TaxUp

Reforma Tributária para Empresas

O que revisar em preços, créditos, caixa e operação



GUIA PRÁTICO • NOVEMBRO 2026

Índice

Capítulo 1 03
Entender a mudança

Capítulo 2 05
Localizar a transição

Capítulo 3 07
Identificar o perfil

Capítulo 4 09
Revisar preço e margem

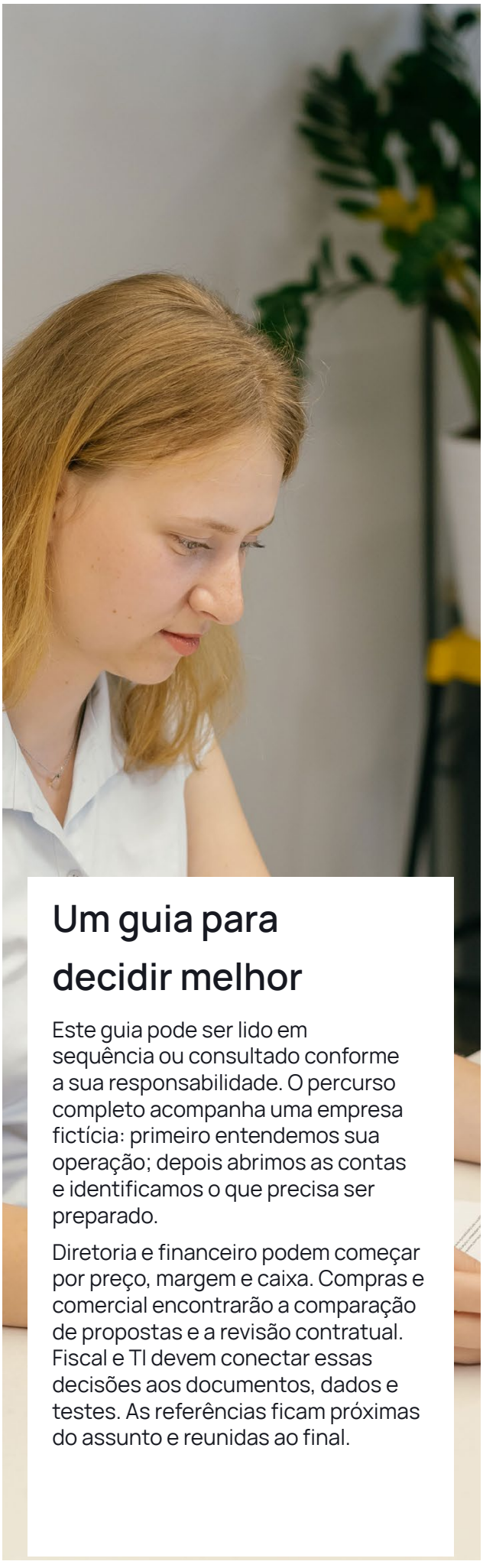
Capítulo 5 13
Rever compras e créditos

Capítulo 6 16
Projetar caixa

Capítulo 7 19
Preparar contratos e operação

Capítulo 8 23
Organizar a execução

Consultas complementares
CGIBS 28 · Perspectivas 29 · Fontes 30



Um guia para decidir melhor

Este guia pode ser lido em sequência ou consultado conforme a sua responsabilidade. O percurso completo acompanha uma empresa fictícia: primeiro entendemos sua operação; depois abrimos as contas e identificamos o que precisa ser preparado.

Diretoria e financeiro podem começar por preço, margem e caixa. Compras e comercial encontrarão a comparação de propostas e a revisão contratual. Fiscal e TI devem conectar essas decisões aos documentos, dados e testes. As referências ficam próximas do assunto e reunidas ao final.

Guia de leitura da Equipe TaxUp. Edição 06/11/2026.

Comece pela operação, não pela porcentagem

Uma venda conecta decisões que costumam ser tratadas separadamente. O comercial negocia o preço; compras seleciona o fornecedor; o fiscal enquadra a operação; o financeiro acompanha o dinheiro. A reforma exige que essas informações conversem.

O exemplo acompanha uma distribuidora de materiais de escritório: ela compra 100 kits e revende o lote a outra empresa. Vamos ligar preço por unidade, compra, créditos e dinheiro no banco. A operação é fictícia; as premissas aparecem antes dos cálculos.

Essa sequência evita uma conclusão apressada: conhecer uma alíquota não basta para descobrir o efeito na empresa. É necessário saber sobre qual valor ela incide, qual aquisição permite crédito, como o preço foi formado e em que momento ocorre cada evento. O primeiro trabalho é descrever a operação com clareza.

Quanto cobrar? Quanto custa comprar? Qual crédito pode ser utilizado? Quando haverá dinheiro disponível?

Da compra ao caixa: quatro decisões conectadas

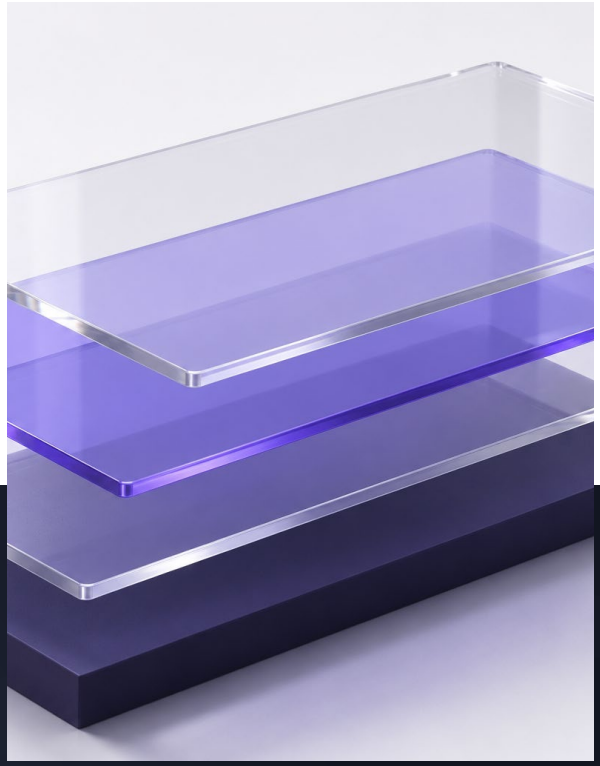
Compra dos kits
Lote, documento e pagamento
Quanto custa comprar?

