. La agenda de ciberseguridad/ICT con tratamiento favorecido sigue sin confirmación en lista final.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Simples (Anexos III/V, Factor R)	DAS 6% a ~21%	DAS igual; híbrido = decisión central (clientes PJ)	Norma vigente
Presumido/Real mercado interno	ISS 2-5% + PIS/Cofins (3,65% acum. o 9,25% n.a.)	Tasa estándar por fuera, 100% acreditable por el cliente PJ	Norma vigente
Exportación de software/servicios	PIS/Cofins/ISS con reglas de exportación (fricciones frecuentes)	Inmunidad con mantenimiento de créditos y resarcimiento	Norma vigente
Licencias/nube del exterior (costo)	PIS/Cofins-importación, ISS-importación, IOF cambio	IBS/CBS en la importación de servicios — pero con crédito integral	Norma vigente

Análisis SPCG. Para el SaaS B2B, la reforma es una prueba de formalización: la herramienta vendida con factura e impuesto destacado queda, en la práctica, ~20% más barata para el cliente empresarial que la vendida "con tarjeta internacional" sin documento. Es la oportunidad de recuperar mercado de players informales — y un argumento de ventas que pocos equipos comerciales de TI saben usar hoy.

CAPÍTULO 11 · TECNOLOGÍA Y SOFTWARE · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: software house B2B en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 2,4 mi/año, 100% mercado interno B2B; ISS 2,9%.
- Hoy: ISS 2,9% + PIS/Cofins 3,65% = 6,55%; el cliente no acredita.
- Nuevo: tasa estándar; créditos del 12% de la facturación (nube, licencias, equipos, marketing).
- Exportación cero en este modelo — cada 10% de facturación exportada reduce la carga proporcionalmente.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 157.200 (6.6%)**	R$ 442.435 (18.4%)	R$ 487.385 (20.3%)
Variación vs hoy	—	+11.9 p.p. de la facturación	+13.8 p.p.
Crédito del cliente PJ	**0%**	20.9% del precio	23.1%

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. El salto bruto es grande (~12 p.p.) — y el crédito del cliente devuelve más que eso en poder de negociación: el costo neto de un contrato B2B puede caer incluso con traslado integral del impuesto. El modelo cambia de figura en carteras B2C (apps al consumidor): ahí no hay crédito y el Simples/Factor R vuelve a ser el refugio. Exportadores: cada real exportado sale de la base y además preserva créditos.

CAPÍTULO 11 · TECNOLOGÍA Y SOFTWARE · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Reajustar precios de contratos SaaS/outsourcing por fuera.** Tabla B2B con impuesto destacado + simulación del crédito del cliente anexa a la propuesta comercial.
- **Simples: decidir el híbrido por la cartera.** B2B regular → tiende a sí; atención al Factor R: una nómina alta ya da Anexo III — la cuenta conjunta (DAS + híbrido) es fina.
- **Documentar la exportación correctamente.** Contratos, invoices y pruebas de resultado en el exterior sustentan la inmunidad y el resarcimiento de créditos.
- **Proveedor extranjero: recalcular el costo real.** Nube/licencias importadas pasan a IBS/CBS con crédito — las comparaciones local × exterior cambian.
- **El art. 47 vale para su cadena de APIs e infraestructura:** crédito condicionado a la recaudación del proveedor — due diligence fiscal de los críticos.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
01/01/2027	CBS plena; contratos B2B renovados ya en el modelo por fuera
mar/sep 2027+	Ventanas del híbrido

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Armar la propuesta comercial con simulación de crédito** para clientes PJ — ventaja competitiva inmediata.
2. **Separar facturación interna × exportación** con documentación robusta.
3. **Revisar el encuadre (Simples/Factor R × Presumido)** en el escenario nuevo antes de 2027.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 12 · SUPERMERCADOS Y COMERCIO DE ALIMENTOS

Supermercados: la canasta cero cambia el estante — y el margen 12

>1,1 mi	0%	−60%	100%/20%
mercados, almacenes y carnicerías en el Simples (4711/4712 + 472)	Canasta Básica Nacional (arroz, frijol, carnes, leche, pan...)	demás alimentos de consumo humano (Anexo VII)	cashback de CBS/IBS p/ rentas bajas en ítems esenciales

El comercio minorista de alimentos opera el menú tributario más complejo de la reforma: **canasta básica en cero** (lista cerrada por NCM — de arroz y frijol a quesos populares y carnes), **alimentos en general con −60%**, ítems no alimenticios a la tasa plena, bebidas alcohólicas y azucaradas con Impuesto Selectivo, y cashback para el consumidor de rentas bajas con CPF en la factura. Cada góndola tiene una regla — y el sistema de gestión se vuelve el corazón fiscal de la tienda.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Mercadito Simples — >1 mi	DAS Anexo I	DAS igual; híbrido irrelevante (B2C)	Norma vigente
Supermercado régimen normal — canasta	ICMS reducido/exento según estado + PIS/Cofins cero (ley de la canasta)	Tasa CERO nacional uniforme (Anexo I de la LC 214)	Art. 125 · Norma vigente
Demás alimentos	ICMS modal/reducido + PIS/Cofins	−60% (Anexo VII, por NCM)	Art. 135 · Norma vigente
No alimentos, bebidas, tabaco	ICMS/ST + monofásicos	Tasa plena; IS sobre alcohólicas/azucaradas (MP 1.399/2026: azucaradas 2,6%)	Arts. 409+ · Norma vigente (MP)

Análisis SPCG. El margen del sector es fino (2-4% neto) y el impuesto incorporado al precio es decisivo. Con la canasta en cero nacionalmente, se acaba la lotería estatal (cada estado eximía una lista); pero el mix de la tienda lo determina todo: cuanto más "canasta", menor la carga y mayor la presión competitiva de precio; cuanto más perfumería/bazar/bebidas, más expuesto a la tasa plena y al IS. El cashback con CPF en la factura además crea un incentivo nuevo de fidelidad en las rentas bajas.

