



EBOOK EXECUTIVO • EDIÇÃO 2026

Reforma Tributária **sem complicação**

Principais conceitos, impactos e decisões para preparar sua empresa para o novo sistema de tributação do consumo.

IBS • CBS • SPLIT PAYMENT • TRANSIÇÃO



A reforma já começou. A preparação também precisa começar.

Não se trata apenas de trocar tributos. A reforma muda preço, caixa, contratos, sistemas e a relação com clientes e fornecedores.

Este eBook foi criado para tornar a Reforma Tributária do Consumo compreensível para quem toma decisões. Aqui, você encontrará os principais conceitos em linguagem simples, exemplos e um roteiro prático de preparação.

ENTENDER

O que são IBS, CBS, IVA Dual, crédito financeiro e tributação no destino.

ANTECIPAR

Onde surgem impactos em margem, capital de giro, contratos e fornecedores.

AGIR

Quais decisões precisam entrar agora na agenda da liderança e das áreas operacionais.

Importante: este material tem caráter informativo e executivo. A aplicação das regras depende das operações, do regime tributário e das características de cada empresa.

Se você lembrar de 7 ideias, lembre destas

1

Cinco tributos dão lugar a um IVA Dual

CBS federal e IBS estadual/municipal substituem gradualmente PIS, Cofins, ICMS e ISS.

2

A tributação segue o destino

A arrecadação acompanha o local do consumo, não a origem da empresa.

3

O imposto é calculado por fora

IBS e CBS não integram a própria base. Preços e propostas comerciais precisam ser revistos.

4

O crédito tende a ser mais amplo

Aquisições vinculadas à atividade podem gerar crédito, observadas as vedações e condições legais.

5

Pagamento e crédito ficam conectados

O split payment separa o tributo no pagamento e altera a dinâmica financeira.

6

A transição exige dois sistemas

Até 2032, empresas conviverão com regras antigas e novas em paralelo.

7

Reforma é projeto empresarial

Fiscal, TI, financeiro, compras, comercial e jurídico precisam atuar juntos.

1. O NOVO SISTEMA

Por que o Brasil fez uma reforma do consumo?

O modelo anterior acumulou tributos diferentes, legislações sobrepostas e regras que variavam entre União, estados e municípios. Isso aumentava o custo de conformidade, criava disputas sobre créditos e tornava difícil saber quanto imposto existia no preço.

O PROBLEMA

COMPLEXIDADE

Múltiplas legislações e obrigações.

CUMULATIVIDADE

Tributo escondido ao longo da cadeia.

GUERRA FISCAL

Benefícios associados à origem.

INSEGURANÇA

Disputas sobre conceitos e créditos.

O NOVO DESENHO

PADRONIZAÇÃO

Base comum para IBS e CBS.

TRANSPARÊNCIA

Tributo destacado e calculado por fora.

DESTINO

Receita direcionada ao local do consumo.

CRÉDITO AMPLO

Lógica financeira, com exceções legais.

Em uma frase: a reforma busca tributar o valor adicionado em cada etapa e tornar o imposto visível até o consumidor final.

1. O NOVO SISTEMA

O que sai e o que entra

A substituição é gradual. Durante a transição, o sistema atual continuará existindo ao lado do novo modelo.

TRIBUTO ATUAL	NOVO TRIBUTO	COMPETÊNCIA	MOMENTO PRINCIPAL
PIS e Cofins	CBS	União	Substituição a partir de 2027
ICMS	IBS	Estados e municípios	Redução gradual de 2029 a 2032; extinção em 2033
ISS	IBS	Estados e municípios	Redução gradual de 2029 a 2032; extinção em 2033
IPI	Imposto Seletivo / IPI residual	União	IPI reduzido a zero em 2027, preservadas exceções legais

CBS

Contribuição sobre Bens e Serviços. É a parcela federal do IVA Dual e substitui PIS e Cofins.

IBS

Imposto sobre Bens e Serviços. É a parcela compartilhada por estados e municípios e substitui ICMS e ISS.