Revenda do lote
Preço, operação e documento
Como formar o preço?

Apuração por tributo
Débitos e créditos separados
Quanto resta por tributo?

Liquidação financeira
Recebimentos e saídas no tempo
Quanto caixa será necessário?

O lote de 100 kits é fictício e acompanha as contas do guia. Documento, resultado e dinheiro são trilhas relacionadas; não acontecem necessariamente no mesmo dia.



Descreva uma compra e uma venda representativas antes de montar a simulação.

LC 214/2025, arts. 4º, 12, 47 e 53. Caso fictício detalhado na p.8.

Três tributos, perguntas diferentes

A CBS é de competência federal. O IBS reúne as competências de estados, municípios e Distrito Federal. Suas regras se aproximam em vários pontos, mas a empresa precisa manter a apuração e os controles de cada tributo separados.

Para acompanhar o exemplo, guarde cinco termos. Base é o valor sobre o qual fazemos a conta. Alíquota é o percentual aplicado a essa base. Débito é o tributo da operação de saída considerada. Crédito é o valor cuja apropriação e utilização a lei admite em relação às aquisições. O saldo depende da apuração e das condições aplicáveis.

O Imposto Seletivo exige outra análise. Seu alcance depende dos bens e serviços legalmente abrangidos, da classificação e da operação. Ele incide uma única vez e não segue a mesma lógica de créditos de IBS/CBS. Por isso, sua exposição deve ser verificada em separado, com aprofundamento próprio quando pertinente.

IBS, CBS e IS: contas com funções diferentes

Tributo	Como entra na análise	Controle da empresa
CBS	Tributação federal do consumo	Base, débito, crédito e saldo próprios
IBS	Competência de estados, municípios e DF	Destino da operação e saldo próprio
IS	Triagem adicional de bens e serviços previstos	Classificação e fato gerador pertinentes
IPI na transição	Regra constitucional e exceção ligada à ZFM	Conferir produto, etapa e norma aplicável

Não compensar créditos de IBS com CBS, nem tratar IS como crédito desses tributos. A PEC 22/2026 é proposta em tramitação na ficha consultada; não altera sozinha a regra vigente.

CBS

Identifique o tributo e a operação antes de escolher o percentual.

LC 214/2025, arts. 1º, 14–18, 45, 47, 409 e 410. Regras e efeitos observam a transição.

A mudança tem etapas — e condições

O calendário ajuda a planejar, mas não transforma todos os tributos de uma vez. Em 2026, a lei prevê IBS estadual de 0,1% e CBS de 0,9%. A dispensa de recolhimento depende do cumprimento das obrigações acessórias aplicáveis; as alíquotas de teste não alcançam as operações dos optantes do Simples. Essa dispensa não afasta o pagamento integral de PIS/Cofins devido no período, nos termos do art. 348, § 2º. Isso não representa uma carga definitiva de 1%.

A etapa de 2027 concentra a mudança federal: entrada da CBS e extinção de PIS/Cofins nos termos constitucionais. O IS tem regras e datas de efeitos próprias. Em 2027–2028, o IBS tem parcelas estadual e municipal de 0,05% cada; a CBS observa a redução transitória de 0,1 ponto percentual, com as exceções legais.

Entre 2029 e 2032, o calendário prevê a redução gradual de ICMS/ISS e o avanço do IBS. A extinção constitucional de ICMS e ISS está prevista para 2033. Contratos, sistemas e projeções precisam identificar o ano analisado.

Para cada marco, registre a condição aplicável e a ação interna necessária.

A transição tem marcos legais e tarefas internas

2026	2027	2027–2028	2029–2032	2033
Regra: Alíquotas de teste e dispensa condicionada Sistema: Documentos e obrigações aplicáveis Empresa: Conferir dados, enquadramento e testes	Regra: Etapa federal de CBS e IS, com condições Sistema: Verificar atos e requisitos de cada mecanismo Empresa: Revisar propostas, contratos e apuração	Regra: IBS transitório; regra própria da CBS Sistema: Versionar documentos e integrações Empresa: Simular operação por tributo e ano	Regra: Redução de ICMS/ISS; avanço do IBS Sistema: Manter controles da convivência dos sistemas Empresa: Revisar cenários e contratos a cada etapa	Regra: Extinção de ICMS/ISS no calendário constitucional Sistema: Conferir regras e especificações vigentes Empresa: Concluir migração e reconciliar históricos

Linha esquemática: espaçamento não representa a duração proporcional de cada etapa. Marco legal, publicação de leiaute e entrada em produção não são o mesmo evento. PEC 22/2026 não é regra de prorrogação aprovada.

LC 214/2025, arts. 343–348; ADCT, arts. 126, 128 e 129; ficha oficial PEC 22/2026 consultada em 06/11/2026.

Separe regra, sistema e preparação

Uma norma pode estabelecer a obrigação, um documento técnico pode explicar os campos e o ERP pode ainda exigir configuração e teste. São acontecimentos diferentes. A empresa precisa acompanhar os três para saber o que fazer e como demonstrar que está pronta.

01	Regra e período Identifique a norma, as condições e a etapa aplicáveis à operação.
02	Sistema e versão Registre a documentação técnica, a versão e o ambiente de teste.
03	Preparação da empresa Valide compra, venda, documento, cálculo e conciliação com evidências.

No cronograma oficial examinado, a Receita distingue a publicação do leiaute do início da obrigatoriedade. Também informa que previsões de publicação podem receber ajustes técnicos ou operacionais. Portanto, uma data isolada copiada para o calendário da empresa pode omitir justamente a condição que define sua aplicação.

Organize três trilhas. Na primeira, registre a regra, o documento e o período abrangido. Na segunda, a especificação, a versão e o ambiente pertinente. Na terceira, as tarefas internas: quem revisa o cadastro, quem configura, quem testa e qual evidência conclui cada etapa. Assim, o acompanhamento deixa de ser uma coleção de notícias e vira uma agenda de trabalho verificável.

LC 214/2025, art. 60; cronograma oficial RFB; AT Conjunto 10/2026. Publicação técnica não comprova implantação universal.