CAPÍTULO 12 · SUPERMERCADOS Y COMERCIO DE ALIMENTOS · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: supermercado de barrio en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 12 mi/año; margen (valor agregado) del 22%.
- Mix de ventas: 40% canasta básica (cero), 35% demás alimentos (−60%), 25% no alimentos (plena).
- Hoy: ICMS medio ponderado estimado en 10% (ya impuesto incluido en el precio) sobre el VA + PIS/Cofins 3,65% sobre el 60% de la venta fuera de la canasta.
- Nuevo: débito−crédito por categoría = tasa efectiva de la categoría sobre el VA.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 526.800 (4.4%)**	R$ 226.818 (1.9%)	R$ 251.308 (2.1%)
Variación vs hoy	—	-2.5 p.p. de la facturación	-2.3 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Caída en los dos escenarios — el de alimentos es uno de los pocos comercios donde la reforma reduce la carga directamente, por el peso de la canasta en cero y de los alimentos reducidos. El modelo esconde la guerra real: se librará SKU a SKU (un NCM errado en una categoría de alto giro cuesta el margen del mes) y en el traslado — la competencia forzará el precio de la canasta hacia abajo a la velocidad del impuesto.

CAPÍTULO 12 · SUPERMERCADOS Y COMERCIO DE ALIMENTOS · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Saneamiento de NCM: el proyecto n° 1.** Decenas de miles de SKU contra 3 listas (canasta/Anexo VII/plena) + IS. Automatizar la clasificación y auditar el tope de la curva ABC.
- **PDV listo para CPF-en-la-factura a escala.** El cashback de las rentas bajas viene con CPF en la factura — el volumen de identificación va a explotar; el programa de fidelidad puede integrarse.
- **Proveedores del Simples en la panadería/verdulería local:** crédito limitado — reevaluar costo neto × proveedor regular; productor rural PF: crédito presunto propio.
- **Bebidas: doble capa (IS + plena).** La fijación de precios y las promociones de cerveza/refresco tendrán nuevo costo fiscal a partir de la MP del IS — seguir de cerca.
- **Transición 2029-32 en los precios de estante:** remarcación anual a medida que el ICMS se reduce — planear etiquetas electrónicas/proceso.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
01/12/2026	DANFE detallando IBS/CBS/IS
01/01/2027	Canasta cero nacional + cashback de CBS (descuento posterior vía CPF)
feb/2027	El IS de bebidas alcohólicas y azucaradas comienza (MP 1.399/2026, 04/11)
2029	Cashback de IBS; inicio de la transición ICMS→IBS en los márgenes

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Auditar el NCM del top 500 de ventas** — cubre ~80% de la facturación con esfuerzo finito.
2. **Simular el margen por categoría en el sistema nuevo** y anticipar los traslados de la competencia en la canasta.
3. **Preparar el PDV para CPF/cashback** y transformarlo en herramienta de fidelización.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 13 · MAYORISTA Y DISTRIBUCIÓN

Mayorista: menos impuesto, más exigencia — el eslabón que el split aprieta primero

13

331 mil	B2B	ST	RAD
empresas en el Simples (división 46; 74 MEI)	por definición: todo cliente acredita	la sustitución tributaria del ICMS desaparece con él	recaudación por el adquirente: el puente de 2027

El eslabón intermedio de la cadena — mayoristas, distribuidores, representaciones con stock — vive hoy bajo ST, regímenes especiales y márgenes ajustados. En el sistema nuevo, vende y compra a la misma tasa con crédito integral: el impuesto neto incide solo sobre el margen fino del eslabón, y la ST (que anticipaba caja y complicaba las devoluciones) desaparece junto con el ICMS. A cambio, el mayorista está en primera fila del **split payment** y del RAD — los mecanismos que separan el impuesto en el propio pago B2B.

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Simples ME/EPP	DAS Anexo I	DAS igual; híbrido casi obligatorio (el cliente PJ exige crédito)	Norma vigente
Régimen normal	ICMS con ST frecuente + PIS/Cofins	CBS/IBS sobre el margen (crédito integral de la compra); fin de la ST	Norma vigente
Logística/flete agregado	Créditos parciales	Flete 100% acreditable; diesel ad rem acreditable	Norma vigente
Caja del impuesto	La ST anticipa en la industria; el plazo de pago financia	Split/RAD: impuesto separado en el pago (facultativo 2027; obligatorio anunciado s/ norma)	RP

Análisis SPCG. El mayorista es el sector donde el impuesto deja de ser margen escondido: con todos acreditando todo, sobrevivirá quien tenga eficiencia logística real, no arbitraje fiscal de ST o beneficio estatal. Y es el primero en sentir el split payment: cuando el impuesto sale en el pago, el "float" que financiaba el stock desaparece — el capital de trabajo debe redimensionarse antes, no después.

CAPÍTULO 13 · MAYORISTA Y DISTRIBUCIÓN · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: distribuidora en Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Facturación: R$ 20 mi/año; margen de distribución (VA) del 18%; sin ST en el escenario base.
- Hoy: ICMS 18% (ya impuesto incluido en el precio) sobre el VA + PIS/Cofins 3,65% acumulativo.
- Nuevo: CBS/IBS sobre el VA con crédito integral.
- Fuera de la cuenta: efectos de caja de la ST actual (anticipación) y del split futuro — tratados en la página operativa.

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 1,4 mi (6.9%)**	R$ 754.150 (3.8%)	R$ 830.769 (4.2%)
Variación vs hoy	—	-3.1 p.p. de la facturación	-2.7 p.p.

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Caída de ~2,7 a 3,1 p.p. de la facturación — en un sector de margen neto del 1-3%, eso puede DUPLICAR el resultado… de quien capture la ganancia en lugar de entregarla toda en el precio. La presión competitiva transferirá buena parte al minorista; la diferencia quedará con quien tenga una cadena fiscal impecable (crédito pleno, art. 47) y la caja preparada para el split.

