



ESPECIAL — REFORMA TRIBUTARIA

Reforma Tributaria en la Práctica

Lo que cambia para las MIPYMES — quién gana, quién pierde, y las decisiones que no pueden esperar – la primera de ellas tiene plazo: septiembre de 2026

Edición 2026 · Análisis consolidado

Agosto de 2026 · spcg.com.br

AVISO IMPORTANTE

Sobre esta publicación

Este informe es un análisis SPCG que consolida la legislación de la Reforma Tributaria del consumo (EC 132/2023, LC 214/2025, LC 227/2026), estudios cuantitativos públicos y la reglamentación disponible en las fechas indicadas. No constituye asesoramiento jurídico o tributario individualizado. Es lectura complementaria del informe "Split Payment para MIPYMES" (SPCG, jul/2026), dedicado a la recaudación automática y al flujo de caja.

Rigor con las fuentes

Parte de las reglas ya es norma vigente; parte depende de reglamentación pendiente; y buena parte de los números en circulación son estimaciones de estudios o de entidades sectoriales. A lo largo del texto, cada dato lleva su etiqueta: norma vigente × reglamentación pendiente × estimación/estudio × posición. Los análisis y recomendaciones se identifican como lectura SPCG. Investigación consolidada al 21/07/2026.

Boletín SPCG

Este informe está destinado a suscriptores registrados. Su reproducción o distribución en plataformas de terceros requiere autorización previa. Para cancelar la suscripción al boletín, envíe un correo a newsletter@spcg.com.br con el asunto 'CANCELAR'.

Derechos de autor

© 2026 São Paulo Consulting Group (SPCG). Queda prohibida la reproducción total o parcial sin autorización. El tratamiento de datos sigue la LGPD (Lei 13.709/2018).

CONTENIDO

En este informe

01	Resumen ejecutivo	4
02	El nuevo sistema en una página — qué cambia y cuándo	5
03	Quién gana y quién pierde — el mapa sectorial	6
04	Servicios: el epicentro del impacto	7
05	Simples Nacional: la decisión de la década tiene fecha	8
06	Consumidor y mercado: canasta cero, cashback y fin de la guerra fiscal	9
07	El costo de la transición — obligaciones y adaptación	10
08	El nuevo día a día del departamento tributario	11
09	Lecturas SPCG y plan de acción 2026-2027	13
10	Bibliografía y fuentes	14

SECCIÓN 01

Resumen ejecutivo

El mayor cambio tributario de Brasil en 60 años dejó de ser papel: la LC 214/2025 está en vigor, 2026 es el año de prueba, y a partir de 2027 la CBS (Contribución sobre Bienes y Servicios) y el IBS (Impuesto sobre Bienes y Servicios) comienzan a sustituir cinco tributos. Este informe traduce lo que ya es regla, lo que aún se definirá y —sobre todo— lo que cada perfil de MIPYME (micro, pequeñas y medianas empresas) necesita decidir y hacer, en lenguaje directo. Es lectura complementaria de nuestro informe sobre el split payment (jul/2026), que profundiza en el efecto sobre el flujo de caja.