O nome do setor não fecha a análise



Faça uma ficha por operação relevante, não apenas uma ficha por CNPJ.

Duas empresas do mesmo ramo podem ter operações diferentes. Uma vende a empresas; outra, ao consumidor final. Uma importa parte dos produtos; outra compra no mercado interno. Uma operação segue o tratamento regular; outra pode exigir regra específica. Essas diferenças precisam aparecer antes da simulação.

Mapeie o que é fornecido, quem compra e quem recebe, o local relevante da operação e o tratamento de cada participante. No IBS, destino não é uma expressão que possa ser trocada automaticamente pelo endereço de faturamento: a regra de localização depende da operação.

Também separe os regimes. Lucro real e presumido são referências da tributação da renda; seus nomes não resolvem sozinhos o tratamento do consumo. No Simples, é preciso identificar se IBS/CBS permanecem no regime ou se houve a opção regular cabível. Essa opção, por si só, não significa sair integralmente do Simples. IS, comércio exterior e tratamentos especiais abrem verificações adicionais, em vez de serem encaixados à força no exemplo geral.

B2B designa uma operação entre empresas; B2C, uma operação com consumidor final.

Quando abrir uma análise específica

Tema	Aprofundamento
IS	Conferir regra própria e guia especializado
Exterior	Analisar a operação e as regras pertinentes
Regime	Não simular como operação integral sem validar
Simples	Conferir opção, crédito e efeito comercial
IPI	Separar regra vigente da PEC em tramitação

A saída é aprofundar o tema, não uma conclusão automática de incidência, imunidade ou crédito. O nome do setor ou o CNAE, isoladamente, não substitui a descrição e a análise da operação.

LC 214/2025, arts. 4º, 11, 15, 41, 47§9º e 409. Enquadramento depende da operação e das condições.

Um pedido de 100 kits

Antes da conta, fixe as premissas

Perfil

Revenda B2B; participantes regulares

Não representa todos os setores ou regimes

Compra

Base R$ 6.000; pagamento R$ 7.200

CBS R$ 600 + IBS R$ 600

Venda

Base R$ 10.000; total R$ 12.000

CBS R$ 1.000 + IBS R$ 1.000

Percentuais

10% de CBS + 10% de IBS

Fictícios; não são alíquotas legais

Crédito

Condições cumpridas e documento idôneo

Apropriação/utilização precisam ser verificadas

Escopo

Sem IS e demais tributos/despesas no modelo

Não é carga total nem lucro líquido

100 kits no mesmo pedido

Compra: base de R$ 60 por kit

Venda: base de R$ 100 por kit

Imagine uma distribuidora de materiais de escritório que compra 100 kits e revende o lote a uma empresa. A base de compra é R$ 60 por kit; a de venda, R$ 100. As bases do pedido somam R$ 6.000 e R$ 10.000, respectivamente, antes dos próprios IBS/CBS.

O caso é fictício. Para ensinar a conta, assumimos os participantes no regime regular e as condições do crédito cumpridas. Usaremos CBS de 10% e IBS de 10% apenas como parâmetros didáticos. Não são alíquotas legais, estimativas da TaxUp ou previsão para 2027 ou 2033. A descrição dos kits não define seu enquadramento fiscal real.

Ficam fora IS, tratamentos especiais, tributos antigos da transição, renda, folha, despesas operacionais e financeiras, perdas e inadimplência. Não há outros débitos ou créditos. Os dias D0, D10, D30, D35 e D45 são posições didáticas, não vencimentos legais. Cada tributo será calculado e controlado separadamente.

A quantidade e os preços concretizam o exemplo; a tributação continua hipotética. A conta não calcula a convivência com os tributos antigos da transição.

Caso CASO-B2B-01. Mecanismos: LC 214/2025, arts. 12, 45 e 47–48; alíquotas e datas exclusivamente ilustrativas.

Do preço por kit ao total do pedido

A distribuidora negocia a venda dos 100 kits por R$ 100 de base cada. A base do pedido é, portanto, R$ 10.000. Neste exercício, esse valor ainda não inclui os próprios IBS/CBS; por isso, ele não é o total que o cliente pagará.

Aplicamos separadamente os percentuais fictícios: CBS de 10% sobre R$ 10.000 = R$ 1.000; IBS de 10% sobre a mesma base = R$ 1.000. O total a receber é R$ 12.000, equivalente a R$ 120 por kit. A lei exclui os próprios IBS/CBS da base; componentes como frete e descontos exigem tratamento próprio.

Essa diferença precisa aparecer na proposta comercial: R$ 100 é a base unitária; R$ 120 é o total unitário com os tributos fictícios. Para chegar ao resultado da revenda, ainda falta considerar a compra, os créditos e a apuração. O total recebido não se confunde com a margem disponível.

Componente	Cálculo do exemplo	Valor
Base da venda	100 kits × R$ 100	R$ 10.000
CBS fictícia	10% × R$ 10.000	R$ 1.000
IBS fictício	10% × R$ 10.000	R$ 1.000
Total do pedido	**Base + CBS + IBS**	**R$ 12.000**
Total por kit	**R$ 12.000 ÷ 100 kits**	**R$ 120**



LC 214/2025, art. 12. Caso fictício: CBS 10% e IBS 10%, sem outros componentes ou tributos calculados.

Crédito não é desconto na compra

Na compra dos 100 kits, a base é R$ 6.000. Os percentuais fictícios geram R$ 600 de CBS e R$ 600 de IBS. O pagamento soma R$ 7.200: R$ 72 por kit. Mesmo quando os R$ 1.200 geram crédito, o fornecedor recebe o total da compra.

Neste exercício, todas as condições de apropriação e utilização foram atendidas. Por isso, os R$ 600 de cada tributo entram em seus respectivos controles. Na venda, há débito de R$ 1.000 de CBS e R$ 1.000 de IBS. Após os créditos de R$ 600, resta saldo de R$ 400 de cada tributo, sem outros ajustes no cenário.

A separação resolve duas dúvidas. Primeiro, crédito fiscal não é dinheiro depositado no banco no dia da compra. Segundo, a apuração não permite usar indistintamente crédito de um tributo contra o outro. Os R$ 800 somados ajudam a visualizar o caixa, mas continuam sendo R$ 400 de CBS e R$ 400 de IBS.