CAPÍTULO 13 · MAYORISTA Y DISTRIBUCIÓN · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Modelar el split payment en el flujo de caja AHORA.** Simular: en cada factura, ~21-23% separados en el pago. ¿Cuánta línea de giro sustituye el float perdido? Negociar con bancos antes de la obligatoriedad.
- **El RAD como cláusula comercial en 2027.** Los grandes compradores van a proponer recaudar el impuesto y anticipar el crédito — entender el mecanismo para negociar, no sufrir.
- **Desmontar la operación de ST con método.** Stocks con ST pagada en la transición, resarcimientos pendientes, devoluciones: inventariar créditos de ST antes de que el régimen acabe con ellos adentro.
- **Compliance de proveedores (art. 47) a escala B2B:** el score fiscal del proveedor se vuelve cláusula de contrato de suministro.
- **Beneficios estatales de mayoristas (muchos estados los tienen):** cronograma de extinción 2029-32 — mismo deber que el de la industria.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
16/11/2026	Inscripciones de los demás PSP en el split (la fase de pruebas se amplía)
01/01/2027	CBS plena; fin de la ST federal (PIS/Cofins monofásico se vuelve regla nueva)
2027	Split facultativo por medio de pago + RAD en contratos
2029–2032	El ICMS/ST estatal desaparece gradualmente

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Inventariar la ST y los créditos acumulados** y armar la estrategia de recuperación en la transición.
2. **Simular la caja con split en el 100% de las ventas** y dimensionar el giro con el banco.
3. **Reajustar precios con el impuesto sobre el margen** — y decidir conscientemente cuánto trasladar.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 14 · INMOBILIARIO

Inmobiliario: reducciones grandes, reglas nuevas y una opción de transición valiosa

14

134 mil
inmobiliarias en el Simples (26 MEI)

−50%
venta de inmuebles

−70%
alquiler (+ reductor social de R$ 600/mes por inmueble residencial)

3,65%
transición solo p/ contratos de plazo determinado firmados hasta el 16/01/2025 — y no siempre conviene

El sector inmobiliario nunca pagó IVA en Brasil — el alquiler PF no tiene ISS, la venta de inmueble no tiene ICMS. La LC 214 lo trae dentro con reducciones fuertes (−50% venta, −70% alquiler), **reductores** (de ajuste, por el costo de adquisición; social, de R$ 100 mil en el residencial nuevo y R$ 600/mes por inmueble alquilado) y disparadores de entrada para persona física: la PF se vuelve contribuyente con alquiler superior a R$ 240 mil/año Y más de 3 inmuebles, o vendiendo más de 3 inmuebles. El alquiler corto (≤90 días) sigue la regla de la hotelería (−40%).

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Alquiler PF (pequeño arrendador)	Solo IR carnê-leão (sin impuesto al consumo)	Fuera del IVA si ≤ R$ 240 mil/año o ≤ 3 inmuebles	Art. 26 + 251+ · Norma vigente
Alquiler PJ / holding patrimonial	PIS/Cofins 3,65% (+ IRPJ/CSLL presumido)	−70% + reductor social (art. 260); contratos de plazo determinado firmados hasta el 16/01/2025: opción 3,65% (residenciales como máx. hasta el 31/12/2028, sin créditos)	Arts. 261, 487 · Norma vigente
Promoción / venta	RET 4% (afectación) o régimen general; el ITBI municipal sigue	−50% + reductor de ajuste (arts. 257-258) + reductor social de R$ 100 mil en el resid. nuevo y R$ 30 mil por lote (art. 259); RET-transición 2,08% (opción hasta el 01/01/2029)	Arts. 251-260, 485 · Norma vigente
Intermediación (corretaje)	ISS 2-5% + PIS/Cofins	Tasa estándar de servicios (sin reducción específica p/ corretaje)	Norma vigente

Análisis SPCG. Las holdings patrimoniales familiares — construidas en la era del 3,65% — necesitan rehacer la cuenta: con −70% y reductor social, el alquiler residencial pulverizado puede quedar cerca del actual; en cambio el alquiler comercial concentrado sube. Y cuidado con un consejo que envejeció mal: la **opción del 3,65%** (art. 487) solo alcanza contratos de plazo determinado firmados hasta el 16/01/2025, vale en los residenciales hasta como máximo el 31/12/2028 y no permite créditos — y, en el alquiler residencial con reductor social, tiende a ser PEOR que el régimen nuevo en 2027-28, cuando solo la CBS está plena y la carga regular queda en ~2,2-2,6% de la facturación. Simule antes de adherir.

CAPÍTULO 14 · INMOBILIARIO · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: holding de alquiler residencial (PJ)

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- 10 inmuebles residenciales alquilados; facturación de R$ 480 mil/año (promedio R$ 4 mil/mes por inmueble).
- Hoy: PIS/Cofins 3,65% sobre la facturación (Presumido) = R$ 17,5 mil/año.
- Nuevo: −70% sobre la base YA DESCONTADO el reductor social (R$ 600/mes × 10 inmuebles = R$ 72 mil/año fuera de la base).
- Fuera de la cuenta: IRPJ/CSLL (inalterados), reductor de ajuste en caso de venta, alquileres comerciales (sin reductor social).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Impuestos al consumo	**R$ 17.520 (3.6%)**	R$ 30.047 (6.3%)	R$ 33.688 (7.0%)
Variación vs hoy	—	+2.6 p.p. de la facturación	+3.4 p.p.
Opción 3,65% (solo contratos hasta el 16/01/2025)	**3.6%**	En 2027-28 el régimen nuevo queda en ~2,2-2,6% — la opción puede ser PEOR	Compare caso a caso

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Alza moderada (~2,5 a 3,5 p.p.) en el alquiler residencial pulverizado — el reductor social muerde el 15% de la base en este perfil. Cuanto mayores los alquileres unitarios (comercial, alto estándar), menor el peso del reductor y mayor el alza. Sobre la opción del 3,65% (art. 487): solo vale para contratos de plazo determinado firmados hasta el 16/01/2025, dura hasta el fin del plazo original (residenciales: como máximo el 31/12/2028) y veda créditos — como en 2027-28 el régimen nuevo con reductor queda en ~2,2-2,6% de la facturación, adherir por reflejo puede costar dinero. Cuenta caso a caso, con abogado.

