São Paulo Consulting Group

ESTUDO ESPECIAL — REFORMA TRIBUTÁRIA DO CONSUMO

Atlas da Reforma Tributária na Economia Real

O retrato do Brasil empresarial diante do novo sistema tributário — e o impacto financeiro e operacional da transição, setor por setor, com empresas-modelo e primeiros passos.

São Paulo Consulting Group — SPCG

Edição Especial · Novembro 2026 · 16 setores · dados verificados em 11/11/2026

AVISO IMPORTANTE — LEIA ANTES DE USAR ESTE MATERIAL

Natureza deste estudo

Este Atlas tem caráter exclusivamente informativo e preliminar. Foi produzido pela SPCG com apoio de tecnologia de inteligência artificial proprietária, a partir de fontes públicas e da legislação vigente nas datas indicadas, e não constitui aconselhamento jurídico, contábil ou tributário. A regulamentação da Reforma Tributária está em andamento: alíquotas, listas e prazos citados como pendentes podem mudar. Decisões empresariais não devem ser tomadas com base apenas neste material.

Os rótulos de rigor da SPCG

Cada informação relevante deste Atlas carrega um rótulo: **Norma vigente** (consta de lei ou ato publicado), **Regulamentação pendente** (anunciado ou previsto, sem norma final), **Estimativa** (projeção ou cálculo, nosso ou de terceiros, com premissas declaradas), **Leitura SPCG** (nossa interpretação profissional) e **Modelo SPCG** (empresa hipotética com premissas explícitas — não é empresa real nem previsão para empresas específicas).

Sobre as empresas-modelo

Os impactos financeiros por setor são ilustrados por empresas-modelo: perfis hipotéticos construídos com premissas típicas do setor (faturamento, margem, insumos). Como a alíquota-padrão total ainda não foi fixada, todo modelo traz dois cenários: **26,5%** (teto de referência do art. 475 da LC 214/2025) e **30,0%** (soma da CBS de 11,3% aprovada pelo TCU em 28/10/2026 com a projeção de IBS de 18,70% da Resolução CGIBS 14/2026 — combinação não oficial; a estimativa integrada do próprio CGIBS é de 27,91%, e a CBS de 11,3% está em análise no Senado, que fixa as alíquotas por resolução até 15/12/2026). O resultado da sua empresa depende de variáveis que os modelos não capturam.

Comparações antes × depois

As comparações cobrem apenas os **tributos sobre consumo** (PIS/Cofins, ICMS, ISS e IPI, substituídos por CBS/IBS/IS). IRPJ, CSLL e encargos sobre folha não mudam com esta reforma e ficam fora das contas. Valores do novo sistema são expressos em equivalente "por dentro" sobre a receita atual, para permitir comparação direta.

Versão

Edição Especial de Novembro de 2026, com dados coletados e verificados em 11/11/2026. O cenário normativo muda semanalmente — confira sempre a edição mais recente em spcg.com.br.

SUMÁRIO

Encontre o seu setor

Cada capítulo tem 3 páginas e se lê sozinho: os números do setor e o antes × depois; a empresa-modelo com o impacto financeiro; e o impacto operacional com os primeiros passos. Vá direto ao seu.

- Aviso importante e metodologia 2
- O Brasil empresarial em números 4
- O mapa setorial 5
- A reforma em uma página 6
- O calendário da transição 7
- A régua do Atlas: os tributos da conta 8
- Como ler o seu setor 9
- **Quem ganha, quem perde — síntese** 10
- **De quanto para quanto — níveis** 11
- **Brasil no mapa mundial do consumo** 12

01 Comércio varejista 18
02 Alimentação fora do lar 21
03 Indústria de transformação 24
04 Construção civil 27
05 Serviços pessoais e beleza 30
06 Transporte de cargas e logística 33
07 Serviços administrativos e facilities 36
08 Profissões regulamentadas 39
09 Saúde 42
10 Educação 45
11 Tecnologia e software 48
12 Supermercados e comércio de alimentos 51
13 Atacado e distribuição 54
14 Imobiliário 57
15 Agronegócio 60
16 Autônomos e nanoempreendedores 63

- **Especial: Split Payment** 67
- Fontes, método e limites 69

PANORAMA · PARTE 1

O Brasil empresarial em números: quem é afetado, e como

25,7 mi
empresas ativas no Brasil (set/2026, Mapa de Empresas)

~13,8 mi
MEIs ativos (dados abertos RFB; 17,7 mi de optantes históricos do SIMEI)

~7,3 mi
ME/EPP ativas no Simples — o público da decisão do "híbrido"

1,6 mi
no Lucro Presumido (1,35 mi) e Real (0,27 mi) — ECF 2024

A Reforma Tributária do consumo (EC 132/2023, LC 214/2025) não chega igual para todo mundo — e o primeiro corte que importa não é o setor: é o **regime tributário**. O Brasil tem hoje cerca de 25,7 milhões de empresas ativas. A imensa maioria está no Simples Nacional ou é MEI — e, para elas, **a carga do DAS não muda até pelo menos 2033**: o que muda é o ambiente ao redor (documentos fiscais, crédito dos clientes, concorrência). Já o 1,6 milhão de empresas do Lucro Presumido e do Lucro Real troca de sistema por completo: PIS/Cofins, ICMS, ISS e IPI dão lugar à CBS e ao IBS, com crédito amplo, cobrança "por fora" e tributação no destino.

O segundo corte é o **porte dentro do Simples**. Dos 26,2 milhões de optantes registrados pela Receita, 17,7 milhões são MEI — mas são as **ME e EPP (8,4 milhões de optantes; ~7,3 milhões ativas)** que enfrentam a decisão estratégica da transição: permanecer 100% no DAS ou aderir ao regime "híbrido", recolhendo CBS/IBS por fora para transferir crédito integral aos clientes PJ. Até 16/10/2026, **917 mil empresas** (~12,6% das ME/EPP ativas) haviam pedido o híbrido — um termômetro de quão B2B cada setor é.

> **Leitura SPCG.** A pergunta "a reforma aumenta ou diminui meu imposto?" só tem resposta depois de três outras: em que regime você está, quanto da sua venda é para outras empresas, e quanto dos seus custos gera crédito no novo sistema. É por isso que este Atlas organiza cada setor nessa sequência — números, modelo financeiro e rotina operacional — antes de qualquer conclusão.

Regime	Empresas	O que muda com a reforma	Quando
MEI	~13,8 mi ativas	DAS igual; documento fiscal obrigatório (DASN-Simei vale p/ vendas a PF); concorrência e cadeia mudam ao redor	2027 (docs)
Simples ME/EPP	~7,3 mi ativas	DAS igual + decisão do híbrido (crédito ao cliente PJ); campos CBS/IBS nos documentos	janelas semestrais
Lucro Presumido	1,35 mi	Troca completa: sai PIS/Cofins cumulativo + ICMS/ISS; entra CBS/IBS com crédito amplo	2027 (CBS) a 2033
Lucro Real	0,27 mi	Troca completa; quem já opera não cumulativo tende a ganhar simplicidade e crédito pleno	2027 a 2033

Fontes: Mapa de Empresas (MDIC/Serpro, set/2026); RFB — Estatísticas do Simples Nacional (24/10/2026); ECF 2024 (contagem por regime); balanço RFB do regime híbrido (16/10/2026). Números de MEI ativos: dados abertos do CNPJ (estimativa 13–14 mi). Rótulos: Norma vigente / dados oficiais, salvo indicação.

PANORAMA · PARTE 2

Onde estão as empresas: o mapa setorial

A tabela abaixo é um recorte que nenhuma publicação oficial traz pronto: a SPCG agregou as 1.258 subclasses CNAE das estatísticas do Simples Nacional e separou **MEI** de **ME/EPP** em cada grande setor. A coluna ME/EPP é a que importa para a transição: é ali que mora a decisão do regime híbrido e a pressão dos clientes PJ por crédito.

Setor (seção CNAE)	Simples total	MEI	ME/EPP	% ME/EPP do Brasil
Comércio e reparação de veículos	**7,03 mi**	4,24 mi	**2,79 mi**	33,0%
Transporte, armazenagem e correio	**2,66 mi**	2,34 mi	326 mil	3,9%
Alojamento e alimentação	**2,31 mi**	1,80 mi	514 mil	6,1%
Indústria de transformação	**2,25 mi**	1,70 mi	552 mil	6,5%
Outros serviços (beleza, reparação)	**2,17 mi**	1,93 mi	233 mil	2,8%
Serviços administrativos	**2,03 mi**	1,21 mi	820 mil	9,7%
Construção	**2,00 mi**	1,61 mi	397 mil	4,7%
Profissionais, científicas e técnicas	**1,98 mi**	0,96 mi	**1,02 mi**	12,1%
Educação	**1,04 mi**	757 mil	279 mil	3,3%
Saúde e serviços sociais	**878 mil**	222 mil	**656 mil**	7,8%
Informação e comunicação (TI)	**728 mil**	330 mil	398 mil	4,7%
Imobiliárias	**134 mil**	≈0	**134 mil**	1,6%

RFB Sinac, CNAE principal, 24/10/2026; agregação e cálculo SPCG (rótulo: dado oficial-calc). Linhas menores omitidas (agro, financeiras, artes etc. aparecem nos capítulos).

> **Três leituras que saltam do mapa.** (1) **Saúde, TI, jurídico/contábil, imobiliário e atacado quase não têm MEI** — são setores inteiros de ME/EPP e regimes normais, onde a reforma pega com força total. (2) Transporte, beleza e construção são dominados por MEI — aí o tema não é carga, é documento fiscal, cadeia e concorrência. (3) O comércio é o gigante dos dois mundos: 4,2 milhões de MEIs *e* 2,8 milhões de ME/EPP — por isso abre este Atlas.

Em peso econômico, a ordem muda: os **serviços respondem por 69,5%** do valor adicionado do PIB (2025: R$ 12,74 tri), a indústria por 23,4% e a agropecuária por 7,1% — e o emprego formal (RAIS 2024: 57,1 milhões de vínculos) segue distribuição parecida. São Paulo concentra ~29% das empresas do país. O desenho da reforma — crédito amplo que beneficia cadeias longas e alíquota cheia sobre folha sem crédito — explica por que indústria e agro tendem a ganhar e serviços B2C tendem a pagar mais: é o fio condutor dos 15 capítulos.

FUNDAMENTOS

A reforma em uma página: o que muda, de verdade

A EC 132/2023 e a LC 214/2025 substituem cinco tributos sobre consumo (PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS) por um **IVA dual**: a **CBS** (federal) e o **IBS** (estados e municípios), mais o **Imposto Seletivo** sobre produtos específicos. Quatro mudanças de lógica importam mais que as alíquotas:

1. **Crédito financeiro amplo.** Tudo o que a empresa compra para a atividade gera crédito — insumos, energia, frete, aluguéis, máquinas, software. Acaba a discussão de "o que é insumo"; a cumulatividade residual que hoje encarece cadeias longas desaparece. Contrapartida: o crédito depende de o débito do fornecedor ter sido extinto — por pagamento, compensação, split payment ou recolhimento pelo adquirente (arts. 27 e 47) — e a saúde fiscal da cadeia vira risco comercial. NORMA VIGENTE

2. **Imposto "por fora" e no destino.** CBS/IBS não integram a própria base: o preço e o imposto aparecem separados. A arrecadação migra da origem para o destino, esvaziando a guerra fiscal — benefícios estaduais de ICMS perdem valor progressivamente até 2032, com compensação parcial via fundos. NORMA VIGENTE

3. **Alíquota-padrão única, com exceções taxativas.** A regra é uma só alíquota para tudo; as exceções (cesta básica zero; reduções de 60%, 40% e 30%; regimes específicos) estão em listas fechadas da LC 214. Em 28/10/2026 o TCU aprovou a referência da **CBS 2027: 11,3%** (em análise no Senado, que a fixa por resolução até 15/12/2026); o IBS segue em projeção (18,70%) e o total oficial ainda não existe — os modelos deste Atlas usam 26,5% e 30% como cenários. REGULAMENTAÇÃO PENDENTE

4. **O Simples continua existindo — com uma porta nova.** MEI e Simples mantêm o DAS. A novidade é o regime **híbrido**: a ME/EPP pode recolher CBS/IBS "por fora" do DAS para transferir crédito integral ao cliente PJ — decisão semestral, que vale a pena para quem vende a empresas do regime normal e quase nunca para quem vende ao consumidor. NORMA VIGENTE

> **O que NÃO muda:** IRPJ, CSLL, encargos de folha, tributos sobre patrimônio. A reforma do consumo não mexe neles — e toda comparação deste Atlas isola apenas os tributos substituídos. Quem prometer "seu imposto total vai subir/cair X%" sem essa separação está comparando laranjas com bananas.

FUNDAMENTOS

O calendário da transição, ano a ano

Ano	O que acontece	Status
2026	Ano-teste: CBS 0,9% + IBS 0,1% destacados nos documentos fiscais; pagamento dispensado (Decreto 12.955/2026). Documentos fiscais já exigem os grupos de CBS/IBS em lotes desde 03/08. Janela do Simples híbrido (encerrada em 30/10; desistência 03/11–20/12).	Norma vigente
2027	**CBS plena** (referência TCU: 11,3%) substitui PIS/Cofins; **IPI zerado** (exceto ZFM); IBS-teste de 0,1%; **Imposto Seletivo** começa (MP 1.399/2026, de 04/11; cobrança a partir de 02/02/2027 pela noventena, janeiro fora); cashback de CBS para baixa renda; CBS ad rem de combustíveis a partir de 08/01; NFS-e Nacional obrigatória para ME/EPP (01/11/2026) e campos CBS/IBS no lote do Simples/MEI (01/01/2027); split payment em adoção facultativa/testes.	Misto — ver rótulos por item
2028	Prossegue a convivência CBS plena + IBS teste; split payment anunciado como obrigatório no B2B "a partir de 2028" (sem norma; reportagens de out/2026 indicam liberacão geral ao longo de 2027 e obrigatoriedade em até 2 anos depois).	Regulamentação pendente
2029–2032	**Transição do ICMS/ISS para o IBS**: alíquotas atuais reduzidas a 90%, 80%, 70% e 60% ano a ano; benefícios estaduais encolhem na mesma proporção (fundo de compensação para incentivos onerosos); cashback de IBS desde 2029; créditos presumidos da ZFM reduzidos gradualmente.	Norma vigente
2033	Sistema novo completo: ICMS e ISS extintos; IBS em alíquota cheia; saldos credores antigos de ICMS compensáveis em 240 meses ou ressarcidos conforme regras próprias.	Norma vigente

Leitura SPCG — os três relógios. Há três cronômetros correndo em velocidades diferentes: o **fiscal** (2027 é a grande virada federal; 2029–32, a estadual/municipal), o **operacional** (documentos, sistemas e obrigações já mudaram em 2026 — quem não se adaptar sente antes do imposto) e o **comercial** (clientes PJ já estão renegociando contratos de 2027+ considerando créditos; quem chega à mesa sem simulação entrega margem). Este Atlas organiza os três por setor.

Fontes: LC 214/2025 e LC 227/2026; EC 132/2023; Decreto 12.955/2026; TCU (28/10/2026); Res. CGSN 191/194/195 (2026); comunicados RFB. Itens pendentes rotulados.

FUNDAMENTOS

A régua deste Atlas: quais tributos entram na conta — e por quê

Toda comparação "antes × depois" deste documento usa a mesma régua: **apenas os tributos sobre consumo** — os que a Reforma Tributária substitui. Qualquer número que misture tributos que a reforma NÃO altera estaria comparando coisas diferentes e produziria conclusões falsas. Eis a divisão completa:

Entram na régua (são substituídos pela reforma)

Hoje	Amanhã	Por quê
PIS e Cofins	**CBS (federal) + IBS (estados/municípios) + Imposto Seletivo**	São exatamente os cinco tributos extintos pela EC 132/2023 e LC 214/2025. É a mudança que este Atlas mede — alíquotas, bases, créditos e regimes novos, setor a setor.
IPI (zera em 2027, exceto ZFM)		
ICMS e ISS (saem entre 2029 e 2033)		

Ficam fora da régua (a reforma do consumo não os altera)

Tributo	Natureza	Por que fica fora
IRPJ e CSLL	Renda da empresa	Inalterados pela reforma do consumo. Somar os ~34% de IRPJ/CSLL às comparações dobraria os números sem nenhuma mudança real — e esconderia a variação que de fato existe. (O IRPF do autônomo, idem — cap. 16.)
INSS patronal e encargos de folha	Folha	Intocados. A folha continua sem gerar crédito no novo sistema — o que JÁ está capturado na régua, pois é isso que encarece serviços no IVA.
DAS do Simples	Regime unificado	Não muda até 2033 para quem permanece 100% no regime. Por isso empresas do Simples não aparecem nos gráficos: a decisão delas é o híbrido, tratada em cada capítulo.
IPTU, IPVA, ITBI, ITCMD	Patrimônio	Fora do escopo da reforma do consumo (o ITBI municipal, por exemplo, continua existindo ao lado do novo regime imobiliário — cap. 14).
IOF, taxas e contribuições setoriais	Diversos	Não são substituídos. Casos pontuais em que interagem (ex.: Cide de combustíveis) são citados no capítulo respectivo.

E por que "por dentro"? CBS/IBS são cobrados "por fora" (preço + imposto separados); os tributos atuais, em regra, "por dentro" do preço. Para comparar com justiça, convertemos o novo sistema ao equivalente por dentro sobre a mesma receita (x = t÷(1+t): 26,5% por fora = 20,9% por dentro; 30% = 23,1%). Sem essa conversão, o novo sistema pareceria pior do que é.

Limite honesto da régua: ela mede a carga tributária de consumo da empresa-modelo, não o resultado final do negócio — repasses de preço, renegociações B2B via crédito e mudanças de comportamento de mercado são tratados qualitativamente em cada capítulo. Premissas completas: página seguinte e memória de cálculo auditável.

GUIA DE LEITURA

Como ler o capítulo do seu setor

Cada um dos 16 capítulos tem **três páginas, sempre na mesma ordem** (o capítulo 16, dos autônomos, ganhou uma quarta) — você pode ler só o seu setor e sair com o essencial:

1ª **O setor em números + antes × depois.** Quantas empresas existem (com o recorte MEI × ME/EPP), e a tabela comparando a tributação de consumo atual de cada regime com o tratamento que a LC 214 reservou ao setor (padrão, redução, regime específico), com base legal.

2ª **A empresa-modelo (impacto financeiro).** Uma empresa hipotética típica do setor, com premissas explícitas, e a conta dos tributos de consumo hoje × nos dois cenários de alíquota (26,5% e 30%). Quando relevante, mostramos também a ponta do cliente — o custo líquido de quem compra de você pode cair mesmo quando seu preço bruto sobe, porque ele passa a creditar o imposto destacado.

3ª **Impacto operacional + primeiros passos.** O que muda na segunda-feira de manhã: documentos fiscais e prazos das NTs, gestão de créditos e fornecedores, split payment no caixa, precificação "por fora", contratos, sistemas — aterrissado no setor — e os 3 primeiros passos que recomendamos.