Principales conclusiones

- 01** El reloj ya corre — ahora en lotes: el Ato Conjunto RFB/CGIBS 4/2026 (DOU 31/07) escalonó la obligatoriedad de los campos de CBS/IBS. **Para las NF-e/NFC-e del régimen normal, el hito del 3 de agosto de 2026 sigue vigente**; la NFS-e (regla general) entra el 01/10, grupos específicos el 01/12 y el Simples Nacional (incluido el MEI) recién el 01/01/2027. Quien no parametrize el emisor dentro del plazo de su lote deja de facturar.
- 02** La alícuota estándar estimada del nuevo IVA es del **26,5% al 28%** (estimaciones oficiales; techo legal de 26,5% con disparador de revisión). Pero casi nadie pagará "la alícuota": canasta básica a cero, reducciones del 60% (salud, educación, agro) y del 30% (profesiones reguladas) crean un mapa de ganadores y perdedores por sector.
- 03** El patrón de la redistribución: **la industria y buena parte del comercio tienden a ganar** (crédito amplio, fin de la cumulatividad y de la guerra fiscal); **los servicios tienden a perder** — la carga de quien hoy paga ~8,65% puede más que duplicarse, porque la nómina no genera crédito (estudios FENACON/Planning).
- 04** Para el Simples, la decisión de la década tiene fecha marcada: **del 1 al 30 de septiembre de 2026** se abre la ventana de opción por el régimen híbrido (CBS/IBS "por fuera", con crédito pleno para el cliente B2B), vigente desde enero/2027. Más del 70% de las empresas del Simples Nacional (régimen tributario simplificado para pequeñas empresas) venden a otras empresas (IBPT) — y el Simples "puro" genera un crédito pequeño, con riesgo real de perder contratos.
- 05** Los profesionales liberales regulados (reducción del 30%) pueden ver su carga casi duplicarse: de ~14,5% a ~29,4% en el Lucro Presumido (régimen de renta presunta) (estimación Gazeta do Povo). Los servicios sin reducción — TI, marketing, consultorías — pagan la alícuota íntegra, con proyecciones de ajustes de precios del 14% al 19%.
- 06** El consumidor de bajos ingresos gana poder de compra: canasta básica nacional a alícuota cero + cashback que eleva el ingreso de las familias del CadÚnico (registro social federal) en ~10% (FGV/IBRE, ~73 millones de personas) — viento a favor del comercio popular y de los negocios de barrio.
- 07** La transición tiene su propio costo: doble liquidación de 2029 a 2032 (ICMS/ISS bajando, IBS subiendo), DIRBI (Declaración de Incentivos, Renuncias, Beneficios e inmunidades de Naturaleza Tributaria) ampliada, NFS-e nacional, liquidación asistida por el fisco y revisión de contratos largos. Y el día a día del departamento tributario cambia de naturaleza — rutinas que mueren, que se invierten y que nacen, mapeadas en la sección 08.
- 08** La lectura SPCG en una frase: **2026 es el único año en que equivocarse es barato** — las alícuotas de prueba son simbólicas y cada inconsistencia corregida ahora es un problema menos cuando el impuesto sea real. El plan de acción de la sección 09 organiza qué hacer, por perfil, hasta diciembre.

SECCIÓN 02

El nuevo sistema en una página — qué cambia y cuándo

Cinco tributos sobre el consumo (PIS, COFINS, IPI, ICMS e ISS) serán sustituidos por un **IVA dual**: la CBS (federal) y el IBS (estados y municipios), más el Impuesto Selectivo sobre productos nocivos. Los principios que lo cambian todo: no cumulatividad plena (crédito sobre prácticamente toda compra de la actividad), tributación en el destino (se acaba la guerra fiscal) y cobro "por fuera" (el impuesto destacado, visible en el precio).

El cronograma que importa

Cuándo	Qué ocurre	Naturaleza
2026	Año de prueba: CBS 0,9% + IBS 0,1%, compensables con PIS/COFINS (quien cumple las obligaciones accesorias ni siquiera recauda). Alícuotas simbólicas, obligaciones reales.	Norma vigente
03/08/2026	Comienza, en lotes, la obligatoriedad de los campos CBS/IBS (Ato Conjunto RFB/CGIBS 4/2026): NF-e/NFC-e/CT-e del régimen normal el 03/08; NFS-e regla general el 01/10; plataformas, alquileres y condominios el 01/12; Simples Nacional y MEI el 01/01/2027.	Norma vigente
sep/2026	Ventana de opción del Simples por el régimen híbrido (1 al 30/09), con efectos en 2027 — ver sección 05.	Norma vigente
2027	CBS plena; extinción de PIS/COFINS; IPI en cero (salvo ZFM); estreno del Impuesto Selectivo; split payment facultativo B2B.	Norma vigente
2029-2032	Transición ICMS/ISS→IBS: 10% / 20% / 30% / 40% al año — doble liquidación en la práctica.	Norma vigente
2033	Sistema pleno: solo CBS + IBS + IS. Fin del ICMS y del ISS.	Norma vigente

La alícuota: el número que todos preguntan

La referencia estimada es **CBS ~8,8% + IBS ~17,7% ≈ 26,5%** (estimación oficial usada como parámetro). El último cálculo público de Hacienda (ago/2024) apuntó a 27,97% tras las ampliaciones de beneficios en el Congreso — y la Resolução CGIBS 14/2026 (jul/2026) ya trabaja con una referencia del IBS de 18,7%, compatible con un estándar conjunto en torno al 28%. La LC 214 creó un freno: si la estimación supera el **26,5%**, el Ejecutivo queda obligado a proponer recortes de beneficios (art. 475). Traducción práctica: la alícuota estándar será alta —entre las mayores del mundo— justamente porque muchas cosas quedaron fuera de ella. Lo que importa para su empresa no es el promedio: es dónde cayó SU sector en el mapa de excepciones (sección 03).