CAPÍTULO 14 · INMOBILIARIO · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Censo de la cartera: inmueble por inmueble.** Residencial × comercial, valor del alquiler, plazo del contrato, fecha de firma — define reductor, tasa y elegibilidad a la transición.
- **Opción 3,65%: mapear los contratos elegibles (firmados hasta el 16/01/2025) y hacer la cuenta antes de adherir.** En el alquiler residencial con reductor social, el régimen nuevo tiende a ser más barato en 2027-28; la opción interesa más al alquiler comercial de ticket alto. Decisión con asesoría.
- **PF con portafolio: monitorear los disparadores del art. 251.** Alquiler: > R$ 240 mil/año (corregidos por IPCA) Y > 3 inmuebles, medidos en el año anterior — un exceso del 20% anticipa p/ el propio año; venta: > 3 inmuebles con menos de 5 años en el patrimonio (o > 1 construido por el propio vendedor). Si lo superó, se volvió contribuyente — la planificación PF×PJ cambia de ecuación.
- **Promotora: decidir RET-transición por emprendimiento** (2,08% afectación) — análisis proyecto a proyecto, con plazo.
- **El alquiler corto (≤90 días) es hotelería fiscal:** quien opera Airbnb profesionalmente cae en el −40% con otras obligaciones.

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
Hasta el 01/01/2029	Opción por el RET-transición de la promoción (2,08%, patrimonio de afectación — art. 485)
01/01/2027	CBS plena en el nuevo régimen inmobiliario
Declaraciones 2027+	La PF debe monitorear los disparadores de contribuyente (R$ 240 mil + 3 inmuebles / venta de 3+)

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Hacer el censo completo de la cartera** con las variables fiscales nuevas (uso, valor, plazo, fecha).
2. **Llevar a la asesoría los contratos firmados hasta el 16/01/2025** y simular opción 3,65% × régimen nuevo, caso a caso.
3. **Simular holding × PF en el sistema nuevo** antes de cualquier reorganización patrimonial.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 15 · AGRONEGOCIO

Agro: el productor protegido y la tranquera fiscal de la cadena 15

152 mil	R$ 3,6 mi	–60%	0%
empresas agro en el Simples	techo de facturación del productor NO contribuyente (corregido por IPCA)	insumos agropecuarios y productos in natura	exportación (inmune) y canasta básica en el extremo final

El agro fue diseñado para quedar protegido en todos los extremos: el **productor con facturación de hasta R$ 3,6 mi/año no es contribuyente** (PF o PJ) y quien le compra se apropia de **crédito presunto** (porcentaje anual a fijar — los de 2027 aún no salieron); los insumos (fertilizantes, agroquímicos, piensos, semillas) tienen −60%; los productos in natura, −60%; canasta básica en cero en el extremo; exportación inmune. El juego del sector está en la **decisión de ser o no contribuyente** y en la organización de la cadena (las cooperativas tienen tasa cero opcional en las operaciones con asociados).

Impuestos al consumo: antes × después

Situación / régimen	Hoy (hasta 2026)	Nuevo sistema	Base / rótulo
Productor rural ≤ R$ 3,6 mi	Funrural/ICMS según operación (fuera del alcance IVA)	No contribuyente; el comprador tiene crédito presunto (% 2027 pendiente)	Arts. 164-168 · NV/RP
Productor/agroindustria por encima del techo	ICMS con beneficios estatales + PIS/Cofins con créditos presuntos federales	Régimen regular: −60% en el in natura; crédito amplio; exportación inmune	Norma vigente
Insumos (compra)	ICMS convenio 100/97 + PIS/Cofins con regímenes	−60% uniforme nacional (Anexo IX, por NCM)	Art. 138 · Norma vigente
Cooperativa	Actos cooperativos con reglas propias	Cero opcional: asociado→cooperativa y cooperativa→asociado contribuyente del régimen regular (art. 271, I-II) + crédito presunto en las compras a no contribuyentes	Arts. 271-272 · Norma vigente

Análisis SPCG. La trampa del agro es creer que "no contribuyente" significa "fuera de la reforma". El productor protegido vende a una cadena que acredita — y el valor de su producto para el comprador depende del crédito presunto que AÚN NO TIENE PORCENTAJE para 2027. Hasta que ese acto salga, los contratos de suministro 2027 se negocian a ciegas; quien entienda el mecanismo primero negocia mejor. Por encima del techo, la cuenta contribuyente × no contribuyente debe rehacerse todos los años.

CAPÍTULO 15 · AGRONEGOCIO · IMPACTO FINANCIERO

Empresa modelo: la decisión del productor (R$ 3 mi/año)

MODELO SPCG

Premisas (explícitas y cuestionables — como deben ser)

- Productor PJ con facturación de R$ 3,0 mi/año (por debajo del techo): puede quedar fuera u optar por el régimen regular.
- Insumos gravados: R$ 1,2 mi/año (40% de la facturación), compras con −60% cuando aplica.
- Ventas: 100% a agroindustria/cooperativa (B2B contribuyente).
- Escenarios cualitativos — el porcentaje del crédito presunto de 2027 no fue publicado; sin él, la cuenta exacta es imposible (rotulamos: Regulación pendiente).

La cuenta: impuestos al consumo, hoy × nuevo sistema

Línea	Hoy	Escenario 26,5%	Escenario 30%
Fuera del régimen (no contribuyente)	**Hoy: sin IVA**	No debita ni acredita; el comprador usa crédito presunto (% pendiente); simplicidad máxima	Ídem escenario 26,5%
Dentro del régimen (opción)	**Hoy: n/a**	Debita −60% en el in natura y acredita insumos: puede generar saldo ACREEDOR (resarcimiento); más obligaciones	Ídem
Señal de la decisión	—	Cuanto más insumo gravado y más venta B2B, más tiende a convenir la opción por el régimen	—

Lo que el modelo dice — y lo que no dice. Sin el porcentaje del crédito presunto, afirmar un número sería adivinar — y no lo hacemos. Lo que ya se puede decidir: los productores intensivos en insumos gravados con ventas 100% B2B deben PREPARAR la opción por el régimen regular (que puede devolver créditos), mientras que el productor de bajo insumo/venta local tiende a quedar fuera. La cuenta se vuelve anual y depende del acto conjunto MF/CGIBS (sale hasta septiembre de cada año) — lo monitoreamos en el radar. Los exportadores tienen razón extra para considerar el régimen regular: créditos acumulados con derecho a resarcimiento.