Premissas comuns a todos os modelos

- **Dois cenários de alíquota-padrão:** 26,5% (teto de referência legal) e 30,0% (CBS 11,3% do TCU + IBS projetado 18,70% — soma não oficial). Equivalentes "por dentro": 20,9% e 23,1%.
- **Só tributos de consumo:** IRPJ, CSLL e folha ficam fora (não mudam com esta reforma).
- **Créditos realistas:** calculados sobre a parcela de custos adquirida de fornecedores do regime regular. Quando os insumos do setor têm alíquota reduzida ou zero (alimentos, medicamentos) ou vêm de não contribuintes (aluguel de pessoa física), usamos crédito menor — cada modelo declara o seu. Compras de optantes do Simples "dentro do DAS" geram crédito menor. Em comércio e indústria a comparação é conservadora: não contamos os créditos novos (energia, serviços, uso e consumo) que hoje não existem.
- **Empresas do Simples:** quando o setor é dominado pelo Simples, o modelo foca a decisão certa (ficar no DAS × híbrido), porque a carga do DAS em si não muda.
- Tudo rotulado **Modelo SPCG** = empresa hipotética. O número da SUA empresa exige os seus dados — é exatamente o que o Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG começa a responder em 1 minuto: **spcg.com.br/pre-diagnostico**.

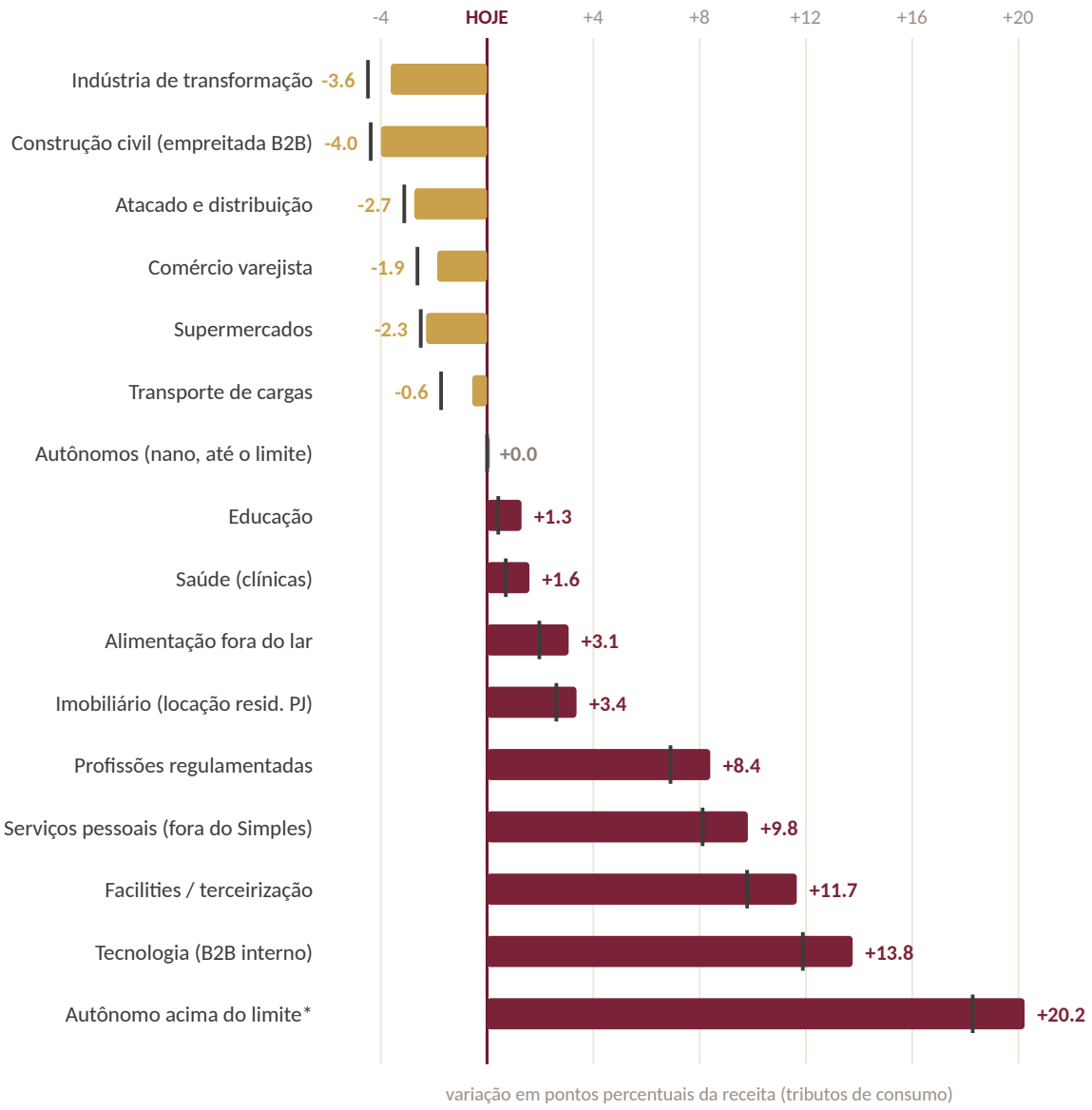
Atenção ao sentido de "redução". As reduções da LC 214 (60%, 40%, 30%) reduzem a **alíquota nova** — não o imposto que a sua empresa paga hoje. Setores beneficiados por redução podem, ainda assim, ter alta leve na comparação com o sistema atual, porque hoje pagam pouco tributo de consumo. Nesses casos, a redução é o que evita uma alta muito maior: é proteção contra o destino-padrão, não desconto sobre o passado.

Seu setor não está aqui? Os 16 capítulos cobrem ~90% das empresas brasileiras, mas há setores com regimes próprios que merecem conversa específica (financeiro, seguros, telecom, energia, apostas, SAF). O Pré-Diagnóstico cobre 30 grupos setoriais — consulte pelo CNPJ.

SÍNTESE EXECUTIVA

Quem ganha, quem perde: o Atlas em uma página

Quanto o tributo de consumo de cada empresa-modelo MUDA em relação ao que ela paga no sistema atual, em pontos percentuais da receita. A linha vertical "HOJE" é o ponto de partida de cada setor (a carga atual dele); **barra = cenário de alíquota 30%**; **traço preto = cenário 26,5%**. Dourado = passa a pagar menos que hoje; vinho = mais que hoje. Os níveis absolutos ("de quanto para quanto") estão na página ao lado. MODELO SPCG



Três lições do quadro. (1) A reforma favorece quem vende **coisas** e cadeias longas (indústria, atacado, varejo, supermercados, construção) e pressiona quem vende **trabalho** sem crédito a repassar (facilities, TI doméstica, serviços pessoais fora do Simples). (2) Alta na barra NÃO significa prejuízo automático: nos setores B2B, o cliente passa a creditar o imposto — parte da alta volta na renegociação. (3) Quem está no Simples não aparece aqui: o DAS não muda; a decisão é o regime híbrido, capitulo a capitulo.

*Agronegócio fora do gráfico (depende do crédito presumido de 2027, pendente — cap. 15). Autônomos: abaixo do limite do nano, zero mudança por norma; *acima do limite = serv. gerais, hoje só ISS fixo (~1% da receita, premissa) → contribuinte pleno de IBS/CBS — SEM considerar a migração para MEI/Simples, que é a saída prática (cap. 16).*

SÍNTESE EXECUTIVA · PARTE 2

De quanto para quanto: a carga de consumo, hoje → novo sistema

Os mesmos 14 setores da página anterior, agora em níveis absolutos: o círculo vazio é o que a empresa-modelo paga HOJE de tributos de consumo (%% da receita); o círculo cheio, o que pagaria no novo sistema no cenário de 30%% (ponto preto pequeno = cenário 26,5%%). A linha mostra o caminho — dourada quando desce, vinho quando sobe. MODELO SPCG



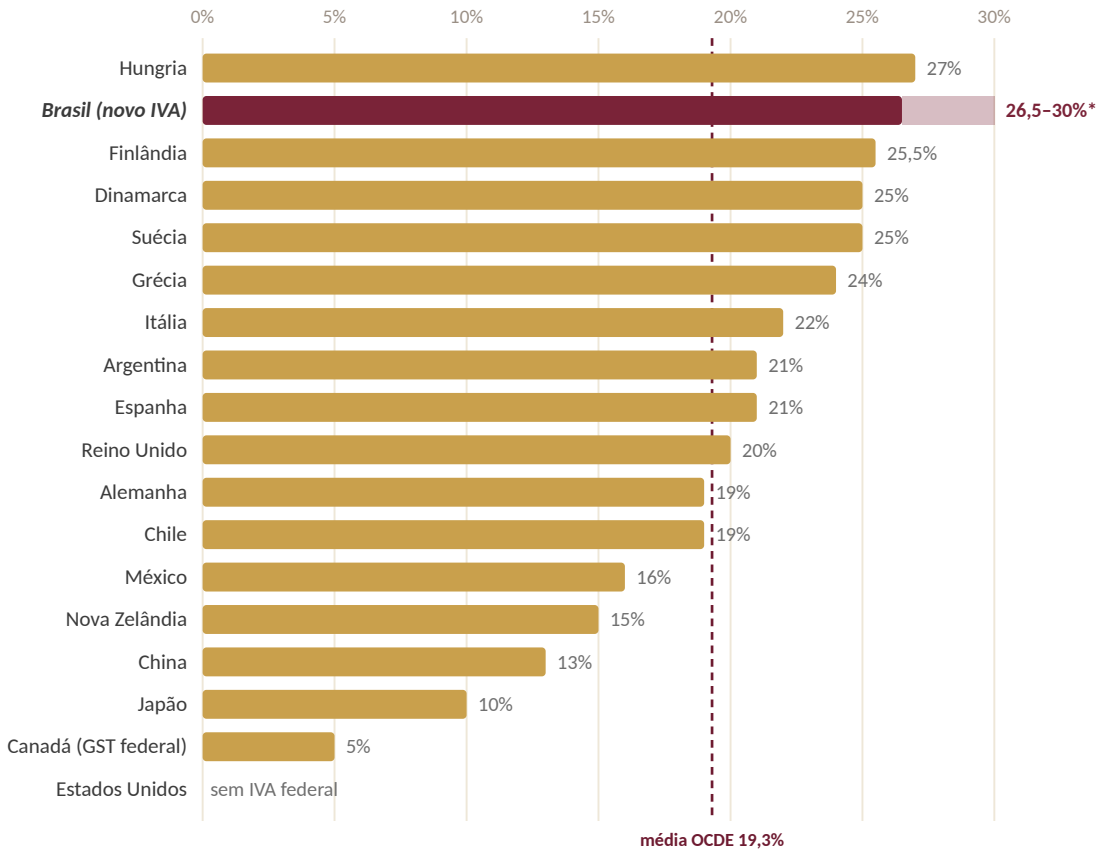
O que os níveis mostram que a variação esconde. A reforma é um movimento de CONVERGÊNCIA: setores que hoje pagam muito (transporte 13,3%%, indústria 12,9%%) descem, e setores que pagavam pouco por desenho histórico (serviços entre 6,5%% e 8,7%%) sobem em direção à média — é a lógica da base ampla com alíquota única. E os extremos contam a mesma história por ângulos opostos: a construção B2B despenca para ~2,7%% graças ao regime de imóveis, enquanto TI e facilities vão a ~20%% — compensados, no B2B, pelo crédito que o cliente passa a tomar.

*Comparação só de tributos de consumo (IRPJ/CSLL/folha inalterados), com as premissas de cada capítulo; Simples fora (DAS não muda); agro no cap. 15 (pendência normativa); autônomos: 0→0 abaixo do limite; *acima do limite, de ~1% (ISS fixo, premissa) para contribuinte pleno — sem considerar a migração MEI/Simples (cap. 16).*

BRASIL NO MUNDO · PARTE 1

O Brasil no mapa mundial do consumo: a alíquota

Antes de descer aos setores, vale a pergunta de fundo: onde o Brasil fica no mundo quando o assunto é tributar consumo? A resposta explica por que esta reforma é tão sensível. O IVA dual brasileiro (CBS+IBS) nasce com uma alíquota-padrão que, nos dois cenários deste Atlas (26,5% a 30%), **disputa — e no cenário de trabalho supera — o primeiro lugar do planeta**, hoje da Hungria (27%).



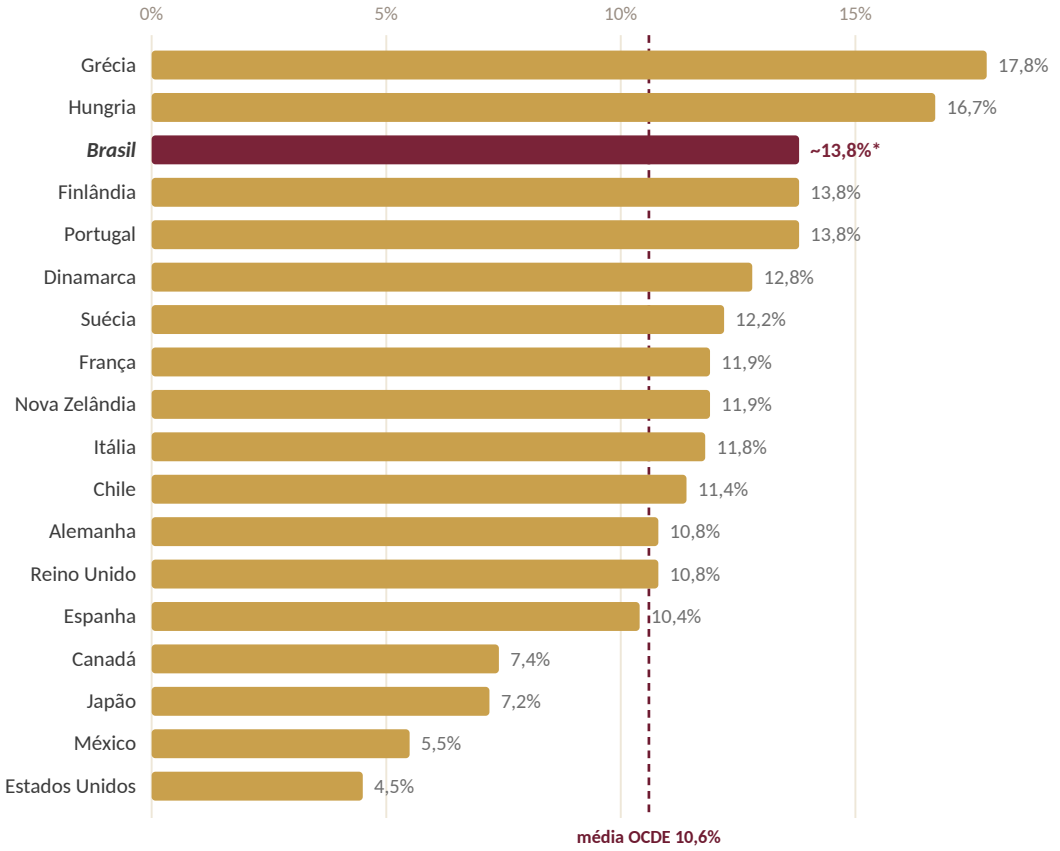
*Alíquota-padrão legal de IVA/GST, 2024–2025 (Tax Foundation; PwC Worldwide Tax Summaries; OCDE). *Brasil: os dois cenários usados em todo este Atlas — 26,5% (teto de referência do art. 475 da LC 214/2025) e 30% (CBS 11,3% aprovada pelo TCU + IBS projetado de 18,70%, soma sem caráter oficial); barra cheia no piso, extensão clara até 30%. Média OCDE da alíquota-padrão: 19,3% (1°/01/2024). EUA não têm IVA federal: usam sales tax estadual/local, de até ~7% (combinado ~10%).*

O que o ranking diz. No **piso legal (26,5%)**, o Brasil já seria o **2° maior IVA do mundo**, atrás só da Hungria; a partir de **27%** assume a liderança, e no **cenário de trabalho do Atlas (30%)** passa a ter, isoladamente, **a maior alíquota-padrão de consumo do planeta** — três pontos acima da Hungria. A comparação pede uma ressalva honesta: alíquota nominal alta não significa, sozinha, a maior carga — o crédito amplo do novo sistema devolve parte do imposto na cadeia, e países de alíquota menor (como os EUA) arrecadam de outras formas. Por isso as duas páginas seguintes olham não a alíquota, mas **quanto o consumo realmente pesa** no Brasil. ESTIMATIVA · LEITURA SPCG

BRASIL NO MUNDO · PARTE 2

Quanto o consumo pesa: arrecadação sobre bens e serviços, em % do PIB

Alíquota é promessa; arrecadação é realidade. Medido pelo quanto os tributos sobre bens e serviços retiram da economia — em pontos percentuais do PIB —, o Brasil já está hoje **entre os mais altos do mundo**, no pelotão de Grécia e Hungria e acima de toda a média dos países ricos, mesmo antes da reforma.



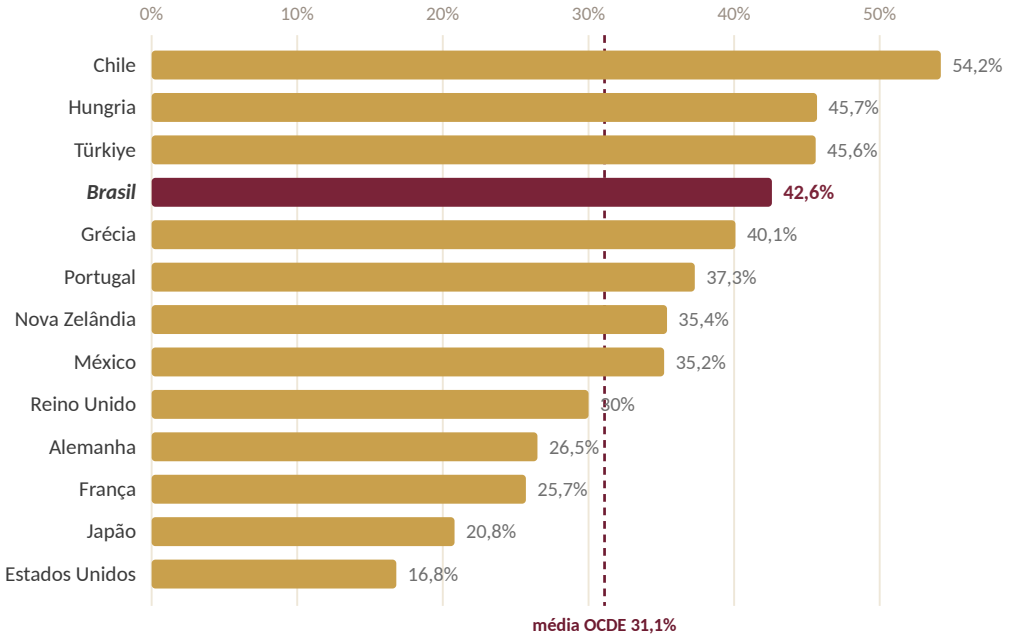
*Tributos sobre bens e serviços (categoria 5000 da OCDE) como % do PIB — OCDE, Revenue Statistics 2024 (ano-base 2022). *Brasil: ~13,8% do PIB em 2024 (Tesouro Nacional, Estimativa da Carga Tributária Bruta 2025) — base metodológica próxima, mas não idêntica à da OCDE; posição no ranking robusta em qualquer das bases. Média OCDE: 10,6% do PIB.*

A leitura. O Brasil tira do consumo cerca de **13,8% do PIB**, contra uma média OCDE de **10,6%** — aproximadamente **um terço a mais**, em pontos de PIB, do que a média dos países desenvolvidos. Não é que o novo IVA vá criar essa carga: ela já existe, hoje, espalhada por PIS, Cofins, ICMS, ISS e IPI. A reforma **reorganiza** essa arrecadação — promete torná-la mais simples, transparente e neutra —, mas parte de um patamar que já é alto para os padrões internacionais.