Reglamentación: la LC 227/2026 (ene/2026) estructuró el Comité Gestor del IBS, el contencioso administrativo y las reglas de ITCMD/ITBI; las alícuotas del Impuesto Selectivo aún no fueron publicadas (MP prevista para agosto/2026 — reglamentación pendiente); y las primeras acciones ya llegaron al STF (exportadores, ZFM, alícuota cero PcD) — el riesgo de ajustes puntuales existe y lo monitoreamos en cada edición.

Lectura SPCG: No pierda tiempo discutiendo si la alícuota será 26,5% o 28% — ese número usted no lo controla. Lo que sí controla: emitir la nota correcta dentro del plazo de su lote (03/08 en el régimen normal; 01/01/2027 en el Simples), conocer el encuadre de su sector, decidir el régimen del Simples en septiembre y usar el año de prueba para equivocarse gratis. En eso se concentran las próximas secciones.

SECCIÓN 03

Quién gana y quién pierde — el mapa sectorial

El IVA redistribuye carga entre sectores — esa es la esencia de la reforma. El Ipea estima una ganancia de +2,39% de PIB acumulado hasta 2032 y un 82% de los municipios ganando recaudación; pero el promedio esconde los extremos. El mapa, con las etiquetas de cada fuente:

Sector	Tendencia	Por qué (y fuente)
Industria	GANA	Fin de la cumulatividad, crédito integral sobre inversión, exportación desgravada (CNI; estudios oficiales)
Comercio/minorista	Mixto, tiende a ganar	Crédito amplio + fin de la ST + canasta cero; pero costo de adaptación alto y repricing completo (TOTVS; ConJur)
Agro (MIPYME)	Protegido	Productor hasta R\$ 3,6 mi fuera del IBS/CBS; crédito presunto al comprador; insumos -60% (LC 214)
Construcción/inmobiliario	Régimen propio	Reductores del 50%, reductor social (R\$ 100 mil/unidad), RET mantenido hasta 2028 (LC 214/LC 227)
Salud y educación	Alivio parcial	Reducción del 60% → alícuota efectiva ~10,6% (LC 214)
Profesiones reguladas	PIERDE (menos)	Reducción del 30% → ~18,6%; la carga total puede ir de ~14,5% a ~29,4% (estimación Gazeta do Povo)
Servicios sin reducción (TI, marketing, consultoría)	PIERDE (más)	Alícuota íntegra; la nómina no genera crédito; ajustes proyectados del 14-19% (FENACON/Planning)
Transporte/logística	Depende del eslabón	Colectivo urbano -60%; cargas en la regla general, pero con 40-45% de insumos acreditables (FENACON)

Dos efectos transversales merecen la atención de cualquier MIPYME: primero, **el fin de la guerra fiscal cambia la geografía** — con la tributación en el destino, los beneficios estatales pierden valor y los centros de distribución tienden a volver cerca de los grandes mercados consumidores (movimiento ya observado en 2026); segundo, **el crédito se vuelve criterio de compra**: las empresas del régimen regular preferirán proveedores que generen crédito pleno — lo que presiona a quien está en el Simples (sección 05) y convierte la "nota correcta" en un argumento comercial, no solo en una obligación.

Lectura SPCG: El encuadre sectorial no es destino — es punto de partida. Dentro del mismo sector, quien entienda pronto su propia posición en la cadena (¿genera crédito? ¿aprovecha crédito? ¿a quién vende?) fijará precios mejor que su competidor durante la transición. En los proyectos SPCG, ese análisis de posición en la cadena es el primer ejercicio que hacemos con el cliente.

SECCIÓN 04

Servicios: el epicentro del impacto

El sector de servicios concentra el impacto negativo por una razón estructural: su mayor costo es la gente — y **la nómina no genera crédito de CBS/IBS**. Un prestador que hoy recauda ~3,65% de PIS/COFINS + 2% a 5% de ISS (total ~6,65% a 8,65% en el Presumido) pasará a convivir con un IVA de referencia del 26,5%-28%, descontando créditos únicamente sobre insumos que, en servicios, son la menor parte del costo.

Los números en circulación (estimaciones de entidades y consultorías)

- **FENACON:** aumentos de precios proyectados del 14,19% al 18,76% en el sector; casos extremos, como contabilidad en el Simples, con alzas de carga superiores al 300% (escenarios de la entidad — tratar como techo, no como promedio).
- **Profesionales liberales regulados:** aun con la reducción del 30% (alícuota efectiva ~18,55%), la carga total en el Presumido puede ir de ~14,53% a ~29,43% — casi el doble (estimación Gazeta do Povo).
- **TI y consultorías (sin reducción):** alícuota efectiva tras créditos estimada en 18%-22% (Planning) — aumento neto de 9 a 13 puntos sobre la carga actual.
- **La intensidad de insumos importa:** vigilancia y limpieza (insumos ~20-26% del ingreso) sufren más; transporte (40-45%) sufre menos — el crédito compensa parte del alza (FENACON).