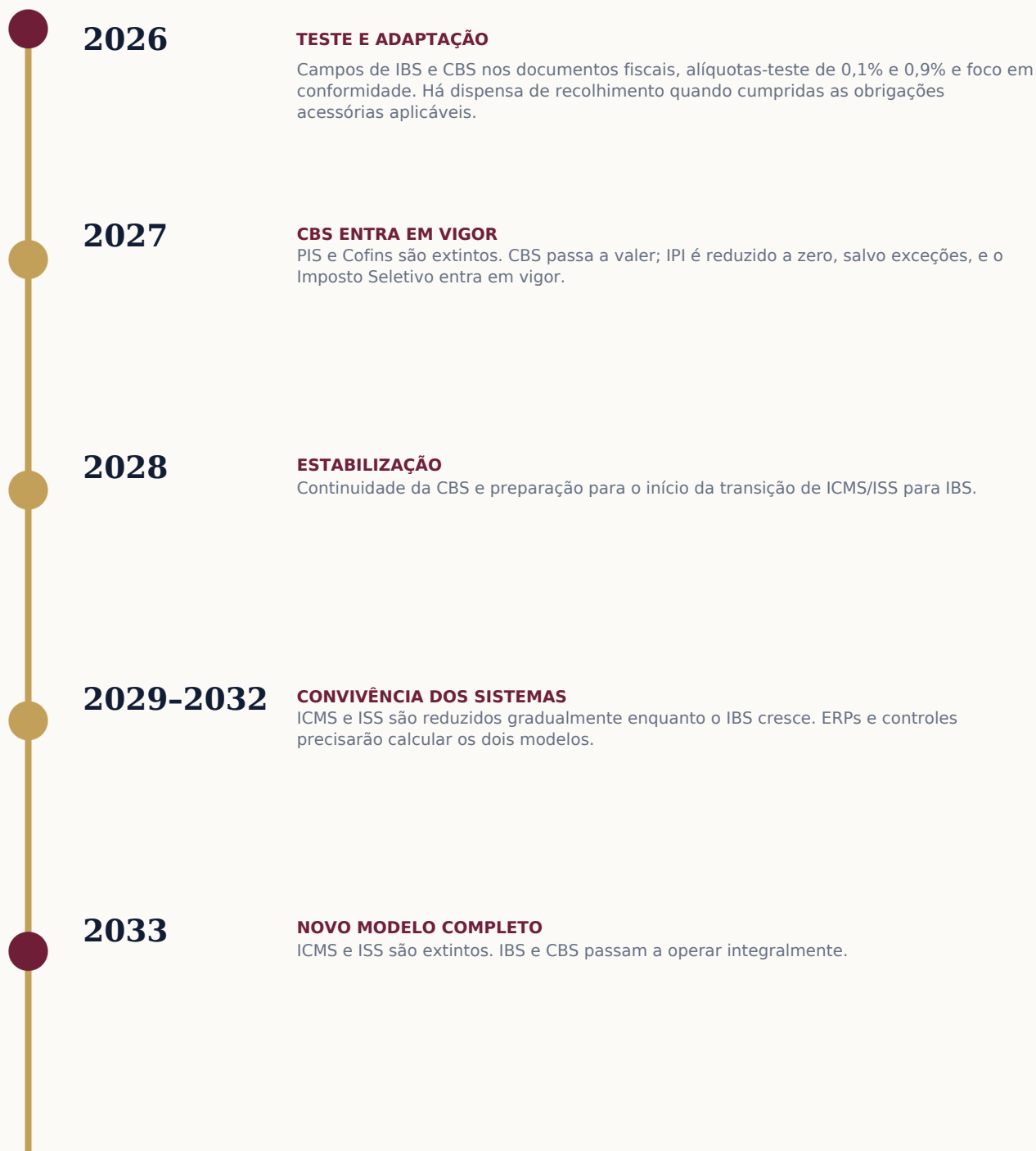
IVA DUAL

Uma mesma lógica de tributação, dividida em duas competências: CBS + IBS.