BRASIL NO MUNDO · PARTE 3

Um país que vive de consumo — e chega tarde ao IVA

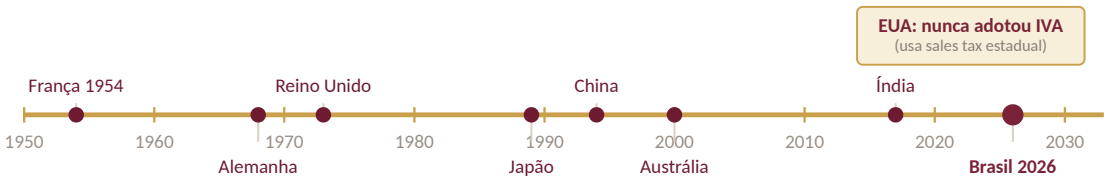
O traço mais marcante do Brasil não é só *quanto* tributa o consumo, mas *o quanto depende* dele. Da arrecadação total, a fatia que vem de bens e serviços coloca o Brasil entre os países mais dependentes de consumo da OCDE — muito acima da média, que se apoia mais em renda e patrimônio.



Participação dos tributos sobre bens e serviços no total da arrecadação — Tax Foundation, Sources of Government Revenue in the OECD 2025 (ano-base 2023). Brasil: 42,6% (OCDE, Revenue Statistics 2025). Média OCDE: 31,1%.

E o retardatário do IVA moderno

Ironia histórica: o IVA foi **inventado na França, em 1954**, e hoje existe em mais de 170 países — mas o Brasil só terá um **IVA de base ampla entre 2026 e 2033**, entre as últimas grandes economias a adotá-lo. Os EUA seguem como o único país da OCDE que nunca adotou IVA.



As três lições deste capítulo. (1) O Brasil entra no novo sistema com uma alíquota que disputa a maior do mundo; (2) porém a **carga** de consumo que ele já pratica também é das mais altas — o problema que a reforma herda não é novo; (3) a aposta não é cobrar mais, e sim cobrar **melhor**: trocar cinco tributos cumulativos por um IVA de crédito amplo e alíquota única — o modelo que o mundo adotou há décadas. O sucesso se mede menos pela alíquota e mais por quanto da simplicidade prometida chega à economia real — o que os 16 capítulos a seguir examinam.

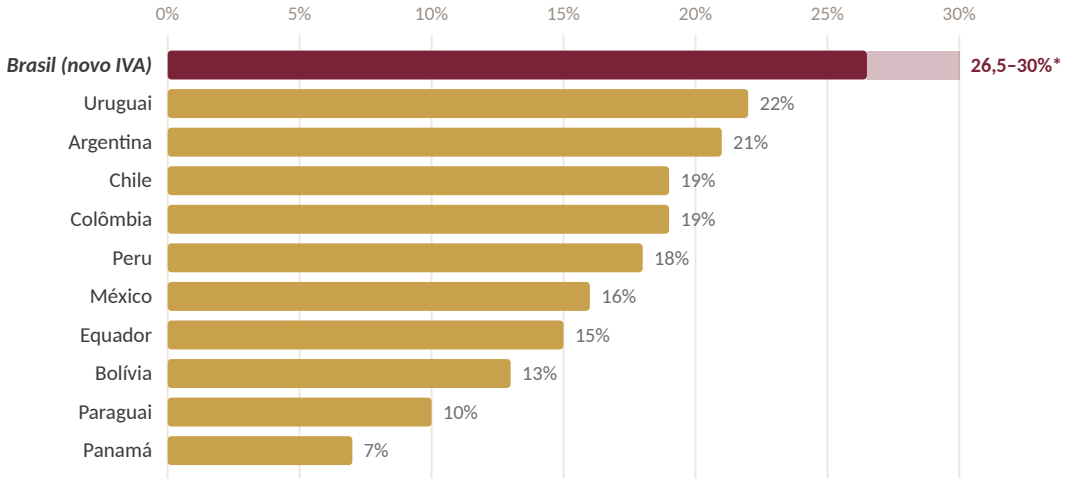
Fontes: OCDE (Consumption Tax Trends 2024; Revenue Statistics 2024/2025); Tax Foundation (VAT Rates in Europe 2024; Sources of Government Revenue in the OECD 2025); PwC Worldwide Tax Summaries; Tesouro Nacional (Carga Tributária Bruta 2025). Tabelas completas na memória de cálculo auditável.

BRASIL NO MUNDO · PARTE 4

Brasil na América Latina: o gigante regional do consumo

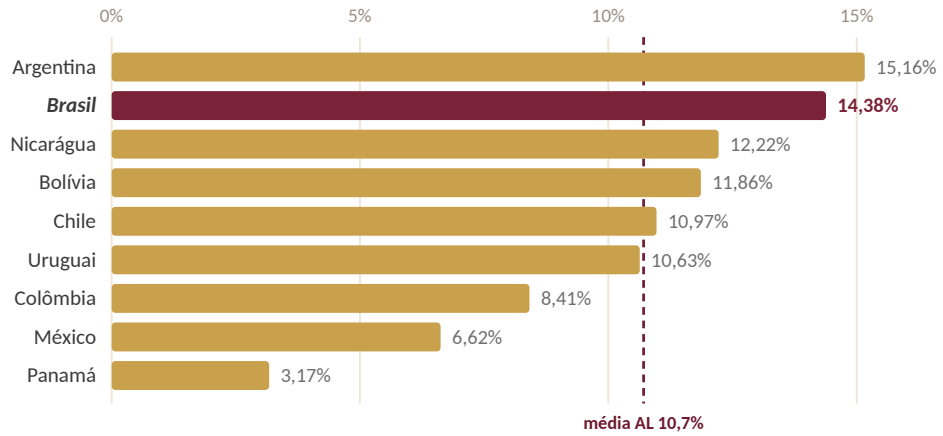
Entre os vizinhos — o grupo de pares mais relevante para a empresa brasileira —, o contraste é ainda mais nítido. Com o novo IVA dual, o Brasil assume, com folga, a **maior alíquota-padrão de consumo da região**: de 4 a 8 pontos acima do Uruguai e da Argentina, que hoje lideram.

Alíquota-padrão de IVA na América Latina



*Alíquota-padrão vigente em 2025 (PwC Worldwide Tax Summaries). *Brasil: cenários do Atlas (26,5% piso legal; 30% CBS 11,3% + IBS 18,70%). Hoje o Brasil não tem alíquota única comparável (IPI + PIS/Cofins + ICMS 17–20% + ISS 2–5%); o IVA dual é a sua primeira alíquota-padrão.*

E o 2º que mais tributa consumo em % do PIB



Tributos sobre bens e serviços (cat. 5000) como % do PIB, 2024 — OCDE/CEPAL/CIAT/BID, Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2026. Brasil nesta base: 14,38% do PIB (comparável aos vizinhos; o número do Tesouro, ~13,8%, usa consolidação um pouco diferente). Média da América Latina e Caribe: 10,7%.

O paradoxo que vale entender. Na **participação** do consumo sobre o total arrecadado, o Brasil (42,7%) fica, curiosamente, **abaixo** da média latino-americana (49,3%) — não porque tribute pouco o consumo, mas porque sua **carga total** é a maior da região (33,7% do PIB) e muito diversificada. O vizinho médio depende mais do consumo porque arrecada pouco das outras bases; o Brasil cobra pesado de **todas**. E, enquanto a região adotou o IVA moderno entre 1968 e 1993 (Uruguai 1968, Argentina e Chile 1975, México 1980), o Brasil só chega a um IVA pleno agora — com a chance de aprender com meio século de experiência dos vizinhos. NORMA VIGENTE · LEITURA SPCG

Participação no total e carga total: Revenue Statistics in LAC 2026 (dados 2024). Ano de adoção do IVA: CIAT (2014).

BRASIL NO MUNDO · PARTE 5

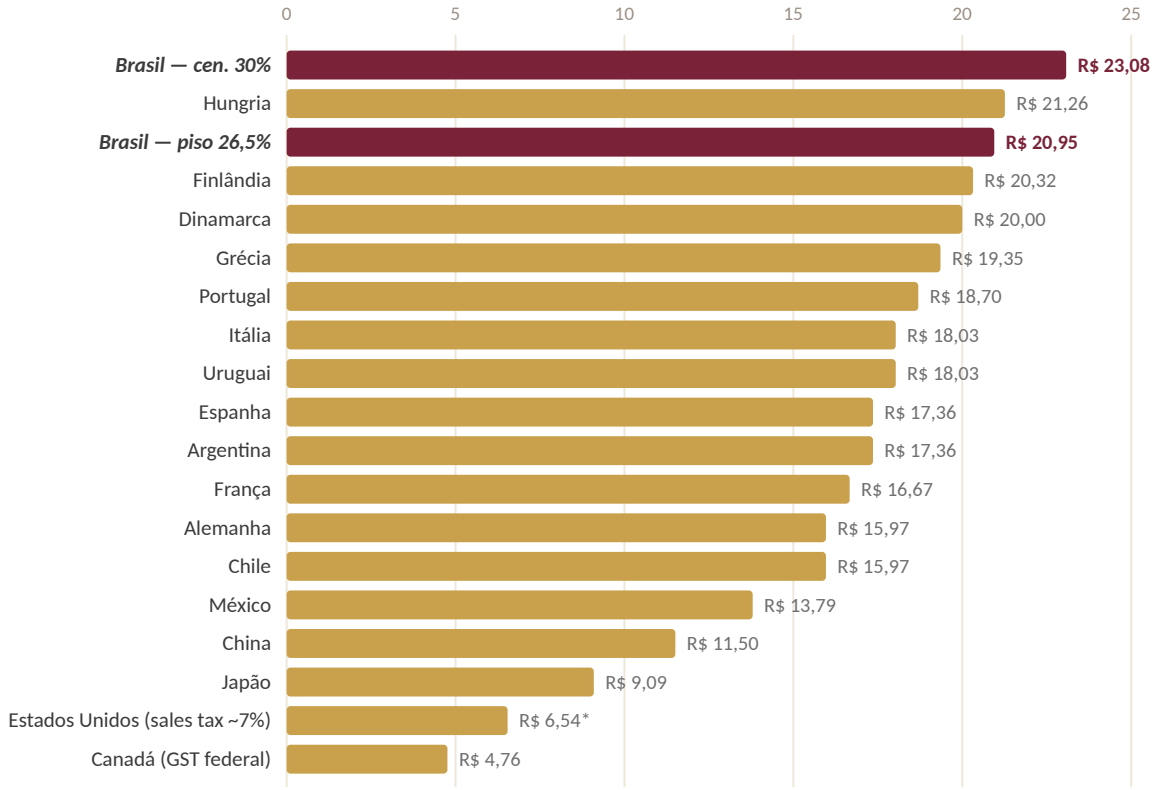
O peso no bolso: de cada R$ 100, quanto é imposto

As páginas anteriores olharam o país por cima. Esta desce ao balcão: num item tributado à alíquota cheia, quanto de cada R$ 100 gastos vira imposto sobre consumo — e como isso se compara ao mundo.

R$ 21–23
de cada R$ 100 num item à alíquota cheia são CBS/IBS (imposto "por dentro")

~83 dias
de trabalho por ano só para o imposto de consumo — quase 3 meses (estimativa IBPT 2025)

~US$ 2,8 mil
de imposto de consumo por habitante ao ano (PPP) — menos que o europeu, porque a renda é menor



*Imposto "por dentro" equivalente à alíquota-padrão de cada país (x = t÷(1+t)), para um item tributado à alíquota cheia. Brasil nos dois cenários do Atlas (26,5% e 30%). *EUA: sales tax de ~7% sobre a venda final (não há IVA federal). Alíquotas-padrão 2024-2025 (Tax Foundation, PwC, OCDE).*

Duas leituras honestas. (1) **Vale a ressalva**: o número acima é para um item à alíquota cheia — cesta básica (zero), saúde e educação (–60%) pesam menos, então a cesta real de uma família fica abaixo disso. (2) **Em valor absoluto**, cada brasileiro paga menos imposto de consumo que um europeu (~US$ 2,8 mil por ano, contra ~US$ 10 mil de um dinamarquês em paridade de poder de compra) — mas porque ganha muito menos. O peso brasileiro não está no valor em reais; está na **proporção da renda** — o tema da página seguinte. LEITURA SPCG

Dias de trabalho: estimativa IBPT 2025 (instituto privado). Imposto por habitante: Leitura SPCG — tributos de consumo ≈13,8% do PIB × PIB per capita PPP (Banco Mundial 2024: Brasil ≈ US$ 20 mil; Dinamarca ≈ US$ 85 mil).

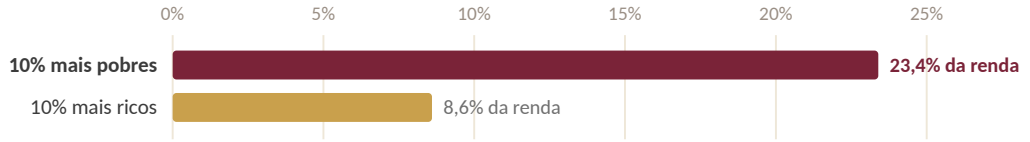
BRASIL NO MUNDO · PARTE 6

E pesa mais em quem ganha menos: a regressividade

O traço social mais duro do imposto sobre consumo é que ele não olha a renda de quem paga: como todos pagam a mesma alíquota no produto, e os mais pobres gastam quase toda a renda em consumo, o imposto morde uma fatia maior da renda deles.

No Brasil: quanto o consumo leva da renda

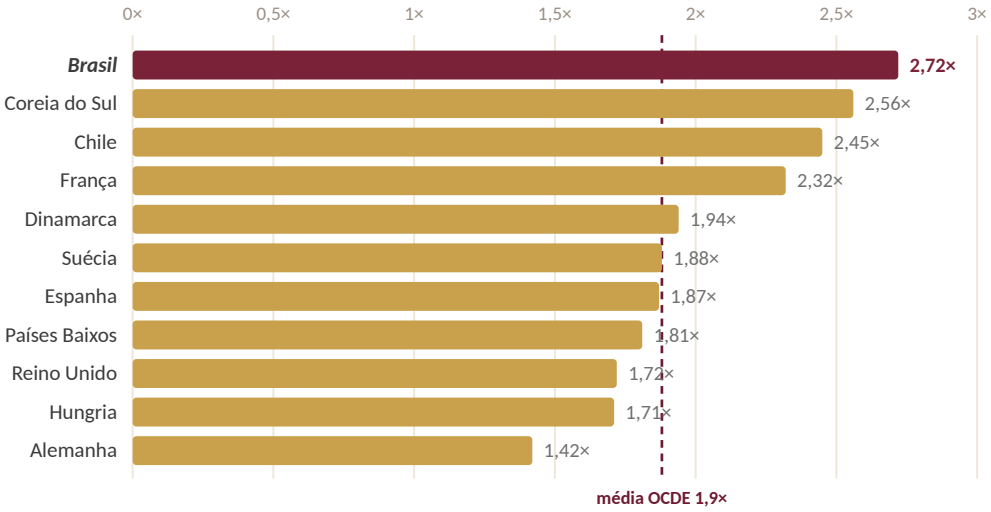
ESTIMATIVA



*Tributos indiretos (sobre consumo) como % da renda total, por décimo de renda — IPEA (TD 2823, 2022, Gráfico 2) sobre a POF 2017-2018 do IBGE. O décimo mais pobre compromete cerca de **2,7 vezes mais** da renda que o mais rico (23,4% contra 8,6%).*

A regressividade do consumo é universal — mas o Brasil é dos mais extremos

O quanto o imposto pesa mais no décimo pobre que no rico (a **razão** entre os dois), em vários países:



*Razão entre a carga do décimo mais pobre e a do mais rico. Países da OCDE: IVA sobre a renda disponível (Thomas, 2020, "Reassessing the Regressivity of the VAT", Tabela 2; dados ~2004-12) — o estudo não inclui o Brasil. Brasil: todos os tributos indiretos sobre a renda total (IPEA, TD 2823, Gráfico 2). **Bases diferentes**: a comparação é indicativa — os níveis não são diretamente comparáveis, mas a forma (a razão) é.*

No Brasil, o peso e a forma andam juntos. Pela razão entre pobres e ricos, o Brasil (**2,7×**) fica **no topo** do grupo comparado, acima da média da OCDE (1,9×): aqui a regressividade da forma é das mais acentuadas. E ela se soma a um agravante estrutural — o país **arrecada muito mais via consumo** (~42% do total, contra ~31% na OCDE) e pouco via renda e patrimônio, o que amplifica o efeito regressivo no sistema inteiro. A ressalva de rigor permanece: a cifra brasileira (todos os indiretos) e a dos países OCDE (só IVA) têm bases distintas, então a posição no topo deve ser lida como indicativa, não como ranking exato. A resposta da reforma mira exatamente aí: o **cashback** (LC 214, arts. 112-125) devolve **100% da CBS e 20% do IBS** em energia, água, gás, esgoto e telecom, e 20% de ambos nas demais compras, para famílias do CadÚnico com renda per capita até meio salário mínimo (CBS desde 2027; IBS desde 2029). A OCDE mostra que alíquotas reduzidas universais são má focalização (o rico também aproveita); a devolução personalizada do cashback é o primeiro ataque direto à regressividade na história do consumo brasileiro. NORMA VIGENTE · LEITURA SPCG

CAPÍTULO 1 · COMÉRCIO VAREJISTA

Comércio varejista: o gigante que tende a respirar melhor

01

5,54 mi	3,47 mi	2,07 mi	33%
empresas no Simples (divisão 47)	MEIs	ME/EPP — maior contingente do país	das ME/EPP do Brasil estão no comércio (seção G)

Nenhum setor tem mais empresas: só o varejo (divisão 47) reúne 5,5 milhões de CNPJs no Simples — de lojas de roupa a autônomos digitais — e a seção completa de comércio concentra um terço das ME/EPP brasileiras. Para a maioria (Simples, vendendo a consumidor), a reforma não mexe no DAS: mexe no entorno — documentos, fornecedores, preços de aquisição. Já para o varejista do regime normal, a troca do ICMS + PIS/Cofins cumulativo por um IVA com crédito amplo tende a ser neutra a favorável: o comércio compra quase tudo com imposto destacado e hoje perde crédito em várias pontas (frete, energia, serviços, embalagens fora do conceito físico do ICMS).