Quién tiene descuento — y quién quedó fuera

Reducción del 60%: salud, educación, transporte colectivo urbano, servicios agropecuarios, producciones culturales. **Reducción del 30%:** las ~18 profesiones reguladas por colegio (abogados, contadores, ingenieros, médicos...). **Sin reducción (íntegra):** TI, marketing/publicidad, agencias, consultoría de gestión y todo servicio B2B no regulado. Un detalle que cambia la estrategia: cuando el cliente es persona jurídica del régimen regular, este acredita el impuesto — el traslado de precio es negociable; cuando el cliente es persona física, no hay crédito — el traslado es íntegro y la demanda lo siente.

Lectura SPCG: Para los prestadores de servicios, la pregunta no es "cuánto sube el impuesto", sino "quién absorbe la diferencia". Con cliente PJ, la conversación es sobre precio neto de crédito — empiece a renegociar contratos ya con esa lógica. Con cliente PF, la respuesta tendrá que venir de la productividad y del reposicionamiento, porque el mercado no aceptará un 15% de ajuste en silencio. Y si su servicio está regulado por colegio, confirme el encuadre en la reducción del 30% — hay categorías en la frontera, y el error hacia cualquiera de los dos lados sale caro.

SECCIÓN 05

Simples Nacional: la decisión de la década tiene fecha

El Simples sobrevive a la reforma — el DAS (guía única de recaudación del Simples) continúa, los límites (R\$ 4,8 mi; sublímite R\$ 3,6 mi) continúan, el MEI (microempreendedor individual) continúa. Lo que cambia es la posición competitiva de quien vende a otras empresas: en el sistema nuevo, **el crédito que su cliente aprovecha se limita al impuesto que usted efectivamente pagó en el DAS** (LC 214, art. 47, §9º, II) — una fracción pequeña, frente a los ~26,5%–28% que un proveedor del régimen regular transfiere. El IBPT estima que más del 70% de las empresas del Simples venden mayoritariamente a otras empresas: es para ellas que la reforma crea el dilema.

El régimen híbrido — y la ventana de septiembre

- **Qué es:** mantener IRPJ/CSLL/CPF (y demás) en el DAS, pero recaudar CBS/IBS "por fuera", por el régimen regular — generando crédito PLENO para el cliente B2B (y aprovechando el crédito de las propias compras).
- **Cuándo decidir:** ventana del 1 al 30 de septiembre de 2026 (Resolução CGSN 186/26), con efectos a partir de enero/2027; cancelación hasta el 30/11/2026; después, revisiones en ciclos semestrales. Silencio = permanece en el Simples "puro".
- **Para quién tiende a convenir:** quien vende mayoritariamente a PJ del régimen regular (industrias, mayoristas, servicios B2B) — las simulaciones de mercado indican ventaja en ~40% de los casos analizados (e-Auditoria). Contrapartida: más obligaciones y sujeción al split payment a partir de 2027.
- **Para quién NO tiende a convenir:** quien vende a consumidor final (panaderías, gimnasios, clínicas, salones) — el cliente PF no usa crédito; el DAS puro sigue imbatible en simplicidad.

MEI y nanoempreendedor

El MEI se mantiene (sin acceso al híbrido) y gana una obligación: **NF-e para todas las operaciones a partir de 2027**, incluida la venta a persona física. La LC 214 creó además el "nanoempreendedor" (ingreso hasta ~R\$ 40,5 mil/año): exento de IBS/CBS desde 2026 — para apps de transporte/entrega, solo el 25% del ingreso cuenta en el límite. Ni el MEI ni el nanoempreendedor generan crédito al comprador — un vector más que empuja estos perfiles hacia el comercio B2C.

Lectura SPCG: Septiembre de 2026 es la primera decisión irreversible-en-el-semestre de la reforma — y decidir "por intuición" es apuesta, no gestión. El camino correcto: separar la cartera entre clientes PJ-regular y PF/Simples, estimar el crédito que cada lado pasaría a exigir, y simular la carga en ambos regímenes. Es una cuenta de unas horas que define contratos de años — y es exactamente el tipo de simulación que la SPCG hace con sus clientes. Si su competidor opta por el híbrido y usted no, la diferencia aparecerá en el precio neto de su cliente en enero.