Na planilha, separe pagamento, custo considerado e crédito por tributo.

Etapa do caso	CBS	IBS
Débito na venda	R$ 1.000	R$ 1.000
Crédito na compra	R$ 600	R$ 600
Saldo de cada tributo	R$ 400	R$ 400
Total do saldo	R$ 800	CBS + IBS

LC 214/2025, arts. 45, 47–48 e 53. Condições do crédito são aprofundadas na p.13. Percentuais fictícios.

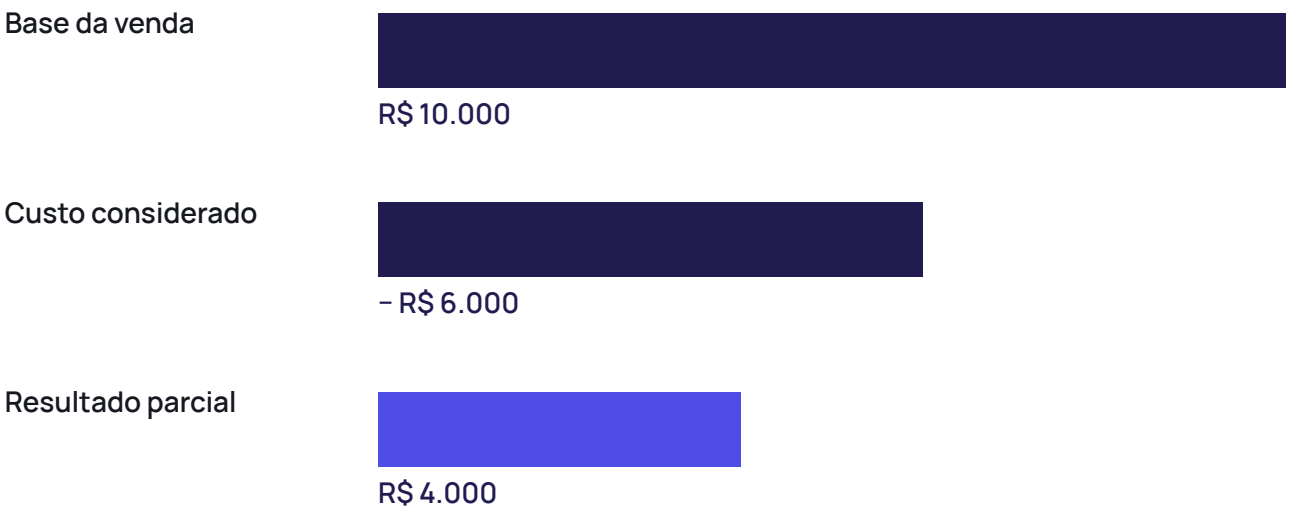
Chegue ao resultado sem contar duas vezes

Agora podemos ligar as partes. A base da venda é R$ 10.000 e o custo considerado da mercadoria é R$ 6.000, pois o cenário presume a recuperação dos tributos da compra. A diferença é R$ 4.000: resultado parcial da revenda antes dos demais custos, despesas e tributos excluídos do exercício.

Pelo banco, a mesma operação se resume a três movimentos: entram R$ 12.000 da venda, saem R$ 7.200 pela compra e R$ 800 pelos saldos de IBS/CBS. Restam R$ 4.000. A conciliação confirma que o resultado econômico e os movimentos financeiros descrevem o mesmo pedido.

Não some novamente os R$ 1.200 de crédito como um ganho extra: eles já foram considerados ao chegar ao custo de R$ 6.000. Também não desconte de novo os R$ 800 do resultado R$ 10.000 menos R$ 6.000. Misturar as duas formas de apresentação criaria uma segunda dedução ou um ganho que o caso não produziu.

Do preço ao resultado parcial



R$ 4.000 ÷ R$ 10.000 = 40% sobre a base da venda. Resultado parcial: antes das demais despesas e tributos.

Percentuais tributários do caso são fictícios. A relação de 40% não é lucro líquido nem margem de toda empresa. Ponte de caixa: R$ 12.000 − R$ 7.200 − R$ 800 = R$ 4.000. Não descontar os R$ 800 novamente de R$ 10.000 − R$ 6.000.

Caso CASO-B2B-01: R$ 10.000−R$ 6.000=R$ 4.000; R$ 12.000−R$ 7.200−R$ 800=R$ 4.000. Alíquotas fictícias.

Uma comparação começa pelas premissas

Uma simulação só explica uma diferença quando mostra o que foi alterado. Se preço, quantidade, prazo, regime e crédito mudarem ao mesmo tempo, o número final pode até estar correto, mas será difícil entender qual decisão produziu o resultado.

No mesmo pedido, alteramos só o recebimento: o cliente passa a pagar em D45, em vez de D30. A aquisição, a venda, os tributos considerados e a saída tributária em D35 permanecem iguais. Assim, o resultado parcial continua sendo R$ 4.000, antes dos itens excluídos. O que muda é a disponibilidade de dinheiro ao longo do percurso.

Esse exemplo prepara a leitura das páginas de caixa. Atrasar o recebimento não cria, por si, um novo tributo; prolonga o intervalo em que a empresa precisa sustentar compromissos com seus recursos. Na comparação, registre uma coluna de premissas mantidas e outra com a variável alterada. Só depois interprete a consequência.

Guarde uma versão identificada de cada cenário e explique o motivo da alteração.



Uma única variável muda

Recebimento: D30 → D45.

Base da venda: R$ 10.000.

Créditos do caso: R$ 1.200.

Resultado parcial: R$ 4.000.

Variação única auditada do caso CASO-B2B-01. Dias ilustrativos; não são vencimentos ou prazos legais.

Da aquisição ao crédito utilizável

No regime regular, analisar um crédito exige olhar a aquisição e suas condições. Não basta haver uma despesa ou uma nota. A lei exige documento fiscal eletrônico idôneo e controle separado para IBS e CBS; também há vedações, exceções e tratamentos próprios a verificar.