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
MEI e Simples (ME/EPP) — 5,5 mi	DAS por faixa (Anexo I: 4,0% a ~11,9% efetivo)	DAS igual até 2033; opção pelo híbrido se vender a PJ	LC 123; LC 214 · Norma vigente
Lucro Presumido	PIS/Cofins 3,65% (sem crédito) + ICMS 17–23% por dentro (crédito físico)	CBS/IBS alíquota-padrão por fora, crédito amplo (financeiro)	LC 214, arts. 14-18 · Norma vigente
Lucro Real	PIS/Cofins 9,25% não cumulativo + ICMS	Idem padrão; simplificação de 2 sistemas de crédito para 1	Norma vigente
Itens específicos da prateleira	ST de ICMS, monofásicos, isenções estaduais	Cesta básica zero; alimentos −60%; higiene popular −60%; bebidas/fumo com IS	Arts. 125, 128, 135-136, 409+ · Norma vigente (IS: MP 1.399/2026)

Leitura SPCG. O varejo é o setor onde a reforma mais se parece com o que promete: menos exceção, menos substituição tributária, crédito de tudo. O risco não está na alíquota — está na transição operacional (reprecificar item a item quando ICMS encolhe de 2029 a 2032) e na cadeia: comprar de fornecedor irregular passa a custar o crédito.

CAPÍTULO 1 · COMÉRCIO VAREJISTA · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: varejista de moda no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita bruta: R$ 8,0 mi/ano; CMV de 65% (margem bruta 35%); SP (ICMS modal 18%).
- Hoje: ICMS por dentro sobre o valor agregado (débito na venda − crédito na compra) + PIS/Cofins cumulativo de 3,65% sem crédito.
- Novo sistema: CBS/IBS sobre o valor agregado (crédito amplo das compras); equivalente por dentro para comparação.
- Fora da conta: IRPJ/CSLL (não mudam), ST atual (simplificação), itens com alíquotas especiais.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 796.000 (10.0%)**	R$ 586.561 (7.3%)	R$ 646.154 (8.1%)
Variação vs hoje	—	-2.6 p.p. da receita	-1.9 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Nos dois cenários o varejista típico paga **menos** tributo de consumo que hoje (a eliminação do PIS/Cofins cumulativo compensa a alíquota maior, porque agora há crédito de tudo). O modelo não captura: ganhos adicionais de crédito sobre despesas hoje sem crédito (energia, frete, aluguéis em certas situações), nem o efeito-caixa do fim da ST para vários produtos, nem diferenças estaduais. Varejista do Simples: sua conta é outra — o DAS não muda; a decisão é só sobre o híbrido, e vendendo a consumidor final a resposta costuma ser "não".

CAPÍTULO 1 · COMÉRCIO VAREJISTA · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Reprecificação item a item na transição 2029–32.** Cada ano o ICMS encolhe 10 p.p. relativos e o IBS cresce — margem por SKU precisa ser recalculada anualmente, não uma vez.
- **Cadastro fiscal de produtos vira ativo crítico.** Cesta zero, alimentos −60%, higiene −60%, IS em bebidas: o enquadramento por NCM de cada item define preço e margem. Erros de NCM que hoje passam batido vão virar autuação ou prejuízo.
- **Compras de fornecedor do Simples mudam de valor.** Crédito limitado ao que foi pago no DAS: o fornecedor pequeno fica relativamente mais caro que o do regime normal — ou será pressionado a aderir ao híbrido.
- **PDV, ERP e NFC-e precisam dos grupos CBS/IBS** desde 2026 (rejeição adiada, obrigação mantida); DANFE com detalhamento a partir de 01/12/2026.
- **Split payment no horizonte do B2B/atacarejo.** Para vendas a PJ, o imposto tende a ser separado no próprio pagamento (facultativo em 2027; obrigatoriedade anunciada sem norma) — impacto direto no capital de giro de quem vende a prazo.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/12/2026	DANFE passa a detalhar IBS/CBS/IS (NT 2026.010)
08/01/2027	CBS ad rem de combustíveis (frota própria: novo custo/crédito)
01/01/2027	CBS plena no preço de aquisição de toda a cadeia; IPI zero (exceto ZFM)
2029–2032	ICMS encolhe 10 p.p. relativos ao ano — reprecificação anual

Por onde começar: 3 passos

1. **Auditar o cadastro de NCM/categoria dos produtos.** Separar prateleira em: cesta zero, reduzidos 60%, padrão, IS. É a base de tudo.
2. **Mapear fornecedores por regime.** Quem é Simples puro, híbrido, normal? Simular o custo líquido de crédito de cada um.
3. **Simular margem por categoria nos dois cenários.** Antes de renegociar com fornecedor ou tabela de preços de 2027.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 2 · ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR

Bares e restaurantes: redução de 40%, mas com crédito travado no cliente

02

2,22 mi	1,76 mi	465 mil	–40%
empresas no Simples (divisão 56)	MEIs (marmitas, lanches, buffets)	ME/EPP	redução de alíquota do regime próprio (arts. 273-276)

Segundo maior contingente de MEIs do país, o setor de alimentação ganhou um regime próprio na LC 214: alíquota reduzida em 40%, porém com uma pegadinha estrutural — **o cliente não credita** o imposto do restaurante (crédito vedado ao adquirente), e ficam de fora da redução as bebidas alcoólicas (que ainda pagam IS), a revenda sem preparo e a alimentação por contrato (essa vai à alíquota cheia, com crédito). Ficam fora da base a gorjeta de até 15% integralmente repassada à equipe e os valores retidos pelas plataformas de delivery (a parte não repassada ao restaurante — art. 274).

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
MEI e Simples — 2,2 mi	DAS por faixa	DAS igual; híbrido raramente vale (venda B2C e crédito vedado)	Norma vigente
Regime normal — refeições	ICMS (regimes especiais estaduais, ex.: SP 4% — Dec. 69.314/2025) + PIS/Cofins 3,65%	CBS/IBS com redução de 40% (15,9% / 18,0% conforme cenário), sem crédito ao cliente	Arts. 273-276 · Norma vigente
Bebidas alcoólicas	ICMS/ST + PIS/Cofins monofásico	Fora da redução + Imposto Seletivo (MP 1.399/2026: cerveja 4,2%, vinhos 8%, destilados até 24% em 2027)	Arts. 273, 409+ · Norma vigente (MP)
Alimentação corporativa por contrato	Idem refeições	Alíquota cheia COM crédito ao contratante — lógica inversa do balcão	Art. 274 · Norma vigente

Leitura SPCG. O setor foi protegido no preço ao consumidor, mas o desenho cria três negócios fiscais diferentes dentro do mesmo salão: refeição (reduzida, sem crédito), bebida alcoólica (cheia + IS) e contrato corporativo (cheia, com crédito). Quem não separar essas receitas no sistema vai precificar errado as três.

CAPÍTULO 2 · ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: restaurante no Lucro Presumido MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 3,6 mi/ano (refeições; bebidas alcoólicas tratadas à parte); São Paulo.
- Hoje: regime especial paulista de ICMS para refeições (4% sobre a receita, Decreto 69.314/2025) + PIS/Cofins 3,65% — total 7,65%.
- Novo: alíquota do setor = padrão −40%; crédito REALISTA: 25% da receita em alimentos (40% com alíquota zero, 40% com −60%, 20% à padrão) + 10% em energia, embalagens e limpeza à padrão.
- Fora da conta: IS sobre bebidas, taxa de delivery, gorjetas (fora da base).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 275.400 (7.6%)**	R$ 346.249 (9.6%)	R$ 385.966 (10.7%)
Variação vs hoje	—	+2.0 p.p. da receita	+3.1 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Alta moderada (~2 a 3 p.p.): a redução de 40% não compensa totalmente a saída de um regime especial generoso como o paulista, e o crédito real do restaurante é limitado — insumos da cesta básica (zero) não trazem crédito nenhum, e os demais alimentos creditam só a alíquota reduzida. Quanto mais "in natura" a cozinha, pior. Em estados SEM regime especial de ICMS, o ponto de partida atual é mais alto e o resultado tende à neutralidade.

CAPÍTULO 2 · ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Separar as três receitas no PDV/ERP já.** Refeições (reduzida), bebidas alcoólicas (cheia + IS futuramente) e contratos corporativos (cheia com crédito) — a nota fiscal e o preço de cada uma seguem regras diferentes.
- **Gorjeta e retenções de plataforma fora da base** — gorjeta de até 15% integralmente repassada e a parte retida pelo app de delivery (art. 274): valem só se destacadas corretamente no documento fiscal. Configurar desde já.
- **Cardápio corporativo ganha argumento novo.** No contrato com empresas, o imposto cheio é creditável pelo cliente — o preço líquido para a empresa contratante pode ficar menor que o do concorrente informal.
- **Compras: cesta zero não gera crédito.** A escolha entre insumo in natura e processado passa a ter um componente fiscal na margem.
- **NFS-e/NFC-e com grupos CBS/IBS** no lote do Simples em 01/01/2027; MEI pode usar a DASN-Simei como documento nas vendas a PF (Res. CGSN 195/2026).

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional obrigatória para ME/EPP prestadoras (Res. CGSN 191)
01/01/2027	Campos CBS/IBS no lote Simples/MEI; CBS plena nos preços dos fornecedores
fev/2027	Início da cobrança do IS sobre bebidas alcoólicas e açucaradas (MP 1.399/2026)
2029–2033	Escalonamento do IS de bebidas; transição ICMS→IBS

Por onde começar: 3 passos

1. **Classificar o faturamento nas 3 categorias fiscais** e medir o peso de cada uma — define o impacto real da sua casa.
2. **Rever precificação de bebidas** considerando IS + alíquota cheia: o preço relativo bebida/comida vai mudar.
3. **Negociar contratos corporativos para 2027** já apresentando o crédito ao cliente — vantagem competitiva de quem formaliza.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 3 · INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

Indústria: a grande beneficiada — se sobreviver ao fim da guerra fiscal

03

2,25 mi	552 mil	23,4%	IPI → 0
empresas no Simples (seção C)	ME/EPP industriais	do valor adicionado do PIB (2025)	em 2027, exceto Zona Franca de Manaus

A indústria é, no desenho, a maior vencedora da reforma: cadeias longas sofrem mais com cumulatividade residual, e o crédito financeiro amplo (insumos, energia, frete, CAPEX, serviços) elimina o imposto escondido no custo. O IPI zera em 2027 (exceto ZFM) e a exportação segue imune com manutenção de créditos. O contrapeso é pesado: **os benefícios estaduais de ICMS — que sustentam o preço de parte do portfólio e a localização de muitas plantas — morrem entre 2029 e 2032**, com compensação apenas parcial.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Simples industrial (Anexo II)	DAS 4,5% a ~12,3% efetivo	DAS igual; híbrido muito relevante (venda B2B é a regra na indústria)	Norma vigente
Lucro Real / Presumido	PIS/Cofins (9,25% n.c. / 3,65% cum.) + ICMS 17-23% pd + IPI por NCM	CBS/IBS padrão por fora, crédito amplo incl. CAPEX; IPI extinto (exc. ZFM)	Norma vigente
Exportação	Imune, com resíduo de créditos acumulados de difícil recuperação	Imune com ressarcimento mais rápido (30-180 dias conforme o caso)	Norma vigente / prazos RP
Higiene/limpeza popular, alimentos	—	Linhas específicas com −60% por NCM (Anexos VII/VIII): conferir item a item	Arts. 135-136 · Norma vigente

Leitura SPCG. Para a indústria, a pergunta decisiva não é a alíquota — é **quanto do seu preço atual é benefício de ICMS**. Quem formou competitividade sobre crédito presumido, diferimento ou redução de base precisa de um plano de saída antes de 2029; quem nunca teve benefício vai simplesmente pagar menos e creditar mais.

CAPÍTULO 3 · INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: metalúrgica de médio porte no Lucro Real

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 20 mi/ano, vendas 100% B2B nacionais; valor agregado de 40% (insumos, energia e fretes tributados = 60% da receita).
- Hoje: PIS/Cofins não cumulativo (9,25% sobre o VA), ICMS 18% sobre o VA (o ICMS já é calculado por dentro do preço), IPI líquido de créditos de ~1,96% da receita (cobrado por fora; zera em 2027, exceto concorrentes da ZFM).
- Novo: CBS/IBS sobre o VA (crédito amplo), sem IPI. Sem benefício estadual no cenário-base.
- Fora da conta: ganhos de crédito sobre CAPEX e serviços hoje sem crédito (subestimam o ganho); perda de eventual benefício de ICMS (pode inverter o sinal — simule o seu).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 2,6 mi (12.9%)**	R$ 1,7 mi (8.4%)	R$ 1,8 mi (9.2%)
Variação vs hoje	—	-4.5 p.p. da receita	-3.6 p.p.
Crédito transferido ao cliente PJ	**Só ICMS/IPI (parcial)**	Integral: 20.9	Integral: 23.1% do preço

O que o modelo diz — e o que não diz. Queda expressiva nos dois cenários — a indústria típica sem benefício fiscal paga hoje mais imposto de consumo do que pagará no sistema novo, e ainda passa a transferir crédito integral ao cliente. O modelo subestima o ganho (ignora crédito novo de CAPEX/serviços) e superestima para quem tem benefício estadual relevante: nesse caso, refaça a conta com o benefício zerado em 2033 — é o número que importa para decidir preço, planta e logística.

CAPÍTULO 3 · INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Mapear benefícios de ICMS e datas-limite — agora.** Crédito presumido, diferimento, redução de base: listar por estado, quantificar por produto e simular o preço sem eles a partir de 2029. É o projeto mais urgente do setor.
- **Rever a malha logística/plantas.** Com tributação no destino, estruturas montadas para capturar incentivo (CD em estado X, filial em Y) perdem a razão fiscal de existir.
- **Crédito condicionado à extinção do débito do fornecedor (arts. 27 e 47).** Pagamento, compensação ou split do fornecedor liberam seu crédito — compliance fiscal de fornecedores vira critério de compras tão importante quanto preço e prazo.
- **Precificação B2B "por fora".** Tabelas, orçamentos e contratos passam a separar preço e imposto; cláusula de reequilíbrio tributário em contratos longos é indispensável.
- **Documentos fiscais: grupos CBS/IBS** desde 2026; NTs com validações novas em produção em 16/11/2026 e 14/12/2026; DANFE detalhado em 01/12/2026.
- **ZFM é um mundo próprio.** Créditos presumidos específicos e IPI mantido para incentivados — quem compra ou vende para Manaus precisa de análise dedicada.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
16/11 e 14/12/2026	Novas validações da NF-e em produção (NTs 2025.002/2026.007/008 e 2026.002)
01/01/2027	CBS plena; IPI zerado (exceto ZFM); exportação com ressarcimento novo
2029	Começa a degradação dos benefícios de ICMS (90% → 60% até 2032)
2033	Fim do ICMS; saldos credores antigos: compensação em até 240 meses

Por onde começar: 3 passos

1. **Inventariar benefícios fiscais e simular 2029-33.** Produto a produto, estado a estado. Sem isso, qualquer plano de preço é chute.
2. **Recalcular margens com crédito amplo.** Energia, frete, CAPEX e serviços entram no crédito: o custo real cai — não repasse duas vezes.
3. **Preparar o argumento comercial do crédito integral.** Seu preço líquido para o cliente PJ fica menor que o de concorrente irregular ou do Simples puro — use isso.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 4 · CONSTRUÇÃO CIVIL

Construção: a empreitada também entrou no regime de imóveis — com redução de 50%

04

2,00 mi	1,61 mi	397 mil	−50%
empresas no Simples (seção F)	MEIs (pedreiros, eletricistas, pintores)	ME/EPP	na venda de imóveis (regime imobiliário, cap. 14)

Boa notícia pouco divulgada: os **serviços de construção civil estão DENTRO do regime de bens imóveis** (art. 252, V) e levam a **redução de 50%** do art. 261 — a empreitada não vai à alíquota cheia, como muita análise apressada sugeriu. Com crédito amplo de materiais por cima, o tributo de consumo da obra B2B pode CAIR. Três cuidados: a redução só vale no regime regular (quem recolhe dentro do DAS do Simples não a usa); na obra para quem NÃO é contribuinte do regime regular, o crédito dos materiais fica limitado ao débito do serviço (art. 255, §5°); e manutenção/reforma/instalação ainda dependem de definição no regulamento (a lei trata como categorias separadas da construção).

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
MEI e Simples — 2,0 mi	DAS (Anexo IV p/ obras: CPP fora do DAS)	DAS igual; híbrido relevante p/ quem presta a construtoras e empresas	Norma vigente
Empreiteira regime normal	ISS 2-5% (deduzindo materiais conforme município) + PIS/Cofins 3,65%	Regime de bens imóveis: alíquota reduzida em 50% + crédito de materiais e equipamentos	Arts. 252, V, e 261 · Norma vigente
Incorporação	RET 4% (afetação) ou regime geral	Regime de bens imóveis: −50% + redutores; opção: RET-transição 2,08%/0,53%	Arts. 251-272, 485-487 · Norma vigente
Obra pública	Regras atuais de retenção/ISS	Contratos administrativos têm reequilíbrio obrigatório (arts. 373-377)	Norma vigente

Leitura SPCG. Com −50% e crédito de materiais, a empreiteira do regime regular pode pagar MENOS tributo de consumo que no ISS atual — vantagem que o concorrente no Simples (dentro do DAS) e o informal não acessam. O jogo vira seleção de regime: para obras B2B relevantes, estar no regime regular (ou no híbrido, para ME/EPP) passa a ser diferencial competitivo direto. Atenção aos limites: obra B2C tem crédito de materiais capado pelo débito (art. 255, §5°), e manutenção/reforma aguardam definição regulamentar.

CAPÍTULO 4 · CONSTRUÇÃO CIVIL · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: empreiteira B2B no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 5,0 mi/ano em contratos com empresas (galpões, retrofit corporativo), no regime regular.
- Hoje: ISS de 3% (sem dedução de materiais, cenário conservador — com dedução, a carga atual é menor e a queda também) + PIS/Cofins 3,65% = 6,65%.
- Novo: alíquota reduzida em 50% (regime de bens imóveis, arts. 252, V, e 261); materiais e serviços tributados = 45% da receita geram crédito à alíquota padrão.
- Fora da conta: desoneração/retenções de INSS de obra, retenções na fonte, regimes municipais de dedução de materiais.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 332.500 (6.7%)**	R$ 113.645 (2.3%)	R$ 132.943 (2.7%)
Variação vs hoje	—	-4.4 p.p. da receita	-4.0 p.p.
Crédito que o contratante PJ toma	**Zero (ISS não credita)**	20.9% do preço	23.1% do preço

O que o modelo diz — e o que não diz. Queda forte: com −50% e crédito integral dos materiais, o tributo de consumo da empreitada B2B desaba para ~2-3% da receita — e o contratante ainda credita o imposto destacado. É o resultado mais favorável entre os serviços deste Atlas, e depende de três condições: estar no regime regular, ser serviço de construção propriamente dito (manutenção/reforma aguardam regulamento) e manter a cadeia de materiais documentada. Na obra B2C, o crédito é capado pelo débito (art. 255, §5º) e o ganho diminui.