CAPÍTULO 15 · AGRONEGOCIO · IMPACTO OPERATIVO

El día a día que cambia — y los primeros pasos

- **Seguir el acto del crédito presunto 2027.** Sale hasta septiembre de cada año (regla); el de 2027 está pendiente — decisiones y contratos dependen de él.
- **La factura del productor se vuelve moneda de crédito.** Aunque sea no contribuyente, documentar la venta correctamente es lo que habilita el crédito presunto del comprador — el productor sin papel pierde precio.
- **Asociado: entender la capa de la cooperativa.** Cero opcional + créditos presuntos hacen de la cooperativa un vehículo fiscal potente — compare vender directo × vía cooperativa.
- **Los beneficios de ICMS del agro (diferimientos, convenios)** entran en la misma extinción 2029-32 de los demás — agroindustrias: mismo deber que el de la industria.
- **Exportación: resarcimiento más ágil de créditos** — estructurar la documentación para capturarlo (trading × directo cambia la cuenta).

Fechas que importan para el sector

Cuándo	Qué
Pendiente (2026)	Acto conjunto MF/CGIBS con el % del crédito presunto de 2027
01/01/2027	CBS plena en la cadena; insumos −60% uniformes
Anual	Reevaluar la opción contribuyente × no contribuyente (techo corregido por IPCA)

Por dónde empezar: 3 pasos

1. **Relevar el perfil insumos × ventas de la operación** — es lo que decide la opción por el régimen.
2. **Organizar la emisión de documentos de la producción** (el productor sin factura perderá precio en la tranquera).
3. **Conversar con la cooperativa/compradores sobre 2027** antes de fijar contratos de suministro largos.

> **¿Quiere el número de SU empresa?** El Pre-Diagnóstico gratuito de SPCG lee el CNPJ y devuelve, en 1 minuto, el encuadre, las alertas y los plazos de su caso — sin registro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para la cuenta completa con sus números, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 16 · AUTÓNOMOS Y NANOEMPRENDEDORES

Autónomos: qué es rumor, qué es norma — y quién necesita hacer qué

16

R$ 40,5 mil
límite anual del nanoemprendedor hoy (50% del techo del MEI)

~R$ 55 mil
límite estimado en 2027 (la LC 238/2026 eleva el techo del MEI a R$ 110 mil) — sin confirmación oficial

25%
solo esa fracción del bruto cuenta p/ conductores y repartidores de app (art. 26, §10)

31/12/2028
dispensa de CNPJ y factura p/ quien queda por debajo del límite (Acto Conjunto RFB/CGIBS 6/2026)

Ningún tema de la reforma generó más desinformación: videos virales que afirman que la limpiadora, la manicura y el jardinero tendrán que abrir un "CNPJ técnico" y que quien contrata sin pedir factura "puede ir preso". **Las dos afirmaciones, en esa forma, son falsas** — el Ministerio de Hacienda lo desmintió públicamente el 07/10/2026. Pero hay un núcleo real: la persona física que presta servicios **con habitualidad y por encima del límite del nanoemprendedor** se vuelve contribuyente de IBS/CBS a partir del **01/01/2027** y, por el reglamento, necesitará inscripción en el CNPJ y documento fiscal electrónico (Decreto 12.955/2026, arts. 105 y 115, con efectos fijados por el Decreto 13.075/2026). "CNPJ técnico" no es término de ninguna norma — es apodo de mercado para esa inscripción.

El viral × la norma

Lo que circula	Lo que dice la norma	Veredicto
"La limpiadora, la manicura y el jardinero tendrán que abrir CNPJ y emitir factura"	Por debajo del límite del nanoemprendedor: dispensados de CNPJ y de documento fiscal hasta el 31/12/2028 (Acto Conjunto 6/2026); en la CBS, dispensa sin plazo final (Decreto 13.140/2026). La empleada doméstica con vínculo ni entra en el IBS/CBS (art. 6°, I)	**FALSO p/ la mayoría**
"Todo autónomo necesitará el CNPJ técnico en 2027"	Solo quien es CONTRIBUYENTE: habitualidad + facturación por encima del límite (art. 21 y 26, IV). La inscripción viene de un decreto — y la propia LC 214 dice que el registro de la PF es el CPF (art. 59, §1°), punto que los abogados ya cuestionan	**PARCIAL**
"Quien contrate sin pedir factura comete delito"	No hay deber legal de "pedir factura" ni tipo penal. Las consecuencias son administrativas, solo para el tomador PJ y solo cuando el documento era exigible (ver pág. siguiente)	**FALSO**

Análisis SPCG. El diseño protege al pequeño: quien factura poco sigue con el CPF, sin factura y sin impuesto nuevo — y su contratante no corre riesgo alguno. El giro ocurre en una franja estrecha y mal señalizada: el autónomo profesional que factura por encima del límite (un freelancer de R$ 5 mil/mes ya lo supera) se vuelve contribuyente en 2027 — y casi ninguno de ellos lo sabe. Orientar esa franja — y las empresas que la contratan — es urgencia de 2026, no de 2027.

CAPÍTULO 16 · AUTÓNOMOS · QUIÉN NECESITA HACER QUÉ

El árbol de decisión del autónomo NORMA VIGENTE + RP

Cuatro preguntas, en orden

1 **¿Tiene vínculo de empleo?** (doméstica por la LC 150, CLT) → fuera del IBS/CBS por definición (art. 6°, I). Nada cambia.

2 **¿Factura por debajo del límite del nanoemprendedor?** (R$ 40,5 mil/año hoy; las apps cuentan el 25% del bruto — ~R$ 162 mil) → NO es contribuyente; sigue con el CPF, sin CNPJ y sin factura (dispensa hasta el 31/12/2028; CBS sin plazo). Contratante: cero riesgo.