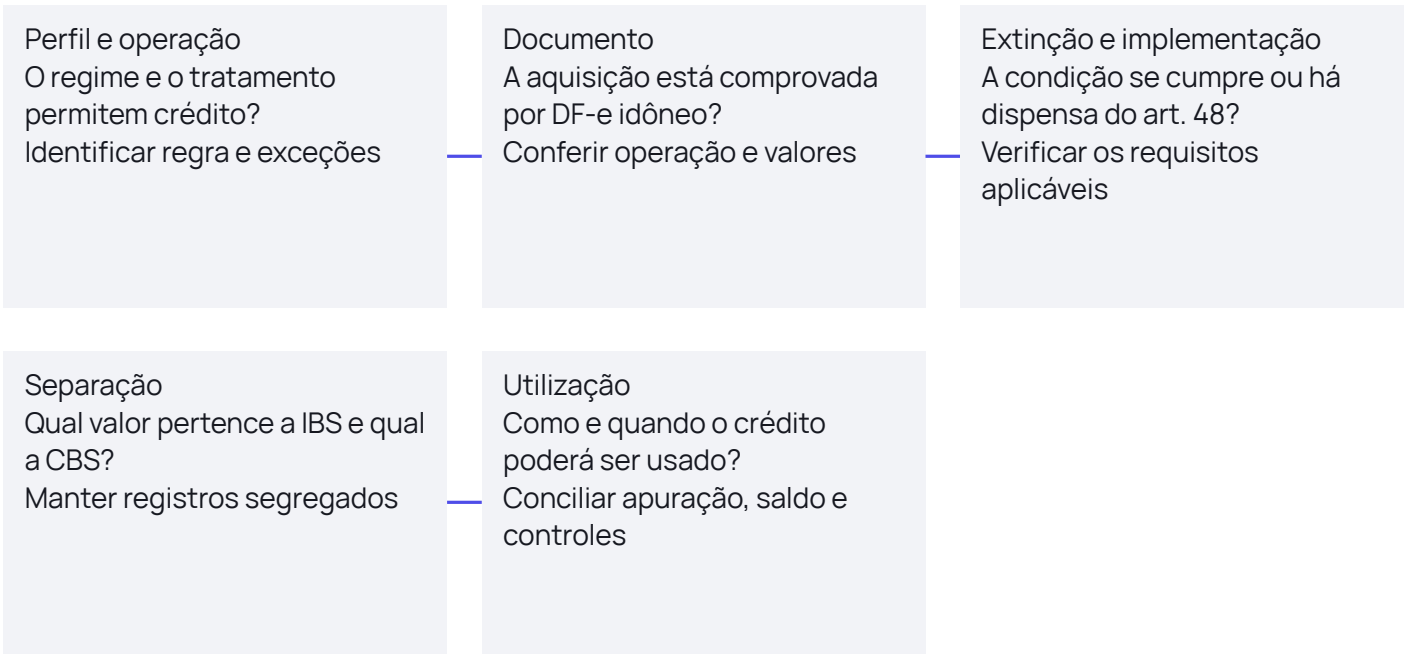
A regra geral liga a apropriação à extinção do débito da operação pelas modalidades legais. Extinguir não significa apenas o fornecedor pagar em dinheiro: a lei prevê compensação, pagamento pelo contribuinte, split payment, recolhimento pelo adquirente e pagamento por responsável, conforme a disciplina aplicável.

Há uma ressalva importante no art. 48. O requisito de extinção é dispensado se não estiver implementada nenhuma das duas modalidades ali indicadas: split dos arts. 31/32 e recolhimento pelo adquirente do art. 36. Essa hipótese exige destaque correto no documento e conferência de seu alcance; uma notícia sobre testes não resolve sozinha a aplicação a toda operação.

No pedido dos 100 kits, o crédito foi admitido como hipótese. Em uma compra real, suas condições precisam ser comprovadas.

Uma informação pendente exige confirmação, não uma conclusão automática de crédito.

O caminho até um crédito utilizável



Ausência de informação pede confirmação; não é uma negativa jurídica automática. O fluxo orienta a conferência. Não abrange todas as exceções, regimes específicos e créditos presumidos.

LC 214/2025, arts. 27, 47–49 e 57. O art. 48 tem condições próprias; não elimina os demais requisitos.

O menor pagamento pode não ser o menor custo

Compare agora dois fornecedores para os mesmos 100 kits. Na proposta A, a distribuidora paga R$ 7.200 e considera R$ 600 de crédito de CBS e R$ 600 de IBS. Cumpridas as condições do exercício, o custo considerado é R$ 6.000.

Na proposta B, o lote custa R$ 7.000, ou R$ 70 por kit. O fornecedor mantém IBS/CBS no Simples; para o exercício, os créditos admitidos são R$ 50 de cada tributo. Esses R$ 100 são valores fictícios, não uma alíquota-padrão da nota. O custo considerado é R$ 6.900, ou R$ 69 por kit.

B exige R$ 200 menos no pagamento inicial, mas seu custo considerado é R$ 900 maior. Mantida a mesma venda, o resultado parcial passa de R$ 4.000 para R$ 3.100. A conclusão vale para essas propostas, não para todo fornecedor do Simples. É preciso verificar inclusive se o fornecedor optou pela apuração regular de IBS/CBS, além de condições comerciais, qualidade, prazo e segurança do fornecimento.

Fornecedor: preço e crédito precisam da mesma leitura

Proposta	Pagamento	Crédito do caso	Custo considerado	Resultado parcial
A: IBS/CBS regular	R$ 7.200	R$ 1.200	R$ 6.000	R$ 4.000
B: IBS/CBS no Simples	R$ 7.000	R$ 100	R$ 6.900	R$ 3.100

Todos os dados são hipotéticos. Crédito A: CBS 600 + IBS 600. Crédito B: CBS 50 + IBS 50, equivalentes aos devidos pelo regime na premissa; não é uma faixa ou cálculo de DAS. Mesma venda e condições do exercício. B paga R$ 200 menos na compra, mas tem custo considerado R$ 900 maior neste cenário. Isso não torna o Simples sempre menos vantajoso.