CAPÍTULO 4 · CONSTRUÇÃO CIVIL · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Reescrever minutas de contrato já.** Cláusula de reequilíbrio tributário com gatilho objetivo é obrigatória em qualquer obra que atravesse 2026→2027 e a transição 2029-32; obra pública tem rito legal próprio de reequilíbrio.
- **Orçamentos em duas colunas.** Composições de custo precisam separar material (crédito) de mão de obra (sem crédito) — o mix de cada obra muda o imposto líquido e o preço ótimo.
- **Subempreiteiros do Simples: decidir com eles o híbrido.** O crédito que você toma deles depende do regime que eles escolherem — conversa de cadeia, não individual.
- **Incorporadora: avaliar o RET-transição (2,08%) até 01/01/2029.** Para empreendimentos com patrimônio de afetação, a opção (art. 485) pode travar a carga em patamar baixo — decisão por empreendimento, com advogado/contábil, antes do prazo.
- **Medições e faturamento por etapa** ganham dimensão fiscal: o momento do fato gerador na transição define qual sistema incide sobre cada medição.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP prestadoras (Res. CGSN 191)
01/01/2027	CBS plena nos materiais; orçamentos novos já no sistema novo
2029–2032	ISS encolhe gradualmente; obras longas atravessam dois sistemas
Janelas semestrais	Opção/revisão do híbrido p/ Simples (março e setembro a partir de 2027)

Por onde começar: 3 passos

1. **Auditar contratos vigentes que passam de 2027** e priorizar aditivos de reequilíbrio nos de maior valor residual.
2. **Montar orçamento-padrão no sistema novo** com material × mão de obra separados e os dois cenários de alíquota.
3. **Alinhar a cadeia de subempreiteiros** sobre híbrido e regularidade fiscal (crédito condicionado ao recolhimento).

> **Quer o número da SUA empresa?** O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 5 · SERVIÇOS PESSOAIS E BELEZA

Beleza e serviços pessoais: o Simples como fortaleza 05

1,77 mi	1,61 mi	157 mil	B2C
empresas no Simples (divisão 96)	MEIs — 91% do setor	ME/EPP	quase 100% — sem crédito a repassar

Cabeleireiros, barbearias, estética, manicures: o setor mais "MEI" do Brasil (91%). Para essa maioria absoluta, a reforma não muda a carga — muda a burocracia (documento fiscal para tudo a partir de 2027, com a facilidade da DASN-Simei nas vendas a pessoa física) e o preço dos produtos que compra. O alerta é para quem cresceu para fora do Simples: clínicas de estética e redes no regime normal vão à alíquota cheia vendendo a consumidor final — o pior quadrante da reforma.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
MEI — 1,61 mi	DAS fixo mensal	Igual; documento fiscal em todas as operações (DASN-Simei vale p/ PF)	Res. CGSN 195/2026 · Norma vigente
Simples ME/EPP	DAS Anexo III (6% a ~17,5%)	DAS igual; híbrido quase nunca vale (cliente é PF)	Norma vigente
Regime normal (clínicas/redes)	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65%	Alíquota-padrão cheia; crédito só dos insumos (produtos, aluguél, energia)	Norma vigente
Procedimentos de saúde (quando habilitados)	Idem	Podem cair na redução de 60% da saúde se enquadrados como serviço de saúde (lista NBS do Anexo III)	Art. 130 · Verificação de enquadramento

Leitura SPCG. Este é o setor onde a fronteira Simples × regime normal vale mais que qualquer planejamento: dentro do Simples, a reforma é quase neutra; fora, o salto de ~8,65% para ~17-20% líquidos sem cliente que credite é brutal. Antes de expandir CNPJ, filial ou faturamento para fora do limite, a conta precisa ser feita — e há um detalhe fino: procedimentos com natureza de saúde (dermatologia estética, por exemplo) podem buscar o enquadramento na redução de 60%, o que muda tudo.

CAPÍTULO 5 · SERVIÇOS PESSOAIS E BELEZA · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: rede de estética no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 2,4 mi/ano, 100% consumidor final; ISS 5%; sem enquadramento como serviço de saúde (cenário conservador).
- Hoje: ISS 5% + PIS/Cofins 3,65% = 8,65%.
- Novo: alíquota-padrão; crédito sobre 20% da receita (produtos, aluguel, energia, marketing).
- Folha (60% dos custos) não gera crédito — característica estrutural de serviços pessoais.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 207.600 (8.6%)**	R$ 402.213 (16.8%)	R$ 443.077 (18.5%)
Variação vs hoje	—	+8.1 p.p. da receita	+9.8 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Alta de 8 a 10 pontos da receita, sem cliente PJ para absorver via crédito: é o retrato do serviço B2C fora do Simples. As saídas reais são estruturais: caber no Simples (inclusive revendo a arquitetura societária com cuidado e dentro da lei), buscar enquadramentos de saúde quando legítimos, ou reposicionar preço/mix. Nenhuma delas se improvisa em dezembro de 2026.

CAPÍTULO 5 · SERVIÇOS PESSOAIS E BELEZA · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **MEI: documento fiscal vira rotina em 2027** — mas a DASN-Simei cobre as vendas a pessoa física (Res. CGSN 195/2026). Vendeu para empresa (ex.: parceria com academia, salão-parceiro), aí precisa de nota.
- **Lei do Salão-Parceiro ganha camada fiscal nova.** O repasse ao profissional-parceiro e a receita do salão precisam estar impecáveis no documento fiscal para não inflar a base de CBS/IBS do salão.
- **Produtos de revenda × produtos de uso** têm tratamento diferente (revenda = comércio; uso no serviço = insumo com crédito no regime normal). Separar no estoque e no sistema.
- **Concorrência informal tende a crescer** onde a carga formal sobe — monitorar preços de mercado e reforçar diferenciação (agenda, qualidade, recorrência) será tão importante quanto a conta fiscal.
- **NFS-e Nacional para ME/EPP** obrigatória desde 01/11/2026 pelo Emissor Nacional — quem só emitia pela prefeitura precisa migrar.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional obrigatória (ME/EPP de serviços)
01/01/2027	MEI: documento fiscal em todas as operações (DASN-Simei p/ PF); campos CBS/IBS no lote do Simples
mar/set (2027+)	Janelas de revisão do híbrido — irrelevantes p/ B2C, importantes se o mix mudar

Por onde começar: 3 passos

1. **Medir a distância do teto do Simples** e planejar o crescimento SEM estourar o regime por acidente (sublimite estadual incluso).
2. **Regularizar emissão de documentos agora** (Emissor Nacional/DASN-Simei) para não aprender na marra em janeiro.
3. **Se for regime normal: estudar enquadramentos de saúde** dos procedimentos elegíveis com assessoria — diferença de 60% na alíquota.

> **Quer o número da SUA empresa?** O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 6 · TRANSPORTE DE CARGAS E LOGÍSTICA

Transporte: do ICMS fragmentado ao IVA com crédito de diesel

06

1,72 mi	1,47 mi	775 mil	ad rem
empresas no Simples (divisão 49)	MEIs (caminhoneiros, entregadores)	em correio/entregas (div. 53, 97% MEI)	diesel com CBS fixa de R$ 0,3515/l em 2027

O transporte rodoviário de cargas é um setor de pirâmide: poucas transportadoras médias e grandes no topo, e um oceano de autônomos e MEIs (incluindo 755 mil entregadores da divisão 53). Para a transportadora do regime normal, a reforma simplifica radicalmente: acaba o ICMS por UF com alíquotas e benefícios diferentes em cada rota, e o diesel — maior custo variável — passa a dar **crédito integral do valor ad rem** pago na bomba. Para o embarcador, o frete vira 100% creditável. Para o autônomo PF, há regra própria: ele não é contribuinte e o tomador ganha crédito presumido.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
MEI/autônomo (TAC)	DAS fixo / autônomo PF sem IVA	TAC PF: não contribuinte; tomador apropria crédito presumido (art. 169)	Norma vigente
Simples ME/EPP	DAS Anexo III	DAS igual; híbrido MUITO relevante (clientes são empresas)	Norma vigente
Transportadora regime normal	ICMS 4/7/12% interestadual (créditos limitados) + PIS/Cofins	CBS/IBS padrão, crédito amplo (diesel ad rem, pneus, manutenção, pedagio)	Norma vigente
Transporte coletivo de passageiros	ICMS/ISS conforme modal	Urbano rodoviário/metroviário: isento (art. 157); ferro/hidro urbano: redução 100% (art. 285); intermunicipal PÚBLICO (autorização/permissão/concessão): −40% (art. 286)	Norma vigente

Leitura SPCG. A revolução silenciosa do setor é comercial: hoje o embarcador não credita PIS/Cofins do frete de autônomo nem resolve bem o ICMS interestadual; amanhã todo frete formal carrega crédito integral. Transportadora que formalizar bem a cadeia (agregados no híbrido, TACs com crédito presumido documentado) vira fornecedora premium. O risco: embarcadores grandes vão padronizar exigências fiscais e expulsar da cadeia quem não se adequar.

CAPÍTULO 6 · TRANSPORTE DE CARGAS E LOGÍSTICA · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: transportadora regional no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 6,0 mi/ano, fretes interestaduais B2B.
- Hoje: ICMS 12% (já por dentro do frete) com o crédito presumido de 20% do Convênio 106/96 (prática padrão do setor, substitui os demais créditos) + PIS/Cofins 3,65% = 13.2% da receita.
- Novo: alíquota-padrão com crédito amplo; custos creditáveis (diesel ad rem, manutenção, pneus, pedágio, seguros) = 45% da receita.
- Fora da conta: regimes especiais estaduais de frete, Reidi/subvenções, frota própria × agregados (muda o crédito).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 795.000 (13.2%)**	R$ 691.304 (11.5%)	R$ 761.538 (12.7%)
Variação vs hoje	—	-1.7 p.p. da receita	-0.6 p.p.
Crédito do embarcador sobre o frete	**Parcial e complexo**	Integral (20.9% do preço)	Integral (23.1%)

O que o modelo diz — e o que não diz. Leve queda na carga própria — com enorme simplificação (uma regra nacional no lugar de 27) e upgrade comercial: o frete passa a valer crédito cheio para o cliente. O resultado real depende do mix frota própria × agregados: cada agregado no Simples puro reduz o crédito que você repassa; TAC PF bem documentado gera crédito presumido. A gestão fiscal da ponta se torna o diferencial de margem.

CAPÍTULO 6 · TRANSPORTE DE CARGAS E LOGÍSTICA · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Diesel: guardar o rastro do ad rem.** O crédito do monofásico depende de documento fiscal correto da bomba/distribuidora — abastecimento sem nota vira custo sem crédito (R$ 0,3515/l jogados fora em 2027).
- **CT-e com grupos CBS/IBS** nos prazos das NTs; integração com embarcadores vai exigir os campos corretos para o crédito deles.
- **Reclassificar a cadeia de agregados/TACs.** Para cada parceiro: regime, documento que emite, crédito que gera. Montar o "catálogo fiscal" da frota terceirizada.
- **Split payment pesa no frete a prazo.** Com obrigatoriedade B2B no horizonte (~2028-29, sem norma), o imposto sai do fluxo do faturamento — redimensionar linhas de capital de giro.
- **Tabelas de frete por rota perdem o componente ICMS-UF.** Precificação interestadual simplifica; contratos longos de frete precisam de cláusula de transição.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
16/11 e 14/12/2026	Validações novas de documentos fiscais eletrônicos em produção
08/01/2027	CBS ad rem do diesel: R$ 0,3515/l — novo custo e novo crédito
01/01/2027	CBS plena; frete passa a carregar crédito integral ao tomador
mar/2027	Primeira janela de revisão do híbrido pós-lançamento (efeitos no 2º sem.)

Por onde começar: 3 passos

1. **Formalizar o abastecimento com nota em 100% da frota** — cada litro sem documento é crédito perdido a partir de 2027.
2. **Classificar agregados e TACs por regime fiscal** e orientar os do Simples sobre a janela do híbrido.
3. **Rever contratos de frete dedicado** com cláusula de reequilíbrio e previsão de split payment.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 7 · SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS E FACILITIES

Terceirização e facilities: o setor que vai renegociar tudo

07

2,03 mi	820 mil	1,5 mi	B2B
empresas no Simples (seção N)	ME/EPP — 2º maior contingente	na divisão 82 (apoio administrativo)	essência do setor: quase todo cliente credita

Limpeza, segurança, recepção, cobrança, call center, apoio administrativo: o setor que vive de contrato com empresas é intensivo em folha (que não gera crédito) e vai à alíquota cheia — a carga própria sobe forte. Mas é também o setor onde o **crédito do cliente** mais amortece: o contratante PJ passa a recuperar ~21-23% do preço, coisa que o ISS jamais permitiu. O resultado de cada empresa será decidido NA MESA DE RENEGOCIAÇÃO, contrato a contrato, entre 2026 e 2027.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Simples ME/EPP — 820 mil	DAS Anexos III/IV (Fator R)	DAS igual; híbrido é a decisão central do setor (cliente PJ credita)	Norma vigente
Regime normal	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65% (cumulativos, sem crédito ao cliente)	Alíquota-padrão por fora, 100% creditável pelo contratante	Norma vigente
Contratos públicos	Retenções e regras atuais	Reequilíbrio obrigatório (arts. 373-377) + redutor de 44,16% da CBS nas compras públicas (ref. TCU 28/10)	Norma vigente / RP
Cooperativas de trabalho	Regras próprias	Regime de cooperativas: alíquota zero opcional nas operações com associados	Arts. 271-272 · Norma vigente

Leitura SPCG. Nenhum setor terá mais renegociações simultâneas: cada contrato de terceirização do país vai reabrir entre 2026 e 2028. Quem chegar à mesa com a conta pronta — "meu preço sobe X, seu crédito vale Y, seu custo líquido cai Z" — preserva margem; quem chegar sem número absorve o imposto. A planilha de reequilíbrio é literalmente o produto deste ciclo.

CAPÍTULO 7 · SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS E FACILITIES · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: empresa de facilities no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 4,0 mi/ano, 100% contratos B2B; folha e encargos = 60% dos custos.
- Hoje: ISS 5% + PIS/Cofins 3,65% = 8,65%; cliente não credita nada.
- Novo: alíquota-padrão; créditos próprios modestos (12% da receita: materiais, uniformes, EPIs, sistemas).
- Linha-chave: custo líquido do cliente = preço + imposto − crédito que ele toma.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo (sua empresa)	**R$ 346.000 (8.6%)**	R$ 737.391 (18.4%)	R$ 812.308 (20.3%)
Variação vs hoje	—	+9.8 p.p. da receita	+11.7 p.p.
Crédito do cliente (sobre o preço)	**0%**	20.9%	23.1%
Custo líquido do cliente (base 100 hoje)	**100**	~88.8	~88.6

O que o modelo diz — e o que não diz. A carga própria sobe ~10-12 p.p. — e ainda assim o custo líquido do contratante pode FICAR ESTÁVEL ou cair, porque o crédito dele devolve o imposto inteiro. A diferença entre quebrar e crescer está em capturar parte desse crédito na renegociação. Para a ME/EPP do Simples, o mesmo raciocínio decide o híbrido: sem ele, seu preço "sem crédito" fica estruturalmente mais caro que o do concorrente que aderiu.

CAPÍTULO 7 · SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS E FACILITIES · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Construir a planilha-padrão de reequilíbrio** por contrato: preço atual, imposto novo, crédito do cliente, proposta. É o documento mais importante do biênio.
- **Ordenar a carteira por data de reajuste/renovação.** Contratos que renovam em 2026 já precisam de cláusula-ponte para 2027; os longos, de aditivo.
- **Simples: preparar a decisão do híbrido por CLIENTE.** Carteira majoritariamente PJ regular → híbrido tende a valer; carteira mista exige conta fina (janelas de março/setembro).
- **Faturamento e split payment.** Facilities fatura mensal contra empresas grandes — o split (facultativo em 2027) pode ser exigido pelos clientes antes de ser obrigatório; preparar o caixa.
- **Compras pequenas, crédito real.** Materiais de limpeza/EPIs comprados sem nota deixam de ser "economia" e viram crédito perdido.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
01/01/2027	CBS plena: toda fatura B2B passa a carregar crédito ao cliente
mar/set 2027+	Janelas semestrais do híbrido — reavaliar a cada mudança de carteira
2028-29 (RP)	Split payment obrigatório no B2B (anunciado, sem norma)

Por onde começar: 3 passos

1. **Montar a planilha de reequilíbrio e testar nos 3 maiores contratos** — o aprendizado vira padrão para o resto da carteira.
2. **Decidir o híbrido com base na carteira real** (% de clientes PJ do regime regular), não por palpite.
3. **Treinar o comercial no discurso do crédito** — vender "custo líquido" passa a ser a competência central.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 8 · PROFISSÕES REGULAMENTADAS

Advogados, contadores, engenheiros: a redução de 30% e suas condições

08

1,02 mi
ME/EPP na seção M — maior % de ME/EPP do país

292 mil
jurídico/contábil (div. 69, só 20 MEIs!)

189 mil
arquitetura/engenharia (div. 71)

–30%
para 18 profissões regulamentadas (art. 127)

As sociedades profissionais são o território clássico da consultoria tributária — e a LC 214 lhes deu um meio-termo: **redução de 30% da alíquota** para 18 profissões com conselho (advogados, contabilistas, engenheiros e agrônomos, arquitetos, administradores, economistas, veterinários e outras), sob condições estritas (art. 127, §1°): sócios habilitados e fiscalizados pelo conselho, sem PJ sócia, a própria sociedade sem participação em outra PJ, atividade restrita às habilitações dos sócios e serviços da atividade-fim prestados diretamente por eles. Médicos NÃO estão aqui — saúde tem redução de 60% (capítulo 9). E as sociedades uniprofissionais que hoje pagam ISS fixo por profissional perdem esse paraíso municipal.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Simples (Anexos III/V, Fator R)	DAS 6% a ~21%	DAS igual; híbrido relevante p/ quem atende empresas	Norma vigente
Sociedade uniprofissional (SUP)	ISS FIXO por profissional (vantagem enorme) + PIS/Cofins 3,65%	Regime fixo desaparece no IBS: alíquota −30% sobre a receita	Art. 127 · Norma vigente · impacto alto
Presumido/Real com conselho	ISS 2-5% + PIS/Cofins	CBS/IBS com −30% (18,55% / 21,0%), crédito amplo ao cliente PJ	Art. 127 · Norma vigente
Sem os requisitos do art. 127	Idem	Alíquota cheia (26,5% / 30%)	Norma vigente

Leitura SPCG. Duas bombas-relógio societárias: (1) a SUP com ISS fixo — comum em advocacia e medicina em capitais — perde o regime fixo e pode ver o tributo de consumo multiplicar; (2) os requisitos do art. 127 (sem PJ sócia; a sociedade não pode participar de outra PJ; atividade só das habilitações; serviços prestados diretamente pelos sócios) conflitam com holdings, redes e escritórios alavancados em equipe não-sócia. Revisar o desenho societário em 2026 não é otimização: é condição para manter a redução.

CAPÍTULO 8 · PROFISSÕES REGULAMENTADAS · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: escritório contábil no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 1,8 mi/ano, clientes majoritariamente PJ; requisitos do art. 127 cumpridos.
- Hoje: ISS 3% + PIS/Cofins 3,65% = 6,65% (sem ISS fixo — quem o tem parte de carga menor e sente alta maior).
- Novo: alíquota com redução de 30%; créditos próprios de 10% da receita (software, aluguel, energia).
- Clientes PJ creditam o imposto destacado (hoje não creditam nada).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 119.700 (6.7%)**	R$ 243.946 (13.6%)	R$ 270.858 (15.0%)
Variação vs hoje	—	+6.9 p.p. da receita	+8.4 p.p.
Crédito do cliente PJ	**0%**	15.6% do preço	17.4%

O que o modelo diz — e o que não diz. Alta de ~7 a 9 p.p. na carga própria — a redução de 30% suaviza, não anula (sem ela, a alta seria ~4 pontos maior). Dois amortecedores restam: o cliente empresarial credita 13-15% do preço (espaço de renegociação), e honorários têm elasticidade maior que commodities. Quem atende pessoa física (advocacia de família, contabilidade de MEI) não tem amortecedor: aí o Simples — e o Fator R bem administrado — vira a proteção principal.