2. LINHA DO TEMPO

A transição até 2033

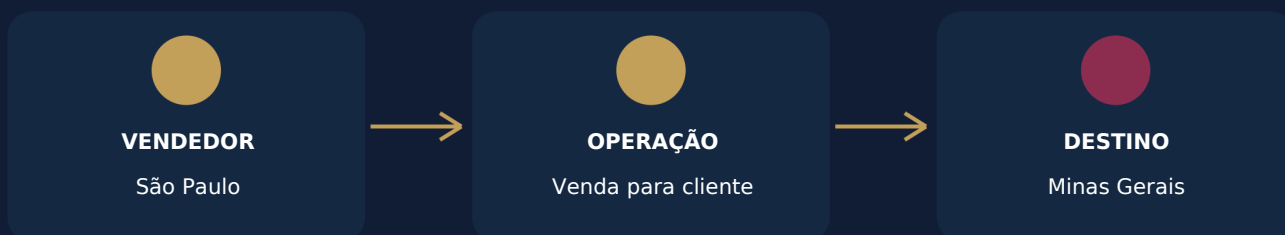
A mudança foi desenhada para ocorrer em etapas. O maior desafio será operar o modelo antigo e o novo simultaneamente.



A alíquota de referência definitiva não deve ser tratada como um único percentual universal: reduções, regimes específicos e características da operação mudam o resultado.

Tributação no destino

O imposto acompanha o local onde o bem ou serviço é consumido. Essa é uma das maiores mudanças do novo sistema.



Por que isso importa?

- Cadastro e endereço do cliente ganham relevância tributária.
- Operações digitais, transporte e serviços exigem atenção especial à definição do local.
- Formação de preço e parametrização fiscal podem variar conforme o destino.
- Benefícios baseados na origem perdem espaço ao longo da transição.

Exemplo simples: uma empresa vendedora em São Paulo atende a um consumidor em Minas Gerais. A receita do IBS é direcionada ao destino da operação, conforme as regras de localização aplicáveis.

3. CONCEITOS ESSENCIAIS

Imposto calculado “por fora”

No novo modelo, IBS e CBS não integram a base de cálculo própria. O tributo é somado ao preço líquido da operação, tornando a carga mais transparente.

HOJE — LÓGICA “POR DENTRO”

Em diferentes tributos, o imposto pode integrar o próprio preço/base. A leitura da alíquota nominal não revela facilmente a carga efetiva.

NOVO MODELO — “POR FORA”

Preço líquido + IBS/CBS destacados = preço total. A fórmula comercial precisa ser reconstruída.

EXEMPLO DIDÁTICO — ALÍQUOTA HIPOTÉTICA DE 28%

$$\text{R\$ 1.000} + \text{R\$ 280} = \text{R\$ 1.280}$$

A alíquota de 28% é apenas ilustrativa. A alíquota efetiva dependerá da legislação, do setor, de reduções e do regime aplicável.

Decisão empresarial: revisar listas de preços, propostas, margens mínimas, comissões, contratos e comunicação comercial. Um preço simplesmente “carregado” com a nova alíquota pode distorcer margem e competitividade.

3. CONCEITOS ESSENCIAIS

Crédito financeiro: mais amplo, mas não automático

A lógica do IBSeda CBS permite, em regra, créditos sobre aquisições utilizadas na atividade econômica. O objetivo é evitar imposto em cascata. Ainda assim, existem vedações, estornos e condições.