Compare informações equivalentes

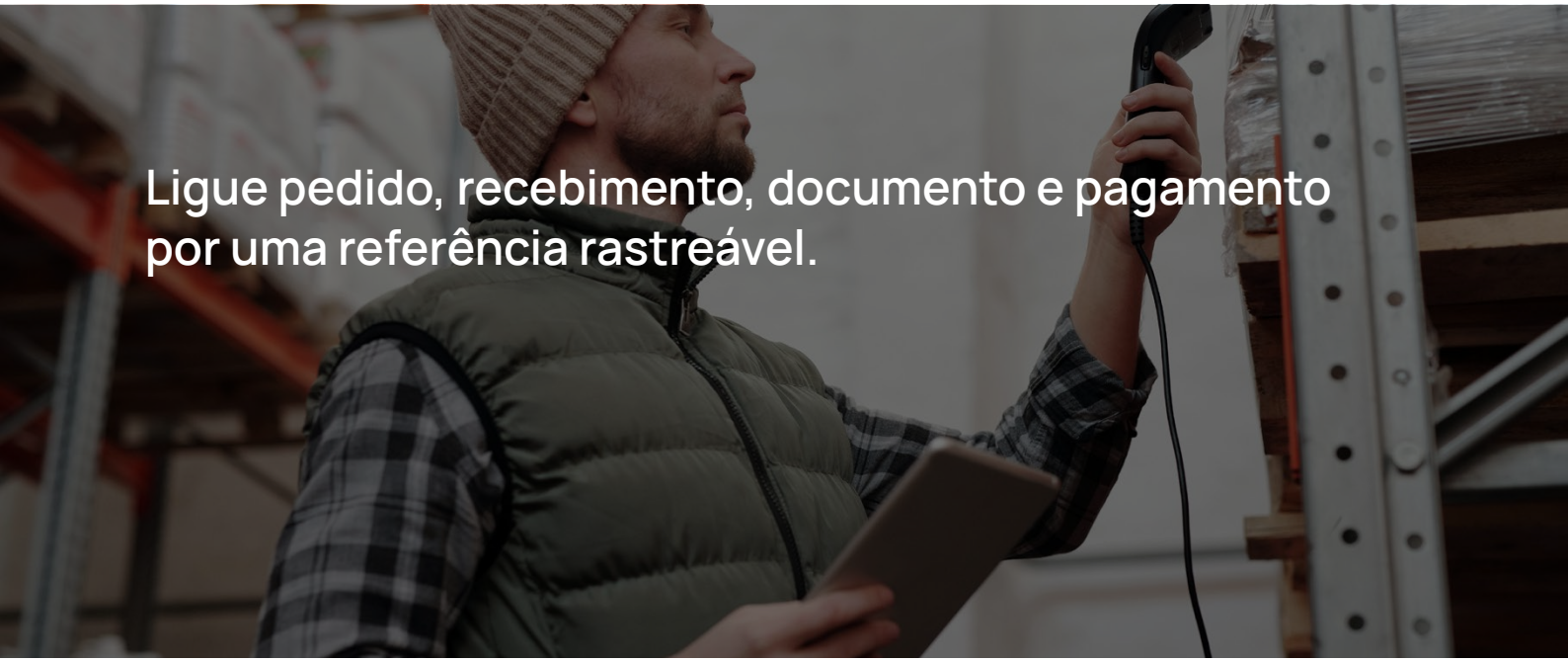
Peça os dados que sustentam o crédito antes de comparar apenas o total da proposta.

LC 214/2025, arts. 41§3º e 47§9º. Comparação separada do caso; valores e créditos fictícios, com condições presumidas cumpridas.

Transforme a conferência em rotina de compras

Uma compra pode estar comercialmente aprovada e ainda ter informações fiscais pendentes. Se a equipe descobre a divergência apenas na apuração, será preciso reconstruir o que foi pedido, recebido, documentado e pago. O controle funciona melhor quando acompanha o percurso da mercadoria.

No recebimento, confronte a operação com o pedido e o documento: fornecedor, itens, quantidades, descrição, valores e tratamento considerado. O fiscal verifica classificação, requisitos e dados do crédito; compras trata a divergência com o fornecedor; o financeiro mantém o pagamento ligado ao documento correto. Essa distribuição é uma proposta de organização interna, adaptável à empresa.



No pedido do exemplo, os R$ 1.200 de crédito pressupõem que as condições foram atendidas. Em uma compra real, a pasta da operação precisa mostrar por que o valor foi aceito, qual pendência foi resolvida e quem validou o tratamento. Autorizar um documento ou concluir uma entrega não comprova, isoladamente, todo o direito ao crédito.

Registro mínimo de pendência

Qual informação divergiu? Quem deve corrigi-la? Qual documento comprova a solução? Quem conferiu a conclusão?

LC 214/2025, arts. 47 e 60. Rotina e distribuição de responsabilidades são recomendações operacionais da Equipe TaxUp.

Resultado e dinheiro respondem a perguntas diferentes

A margem mostra uma relação econômica entre a venda e os custos considerados. O caixa mostra quando os recursos estão disponíveis. Uma operação pode chegar ao resultado esperado e, mesmo assim, exigir dinheiro antes de o cliente pagar.

No pedido dos 100 kits, a empresa primeiro paga a compra. Depois, vende e emite o documento. O recebimento ocorre em outro momento; a saída tributária do exercício também tem sua posição na linha. A ordem desses eventos determina por quanto tempo a empresa precisa financiar o percurso.

Crédito fiscal acrescenta outra dimensão. Apropriar e utilizar um crédito na apuração não é o mesmo que receber um depósito bancário. Quando existe saldo a ressarcir, há pedido, critérios e acompanhamento próprios. Para projetar o caixa, portanto, precisamos separar operação, tributos/créditos e dinheiro. A página seguinte coloca essas três trilhas lado a lado, sem trocar o caso nem suas premissas.

Não lance um crédito fiscal como entrada bancária automática no dia da compra.



LC 214/2025, arts. 39–40, 45 e 53. Datas do caso são ilustrativas; ressarcimento não foi incluído na simulação.

A mesma operação, observada no tempo

A distribuidora inicia com R$ 10.000 de caixa. Em D0, paga R$ 7.200 pelo lote e fica com R$ 2.800. Em D10, vende os kits, mas ainda não recebe. Em D30, entram os R$ 12.000 da venda. Em D35, paga o saldo tributário fictício de R$ 800. O caixa termina em R$ 14.000: variação de R$ 4.000.

Os dias não representam vencimentos legais. A linha apenas concilia a operação com os valores já calculados, mantendo CBS e IBS separados na apuração. Na aplicação real, é necessário usar o calendário e as condições pertinentes.