CAPÍTULO 8 · PROFISSÕES REGULAMENTADAS · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Auditoria societária contra o art. 127, §1°.** PJ sócia? A sociedade participa de outra? Atividade fora das habilitações? Serviço-fim executado só por contratados, sem os sócios? Cada "sim" custa a redução de 30%. Ajustes societários levam meses — fazer em 2026.
- **SUP com ISS fixo: calcular o impacto e o plano B.** Comparar o fixo atual com −30% sobre receita; avaliar Simples (Fator R) como refúgio; precificar o repasse necessário.
- **Honorários "por fora" e tabela dupla.** Propostas a clientes PJ devem mostrar o crédito; a clientes PF, o valor final. Duas comunicações diferentes.
- **Sociedades mistas (ex.: advocacia + consultoria)** misturam alíquotas diferentes: segregar receitas por CNAE/NBS correta no faturamento.
- **NFS-e Nacional** desde 01/11/2026 para ME/EPP; o jurídico/contábil, quase todo fora do MEI, está 100% dentro da obrigação.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional obrigatória
01/01/2027	CBS plena com −30%; fim do PIS/Cofins; SUPs sentem a mudança do fixo
2029–2032	ISS (inclusive fixo) desaparece gradualmente no IBS

Por onde começar: 3 passos

1. **Checar os requisitos do art. 127 formalmente** com ata/contrato social em mãos — e corrigir o que desenquadra.
2. **Simular Simples × Presumido no novo sistema** — o Fator R pode voltar a ser a melhor casa para carteiras B2C.
3. **Preparar a carta de reajuste 2027 para clientes PJ** explicando o crédito — transparência antecipada segura carteira.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 9 · SAÚDE

Saúde: o setor mais protegido — com letras miúdas importantes

09

878 mil	656 mil	−60%	0%
empresas no Simples (seção Q)	ME/EPP — clínicas e consultórios	alíquota de serviços de saúde (art. 130)	dispositivos e medicamentos essenciais (Anexo XII/listas)

A saúde recebeu o pacote mais generoso: serviços com **redução de 60%** (efetiva de 10,6% a 12% por fora), medicamentos em geral com −60%, listas de essenciais e dispositivos com alíquota zero, e planos de saúde em regime próprio (base = prêmios − eventos, com −60%). Médicos e clínicas estão aqui — não na redução de 30% das profissões. As letras miúdas: as listas são por código (NBS/NCM) e revisáveis, procedimentos estéticos puros podem ficar de fora, e quem vende para plano de saúde descobre que **o plano não credita integralmente** na sua base específica.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Simples — maioria das clínicas	DAS Anexos III/V	DAS igual; híbrido raramente vale (B2C e planos)	Norma vigente
Clínica/laboratório regime normal	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65% (cum.); hospitais: presunções reduzidas	CBS/IBS com −60% (10,6% / 12,0% por fora)	Art. 130, Anexo III · Norma vigente
Planos de saúde	Regras próprias atuais	Regime específico: base prêmios − eventos, −60%; crédito limitado na cadeia	Arts. 234-243 · Norma vigente
Medicamentos e dispositivos	ICMS/PIS-Cofins com listas	−60% regra geral; zero p/ listas de essenciais e dispositivos do Anexo XII (listas passam a ato do Executivo/CGIBS — LC 227)	Arts. 131, 133, 143-146 · NV/RP

Leitura SPCG. O risco da saúde não é a alíquota — é o enquadramento. A diferença entre −60%, zero e alíquota cheia mora em listas por código que a LC 227 tornou revisáveis por ato infralegal. Mapear cada receita (consulta, exame, procedimento, estética, convênio) contra a lista certa — e monitorar as revisões — vira função permanente, não projeto.

CAPÍTULO 9 · SAÚDE · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: clínica de especialidades no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 3,0 mi/ano (consultas e exames enquadrados como serviços de saúde).
- Hoje: ISS 3% + PIS/Cofins 3,65% = 6,65%.
- Novo: −60% (efetiva 10,6% / 12,0% por fora); créditos realistas sobre 15% da receita: 8% em medicamentos/materiais que já vêm com −60% (crédito menor) e 7% à alíquota padrão (equipamentos, energia, serviços).
- Fora da conta: mix com estética pura (cheia), retenções de convênios, hospitais (presunções específicas hoje).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 199.500 (6.7%)**	R$ 220.529 (7.4%)	R$ 247.253 (8.2%)
Variação vs hoje	—	+0.7 p.p. da receita	+1.6 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Alta leve (~0,7 a 1,6 p.p.): a redução de 60% não deixa a clínica pagando menos que hoje — ela a segura perto do patamar atual (sem a redução, iria a ~17-20% da receita; a exceção vale ~10 pontos). E o crédito real é menor do que parece: medicamentos e materiais já chegam com −60%, então creditam pouco. Ainda assim é um dos melhores resultados entre os serviços B2C — e clínicas capital-intensivas (equipamentos à alíquota padrão) ficam mais perto da neutralidade.

CAPÍTULO 9 · SAÚDE · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Mapear receitas contra as listas (NBS/NCM).** Consulta, exame, cirurgia, estética, odontologia: cada linha num código, cada código numa alíquota. Faturamento misto sem segregação = risco de autuação ou de pagar a maior.
- **Convênios: renegociar tabelas com a lógica nova.** O plano tem regime próprio e crédito limitado — a pressão sobre tabelas vai mudar de argumento; prestador informado negocia melhor.
- **Equipamentos: janela de compra.** CAPEX passa a gerar crédito — o timing de investimentos (2026 × 2027) muda o custo efetivo de modernizar.
- **Farmácia interna/dispensação** segue regras de medicamentos (−60%/zero por lista) — estoque e sistema precisam do NCM correto item a item.
- **Monitorar revisões das listas (LC 227).** Inclusões/exclusões passam a sair por ato infralegal — assinar monitoramento (ou usar o radar da SPCG).

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
01/01/2027	CBS plena com −60%; cashback de CBS para baixa renda em saúde básica indireta
contínuo	Revisões das listas de medicamentos/dispositivos por ato do Executivo/CGIBS

Por onde começar: 3 passos

1. **Classificar 100% do faturamento por código e alíquota** — a planilha receita×lista é o alicerce de tudo.
2. **Rever o plano de investimentos com o crédito de CAPEX** no novo sistema.
3. **Preparar a conversa com convênios para 2027** com a mecânica nova na mão.

> **Quer o número da SUA empresa?** O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 10 · EDUCAÇÃO

Educação: a redução de 60% segura a conta — alta leve, não alívio

10

1,04 mi	757 mil	279 mil	−60%
empresas no Simples (seção P)	MEIs (professores particulares, reforço)	ME/EPP (escolas, cursos)	serviços de educação (art. 129, Anexo II)

Escolas, cursos livres, idiomas e professores: o setor combina um exército de MEIs com escolas ME/EPP e grandes redes. Os serviços de educação listados no Anexo II têm **redução de 60%**; o PROUNI mantém regime próprio favorecido; instituições sem fins lucrativos seguem imunes (CBS/IBS não incidem sobre suas atividades essenciais — mas elas continuam pagando imposto embutido NAS COMPRAS, art. 9º § 4º). A mensalidade tende à estabilidade; o jogo fino está nos serviços acessórios (material, transporte, alimentação, extracurriculares), que podem cair em alíquotas diferentes.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
MEI (professores) — 757 mil	DAS fixo	Igual; documento fiscal 2027 (DASN-Simei p/ aulas a PF)	Norma vigente
Escolas Simples	DAS Anexo III	DAS igual; híbrido quase irrelevante (mensalidade é B2C)	Norma vigente
Escolas regime normal	ISS 2-5% + PIS/Cofins 3,65% (educação é cumulativa até no Real)	CBS/IBS −60% (10,6% / 12,0%), crédito amplo de insumos	Art. 129 · Norma vigente
Sem fins lucrativos / PROUNI	Imunidades e PROUNI atuais	Imunidade mantida (compras oneradas); PROUNI com alíquota zero específica	Art. 9º; regime PROUNI · Norma vigente

Leitura SPCG. A mensalidade escolar foi blindada — mas o orçamento familiar da educação não é só mensalidade. Material didático próprio, cantina, transporte e período estendido podem ter alíquotas distintas da atividade-fim; empacotar tudo numa "mensalidade única" sem segregar é convidar o fisco a aplicar a alíquota maior sobre o pacote inteiro.

CAPÍTULO 10 · EDUCAÇÃO · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: escola particular no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 3,0 mi/ano em mensalidades (atividade-fim do Anexo II).
- Hoje: ISS 3% + PIS/Cofins 3,65% = 6,65% (cumulativo mesmo no Lucro Real, pela exceção legal atual).
- Novo: −60%; créditos de 12% da receita (material, energia, sistemas, manutenção) — se boa parte for aluguel (de PF: crédito zero; de PJ: crédito com −70%) ou livros (imunes), o crédito real é menor e a alta um pouco maior.
- Fora da conta: receitas acessórias (cantina, uniforme, extracurricular) com alíquotas próprias.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 199.500 (6.7%)**	R$ 212.108 (7.1%)	R$ 238.352 (7.9%)
Variação vs hoje	—	+0.4 p.p. da receita	+1.3 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Alta suave: a redução de 60% não barateia a escola em relação a hoje — ela evita o desastre: sem a redução, esta mesma escola pagaria ~17-20% da receita (o destino dos serviços em geral), ou seja, a exceção vale ~10 pontos. O crédito de insumos — novidade absoluta para um setor que sempre foi cumulativo — amortece o resto. Escolas intensivas em infraestrutura (período integral, laboratórios) tendem a resultado melhor que o modelo; cursos 100% folha (professor + sala alugada), um pouco pior.

CAPÍTULO 10 · EDUCAÇÃO · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Segregar receitas no contrato e na nota.** Mensalidade (−60%), material (alíquota do bem), cantina (alimentação), transporte (regime próprio): cada um no seu documento/código — contratos 2027 já devem nascer separados.
- **Rematrícula 2027: comunicar com transparência.** Famílias vão perguntar sobre "o novo imposto" — escola que explica a conta (e a estabilidade) ganha confiança e evita evasão.
- **Sem fins lucrativos: revisar fornecedores.** A imunidade não alcança as compras — o custo de aquisição muda com a cadeia; orçamento 2027 precisa refletir isso.
- **Bolsas e descontos** ganham relevância fiscal: a base de cálculo é a receita efetiva — política de bolsas documentada evita discussão sobre base.
- **NFS-e Nacional** desde 01/11/2026; professores MEI com a facilidade DASN-Simei nas aulas a PF.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
rematrícula (fim 2026)	Contratos 2027 já no desenho novo (receitas segregadas + cláusula tributária)
01/01/2027	CBS plena com −60%

Por onde começar: 3 passos

1. **Redesenhar o contrato de prestação 2027** com receitas segregadas e cláusula de transparência tributária.
2. **Simular a carga real com o SEU mix** de acessórios — o desvio do modelo mora neles.
3. **Planejar a comunicação às famílias** antes do período de rematrícula.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 11 · TECNOLOGIA E SOFTWARE

TI: alíquota cheia, cliente que credita e exportação imune

11

728 mil
empresas na seção J (info e comunicação)

227 mil
na divisão 62 (desenvolvimento) — 48 MEIs apenas

398 mil
ME/EPP na seção

0%
exportação de serviços: imune, com manutenção de créditos

Software, dados, consultoria em TI: setor jovem, B2B e quase sem MEI (a divisão 62 tem 48 MEIs em 227 mil empresas — efeito da vedação de atividade intelectual no MEI). Vai à alíquota-padrão, sem redução — mas com os dois melhores amortecedores do sistema: **cliente PJ creditando tudo** (o SaaS com nota vira custo recuperável) e **exportação imune** com manutenção e ressarcimento de créditos. A pauta de cibersegurança/ICTs com tratamento favorecido segue sem confirmação em lista final.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Simples (Anexos III/V, Fator R)	DAS 6% a ~21%	DAS igual; híbrido = decisão central (clientes PJ)	Norma vigente
Presumido/Real mercado interno	ISS 2-5% + PIS/Cofins (3,65% cum. ou 9,25% n.c.)	Alíquota-padrão por fora, 100% creditável pelo cliente PJ	Norma vigente
Exportação de software/serviços	PIS/Cofins/ISS com regras de exportação (atritos frequentes)	Imunidade com manutenção de créditos e ressarcimento	Norma vigente
Licenças/nuvem do exterior (custo)	PIS/Cofins-importação, ISS-importação, IOF câmbio	IBS/CBS na importação de serviços — mas com crédito integral	Norma vigente

Leitura SPCG. Para o SaaS B2B, a reforma é um teste de formalização: a ferramenta vendida com nota e imposto destacado fica, na prática, ~20% mais barata para o cliente empresarial que a vendida "no cartão internacional" sem documento. É a chance de recuperar mercado de players informais — e um argumento de vendas que poucos comerciais de TI sabem usar hoje.

CAPÍTULO 11 · TECNOLOGIA E SOFTWARE · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: software house B2B no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 2,4 mi/ano, 100% mercado interno B2B; ISS 2,9%.
- Hoje: ISS 2,9% + PIS/Cofins 3,65% = 6,55%; cliente não credita.
- Novo: alíquota-padrão; créditos de 12% da receita (nuvem, licenças, equipamentos, marketing).
- Exportação zero neste modelo — cada 10% de receita exportada reduz a carga proporcionalmente.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 157.200 (6.6%)**	R$ 442.435 (18.4%)	R$ 487.385 (20.3%)
Variação vs hoje	—	+11.9 p.p. da receita	+13.8 p.p.
Crédito do cliente PJ	**0%**	20.9% do preço	23.1%

O que o modelo diz — e o que não diz. O salto bruto é grande (~12 p.p.) — e o crédito do cliente devolve mais do que isso em poder de negociação: o custo líquido de um contrato B2B pode cair mesmo com repasse integral do imposto. O modelo muda de figura em carteiras B2C (apps ao consumidor): aí não há crédito e o Simples/Fator R volta a ser o abrigo. Exportadores: cada real exportado sai da base e ainda preserva créditos.

CAPÍTULO 11 · TECNOLOGIA E SOFTWARE · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Reprecificar contratos SaaS/outsourcing por fora.** Tabela B2B com imposto destacado + simulação do crédito do cliente anexa à proposta comercial.
- **Simples: decidir o híbrido pela carteira.** B2B regular → tende a sim; atenção ao Fator R: folha alta já dá Anexo III — a conta conjunta (DAS + híbrido) é fina.
- **Documentar a exportação corretamente.** Contratos, invoices e provas de resultado no exterior sustentam a imunidade e o ressarcimento de créditos.
- **Fornecedor estrangeiro: recalcular o custo real.** Nuvem/licenças importadas passam a IBS/CBS com crédito — comparações local × exterior mudam.
- **Art. 47 vale para sua cadeia de APIs e infra:** crédito condicionado ao recolhimento do fornecedor — due diligence fiscal dos críticos.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/11/2026	NFS-e Nacional p/ ME/EPP
01/01/2027	CBS plena; contratos B2B renovados já no modelo por fora
mar/set 2027+	Janelas do híbrido

Por onde começar: 3 passos

1. **Montar a proposta comercial com simulação de crédito** para clientes PJ — vantagem competitiva imediata.
2. **Separar receita interna × exportação** com documentação robusta.
3. **Revisar o enquadramento (Simples/Fator R × Presumido)** no cenário novo antes de 2027.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 12 · SUPERMERCADOS E COMÉRCIO DE ALIMENTOS

Supermercados: a cesta zero muda a prateleira — e a margem 12

>1,1 mi
mercados, mercearias e açougues no Simples (4711/4712 + 472)

0%
Cesta Básica Nacional (arroz, feijão, carnes, leite, pão...)

−60%
demais alimentos de consumo humano (Anexo VII)

100%/20%
cashback de CBS/IBS p/ baixa renda em itens essenciais

O varejo alimentar opera o cardápio tributário mais complexo da reforma: **cesta básica zerada** (lista fechada por NCM — de arroz e feijão a queijos populares e carnes), **alimentos em geral com −60%**, itens não alimentícios na alíquota cheia, bebidas alcoólicas e açucaradas com Imposto Seletivo, e cashback para o consumidor de baixa renda com CPF na nota. Cada gôndola tem uma regra — e o sistema de gestão vira o coração fiscal da loja.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Mercadinho Simples — >1 mi	DAS Anexo I	DAS igual; híbrido irrelevante (B2C)	Norma vigente
Supermercado regime normal — cesta	ICMS reduzido/isento conforme UF + PIS/Cofins zero (lei da cesta)	Alíquota ZERO nacional uniforme (Anexo I da LC 214)	Art. 125 · Norma vigente
Demais alimentos	ICMS modal/reduzido + PIS/Cofins	−60% (Anexo VII, por NCM)	Art. 135 · Norma vigente
Não alimentos, bebidas, fumo	ICMS/ST + monofásicos	Alíquota cheia; IS sobre alcoólicas/açucaradas (MP 1.399/2026: açucaradas 2,6%)	Arts. 409+ · Norma vigente (MP)

Leitura SPCG. A margem do setor é fina (2-4% líquida) e o imposto embutido no preço é decisivo. Com a cesta zerada nacionalmente, acaba a loteria estadual (cada UF isentava uma lista); mas o mix da loja determina tudo: quanto mais "cesta", menor a carga e maior a pressão competitiva de preço; quanto mais perfumaria/bazar/bebidas, mais exposto à alíquota cheia e ao IS. O cashback com CPF na nota ainda cria um incentivo novo de fidelidade na baixa renda.

CAPÍTULO 12 · SUPERMERCADOS E COMÉRCIO DE ALIMENTOS · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: supermercado de bairro no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 12 mi/ano; margem (valor agregado) de 22%.
- Mix de vendas: 40% cesta básica (zero), 35% demais alimentos (−60%), 25% não alimentos (cheia).
- Hoje: ICMS médio ponderado estimado em 10% (já por dentro do preço) sobre o VA + PIS/Cofins 3,65% sobre os 60% da venda fora da cesta.
- Novo: débito−crédito por categoria = alíquota efetiva da categoria sobre o VA.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 526.800 (4.4%)**	R$ 226.818 (1.9%)	R$ 251.308 (2.1%)
Variação vs hoje	—	-2.5 p.p. da receita	-2.3 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Queda nos dois cenários — o alimentar é um dos poucos varejos onde a reforma reduz a carga diretamente, por causa do peso da cesta zerada e dos alimentos reduzidos. O modelo esconde a guerra real: ela será travada SKU a SKU (um NCM errado numa categoria de giro alto custa a margem do mês) e no repasse — concorrência vai forçar o preço da cesta para baixo na velocidade do imposto.