SECCIÓN 06

Consumidor y mercado: canasta cero, cashback y fin de la guerra fiscal

Más dinero en la base de la pirámide

Dos mecanismos cambian el consumo popular: la **Canasta Básica Nacional con alícuota cero** y el **cashback** — devolución de CBS/IBS a las familias del CadÚnico (100% de la CBS y 20% del IBS en energía, agua, gas y telecom; 20%+20% en los demás). El FGV/IBRE estima un aumento de ~10% en el ingreso de las familias beneficiarias (~28,8 millones de familias, 73 millones de personas), con mayor efecto en el Norte y el Nordeste. Para el comercio de barrio, almacenes, farmacias y servicios populares, eso es demanda nueva — uno de los pocos vientos claramente favorables a las MIPYMES B2C.

Impuesto Selectivo: quién revende producto "del pecado"

A partir de 2027, cigarrillos, bebidas alcohólicas, bebidas azucaradas, vehículos contaminantes y apuestas pagan el IS — sin generar crédito. Las alícuotas aún no fueron publicadas (MP prevista para ago/2026 — reglamentación pendiente). Bares, distribuidoras de bebidas, tabaquerías y reventas deben estar atentos: el IS entra en el costo y no sale como crédito.

El fin de la guerra fiscal cambia el mapa logístico

Con la tributación en el destino, el beneficio de ICMS que sostenía centros de distribución en estados "generosos" pierde valor a lo largo de 2029-2032. El movimiento ya comenzó: CDs volviendo cerca de los grandes centros consumidores, presión sobre el alquiler de galpones en las regiones metropolitanas y revisión de la malla logística. Las MIPYMES que abastecen a esas cadenas (transporte, almacenaje, servicios locales) deben anticipar el rediseño — y quien eligió su domicilio por incentivo fiscal necesita rehacer la cuenta sin él.

Lectura SPCG: El consumo no caerá ni subirá de forma uniforme — cambiará de lugar: más ingreso en la base (cashback y canasta cero), precios presionados en servicios, logística re-domiciliada. Para la MIPYME, la pregunta estratégica de 2026-2028 es sencilla de formular y laboriosa de responder: "¿dónde estará MI cliente con más dinero — y dónde mi costo va a cambiar de dirección?".

SECCIÓN 07

El costo de la transición — obligaciones y adaptación

La reforma promete simplicidad en 2033 — pero cobra complejidad hasta llegar allí. Lo que ya está en la agenda de obligaciones:

Obligación / cambio	Desde cuándo	Qué hacer
Campos CBS/IBS en los documentos fiscales	Lotes: 03/08/26 a 01/01/27	Actualizar ERP/emisor y probar dentro del plazo de su lote
NFS-e estándar nacional	2026 (migración)	Verificar la adhesión de su municipio y el nuevo layout
DIRBI ampliada (173 beneficios)	IN 2.294/2025	Declarar TODO beneficio usado — multa por omisión
CNPJ para PF sujetas a CBS/IBS	aplazado al 01/01/2027 (Res. CGIBS 13/26)	Verificar el encuadre (ej.: arrendadores, autónomos)
Liquidación asistida (el fisco pre-calcula)	2026-2027	La calidad del registro (NCM/CNAE) se vuelve crítica
Doble liquidación ICMS/ISS + IBS	2029-2032	Sistemas y contador preparados para los dos mundos
NF-e obligatoria para MEI (toda venta)	2027	Emisor gratuito + rutina de emisión

Contratos: la cláusula que se volvió obligatoria

Todo contrato que atraviesa la transición (alquiler, suministro, prestación continuada) necesita una cláusula de reequilibrio económico-financiero por cambio tributario: qué dispara la revisión (variación de carga por encima de X%), cómo se comprueba (memoria de cálculo) y los plazos de renegociación. Los contratos antiguos sin esa cláusula son bombas de margen armadas para 2027 y 2029 — la revisión de la cartera contractual es trabajo de 2026, no de 2028.

¿Y cuánto cuesta adaptarse?

Para las MIPYMES en ERP de nube, la adaptación técnica tiende a venir en la mensualidad (los grandes proveedores ya incorporaron CBS/IBS); el costo real está en **parametrización, contador y capacitación** — no hay estimación consolidada en reales para pequeñas empresas (vacío que registramos), pero la regla práctica es: cuanto peor sea hoy el registro de productos y operaciones, mayor la cuenta. Con la liquidación asistida, el fisco calculará el impuesto a partir de SUS notas — un dato erróneo en origen se convierte en fiscalización, ya no en "ajuste en el cierre".