3 **¿Por encima del límite, con habitualidad?** → CONTRIBUYENTE a partir del 01/01/2027: inscripción en el CNPJ (sistema simplificado vía gov.br anunciado p/ nov/2026, "inspirado en el MEI" — aún no lanzado) + documento fiscal electrónico en TODAS las ventas, para PF o PJ. Las reducciones valen: −30% profesiones reguladas, −60% educación (profesor particular).

4 **¿Conviene volverse MEI?** Con el techo nuevo de R$ 110 mil (2027, LC 238/2026), el MEI se vuelve la ruta de escape natural de la franja intermedia: DAS fijo, sin IBS/CBS por fuera, y la DASN-Simei vale como documento en las ventas a PF (Res. CGSN 195/2026). Las restricciones de actividad del MEI siguen (las profesiones intelectuales reguladas quedan fuera).

Casos con regla propia

Perfil	¿Es contribuyente?	¿CNPJ + factura en 2027?	Base
Transportista autónomo de carga (TAC)	No (art. 26, VII)	**SÍ, por el reglamento — ninguna dispensa lo alcanzó; el tomador tiene crédito presunto (art. 169)**	Dec. 12 arts. 105/11
Arrendador PF (>3 inmuebles Y >R$ 240 mil en el año anterior)	Sí (art. 251)	**Sí**	LC 214, 251; ca
Productor rural PF hasta R$ 3,6 mi	No (art. 164)	Reglas propias; el comprador tiene crédito presunto	Cap. 15
Conductor/repartidor de app	Solo si el 25% del bruto supera el límite	Por regla, no	Art. 26,

Los límites de 2027/2028 (R$ 55 mil / R$ 70 mil) son aritmética de SPCG sobre la LC 238/2026 (techo del MEI R$ 110/140 mil) — la LC no alteró la LC 214 y no hay manifestación oficial; la página del MEMP aún cita R$ 40,5 mil. Rótulo: Estimación.

Las dos líneas de los gráficos de las págs. 10-11 MODELO SPCG **Hasta el límite:** variación CERO por norma (dispensa del nanoemprendedor). **Por encima del límite*:** autónomo de servicios generales, facturación de R$ 80 mil/año; hoy paga solo ISS fijo municipal (premisa: ~1% de la facturación; el carnê-leão del IR queda fuera — no es impuesto al consumo); como contribuyente de IBS/CBS, con crédito sobre el 8% de insumos, va a ~19,3% / 21,2% de la facturación — **el mayor salto de todo el Atlas (+18 a +20 p.p.)**. Es el número de QUIEN SE QUEDA QUIETO: en la práctica, la respuesta racional es migrar a MEI (techo nuevo de R$ 110 mil) o PJ en el Simples, y las profesiones reguladas tienen −30%. El gráfico muestra el precio de la inacción, no el destino inevitable — y la cuenta abierta, impuesto a impuesto, está en la página siguiente.

CAPÍTULO 16 · AUTÓNOMOS · LA MATEMÁTICA DEL SALTO

Por qué el autónomo paga ~1% hoy — y por qué el salto es tan grande

El número que más sorprende en los gráficos de las págs. 10-11 merece la cuenta abierta. La regla de este Atlas mide **solo impuestos al consumo** — y, en esa regla, el autónomo persona física de hoy casi no existe para el fisco:

Impuesto	Cómo alcanza al autónomo PF hoy	En la regla del Atlas
ISS	Es el único impuesto al consumo que incide sobre el servicio de la PF — y la mayoría de los municipios cobra al autónomo registrado un VALOR FIJO anual (típicamente de algunos cientos de reales a ~R$ 1.500), no un porcentaje. Sobre R$ 80 mil/año, un fijo de ~R$ 800 equivale a ~1% de la facturación. São Paulo (capital) fue más allá: EXIMIÓ al profesional autónomo registrado — carga cero.	**~1% (premisa)**
PIS/Cofins	No inciden sobre persona física	**0**
ICMS / IPI	No alcanzan la prestación de servicios	**0**
IRPF (carnê-leão)	PAGA — hasta 27,5%. Pero es impuesto sobre la RENTA: la reforma del consumo no lo toca	Fuera de la regla (como el IRPJ/CSLL de todos los capítulos)
INSS (contribuyente individual)	PAGA — 20% hasta el techo. Impuesto sobre nómina/previsión: también intacto	Fuera de la regla

De ahí la violencia del salto: para el autónomo que supera el límite del nanoemprendedor y se vuelve contribuyente, **no se trata de un impuesto que "sube" — es una actividad que entra por primera vez en un impuesto al consumo**, directo a la tasa estándar, y con créditos mínimos para amortiguar (quien vende su propio trabajo casi no tiene insumo acreditable: usamos 8% de la facturación). Resultado: de ~1% a ~19,3% / 21,2% según el escenario. Y hay un agravante estadístico que vuelve la premisa hasta conservadora: **gran parte de los autónomos brasileños es informal y paga cero** — para esos, el salto real sería aún mayor.

Las tres rutas que cambian ese número. El +20 es el precio de QUEDARSE QUIETO — y casi nadie racional se quedará: (1) **MEI**, con el techo nuevo de R$ 110 mil en 2027 (LC 238/2026), absorbe la mayor parte de la franja de transición con DAS fijo; (2) **PJ en el Simples** cubre a quien pasa del MEI o ejerce actividad vedada para él; (3) las **profesiones reguladas** tienen −30% ya en la propia tasa (cap. 8). La cuenta completa, con fórmulas abiertas y premisas editables, está en la memoria de cálculo auditable que acompaña a este Atlas. MODELO SPCG

CAPÍTULO 16 · AUTÓNOMOS · LOS DOS LADOS DEL MOSTRADOR

Para quien contrata — y para el propio autónomo

Si SU empresa contrata autónomos

- **No existe delito de "no pedir factura".** Lo que existe, para el tomador PJ y SOLO cuando el documento era exigible: pérdida del crédito de IBS/CBS (art. 47, §1°), responsabilidad solidaria por el impuesto (art. 24, I) y multa del 100% del impuesto de referencia (art. 341-G, XI, LC 227). Contratar a un nanoemprendedor dispensado: riesgo cero.
- **El registro de prestadores PF se vuelve ítem de compliance:** clasifique cada autónomo recurrente (nano × contribuyente × MEI × TAC) y pida el documento correcto de cada uno a partir de 2027 — la misma lógica del art. 47 que ya aplicamos a proveedores PJ.
- **Las retenciones de hoy siguen:** RPA con INSS 11% retenido + 20% patronal, IRRF e ISS según el municipio. El único delito del vecindario ya existe: retener y no transferir (CP 168-A). La reforma no tocó eso.
- **El costo comparado cambia en 2027:** el autónomo contribuyente emite factura con IBS/CBS que su empresa ACREDITA — puede quedar más barato, neto, que el mismo prestador informal. Factor nuevo en la decisión de contratar PJ × PF × MEI.