AQUISIÇÃO	TENDÊNCIA	PONTO DE ATENÇÃO
Mercadoria para revenda	Gera crédito	Documento fiscal e extinção do débito do fornecedor
Insumos e serviços da operação	Gera crédito	Vínculo com a atividade econômica
Ativo imobilizado	Crédito imediato	Regras gerais e documentação
Uso ou consumo pessoal	Não gera crédito	Hipóteses legais de uso pessoal
Saída isenta ou não tributada	Pode exigir estorno	Análise da destinação da aquisição
Fornecedor do Simples	Crédito pode ser limitado	Depende da opção e do valor destacado

A MUDANÇA DE MENTALIDADE

O crédito deixa de ser apenas um tema do departamento fiscal. A qualidade dos fornecedores, a documentação, o fluxo de pagamento e a rastreabilidade das compras passam a influenciar diretamente o custo real da operação.

4. SPLIT PAYMENT

O imposto pode deixar de passar pelo caixa

Não há pagamento dividido, a instituição responsável pelo pagamento separa o IBS e o CBS e direciona o tributo aos fiscos. O fornecedor recebe o valor líquido.

1 CLIENTE PAGA

Liquida a compra pelo meio de pagamento.

2 SISTEMA SEPARA

A parcela de IBS/CBS é segregada.

3 FISCO RECEBE

O valor tributário segue para os entes competentes.

4 EMPRESA RECEBE

O vendedor recebe o líquido da operação.

EFEITO FINANCEIRO

O dinheiro do imposto, que hoje pode permanecer temporariamente no caixa até o vencimento da guia, tende a deixar de financiar o capital de giro. Empresas com prazos longos, sazonalidade ou margens estreitas devem simular esse efeito.

4. SPLIT PAYMENT

Caixa e capital de giro entram no centro da reforma

A empresa pode ter lucro contábil e, ainda assim, enfrentar pressão de caixa. O novo fluxo exige atenção para prazo de recebimento, prazo de pagamento, créditos e tributo segregado.

SIMULAÇÃO CONCEITUAL DO FLUXO

RECEITA BRUTA	R\$ 1.280
TRIBUTO SEGREGADO	(R\$ 280)
VALOR LÍQUIDO RECEBIDO	R\$ 1.000
PAGAMENTOS OPERACIONAIS	(R\$ 760)
SALDO ANTES DE OUTROS ITENS	R\$ 240

Perguntas que o financeiro deve responder

- Quanto do caixa atual é financiado pelo prazo entre o recebimento e o recolhimento dos tributos?
- Qual é a diferença entre o prazo médio de clientes e o prazo médio de fornecedores?
- A empresa possui linhas de capital de giro compatíveis com a nova dinâmica?
- Quais créditos serão liberados e em qual momento?

Preço não é só alíquota

A anovacarganominal não deve ser aplicada mecanicamente ao preço atual. A análise correta exige uma abordagem mais adequada considera créditos, perfil dos clientes, cadeia de fornecedores, regime tributário e margem desejada.

CARGA DE SAÍDA

IBS e CBS incidentes sobre a venda.

CRÉDITOS DE ENTRADA

Tributos recuperáveis em compras e despesas.

PERFIL DO CLIENTE

Cliente B2B pode valorizar o crédito; consumidor final olha o preço total.

MARGEM

Resultado mínimo necessário para sustentar a operação.

CAIXA

Efeito do split payment e dos prazos financeiros.

CONTRATO

Possibilidade de repasse e cláusulas de reequilíbrio.

REGRA PRÁTICA

Faça pelo menos três cenários: conservador, provável e sensível. Compare preço final, margem, crédito gerado ao cliente e necessidade de capital de giro.

Contratos precisam conversar com a nova realidade

Contratos de longo prazo podem atravessar diferentes fases de transição. Sem cláusulas claras, empresa pode assumir sozinha uma mudança relevante de carga e de fluxo financeiro.

PONTO DE REVISÃO	POR QUE IMPORTA
Preço líquido ou preço com tributos	Evita dúvida sobre como IBS/CBS serão adicionados
Cláusula de reequilíbrio	Permite discutir mudanças materiais de carga ou custo
Responsabilidade por cadastro e destino	Reduz erro na identificação do local da operação
Repasses, reembolsos e descontos	A forma econômica pode alterar a base de cálculo
Adiantamentos e medições	O momento do pagamento pode antecipar efeitos tributários
Prazo e meio de pagamento	Influenciam split payment e capital de giro

AÇÃO COORDENADA

Jurídico, comercial, financeiro e tributário devem revisar juntos os contratos prioritários — começando pelos de maior valor, maior prazo e menor margem.