Un alivio en el horizonte: el Ato 4/2026 determinó la creación, en un plazo de 30 días, de un **programa de conformidad** — la señal oficial apunta a orientación y autorregularización antes de la multa durante el año de prueba (el acto específico aún no fue publicado: reglamentación pendiente).

Lectura SPCG: Trate 2026 como un ensayo general con vestuario completo: las alícuotas son simbólicas, pero las obligaciones son reales y los errores quedan registrados. La secuencia que recomendamos: primero el emisor de notas (dentro del plazo de su lote), después la calidad del registro (NCM/CNAE/operaciones), después los contratos, después las simulaciones de régimen. Quien invierta el orden — empezando por "cuánto voy a pagar en 2033" — gasta energía en lo que no controla y olvida el plazo que ya venció.

SECCIÓN 08

El nuevo día a día del departamento tributario

La reforma no cambia solo cuánto se paga — cambia lo que el equipo fiscal HACE cada mes. Hoy, la rutina es liquidar: recolectar documentos, calcular débitos y créditos, contabilizar, transmitir obligaciones, generar guías, compensar. En el sistema nuevo, buena parte de ese engranaje se invierte: el fisco calcula primero (con base en las notas que la propia empresa emitió) y el contribuyente revisa. Es un cambio en la naturaleza del trabajo — para mejor Y para peor, según el ítem y el año. El mapa:

Rutinas que mueren, que se invierten y que nacen

Rutina de hoy	Qué le ocurre	Cuándo
Liquidar PIS/COFINS (EFD-Contribuições)	MUERE para hechos nuevos — pero la contabilización y el stock de créditos siguen vivos por ~5 años más (rectificaciones, fiscalización, compensaciones)	2027
Calcular el impuesto a pagar	SE INVIERTE: liquidación asistida — el fisco pre-liquida CBS/IBS por las notas y el equipo revisa, ajusta o impugna; silencio en plazo = homologación automática	2027
Generar guías y compensar (PER/DCOMP)	CAMBIA: parte del débito se extingue en la liquidación financiera (split payment); el stock de PIS/COFINS migra al PER/DCOMP Web vía solicitudes trimestrales (PUC)	2027
EFD ICMS/IPI, GIAs estatales	CONTINÚAN en la transición — y CBS/IBS quedan FUERA de los bloques actuales (reporte separado): dos rieles en paralelo	hasta 2032
Verificar en el cierre del mes	PASA a ser validación en origen: registro (NCM, CST, nuevo cClassTrib) y campos IBS/CBS correctos ANTES de emitir — el error que era ajuste pasa a ser rechazo o fiscalización	ya en 2026
Crédito automático a la entrada	NACE la gestión de crédito en tiempo real: el crédito solo existe cuando el débito del proveedor se extingue (art. 47) — monitorear la salud fiscal de quien le vende se vuelve rutina	2027
Conciliación bancaria simple	NACE la conciliación en tres vías: cobrable neto × nota × retención del split, transacción a transacción	2027
Contencioso (un rito federal)	NACE el contencioso DUAL: CBS en la Receita/CARF; IBS en el Comité Gestor con 3 instancias propias — plazos y ritos distintos para la MISMA operación	2027
DIRBI y beneficios	CRECE: declaración de beneficios ampliada (+85 ítems en 2026) — cada incentivo usado debe reportarse	ya

Para mejor: el fin (prometido) de las 1.500 horas

Brasil es récord mundial en burocracia tributaria: hasta **1.500 horas al año** solo para cumplir obligaciones (Banco Mundial). El diseño nuevo ataca eso de frente: cinco tributos pasan a ser dos (más el Selectivo), la liquidación viene pre-completada como el impuesto a la renta de la persona física, y la Plataforma de la Reforma —17 sistemas integrados dimensionados para ~70 mil millones de documentos/año— promete portal único y menos duplicidades. La capacitación oficial ya avanza a escala: el curso CFC/Receita superó los 268 mil inscritos. Cuánto tiempo se ahorra de hecho aún no tiene número oficial (promesa, no norma) — pero la dirección es clara: menos liquidación manual, más revisión.

Para peor: la travesía duplica el trabajo antes de reducirlo

De 2027 a 2032, los dos sistemas conviven: ICMS/ISS bajando, IBS subiendo, doble parametrización de ERP y doble rutina de verificación. PIS/COFINS "mueren" en 2027, pero siguen vivos por ~5 años en fiscalización,

rectificaciones y stock de créditos. Y el mercado ya puso precio al aprieto: **53% de las empresas planean contratar 3 o más profesionales** para la transición (Robert Half vía FENACON), mientras el 61% de los contadores admite no haber mapeado el impacto en sus clientes. En el corto plazo, el departamento tributario necesita MÁS gente y más sistema — el ahorro viene después, para quien atraviese organizado.