Si USTED es el autónomo

- **Por debajo del límite:** nada que hacer. Guarde este capítulo para mostrarlo a clientes asustados por el video viral.
- **En la franja de transición (por encima del límite):** decida aún en 2026 entre (a) inscripción PF en el sistema simplificado cuando salga (anunciado p/ nov/2026 — no abra empresa por susto antes de él), (b) MEI con el techo nuevo, si la actividad lo permite, o (c) PJ (Simples), comparando carga, INSS y jubilación — no solo el impuesto al consumo.
- **Quien vende a empresas** tendrá presión de los clientes por documento fiscal (el crédito de ellos depende de eso) — formalizarse deja de ser burocracia y se vuelve argumento comercial.

Fechas que importan

Cuándo	Qué
nov/2026 (RP)	Sistema simplificado de inscripción PF en gov.br (anunciado RFB/CGIBS; no lanzado hasta el 30/10)
01/01/2027	Efectos de la inscripción y del documento fiscal p/ PF contribuyente (Dec. 13.075); techo nuevo del MEI (R$ 110 mil, LC 238)
31/12/2028	Fin de la dispensa de CNPJ/factura del nanoemprendedor en el IBS/CBS (Acto Conjunto 6) — la CBS sigue dispensada sin plazo (Dec. 13.140)

Para empresas: SPCG mapea su registro de prestadores PF y el encuadre de cada uno antes de 2027 — y el Pre-Diagnóstico gratuito (spcg.com.br/pre-diagnostico) cubre el CNPJ de su empresa en 1 minuto. Conversación exploratoria gratuita: contato@spcg.com.br.

ESPECIAL · PARTE 1

Split payment: el día en que el impuesto sale de la caja antes de entrar

En el sistema actual, la empresa recibe el precio con impuesto incorporado y solo lo recauda semanas después (PIS/Cofins hasta el día 25 del mes siguiente; ICMS e ISS en fechas propias). Ese intervalo funciona, en la práctica, como **capital de trabajo permanente financiado por el impuesto** — y buena parte de la economía real opera sobre él. El split payment invierte la lógica: el IBS/CBS se **separa en el momento del pago** (Pix, boleto, TED/TEF) y va directo al fisco. El impuesto debido no cambia ni un centavo; lo que desaparece es el colchón de caja.

Dónde está esto en el calendario

Cuándo	Qué	Rótulo
oct/2026	Pruebas de integración con ~5 proveedores de pago iniciadas; demás PSP: inscripciones a partir del 16/11	Investigación de prensa / comunicados RFB
2027	Adopción facultativa por medio de pago; RAD (recaudación por el adquirente) como puente contractual en el B2B	Norma vigente (LC 214) / diseño RP
2027→2029	Liberación general reportada p/ ago-oct/2027 (sin tarjetas en la 1ª versión); obligatoriedad B2B "en hasta 2 años" después	Reportaje — SIN norma

La cuenta del float: cuánto giro sale de la caja MODELO SPCG

Premisas: recaudación media 40 días después del cobro (rango real: ~25 a 55); costo de reposición del giro del 24% anual (crédito PyME); cargas de las empresas modelo de este Atlas en el escenario del 30%.

Perfil (capítulo)	Impuesto al consumo/año	Giro extraído de una vez	Costo anual de reponer
Facilities, R$ 4 mi (cap. 7)	**R$ 780.000**	**R$ 85.479**	R$ 20.515/año
Distribuidora, R$ 20 mi (cap. 13)	**R$ 830.000**	**R$ 90.959**	R$ 21.830/año
Industria, R$ 20 mi (cap. 3)	**R$ 1,8 mi**	**R$ 201.644**	R$ 48.395/año

El punto que lo decide todo: retención bruta × neta. En una venta de R$ 100 de la distribuidora, el impuesto destacado es ~R$ 23 — pero el debido neto, después de los créditos de las compras, es ~R$ 4. Si el split retiene los R$ 23 y devuelve los créditos después, la retención supera al impuesto en 5 veces y el daño al giro es proporcional a eso; si funciona "inteligente" (reteniendo solo el neto, como promete la Receita), el efecto queda cerca de la tabla de arriba. **La velocidad de la devolución de los créditos es la variable más importante del split — y aún no tiene norma.** REGULACIÓN PENDIENTE

ESPECIAL · PARTE 2

Split payment: quién lo siente más — y cómo prepararse

El perfil de mayor exposición ANÁLISIS SPCG

El riesgo no se distribuye por igual. Se concentra donde coinciden **margen fino + impuesto alto sobre la venta + cobro al contado o corto + poco acceso al crédito**: mayorista y distribución (cap. 13), facilities y tercerización (cap. 7), minorista de giro rápido (caps. 1 y 12) y transporte (cap. 6). En el otro extremo, quien vende a plazo largo B2B lo siente menos: con plazos de pago de 41 a 66 días, comunes en Brasil, parte del float ya no existía de hecho — argumento usado por economistas que prevén un efecto modesto. La verdad de SU empresa depende del ciclo de caja real: por eso la preparación empieza por medirlo.