A reforma será executada dentro do ERP

A regra pode parecer correta, mas o resultado será errado no cadastro e no documento fiscal motor tributário ou integração financeira estiverem mal parametrizados.

CADASTROS

Produtos, serviços, NCM/NBS, clientes, fornecedores e endereços.

DOCUMENTOS FISCAIS

Novos campos de IBS e CBS, eventos e validações.

MOTOR TRIBUTÁRIO

Cálculo por fora, destino, reduções e regimes específicos.

FINANCEIRO

Integração com pagamento, conciliação e split payment.

CRÉDITOS

Rastreabilidade entre compra, pagamento, apropriação e utilização.

DADOS GERENCIAIS

Simulações de margem, caixa e indicadores de conformidade.

2026 funciona como laboratório: o destaque dos campos e as regras de conformidade documental permitem testar integrações antes da entrada plena da CBS em 2027.

2026: o foco é conformidade e aprendizado

As alíquotas-teste são de 0,9% para a CBS e de 0,1% para o IBS. O cumprimento das obrigações acessórias aplicáveis permite a dispensa do recolhimento em 2026, conforme a regulamentação vigente.

O QUE A EMPRESA DEVE TESTAR AGORA



EMISSÃO

Campos e regras de documentos fiscais.



CÁLCULO

Base, alíquota, reduções e destino.



INTEGRAÇÃO

ERP, fiscal, financeiro e meios de pagamento.



CONCILIAÇÃO

Notas, débitos, créditos e eventos.

Atenção ao cronograma documental

As validações de dados podem variar por documento fiscal, segmento e ato técnico. A empresa deve acompanhar notas técnicas, atos conjuntos e orientações do seu município/estado, além dos portais da Receita Federal e do CGIBS.

ERRO COMUM

Tratar a dispensa de recolhimento como dispensa de preparação. O risco de 2026 está na qualidade do dado e na capacidade operacional.

BOA PRÁTICA

Criar evidências dos testes, registrar falhas, definir responsáveis e medir o índice de documentos corretos.

Simples Nacional: permanece, mas a cadeia muda

O Simples Nacional não termina. No entanto, as empresas optantes precisarão avaliar como a escolha relacionada ao IBS/CBS afeta seus preços, obrigações e a geração de crédito para clientes empresariais.

IBS/CBS DENTRO DO SIMPLES

Mantém a lógica simplificada. O crédito transferido ao cliente tende a ficar limitado ao montante correspondente ao IBS/CBS recolhido no regime.

OPÇÃO PELO REGIME REGULAR

A empresa pode, nas hipóteses legais, apurar IBS/CBS fora do Simples, com débitos e créditos pela sistemática regular.

A DECISÃO NÃO DEVE SER AUTOMÁTICA

- Seus clientes são empresas que valorizam crédito?
- Qual é o peso dos insumos e despesas creditáveis?
- A estrutura administrativa suporta o regime regular?
- Como cada alternativa afeta preço, margem e caixa?

Para negócios B2B, a capacidade de gerar crédito pode virar argumento comercial. Para negócios B2C, preço final e simplicidade operacional podem pesar mais.

Quem tende a sentir mais — e por quê

O impacto não é igual para todos. O ponto central é a relação entre carga de saída, créditos disponíveis, perfil do cliente e capacidade de repasse.

SERVIÇOS INTENSIVOS EM FOLHA

Folha não gera crédito de IBS/CBS. Empresas com poucos insumos podem enfrentar aumento de carga efetiva e pressão sobre preços.

INDÚSTRIA

Pode se beneficiar do crédito financeiro mais amplo, mas terá forte demanda de parametrização, transição de estoques e gestão da cadeia.