CAPÍTULO 12 · SUPERMERCADOS E COMÉRCIO DE ALIMENTOS · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Saneamento de NCM: o projeto nº 1.** Dezenas de milhares de SKUs contra 3 listas (cesta/Anexo VII/cheia) + IS. Automatizar a classificação e auditar o topo da curva ABC.
- **PDV pronto para CPF-na-nota em escala.** O cashback da baixa renda vem com CPF na nota — volume de identificação vai explodir; programa de fidelidade pode se integrar.
- **Fornecedores do Simples na padaria/hortifruti local:** crédito limitado — reavaliar custo líquido × fornecedor regular; produtor rural PF: crédito presumido próprio.
- **Bebidas: dupla camada (IS + cheia).** Precificação e promoções de cerveja/refrigerante terão novo custo fiscal a partir da MP do IS — acompanhar.
- **Transição 2029-32 nos preços de prateleira:** remarcação anual conforme ICMS encolhe — planejar etiquetas eletrônicas/processo.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
01/12/2026	DANFE detalhando IBS/CBS/IS
01/01/2027	Cesta zero nacional + cashback de CBS (desconto posterior via CPF)
fev/2027	IS de bebidas alcoólicas e açucaradas começa (MP 1.399/2026, 04/11)
2029	Cashback de IBS; início da transição ICMS→IBS nas margens

Por onde começar: 3 passos

1. **Auditar o NCM do top 500 de vendas** — cobre ~80% do faturamento com esforço finito.
2. **Simular a margem por categoria no sistema novo** e antecipar os repasses da concorrência na cesta.
3. **Preparar o PDV para CPF/cashback** e transformá-lo em ferramenta de fidelização.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 13 · ATACADO E DISTRIBUIÇÃO

Atacado: menos imposto, mais exigência — o elo que o split aperta primeiro

13

331 mil
empresas no Simples (divisão 46; 74 MEIs)

B2B
por definição: todo cliente credita

ST
substituição tributária do ICMS desaparece com ele

RAD
recolhimento pelo adquirente: a ponte de 2027

O elo intermediário da cadeia — atacadistas, distribuidores, representações com estoque — vive hoje sob ST, regimes especiais e margens apertadas. No sistema novo, vende e compra na mesma alíquota com crédito integral: o imposto líquido incide só sobre a margem fina do elo, e a ST (que antecipava caixa e complicava devoluções) desaparece junto com o ICMS. Em troca, o atacado está na primeira fila do **split payment** e do RAD — os mecanismos que separam o imposto no próprio pagamento B2B.

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Simples ME/EPP	DAS Anexo I	DAS igual; híbrido quase obrigatório (cliente PJ exige crédito)	Norma vigente
Regime normal	ICMS com ST frequente + PIS/Cofins	CBS/IBS sobre a margem (crédito integral da compra); fim da ST	Norma vigente
Logística/frete agregado	Créditos parciais	Frete 100% creditável; diesel ad rem creditável	Norma vigente
Caixa do imposto	ST antecipa na indústria; prazo de pagamento financia	Split/RAD: imposto separado no pagamento (facultativo 2027; obrigatório anunciado s/ norma)	RP

Leitura SPCG. O atacado é o setor onde o imposto deixa de ser margem escondida: com todo mundo creditando tudo, sobreviverá quem tiver eficiência logística real, não arbitragem fiscal de ST ou benefício estadual. E é o primeiro a sentir o split payment: quando o imposto sai no pagamento, o "float" que financiava estoque desaparece — o capital de giro precisa ser redimensionado antes, não depois.

CAPÍTULO 13 · ATACADO E DISTRIBUIÇÃO · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: distribuidora no Lucro Presumido

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Receita: R$ 20 mi/ano; margem de distribuição (VA) de 18%; sem ST no cenário-base.
- Hoje: ICMS 18% (já por dentro do preço) sobre o VA + PIS/Cofins 3,65% cumulativo.
- Novo: CBS/IBS sobre o VA com crédito integral.
- Fora da conta: efeitos de caixa da ST atual (antecipação) e do split futuro — tratados na página operacional.

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 1,4 mi (6.9%)**	R$ 754.150 (3.8%)	R$ 830.769 (4.2%)
Variação vs hoje	—	-3.1 p.p. da receita	-2.7 p.p.

O que o modelo diz — e o que não diz. Queda de ~2,7 a 3,1 p.p. da receita — num setor de margem líquida de 1-3%, isso pode DOBRAR o resultado... de quem capturar o ganho em vez de entregá-lo todo no preço. A pressão competitiva vai transferir boa parte ao varejo; a diferença ficará com quem tiver cadeia fiscal impecável (crédito cheio, art. 47) e caixa preparado para o split.

CAPÍTULO 13 · ATACADO E DISTRIBUIÇÃO · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Modelar o split payment no fluxo de caixa AGORA.** Simular: a cada fatura, ~21-23% separados no pagamento. Quanto de linha de giro substitui o float perdido? Negociar com bancos antes da obrigatoriedade.
- **RAD como cláusula comercial em 2027.** Grandes compradores vão propor recolher o imposto e antecipar o crédito — entender o mecanismo para negociar, não sofrer.
- **Desmontar a operação de ST com método.** Estoques com ST paga na transição, ressarcimentos pendentes, devoluções: inventariar créditos de ST antes que o regime acabe com eles dentro.
- **Compliance de fornecedores (art. 47) em escala B2B:** score fiscal de fornecedor vira cláusula de contrato de fornecimento.
- **Benefícios estaduais de atacado (muitos estados têm):** cronograma de extinção 2029-32 — mesmo dever de casa da indústria.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
16/11/2026	Inscrições dos demais PSPs no split (fase de testes amplia)
01/01/2027	CBS plena; fim da ST federal (PIS/Cofins monofásico vira regra nova)
2027	Split facultativo por meio de pagamento + RAD em contratos
2029–2032	ICMS/ST estadual desaparece gradualmente

Por onde começar: 3 passos

1. **Inventariar ST e créditos acumulados** e montar a estratégia de recuperação na transição.
2. **Simular o caixa com split em 100% das vendas** e dimensionar giro com o banco.
3. **Reprecificar com o imposto sobre a margem** — e decidir conscientemente quanto repassar.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 14 · IMOBILIÁRIO

Imobiliário: reduções grandes, regras novas e uma opção de transição valiosa

14

134 mil
imobiliárias no Simples (26 MEIs)

−50%
venda de imóveis

−70%
locação (+ redutor social de R$ 600/mês por imóvel residencial)

3,65%
transição só p/ contratos por prazo determinado firmados até 16/01/2025 — e nem sempre compensa

O setor imobiliário nunca pagou IVA no Brasil — locação PF não tem ISS, venda de imóvel não tem ICMS. A LC 214 o traz para dentro com reduções fortes (−50% venda, −70% locação), **redutores** (de ajuste, pelo custo de aquisição; social, de R$ 100 mil no residencial novo e R$ 600/mês por imóvel locado) e gatilhos de entrada para pessoa física: PF vira contribuinte com locação acima de R$ 240 mil/ano E mais de 3 imóveis, ou vendendo mais de 3 imóveis. Locação curta (≤90 dias) segue a regra da hotelaria (−40%).

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Locação PF (pequeno locador)	Só IR carnê-leão (sem tributo de consumo)	Fora do IVA se ≤ R$ 240 mil/ano ou ≤ 3 imóveis	Art. 26 + 251+ · Norma vigente
Locação PJ / holding patrimonial	PIS/Cofins 3,65% (+ IRPJ/CSLL presumido)	−70% + redutor social (art. 260); contratos por prazo determinado firmados até 16/01/2025: opção 3,65% (residenciais no máx. até 31/12/2028, sem créditos)	Arts. 261, 487 · Norma vigente
Incorporação / venda	RET 4% (afetação) ou regime geral; ITBI municipal segue	−50% + redutor de ajuste (arts. 257-258) + redutor social de R$ 100 mil no resid. novo e R$ 30 mil por lote (art. 259); RET-transição 2,08% (opção até 01/01/2029)	Arts. 251-260, 485 · Norma vigente
Intermediação (corretagem)	ISS 2-5% + PIS/Cofins	Alíquota padrão de serviços (sem redução específica p/ corretagem)	Norma vigente

Leitura SPCG. As holdings patrimoniais familiares — construídas na era do 3,65% — precisam refazer a conta: com −70% e redutor social, a locação residencial pulverizada pode ficar próxima do atual; já a locação comercial concentrada sobe. E cuidado com um conselho que envelheceu mal: a **opção de 3,65%** (art. 487) só alcança contratos por prazo determinado firmados até 16/01/2025, vale nos residenciais até no máximo 31/12/2028 e não permite créditos — e, na locação residencial com redutor social, ela tende a ser PIOR que o regime novo em 2027-28, quando só a CBS está plena e a carga regular fica em ~2,2-2,6% da receita. Simule antes de aderir.

CAPÍTULO 14 · IMOBILIÁRIO · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: holding de locação residencial (PJ)

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- 10 imóveis residenciais locados; receita de R$ 480 mil/ano (média R$ 4 mil/mês por imóvel).
- Hoje: PIS/Cofins 3,65% sobre a receita (Presumido) = R$ 17,5 mil/ano.
- Novo: −70% sobre a base JÁ DESCONTADO o redutor social (R$ 600/mês × 10 imóveis = R$ 72 mil/ano fora da base).
- Fora da conta: IRPJ/CSLL (inalterados), redutor de ajuste em caso de venda, locações comerciais (sem redutor social).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Tributos de consumo	**R$ 17.520 (3.6%)**	R$ 30.047 (6.3%)	R$ 33.688 (7.0%)
Variação vs hoje	—	+2.6 p.p. da receita	+3.4 p.p.
Opção 3,65% (só contratos até 16/01/2025)	**3.6%**	Em 2027-28 o regime novo fica em ~2,2-2,6% — a opção pode ser PIOR	Compare caso a caso

O que o modelo diz — e o que não diz. Alta moderada (~2,5 a 3,5 p.p.) na locação residencial pulverizada — o redutor social morde 15% da base neste perfil. Quanto maiores os aluguéis unitários (comercial, alto padrão), menor o peso do redutor e maior a alta. Sobre a opção de 3,65% (art. 487): só vale para contratos por prazo determinado firmados até 16/01/2025, dura até o fim do prazo original (residenciais: no máximo 31/12/2028) e veda créditos — como em 2027-28 o regime novo com redutor fica em ~2,2-2,6% da receita, aderir por reflexo pode custar dinheiro. Conta caso a caso, com advogado.

CAPÍTULO 14 · IMOBILIÁRIO · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Censo da carteira: imóvel a imóvel.** Residencial × comercial, valor do aluguel, prazo do contrato, data de assinatura — define redutor, alíquota e elegibilidade à transição.
- **Opção 3,65%: mapear contratos elegíveis (firmados até 16/01/2025) e fazer a conta antes de aderir.** Na locação residencial com redutor social, o regime novo tende a ser mais barato em 2027-28; a opção interessa mais à locação comercial de ticket alto. Decisão com assessoria.
- **PF com portfólio: monitorar os gatilhos do art. 251.** Locação: > R$ 240 mil/ano (corrigidos por IPCA) E > 3 imóveis, aferidos no ano anterior — estouro de 20% antecipa p/ o próprio ano; venda: > 3 imóveis com menos de 5 anos no patrimônio (ou > 1 construído pelo próprio vendedor). Passou, virou contribuinte — o planejamento PF×PJ muda de equação.
- **Incorporadora: decidir RET-transição por empreendimento** (2,08% afetação) — análise projeto a projeto, com prazo.
- **Locação curta (≤90 dias) é hotelaria fiscal:** quem opera Airbnb profissionalmente cai no −40% com outras obrigações.

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
Até 01/01/2029	Opção pelo RET-transição da incorporação (2,08%, patrimônio de afetação — art. 485)
01/01/2027	CBS plena no novo regime imobiliário
Declarações 2027+	PF monitorar gatilhos de contribuinte (R$ 240 mil + 3 imóveis / venda de 3+)

Por onde começar: 3 passos

1. **Fazer o censo completo da carteira** com as variáveis fiscais novas (uso, valor, prazo, data).
2. **Levar à assessoria os contratos firmados até 16/01/2025** e simular opção 3,65% × regime novo, caso a caso.
3. **Simular holding × PF no sistema novo** antes de qualquer reorganização patrimonial.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 15 · AGRONEGÓCIO

Agro: o produtor protegido e a porteira fiscal da cadeia 15

152 mil	R$ 3,6 mi	−60%	0%
empresas agro no Simples	teto de receita do produtor NÃO contribuinte (corrigido por IPCA)	insumos agropecuários e produtos in natura	exportação (imune) e cesta básica na ponta final

O agro foi desenhado para ficar protegido em todas as pontas: o **produtor com receita até R$ 3,6 mi/ano não é contribuinte** (PF ou PJ) e quem compra dele apropria **crédito presumido** (percentual anual a fixar — os de 2027 ainda não saíram); insumos (fertilizantes, defensivos, rações, sementes) têm −60%; produtos in natura, −60%; cesta básica zerada na ponta; exportação imune. O jogo do setor está na **decisão de ser ou não contribuinte** e na organização da cadeia (cooperativas têm alíquota zero opcional nas operações com associados).

Tributos sobre consumo: antes × depois

Situação / regime	Hoje (até 2026)	Novo sistema	Base / rótulo
Produtor rural ≤ R$ 3,6 mi	Funrural/ICMS conforme operação (fora do escopo IVA)	Não contribuinte; comprador tem crédito presumido (% 2027 pendente)	Arts. 164-168 · NV/RP
Produtor/agroindústria acima do teto	ICMS com benefícios estaduais + PIS/Cofins com créditos presumidos federais	Regime regular: −60% no in natura; crédito amplo; exportação imune	Norma vigente
Insumos (compra)	ICMS convênio 100/97 + PIS/Cofins com regimes	−60% uniforme nacional (Anexo IX, por NCM)	Art. 138 · Norma vigente
Cooperativa	Atos cooperativos com regras próprias	Zero opcional: associado→cooperativa e cooperativa→associado contribuinte do regime regular (art. 271, I-II) + crédito presumido nas compras de não contribuintes	Arts. 271-272 · Norma vigente

Leitura SPCG. A armadilha do agro é achar que "não contribuinte" significa "fora da reforma". O produtor protegido vende para uma cadeia que credita — e o valor do seu produto para o comprador depende do crédito presumido que AINDA NÃO TEM PERCENTUAL para 2027. Até esse ato sair, contratos de fornecimento 2027 estão sendo negociados no escuro; quem entender o mecanismo primeiro negocia melhor. Acima do teto, a conta contribuinte × não contribuinte deve ser refeita todo ano.

CAPÍTULO 15 · AGRONEGÓCIO · IMPACTO FINANCEIRO

Empresa-modelo: a decisão do produtor (R$ 3 mi/ano)

MODELO SPCG

Premissas (explícitas e questionáveis — como devem ser)

- Produtor PJ com receita de R$ 3,0 mi/ano (abaixo do teto): pode ficar fora ou optar pelo regime regular.
- Insumos tributados: R$ 1,2 mi/ano (40% da receita), compras com −60% quando aplicável.
- Vendas: 100% para agroindústria/cooperativa (B2B contribuinte).
- Cenários qualitativos — o percentual do crédito presumido de 2027 não foi publicado; sem ele, a conta exata é impossível (rotulamos: Regulamentação pendente).

A conta: tributos sobre consumo, hoje × novo sistema

Linha	Hoje	Cenário 26,5%	Cenário 30%
Fora do regime (não contribuinte)	**Hoje: sem IVA**	Não debita nem credita; comprador usa crédito presumido (% pendente); simplicidade máxima	Idem cenário 26,5%
Dentro do regime (opção)	**Hoje: n/a**	Debita −60% no in natura e credita insumos: pode gerar saldo CREDOR (ressarcimento); mais obrigações	Idem
Sinal da decisão	—	Quanto mais insumo tributado e mais venda B2B, mais a opção pelo regime tende a compensar	—

O que o modelo diz — e o que não diz. Sem o percentual do crédito presumido, afirmar número seria chute — e não fazemos isso. O que já dá para decidir: produtores intensivos em insumos tributados com vendas 100% B2B devem PREPARAR a opção pelo regime regular (que pode devolver créditos), enquanto o produtor de baixo insumo/venda local tende a ficar fora. A conta vira anual e depende do ato conjunto MF/CGIBS (sai até setembro de cada ano) — monitoramos no radar. Exportadores têm razão extra para considerar o regime regular: créditos acumulados com direito a ressarcimento.

CAPÍTULO 15 · AGRONEGÓCIO · IMPACTO OPERACIONAL

O dia a dia que muda — e os primeiros passos

- **Acompanhar o ato do crédito presumido 2027.** Sai até setembro de cada ano (regra); o de 2027 está pendente — decisões e contratos dependem dele.
- **Nota fiscal do produtor vira moeda de crédito.** Mesmo não contribuinte, documentar a venda corretamente é o que habilita o crédito presumido do comprador — produtor sem papel perde preço.
- **Cooperado: entender a camada da cooperativa.** Zero opcional + créditos presumidos tornam a cooperativa um veículo fiscal potente — compare vender direto × via cooperativa.
- **Benefícios de ICMS do agro (diferimentos, convênios)** entram na mesma extinção 2029-32 dos demais — agroindústrias: dever de casa igual ao da indústria.
- **Exportação: ressarcimento mais ágil de créditos** — estruturar a documentação para capturar (trading × direto muda a conta).

Datas que importam para o setor

Quando	O quê
Pendente (2026)	Ato conjunto MF/CGIBS com o % do crédito presumido de 2027
01/01/2027	CBS plena na cadeia; insumos −60% uniformes
Anual	Reavaliar a opção contribuinte × não contribuinte (teto corrigido por IPCA)

Por onde começar: 3 passos

1. **Levantar o perfil insumos × vendas da operação** — é o que decide a opção pelo regime.
2. **Organizar a emissão de documentos da produção** (produtor sem nota perderá preço na porteira).
3. **Conversar com a cooperativa/compradores sobre 2027** antes de fixar contratos de fornecimento longos.

Quer o número da SUA empresa? O Pré-Diagnóstico gratuito da SPCG lê o CNPJ e devolve, em 1 minuto, o enquadramento, os alertas e os prazos do seu caso — sem cadastro: **spcg.com.br/pre-diagnostico**. Para a conta completa com os seus números, oferecemos uma conversa exploratória gratuita de 45 minutos: contato@spcg.com.br.

CAPÍTULO 16 · AUTÔNOMOS E NANOEMPREENDEDORES

Autônomos: o que é boato, o que é norma — e quem precisa fazer o quê

16

R$ 40,5 mil
limite anual do nanoempreendedor hoje (50% do teto do MEI)

~R$ 55 mil
limite estimado em 2027 (LC 238/2026 eleva o teto do MEI a R$ 110 mil) — sem confirmação oficial

25%
só essa fração do bruto conta p/ motoristas e entregadores de app (art. 26, §10)

31/12/2028
dispensa de CNPJ e nota p/ quem fica abaixo do limite (Ato Conjunto RFB/CGIBS 6/2026)

Nenhum tema da reforma gerou mais desinformação: vídeos virais afirmando que diarista, manicure e jardineiro terão de abrir "CNPJ técnico" e que quem contrata sem pedir nota "pode ser preso". **As duas afirmações, nessa forma, são falsas** — o Ministério da Fazenda desmentiu publicamente em 07/10/2026. Mas há um núcleo real: a pessoa física que presta serviços **com habitualidade e acima do limite do nanoempreendedor** torna-se contribuinte de IBS/CBS a partir de **01/01/2027** e, pelo regulamento, precisará de inscrição no CNPJ e de documento fiscal eletrônico (Decreto 12.955/2026, arts. 105 e 115, com efeitos fixados pelo Decreto 13.075/2026). "CNPJ técnico" não é termo de norma nenhuma — é apelido de mercado para essa inscrição.