Los contrapuntos (para no decidir por el susto)

- **El impuesto ya era debido.** El split no crea costo tributario; termina el uso del impuesto ajeno como capital de trabajo — práctica generalizada, pero que siempre tuvo fecha para acabar. El problema económico real es la TRANSICIÓN: cambiar ese funding de una vez, en un país de crédito caro.
- **El diseño prometido es "inteligente".** La Receita y los proveedores prueban la retención del neto y la devolución rápida de créditos; si se entrega como se anunció, el efecto caja cae mucho. Sin norma publicada, sin embargo, es promesa — no parámetro de planificación.
- **Hay ganancias del otro lado:** la mora tributaria del competidor desleal cae (quien evade pierde la ventaja), y el crédito del comprador queda automático y seguro (art. 47 satisfecho en el pago) — lo que beneficia exactamente a quien compra de usted.
- **Quien está 100% en el Simples (dentro del DAS) queda fuera** del split — una variable más en la cuenta del híbrido para ME/EPP.

Cómo prepararse: 3 pasos

1. **Mida su float hoy.** Impuestos al consumo mensuales × días medios entre cobrar y recaudar. Ese número es el tamaño del agujero que el split abriría en su caja — cada empresa tiene el suyo.
2. **Negocie el funding sustituto antes de la obligatoriedad.** Una línea de giro contratada en el aprieto cuesta el doble. Lleve al banco la cuenta del punto 1 con 12-18 meses de anticipación — y recalibre plazos con clientes y proveedores en el mismo movimiento.
3. **Trate el RAD y el split facultativo como ensayo.** Si un gran cliente propone recaudar el impuesto en 2027, pruébelo con una porción de la facturación: se aprende el efecto real en el ciclo de caja con riesgo controlado.

> **Aviso de rigor.** Los números de esta sección son ilustrativos (Modelo SPCG, premisas declaradas) y el cronograma del split obligatorio NO tiene norma publicada hasta el 29/10/2026. Cuando salga la regulación, SPCG publicará un análisis dedicado con los parámetros oficiales — sígalo en spcg.com.br.

METODOLOGÍA

Fuentes, método y límites

Fuentes primarias de datos

- **Demografía empresarial:** Mapa de Empresas (MDIC/Serpro, stock sep/2026 y boletín 2º cuat. 2025); RFB — Estadísticas del Simples Nacional/SIMEI por CNAE y estado (consulta del 24/10/2026; agregación SPCG de las 1.258 subclases); datos abiertos del CNPJ/RFB (MEI activos); ECF 2024 (conteo Lucro Real/Presumido); IBGE — CEMPRE 2024, Cuentas Nacionales Trimestrales (PIB 2025); RAIS 2024/Novo Caged (ago/2026).
- **Legislación y actos:** EC 132/2023; LC 214/2025 (con redacción de la LC 227/2026); LC 123/2006 y LC 224/2025; Decretos 12.955/2026, 13.133/2026 y 13.140/2026; MP 1.399/2026 (Impuesto Selectivo); Resoluciones CGSN 191/194/195 (2026); Resolución CGIBS 14/2026; Ordenanzas MF 3.074/2026 y Conjunta MF/CGIBS 14/2026; deliberación del TCU del 28/10/2026 (TC 006.529/2026-7); comunicados RFB/ENCAT/Portal NF-e.
- **Análisis de terceros** (siempre rotulados como proyección): estudios Ministerio de Hacienda/UFMG, Ipea, CNC, CNI y relevamientos de prensa especializada.

Método de las empresas modelo

Cada modelo compara exclusivamente los **impuestos al consumo** (PIS/Cofins, ICMS, ISS, IPI → CBS/IBS/IS), en equivalente "impuesto incluido" sobre la facturación actual, con créditos calculados sobre la porción de costos adquirida de proveedores del régimen regular. Dos escenarios de tasa estándar: **26,5%** (techo de referencia del art. 475) y **30,0%** (CBS 11,3% aprobada por el TCU el 28/10/2026 + IBS proyectado del 18,70% — suma sin carácter oficial). Las premisas de margen, insumos y mix están declaradas en cada capítulo y pueden — deben — ser cuestionadas con los datos reales de cada empresa.

Límites conocidos

- La tasa efectivamente cobrada en 2027 puede diferir de las referencias (resolución del Senado pendiente; interacción con el IBS-prueba del 0,1% no regulada en detalle).
- Las listas por NCM/NBS (canasta, −60%, dispositivos, medicamentos) son revisables por acto infralegal (LC 227) — los encuadres deben verificarse en la fecha de la decisión.
- Impuesto Selectivo: MP 1.399/2026 publicada el 04/11/2026 (tasas por categoría, referencia en el IPI), aún pendiente de conversión en ley; split payment obligatorio sin norma; crédito presunto del productor rural 2027 sin porcentaje.
- Los dispositivos de la LC 214/227 citados fueron verificados contra el texto consolidado oficial de la Cámara de Diputados (oct/2026); las definiciones que dependen de reglamento (ej.: alcance exacto de "servicios de construcción civil") están señaladas.
- El ICMS tratado como "impuesto incluido" (tasa sobre el precio, LC 87/96); el efecto del Tema 69 del STF (ICMS fuera de la base de PIS/Cofins, −0,1 a −0,3 p.p. en la carga actual) NO fue aplicado — sesgo conservador contra el sistema nuevo. En comercio e industria tampoco contamos créditos nuevos (energía, servicios) — mismo sesgo.

Este Atlas es un punto de partida. El retrato fiel de SU empresa empieza en el Pre-Diagnóstico gratuito — apunte la cámara al código o acceda a **spcg.com.br/pre-diagnostico** — y se completa en una conversación exploratoria de 45 minutos con un consultor sénior, gratuita y sin compromiso: contato@spcg.com.br.

São Paulo Consulting Group

Obrigado por chegar até aqui.

Se este material foi útil e você quer discutir aplicação ao contexto da sua empresa, ficaremos felizes em conversar.

COMERCIAL
contato@spcg.com.br

BOLETIM SPCG
newsletter@spcg.com.br

SITE
spcg.com.br

LINKEDIN
linkedin.com/company/spcg-br

ENDEREÇO
Av. Eng. Luís Carlos Berrini, 1748 — São Paulo/SP

Para conversas iniciais sobre projetos, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos com um consultor sênior. Escreva para contato@spcg.com.br.

Consulte su CNPJ en el Pre-Diagnóstico gratuito