O split payment, quando aplicável, pode separar o tributo na liquidação do pagamento. Seu valor depende do procedimento e das condições, inclusive parcelas do débito já extintas. Não basta descontar uma alíquota de todo recebimento. O comunicado oficial de 30/09 examinado descrevia testes técnicos sem efeitos reais de transação; essa etapa não comprova implantação universal.

Concilie o que foi cobrado, recebido, segregado e efetivamente extinto.

Operação, tributos e dinheiro em momentos diferentes

D0	D10	D30	D35
Operação: Compra e pagamento do lote IBS/CBS: Tributos da compra: R$ 600 por tributo Caixa: movimento → saldo: − R$ 7.200 → R$ 2.800	Operação: Venda e documento; sem recebimento IBS/CBS: Débito da venda: R$ 1.000 por tributo Caixa: movimento → saldo: R$ 0 → R$ 2.800	Operação: Cliente liquida a venda IBS/CBS: Crédito da compra já utilizável por hipótese Caixa: movimento → saldo: + R$ 12.000 → R$ 14.800	Operação: Saída tributária ilustrativa IBS/CBS: Saldo CBS 400 + IBS 400 = R$ 800 Caixa: movimento → saldo: − R$ 800 → R$ 14.000

Caixa inicial: R$ 10.000. As posições D0/D10/D30/D35 são pedagógicas, não vencimentos legais. Créditos só entram porque as condições foram cumpridas. Referência sem segregação automática. Uma variante de split deve substituir a liquidação, jamais somar outra cobrança dos mesmos R$ 800.

LC 214/2025, arts. 31–35 e 45; comunicado RFB 30/09/2026. Linha-base fictícia, sem split; dias não legais.

O prazo muda a necessidade de recursos

Agora alteramos somente o recebimento do cliente: de D30 para D45. A compra, a venda, os créditos e a saída tributária em D35 permanecem iguais. Assim conseguimos enxergar o efeito do prazo, sem misturá-lo com uma mudança de preço ou de tributação.

O caixa permanece em R$ 2.800 depois da compra. Como o cliente ainda não pagou, a saída de R$ 800 em D35 reduz o caixa a R$ 2.000. O recebimento de R$ 12.000 ocorre em D45 e o saldo final volta a R$ 14.000. O resultado parcial continua R$ 4.000, antes dos itens excluídos.

O compromisso de caixa antes da entrada do cliente passa de R$ 7.200 para R$ 8.000. Os R$ 800 adicionais nesse intervalo não são um tributo novo: são recursos que precisam estar disponíveis antes do recebimento. O exercício não calcula juros ou custo de capital. Na empresa real, prazo de fornecedor, parcelas, inadimplência e condições de recolhimento devem entrar em cenários próprios.

Negocie preço e prazo com a projeção de caixa da operação à vista.



Antes do recebimento

Cenário D30: compromissos de R$ 7.200.

Cenário D45: compromissos de R$ 8.000.

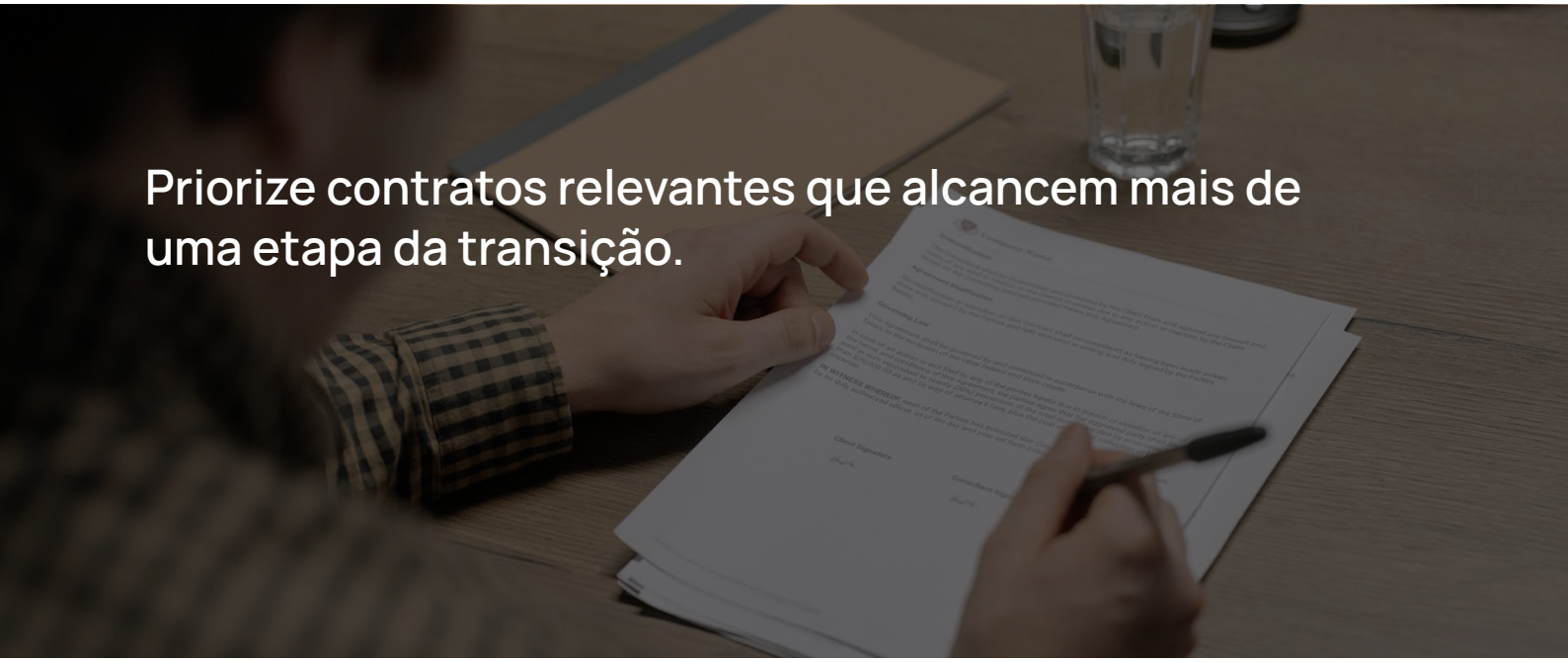
A diferença de R$ 800 antecede a entrada do cliente.