El perfil del profesional cambia con ello

El tributarista "ejecutor de liquidaciones" cede su lugar al analista de calidad de datos: alguien que garantiza que la información nace correcta en el registro y en el sistema emisor, monitorea la pre-liquidación del fisco, gestiona créditos y plazos de reembolso, y dialoga con TI y con finanzas. Un error que antes se descubría (y corregía) en el cierre del mes ahora aparece en tiempo real — para el fisco también.

Lectura SPCG: La pregunta correcta para 2026 no es "cuántas personas va a perder el tributario", sino "quién de mi equipo se convierte en revisor de datos y quién carga la transición". El rediseño de procesos es proyecto de este año: quien llegue a 2027 con registros limpios y sistemas parametrizados recibe la liquidación asistida como un alivio; quien llegue con el registro sucio recibe la misma herramienta como una auditoría continua. La diferencia entre ambos escenarios se construye ahora — y es trabajo de meses, no de semanas.

SECCIÓN 09

Lecturas SPCG y plan de acción 2026-2027

El plan por perfil, en orden de urgencia. Son lecturas SPCG — interpretación nuestra a partir de las normas y estudios citados, con priorización propia.

Plazo	Quién	Acción
Plazo de su lote	Todos	Garantizar la emisión de NF con los campos CBS/IBS — régimen normal 03/08/26; Simples/MEI 01/01/27 (probar de verdad, no confiar en el "el sistema se actualiza solo")
Agosto/2026	Simples con clientes PJ	Simular DAS puro × régimen híbrido con la cartera real (crédito exigido por los clientes × nueva carga propia)
1-30/09/2026	Simples con clientes PJ	Ejercer (o no) la opción por el híbrido — decisión documentada, no "intuición"
2° semestre/2026	Servicios	Reformular precios de contratos con lógica de precio neto de crédito (PJ) y plan de productividad (PF)
2° semestre/2026	Todos	Revisar contratos largos: cláusula de reequilibrio tributario con memoria de cálculo
2° semestre/2026	Industria/comercio	Mapear créditos nuevos (inversiones, energía, fletes) y revisar proveedores desde la óptica del crédito
Hasta dic/2026	Todos	Sanear registros (NCM, CNAE, operaciones) — la liquidación asistida exige calidad del dato
2027	Todos	Seguir el split payment B2B (facultativo), el IS y las alícuotas de referencia — revisar precios y caja

Cómo puede ayudar la SPCG: simulación Simples puro × híbrido con su cartera real, reformulación de precios de contratos con la lógica del crédito, diagnóstico de preparación (emisor, registros, contratos) y lectura sectorial del impacto en su negocio. Para una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos, escriba a contato@spcg.com.br.

REFERENCIAS

Bibliografía y fuentes

Fuentes consultadas hasta el 3 de agosto de 2026; la fecha entre paréntesis es la de la publicación. La reglamentación está en evolución — recomendamos consultar las fuentes oficiales para la versión más actualizada.

Legislación y fuentes oficiales

- EC 132/2023; LC 214/2025 (ley general del IBS/CBS/IS — planalto.gov.br); LC 227/2026 (Comité Gestor, contencioso, ITCMD/ITBI — ene/2026)
- Receita Federal — "Entenda a Reforma Tributária do Consumo" (gov.br, consulta jul/2026); Ato Conjunto RFB/CGIBS n° 1/2025 (obligaciones 2026)
- Ato Conjunto RFB/CGIBS 4/2026 (DOU 31/07/2026) — cronograma escalonado de los campos CBS/IBS y programa de conformidad; NT ENCAT 2025.002 v1.40; Resoluções CGIBS 13, 14 y 16/2026 (jul/2026)
- Resolução CGSN 186/26 — ventana de opción del régimen híbrido del Simples (1 al 30/09/2026)
- IN RFB 2.294/2025 — DIRBI ampliada a 173 beneficios (dic/2025)
- Nota técnica SERT-MF de alícuotas (ago/2024 — estimación 27,97%); techo de 26,5% y disparador del art. 475 de la LC 214