VAREJO B2C

Preço final, cashback, mix de produtos e destino ganham destaque. Margem e experiência no checkout serão sensíveis.

COMÉRCIO B2B

Crédito transferido ao cliente pode influenciar a escolha de fornecedores e a negociação comercial.

CONSTRUÇÃO E IMÓVEIS

Regimes e redutores específicos exigem análise própria, além de atenção a contratos longos.

SAÚDE, EDUCAÇÃO E OUTROS

Reduções legais podem existir, mas devem ser avaliadas com as condições e classificações aplicáveis.

Percentuais reduzidos não significam automaticamente menor carga: é preciso comparar débitos, créditos, preço e regime atual.

Imposto Seletivo, cashback e tratamentos diferenciados

Além de IBS e CBS, a reforma criou mecanismos com finalidades econômicas e sociais específicas.

IMPOSTO SELETIVO

Tributo federal sobre bens e serviços prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente, conforme definição legal. Pode alcançar, entre outros, produtos fumígenos, bebidas alcoólicas, veículos e bens minerais.

CASHBACK

Devolução personalizada de parte do IBS/CBS para famílias de baixa renda, segundo critérios legais. O mecanismo busca reduzir a regressividade da tributação do consumo.

REDUÇÕES E REGIMES ESPECÍFICOS

Determinados bens, serviços e setores têm alíquota reduzida, alíquota zero ou forma própria de apuração. A classificação correta é decisiva.

A regra geral é o ponto de partida. O resultado real depende do enquadramento da operação e da documentação que sustenta o tratamento aplicado.

Novos riscos aparecem na cadeia

A reforma amplia a integração entre documento fiscal, pagamento e crédito. Uma falha do fornecedor ou do cadastro pode se transformar em custo para o comprador.

FORNECEDOR

Débito não extinto, documento incorreto ou baixa qualidade fiscal pode atrasar ou impedir o crédito.

CADASTRO

Destino, classificação ou regime incorretos alteram cálculo e obrigação.

CONTRATO

Texto incompatível com a realidade econômica aumenta risco de requalificação.

SISTEMA

Parametrização errada replica o erro em escala.

CAIXA

Ausência de simulação pode gerar necessidade inesperada de capital de giro.

GOVERNANÇA

Sem responsáveis e indicadores, decisões ficam fragmentadas.

Resposta recomendada: instituir due diligence fiscal contínua de fornecedores, critérios de homologação, monitoramento de créditos e planos de correção para documentos rejeitados ou inconsistentes.

Uma agenda de 90 dias para começar

A preparação não precisa começar com um projeto gigantesco. O importante é criar uma visão, priorizar riscos e transformar a reforma em uma rotina de gestão.

0-30 DIAS

DIAGNOSTICAR

- 1 Criar comitê e responsáveis
- 2 Mapear operações e regimes
- 3 Selecionar contratos e produtos críticos
- 4 Levantar dados e sistemas envolvidos

31-60 DIAS

SIMULAR

- 1 Calcular cenários de carga e crédito
- 2 Projetar capital de giro
- 3 Revisar preços e margens
- 4 Testar documentos e integrações

61-90 DIAS

IMPLEMENTAR

- 1 Corrigir cadastros e parâmetros
- 2 Renegociar contratos prioritários
- 3 Treinar áreas e fornecedores
- 4 Criar indicadores e calendário

Priorize as operações que combinam alto valor, alto volume, baixa margem, contrato longo ou dependência intensa de sistemas.