O viral × a norma

O que circula	O que a norma diz	Veredicto
"Diarista, manicure e jardineiro terão de abrir CNPJ e emitir nota"	Abaixo do limite do nanoempreendedor: dispensados de CNPJ e de documento fiscal até 31/12/2028 (Ato Conjunto 6/2026); na CBS, dispensa sem prazo final (Decreto 13.140/2026). Empregada doméstica com vínculo nem entra no IBS/CBS (art. 6°, I)	**FALSO p/ a maioria**
"Todo autônomo precisará do CNPJ técnico em 2027"	Só quem é CONTRIBUINTE: habitualidade + receita acima do limite (art. 21 e 26, IV). A inscrição vem de decreto — e a própria LC 214 diz que o cadastro da PF é o CPF (art. 59, §1°), ponto que advogados já contestam	**PARCIAL**
"Quem contratar sem pedir nota comete crime"	Não há dever legal de "pedir nota" nem tipo penal. As consequências são administrativas, só para tomador PJ e só quando o documento era exigível (ver pág. seguinte)	**FALSO**

Leitura SPCG. O desenho protege o pequeno: quem fatura pouco segue no CPF, sem nota e sem imposto novo — e o contratante dele não corre risco algum. A virada acontece numa faixa estreita e mal sinalizada: o autônomo profissional que fatura acima do limite (um freelancer de R$ 5 mil/mês já passa) vira contribuinte em 2027 — e quase nenhum deles sabe. Orientar essa faixa — e as empresas que a contratam — é urgência de 2026, não de 2027.

CAPÍTULO 16 · AUTÔNOMOS · QUEM PRECISA FAZER O QUÊ

A árvore de decisão do autônomo NORMA VIGENTE + RP

Quatro perguntas, na ordem

1 **Tem vínculo de emprego?** (doméstica pela LC 150, CLT) → fora do IBS/CBS por definição (art. 6º, I). Nada muda.

2 **Fatura abaixo do limite do nanoempreendedor?** (R$ 40,5 mil/ano hoje; apps contam 25% do bruto — ~R$ 162 mil) → NÃO é contribuinte; segue no CPF, sem CNPJ e sem nota (dispensa até 31/12/2028; CBS sem prazo). Contratante: zero risco.

3 **Acima do limite, com habitualidade?** → CONTRIBUINTE a partir de 01/01/2027: inscrição no CNPJ (sistema simplificado via gov.br anunciado p/ nov/2026, "inspirado no MEI" — ainda não lançado) + documento fiscal eletrônico em TODAS as vendas, para PF ou PJ. Reduções valem: −30% profissões regulamentadas, −60% educação (professor particular).

4 **Vale virar MEI?** Com o teto novo de R$ 110 mil (2027, LC 238/2026), o MEI vira a rota de fuga natural da faixa intermediária: DAS fixo, sem IBS/CBS por fora, e a DASN-Simei vale como documento nas vendas a PF (Res. CGSN 195/2026). Restrições de atividade do MEI continuam (profissões intelectuais regulamentadas ficam fora).

Casos com regra própria

Perfil	É contribuinte?	CNPJ + nota em 2027?	Base
Transportador autônomo de carga (TAC)	Não (art. 26, VII)	**SIM, pelo regulamento — nenhuma dispensa o alcançou; tomador tem crédito presumido (art. 169)**	Dec. 12 arts. 105/11
Locador PF (>3 imóveis E >R$ 240 mil no ano anterior)	Sim (art. 251)	**Sim**	LC 214 251; ca
Produtor rural PF até R$ 3,6 mi	Não (art. 164)	Regras próprias; comprador tem crédito presumido	Cap. 15
Motorista/entregador de app	Só se 25% do bruto passar do limite	Em regra, não	Art. 26

Limites de 2027/2028 (R$ 55 mil / R$ 70 mil) são aritmética da SPCG sobre a LC 238/2026 (teto do MEI R$ 110/140 mil) — a LC não alterou a LC 214 e não há manifestação oficial; a página do MEMP ainda cita R$ 40,5 mil. Rótulo: Estimativa.

As duas linhas dos gráficos das págs. 10-11 MODELO SPCG **Até o limite:** variação ZERO por norma (dispensa do nanoempreendedor). **Acima do limite*:** autônomo de serviços gerais, receita de R$ 80 mil/ano; hoje paga só ISS fixo municipal (premissa: ~1% da receita; carnê-leão do IR fica fora — não é tributo de consumo); como contribuinte de IBS/CBS, com crédito sobre 8% de insumos, vai a ~19,3% / 21,2% da receita — **o maior salto de todo o Atlas (+18 a +20 p.p.)**. É o número de QUEM FICA PARADO: na prática, a resposta racional é migrar para MEI (teto novo de R$ 110 mil) ou PJ no Simples, e profissões regulamentadas têm −30%. O gráfico mostra o preço da inação, não o destino inevitável — e a conta aberta, tributo a tributo, está na página seguinte.

CAPÍTULO 16 · AUTÔNOMOS · A MATEMÁTICA DO SALTO

Por que o autônomo paga ~1% hoje — e por que o salto é tão grande

O número que mais surpreende nos gráficos das págs. 10-11 merece a conta aberta. A régua deste Atlas mede **apenas tributos sobre consumo** — e, nessa régua, o autônomo pessoa física de hoje quase não existe para o fisco:

Tributo	Como alcança o autônomo PF hoje	Na régua do Atlas
ISS	É o único tributo de consumo que incide sobre o serviço da PF — e a maioria dos municípios cobra do autônomo registrado um VALOR FIXO anual (tipicamente de algumas centenas de reais a ~R$ 1.500), não um percentual. Sobre R$ 80 mil/ano, um fixo de ~R$ 800 equivale a ~1% da receita. São Paulo (capital) foi além: ISENTOU o profissional autônomo cadastrado — carga zero.	**~1% (premissa)**
PIS/Cofins	Não incidem sobre pessoa física	**0**
ICMS / IPI	Não alcançam prestação de serviços	**0**
IRPF (carnê-leão)	PAGA — até 27,5%. Mas é tributo sobre RENDA: a reforma do consumo não mexe nele	Fora da régua (como o IRPJ/CSLL de todos os capítulos)
INSS (contribuinte individual)	PAGA — 20% até o teto. Tributo sobre folha/previdência: também intocado	Fora da régua

Daí a violência do salto: para o autônomo que ultrapassa o limite do nanoempreendedor e vira contribuinte, **não se trata de um imposto que "sobe" — é uma atividade que entra pela primeira vez num imposto sobre consumo**, direto na alíquota-padrão, e com créditos mínimos para amortecer (quem vende o próprio trabalho quase não tem insumo creditável: usamos 8% da receita). Resultado: de ~1% para ~19,3% / 21,2% conforme o cenário. E há um agravante estatístico que torna a premissa até conservadora: **grande parte dos autônomos brasileiros é informal e paga zero** — para esses, o salto real seria ainda maior.

> **As três rotas que mudam esse número.** O +20 é o preço de FICAR PARADO — e quase ninguém racional ficará: (1) **MEI**, com o teto novo de R$ 110 mil em 2027 (LC 238/2026), absorve a maior parte da faixa de transição com DAS fixo; (2) **PJ no Simples** cobre quem passa do MEI ou exerce atividade vedada a ele; (3) **profissões regulamentadas** têm −30% já na própria alíquota (cap. 8). A conta completa, com fórmulas abertas e premissas editáveis, está na memória de cálculo auditável que acompanha este Atlas. MODELO SPCG

CAPÍTULO 16 · AUTÔNOMOS · OS DOIS LADOS DO BALCÃO

Para quem contrata — e para o próprio autônomo

Se a SUA empresa contrata autônomos

- **Não existe crime de "não pedir nota".** O que existe, para tomador PJ e SÓ quando o documento era exigível: perda do crédito de IBS/CBS (art. 47, §1º), responsabilidade solidária pelo tributo (art. 24, I) e multa de 100% do tributo de referência (art. 341-G, XI, LC 227). Contratar nanoempreendedor dispensado: risco zero.
- **O cadastro de prestadores PF vira item de compliance:** classifique cada autônomo recorrente (nano × contribuinte × MEI × TAC) e peça o documento certo de cada um a partir de 2027 — a mesma lógica do art. 47 que já aplicamos a fornecedores PJ.
- **As retenções de hoje continuam:** RPA com INSS 11% retido + 20% patronal, IRRF e ISS conforme o município. O único crime da vizinhança já existe: reter e não repassar (CP 168-A). A reforma não mexeu nisso.
- **Custo comparado muda em 2027:** autônomo contribuinte emite nota com IBS/CBS que a sua empresa CREDITA — pode ficar mais barato, líquido, que o mesmo prestador informal. Fator novo na decisão contratar PJ × PF × MEI.

Se VOCÊ é o autônomo

- **Abaixo do limite:** nada a fazer. Guarde este capítulo para mostrar a clientes assustados pelo vídeo viral.
- **Na faixa de transição (acima do limite):** decida ainda em 2026 entre (a) inscrição PF no sistema simplificado quando sair (anunciado p/ nov/2026 — não abra empresa por susto antes dele), (b) MEI com o teto novo, se a atividade permitir, ou (c) PJ (Simples), comparando carga, INSS e aposentadoria — não só o imposto de consumo.
- **Quem vende para empresas** terá pressão dos clientes por documento fiscal (o crédito deles depende disso) — formalizar deixa de ser burocracia e vira argumento comercial.

Datas que importam

Quando	O quê
nov/2026 (RP)	Sistema simplificado de inscrição PF no gov.br (anunciado RFB/CGIBS; não lançado até 30/10)
01/01/2027	Efeitos da inscrição e do documento fiscal p/ PF contribuinte (Dec. 13.075); teto novo do MEI (R$ 110 mil, LC 238)
31/12/2028	Fim da dispensa de CNPJ/nota do nanoempreendedor no IBS/CBS (Ato Conjunto 6) — CBS segue dispensada sem prazo (Dec. 13.140)

Para empresas: a SPCG mapeia seu cadastro de prestadores PF e o enquadramento de cada um antes de 2027 — e o Pré-Diagnóstico gratuito (spcg.com.br/pre-diagnostico) cobre o CNPJ da sua empresa em 1 minuto. Conversa exploratória gratuita: contato@spcg.com.br.

ESPECIAL · PARTE 1

Split payment: o dia em que o imposto sai do caixa antes de entrar

No sistema atual, a empresa recebe o preço com imposto embutido e só o recolhe semanas depois (PIS/Cofins até o dia 25 do mês seguinte; ICMS e ISS em datas próprias). Esse intervalo funciona, na prática, como **capital de giro permanente financiado pelo imposto** — e boa parte da economia real opera sobre ele. O split payment inverte a lógica: o IBS/CBS é **separado no momento do pagamento** (Pix, boleto, TED/TEF) e vai direto ao fisco. O imposto devido não muda um centavo; o que desaparece é o colchão de caixa.

Onde isso está no calendário

Quando	O quê	Rótulo
out/2026	Testes de integração com ~5 provedores de pagamento iniciados; demais PSPs: inscrições a partir de 16/11	Apuração de imprensa / comunicados RFB
2027	Adoção facultativa por meio de pagamento; RAD (recolhimento pelo adquirente) como ponte contratual no B2B	Norma vigente (LC 214) / desenho RP
2027→2029	Liberação geral reportada p/ ago-out/2027 (sem cartões na 1ª versão); obrigatoriedade B2B "em até 2 anos" depois	Reportagem — SEM norma

A conta do float: quanto giro sai do caixa

MODELO SPCG

Premissas: recolhimento médio 40 dias após o recebimento (faixa real: ~25 a 55); custo de reposição do giro de 24% a.a. (crédito PME); cargas das empresas-modelo deste Atlas no cenário de 30%.

Perfil (capítulo)	Tributo de consumo/ano	Giro extraído de uma vez	Custo anual de repor
Facilities, R$ 4 mi (cap. 7)	**R$ 780.000**	**R$ 85.479**	R$ 20.515/ano
Distribuidora, R$ 20 mi (cap. 13)	**R$ 830.000**	**R$ 90.959**	R$ 21.830/ano
Indústria, R$ 20 mi (cap. 3)	**R$ 1,8 mi**	**R$ 201.644**	R$ 48.395/ano

O ponto que decide tudo: retenção bruta × líquida. Numa venda de R$ 100 da distribuidora, o imposto destacado é ~R$ 23 — mas o devido líquido, depois dos créditos das compras, é ~R$ 4. Se o split retiver os R$ 23 e devolver os créditos depois, a retenção supera o imposto em 5 vezes e o estrago no giro é proporção disso; se funcionar "inteligente" (retendo só o líquido, como a Receita promete), o efeito fica próximo da tabela acima. **A velocidade da devolução dos créditos é a variável mais importante do split — e ainda não tem norma.** REGULAMENTAÇÃO PENDENTE

ESPECIAL · PARTE 2

Split payment: quem sente mais — e como se preparar

O perfil de maior exposição LEITURA SPCG

O risco não se distribui por igual. Ele se concentra onde coincidem **margem fina + imposto alto sobre a venda + recebimento à vista ou curto + pouco acesso a crédito**: atacado e distribuição (cap. 13), facilities e terceirização (cap. 7), varejo de giro rápido (caps. 1 e 12) e transporte (cap. 6). Na outra ponta, quem vende a prazo longo B2B sente menos: com prazos de pagamento de 41 a 66 dias, comuns no Brasil, parte do float já não existia de fato — argumento usado por economistas que preveem efeito modesto. A verdade da SUA empresa depende do ciclo de caixa real: por isso a preparação começa por medi-lo.

Os contrapontos (para não decidir no susto)

- **O imposto já era devido.** O split não cria custo tributário; encerra o uso do imposto alheio como capital de giro — prática generalizada, mas que sempre teve data para acabar. O problema econômico real é a TRANSIÇÃO: trocar esse funding de uma vez, num país de crédito caro.
- **O desenho prometido é "inteligente".** Receita e provedores testam retenção do líquido e devolução rápida de créditos; se entregue como anunciado, o efeito-caixa cai muito. Sem norma publicada, porém, é promessa — não parâmetro de planejamento.
- **Há ganhos do outro lado:** inadimplência tributária do concorrente desleal cai (quem sonega perde a vantagem), e o crédito do comprador fica automático e seguro (art. 47 satisfeito no pagamento) — o que beneficia exatamente quem compra de você.
- **Quem está 100% no Simples (dentro do DAS) fica fora** do split — mais uma variável na conta do híbrido para ME/EPP.

Como se preparar: 3 passos

1. **Meça seu float hoje.** Tributos de consumo mensais × dias médios entre receber e recolher. Esse número é o tamanho do buraco que o split abriria no seu caixa — cada empresa tem o seu.
2. **Negocie o funding substituto antes da obrigatoriedade.** Linha de giro contratada no aperto custa o dobro. Leve ao banco a conta do item 1 com 12-18 meses de antecedência — e recalibre prazos com clientes e fornecedores no mesmo movimento.
3. **Trate o RAD e o split facultativo como ensaio.** Se um grande cliente propuser recolher o imposto em 2027, pilote com uma fatia do faturamento: aprende-se o efeito real no ciclo de caixa com risco controlado.

> **Aviso de rigor.** Os números desta seção são ilustrativos (Modelo SPCG, premissas declaradas) e o cronograma do split obrigatório NÃO tem norma publicada até 29/10/2026. Quando a regulamentação sair, a SPCG publicará uma análise dedicada com os parâmetros oficiais — acompanhe em spcg.com.br.

METODOLOGIA

Fontes, método e limites

Fontes primárias de dados

- **Demografia empresarial:** Mapa de Empresas (MDIC/Serpro, estoque set/2026 e boletim 2° quad. 2025); RFB — Estatísticas do Simples Nacional/SIMEI por CNAE e UF (consulta de 24/10/2026; agregação SPCG das 1.258 subclasses); dados abertos do CNPJ/RFB (MEIs ativos); ECF 2024 (contagem Lucro Real/Presumido); IBGE — CEMPRE 2024, Contas Nacionais Trimestrais (PIB 2025); RAIS 2024/Novo Caged (ago/2026).
- **Legislação e atos:** EC 132/2023; LC 214/2025 (com redação da LC 227/2026); LC 123/2006 e LC 224/2025; Decretos 12.955/2026, 13.133/2026 e 13.140/2026; MP 1.399/2026 (Imposto Seletivo); Resoluções CGSN 191/194/195 (2026); Resolução CGIBS 14/2026; Portarias MF 3.074/2026 e Conjunta MF/CGIBS 14/2026; deliberação do TCU de 28/10/2026 (TC 006.529/2026-7); comunicados RFB/ENCAT/Portal NF-e.
- **Análises de terceiros** (sempre rotuladas como projeção): estudos Ministério da Fazenda/UFMG, Ipea, CNC, CNI e levantamentos de imprensa especializada.

Método das empresas-modelo

Cada modelo compara exclusivamente os **tributos sobre consumo** (PIS/Cofins, ICMS, ISS, IPI → CBS/IBS/IS), em equivalente "por dentro" sobre a receita atual, com créditos calculados sobre a parcela de custos adquirida de fornecedores do regime regular. Dois cenários de alíquota-padrão: **26,5%** (teto de referência do art. 475) e **30,0%** (CBS 11,3% aprovada pelo TCU em 28/10/2026 + IBS projetado de 18,70% — soma sem caráter oficial). Premissas de margem, insumos e mix estão declaradas em cada capítulo e podem — devem — ser contestadas com os dados reais de cada empresa.

Limites conhecidos

- A alíquota efetivamente cobrada em 2027 pode diferir das referências (resolução do Senado pendente; interação com o IBS-teste de 0,1% não regulamentada em detalhe).
- Listas por NCM/NBS (cesta, −60%, dispositivos, medicamentos) são revisáveis por ato infralegal (LC 227) — enquadramentos devem ser verificados na data da decisão.
- Imposto Seletivo: MP 1.399/2026 publicada em 04/11/2026 (alíquotas por categoria, referência no IPI), ainda pendente de conversão em lei; split payment obrigatório sem norma; crédito presumido do produtor rural 2027 sem percentual.
- Os dispositivos da LC 214/227 citados foram conferidos contra o texto consolidado oficial da Câmara dos Deputados (out/2026); definições que dependem de regulamento (ex.: alcance exato de "serviços de construção civil") estão sinalizadas.
- ICMS tratado como "por dentro" (alíquota sobre o preço, LC 87/96); o efeito do Tema 69 do STF (ICMS fora da base de PIS/Cofins, −0,1 a −0,3 p.p. na carga atual) NÃO foi aplicado — viés conservador contra o sistema novo. Em comércio e indústria também não contamos créditos novos (energia, serviços) — mesmo viés.

Este Atlas é um ponto de partida. O retrato fiel da SUA empresa começa no Pré-Diagnóstico gratuito — aponte a câmera para o código ou acesse **spcg.com.br/pre-diagnostico** — e se completa numa conversa exploratória de 45 minutos com um consultor sênior, gratuita e sem compromisso: 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 o seu CNPJ no Pré-Diagnóstico gratuito