Estudios cuantitativos

- Ipea — impacto macro de la reforma: +2,39% de PIB hasta 2032; redistribución federativa (82% de los municipios ganan) (2023)
- FGV/IBRE — impacto del cashback en el ingreso de las familias (~+10%; R\$ 46,50/mes promedio; 28,8 mi familias)
- IBPT — fragilidad del Simples en el B2B (>70% de las empresas del Simples venden a otras empresas)
- FENACON — impactos en el sector de servicios (ajustes del 14,19% al 18,76%; escenarios por segmento)
- Planning — alícuotas efectivas por segmento de servicios (2025-2026); e-Auditoria — simulaciones DAS puro × híbrido (~40% de los casos favorables al híbrido)
- Gazeta do Povo — carga de los profesionales liberales (~14,53% → ~29,43%, estimación); ABRAS — desgravación de la canasta (R\$ 26,3 bi/año)

Prensa especializada y análisis

- Câmara dos Deputados y Agência Senado — tramitación y contenido de la LC 214/LC 227; Contábeis — Imposto Seletivo, MP prevista para ago/2026; split payment 2027 facultativo B2B
- ConJur — fin de la ST y fijación de precios en el comercio (jul/2025); contencioso del IVA dual (jul/2026); diferimiento en el agro (ene/2026)
- Migalhas — régimen híbrido del Simples y ventana de septiembre; STF y judicialización de la transición (2025-2026)
- Sebrae — "Reforma tributária: o que muda para os pequenos negócios" (informe, 2026); CRCMG/FENACON — MEI y nanoemprendedor
- Brazil Economy — relocalización de CDs con el fin de la guerra fiscal (feb/2026); CartaCapital — fijación de precios en la transición
- SPCG — "Split Payment para MIPYMES" (jul/2026) — informe complementario sobre la recaudación automática, disponible en spcg.com.br/relatorios

Rutinas operativas y liquidación asistida (sección 08)

- Receita Federal / CGIBS — orientaciones de vigencia de la CBS/IBS en 2026 (dic/2025); Plataforma da Reforma Tributária (17 sistemas; lanzamiento ene/2026); NT 2025.002 y tablas cClassTrib/CST IBS-CBS (Portal NF-e)
- CFC/RFB — Ciclo de Qualificação, Módulo 6 "Apuração Assistida" (30/06/2026); curso con 268 mil+ inscritos (CRCMG); alianza CFC-FENACON-RFB
- Contábeis — "Como funcionará a apuração assistida"; "Extinção da EFD-Contribuições em 2027"; "Qualidade dos Dados e Apuração Assistida" (Celini y Alves) (2026)
- Barcellos Tucunduva — créditos de PIS/COFINS vía PER/DCOMP Web/PUC a partir de 2027 (art. 602 del Regulamento da CBS; Portarias CODAR 316/319-2026) (jul/2026)

- Reforma Tributária (portal) — art. 47 de la LC 214/2025: crédito condicionado a la extinción del débito; split payment y conciliación (2025)
- APET — "IBS × CBS: o contencioso administrativo dual da reforma" (may/2026); Reforma Tributária 360 — CBS/IBS fuera de los bloques de la EFD ICMS/IPI (GT48 COTEPE)
- FENACON/Robert Half — 53% de las empresas planean contratar 3+ profesionales para la reforma (jul/2025); FENACON — 61% de los contadores sin mapeo de impacto (2026)
- Banco Mundial (Doing Business) — hasta 1.501 horas/año para cumplir obligaciones tributarias en Brasil

Notas metodológicas

- La alícuota estándar (26,5%–28%) es una estimación: el valor de referencia oficial de 2027 se fijará con base en el año de prueba. Las estimaciones sectoriales (FENACON, Planning, e-Auditoria) son escenarios de entidades/consultorías, no estadística oficial — se etiquetaron como tales en el texto.
- Los porcentajes de crédito del Simples "puro" (tablas por CNAE/franja) dependen de un ato conjunto CGIBS/RFB aún no publicado — los ejemplos citados usan estimaciones de mercado.
- Las alícuotas del Impuesto Selectivo no fueron publicadas hasta el 21/07/2026 (MP prevista para ago/2026); actualizaremos este informe cuando salgan.



Gracias por llegar hasta el final.

Si este material le resultó útil y desea discutir su aplicación al contexto de su empresa, estaremos encantados de conversar.

COMERCIAL

contato@spcg.com.br

BOLETÍN SPCG

newsletter@spcg.com.br

SITIO WEB

spcg.com.br

LINKEDIN

linkedin.com/company/spcg-br

DIRECCIÓN

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

Para conversaciones iniciales sobre proyectos, ofrecemos una conversación exploratoria gratuita de 45 minutos con un consultor sénior. Escriba a contato@spcg.com.br.