Checklist por área

DIRETORIA

- ☐ Definir patrocínio e governança
- ☐ Aprovar cenários e prioridades
- ☐ Acompanhar indicadores de risco

TRIBUTÁRIO/FISCAL

- ☐ Mapear incidência e benefícios
- ☐ Validar créditos e documentos
- ☐ Acompanhar normas e notas técnicas

FINANCEIRO

- ☐ Simular split payment
- ☐ Projetar capital de giro
- ☐ Revisar conciliação e cobrança

TI/ERP

- ☐ Atualizar leiautes e cadastros
- ☐ Testar regras em homologação
- ☐ Garantir trilha de auditoria

COMERCIAL

- ☐ Revisar preços e propostas
- ☐ Explicar crédito ao cliente B2B
- ☐ Definir políticas de desconto

COMPRAS/JURÍDICO

- ☐ Revisar fornecedores críticos
- ☐ Atualizar cláusulas contratuais
- ☐ Criar regras de responsabilização

O vocabulário da reforma, em linguagem simples

IVA

Imposto sobre Valor Agregado. Tributa o valor criado em cada etapa da cadeia.

IVA DUAL

Modelo brasileiro dividido entre CBS, federal, e IBS, estadual/municipal.

CBS

Contribuição sobre Bens e Serviços. Substitui PIS e Cofins.

IBS

Imposto sobre Bens e Serviços. Substitui ICMS e ISS.

IS

Imposto Seletivo sobre bens e serviços prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente.

NÃO CUMULATIVIDADE

Uso de créditos para evitar imposto em cascata.

DESTINO

Tributação vinculada ao local do consumo.

SPLIT PAYMENT

Separação automática do tributo no momento do pagamento.

ALÍQUOTA DE REFERÊNCIA

Percentual calculado para preservar a arrecadação, sujeito às regras legais.

CASHBACK

Devolução de parte do tributo a famílias de baixa renda.

REGIME ESPECÍFICO

Forma própria de calcular o tributo para determinadas atividades.

ALÍQUOTA ZERO

Operação tributada com percentual zero, conforme previsão legal.

Sua empresa está pronta para responder?

1

Qual é o impacto estimado da reforma na margem por produto, serviço e cliente?

2

Quanto capital de giro pode ser consumido pelo split payment?

3

Quais compras efetivamente gerarão crédito e em qual momento?

4

Os principais contratos permitem reequilíbrio e tratamento claro dos tributos?

5

O ERP está apto a calcular por fora, identificar o destino e conciliar créditos?

6

Quais fornecedores podem colocar os créditos da empresa em risco?

7

A estratégia para o Simples considera o perfil B2B ou B2C dos clientes?

8

Quem responde pelo projeto e quais indicadores chegam à diretoria?

SE ALGUMA RESPOSTA AINDA NÃO EXISTE, ELA JÁ É UM ITEM DO PLANO DE AÇÃO.

Base legal e fontes oficiais

Conteúdo atualizado até 1º de setembro de 2026, com base nos documentos fornecidos e na legislação/orientações oficiais disponíveis.

Emenda Constitucional nº 132/2023

planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc132.htm

Lei Complementar nº 214/2025

planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp214.htm

Lei Complementar nº 227/2026

planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp227.htm

Decreto nº 12.955/2026 — Regulamento da CBS

planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2026/decreto/d12955.htm

Receita Federal — Orientações da Reforma Tributária para 2026

gov.br/receitafederal/.../reforma-tributaria-do-consumo/orientacoes-2026

Receita Federal — Programa da Reforma Tributária do Consumo

gov.br/receitafederal/.../reforma-tributaria-do-consumo

Comitê Gestor do IBS — informações e atos de implementação

cgibs.gov.br

NOTA DE RESPONSABILIDADE

Este eBook não substitui análise jurídica, contábil ou tributária individualizada. Cronogramas técnicos, leiautes e procedimentos operacionais podem ser atualizados pelos órgãos competentes.



A reforma muda o sistema. A estratégia muda o resultado.

Antecipar impactos permite proteger margem, caixa e competitividade — e transformar obrigação em decisão empresarial.

RMF INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA

Inteligência tributária, tecnologia e visão de negócios.

AGENDE SEU DIAGNÓSTICO 360:

Contato: comercial@rmfestrategia.com.br

CONHECIMENTO QUE PREPARA. ESTRATÉGIA QUE TRANSFORMA.