Variação única do CASO-B2B-01. D35 é posição didática, não vencimento legal; custos financeiros não calculados.

O contrato precisa explicar a conta comercial

Um contrato que atravessa a transição pode continuar produzindo efeitos quando a composição tributária da operação mudar. A revisão começa por identificar como o preço foi apresentado e quais componentes a negociação considerou. Uma expressão genérica sobre tributos pode não resolver todas as dúvidas comerciais do caso concreto.

Reúna proposta, contrato, anexos e memória de preço. Pergunte como são tratados descontos, frete, reajustes, alterações legais, documentos e condições de pagamento. Defina quais dados sustentam uma revisão, como a outra parte será comunicada e quem avaliará o efeito jurídico e comercial. Esses pontos formam um roteiro de análise, não uma cláusula universal pronta.



No pedido dos 100 kits, a base de R$ 100 por unidade chega a um total de R$ 120 com os tributos fictícios. A proposta, o contrato e o documento precisam mostrar essa diferença. Na contratação real, política comercial e tratamento fiscal devem explicar com a mesma clareza o que será cobrado e recebido.

Revisão compartilhada

Comercial explica a negociação; fiscal confirma o tratamento; jurídico avalia a redação; financeiro verifica cobrança, prazo e conciliação.

Roteiro operacional da Equipe TaxUp; relações com LC 214/2025, arts. 12, 31 e 60. Não é modelo de cláusula contratual.

O dado precisa chegar correto ao documento

O cálculo do ERP depende de informações anteriores: o que foi vendido, quem participa, qual é o local relevante e qual tratamento foi aprovado. Se o cadastro contém uma hipótese errada, automatizar a emissão apenas faz o erro circular mais depressa.

Escolha uma operação representativa e siga seu caminho: cadastro, pedido, documento, apuração e conciliação. Em cada passagem, identifique o dado recebido, quem o valida e qual saída é esperada. O fiscal aprova o tratamento; TI e o fornecedor do sistema implementam a configuração; a área usuária confirma se a rotina atende à operação.

Registre também versão e ambiente. O Ato Técnico Conjunto 10/2026 aprovou a NT 2025.002 v1.53 e a tabela cClassTrib v1.71. Esse registro mostra por que não basta dizer "usamos a nota técnica". O ato não comprova, sozinho, que todas as regras estejam implantadas em cada ambiente ou ERP. A liberação precisa estar apoiada na documentação pertinente e em teste identificado.

Valide o percurso do dado, além da presença de campos novos na tela.

Da contratação à conciliação: o que cada área entrega

Definir a operação Comercial e compras Proposta, participantes e condições	Revisar condições Jurídico e responsáveis comerciais Critérios documentados de preço e revisão	Validar o tratamento Fiscal Classificação, base e valores aprovados
Parametrizar e testar TI com fiscal e financeiro Versões, documento de teste e integração	Conciliar Financeiro e fiscal Documento × pagamento × apuração	Resolver divergências Responsável designado Correção, evidência e conclusão

Responsabilidades internas indicativas, ajustáveis à estrutura da empresa; não alteram a responsabilidade prevista em lei. Teste de ponta a ponta deve guardar entrada, resultado esperado e evidência da conferência.

LC 214/2025, arts. 11, 15 e 60; AT Conjunto 10/2026, art. 1º, I,a e X. Não houve teste de ERP nesta pesquisa.

Teste a operação inteira

Um teste útil começa com entrada conhecida e resultado esperado. Escolha uma compra e uma venda representativas, fixe as premissas e documente o que o sistema deve produzir. Assim é possível distinguir falha de cadastro, de regra, de integração ou de conciliação.

Na compra, confira pedido, recebimento, documento e tratamento dos valores. Na venda, compare base, tributos, total cobrado e recebível. Depois verifique se as informações chegaram à apuração e ao financeiro sem duplicação ou perda de vínculo. Registre o arquivo, a versão, o ambiente e a divergência encontrada, com responsável pela correção e novo teste.

A autorização de um documento não comprova sozinha o enquadramento fiscal correto. Da mesma forma, quando houver apuração assistida aplicável, a empresa deve conferir os dados e tratar divergências dentro dos prazos pertinentes. O controle precisa alcançar o resultado da rotina, e não terminar na mensagem de que a integração foi concluída.

Teste e evidência

1. Entrada: cadastro, documento e condições da compra.
2. Cálculo: bases, débitos e créditos separados.
3. Saída: documento da venda e integração financeira.
4. Conciliação: recebimentos, pagamentos e apuração.
5. Registro: resultado esperado, resultado obtido e responsável pela divergência.



LC 214/2025, arts. 45–47 e 60; documentação técnica aplicável. Sequência de teste é recomendação operacional.

Responsabilidade clara evita pendência sem dono

Adote uma lista única de pendências com responsável, dependência e evidência.

A mesma divergência pode atravessar várias áreas. Um pedido nasce no comercial, um dado é corrigido no cadastro, a emissão depende do fiscal e a cobrança chega ao financeiro. Se ninguém acompanha a passagem, a tarefa pode parecer concluída em uma área e continuar aberta para a empresa.

Monte uma matriz enxuta: quem decide, quem executa, quem confere e quem deve ser informado. Não é necessário criar um departamento novo. Em equipes menores, uma pessoa pode acumular funções; ainda assim, cada entrega precisa ter um responsável e um critério de aceitação.

No exemplo, uma pendência de crédito exige confirmação documental e fiscal antes de entrar como valor utilizável. Uma diferença no recebimento deve voltar à operação e ao documento correspondentes. A diretoria acompanha os pontos que alteram preço, prazo, risco ou necessidade de recursos. A matriz é um instrumento interno: não transfere nem redefine responsabilidades legais apenas porque um nome foi colocado em uma tabela.



Proposta de gestão da Equipe TaxUp; requisitos de crédito e documento: LC 214/2025, arts. 47 e 60.

Prepare a empresa em uma ordem verificável

Começar por alterar todos os preços ou comprar uma solução pode antecipar decisões que ainda dependem de dados. Uma ordem mais segura de trabalho é levantar a operação, simular os efeitos e testar a rotina resultante. A prioridade depende da exposição e das pendências da própria empresa.

01	1 · Levantar Mapear compras, vendas e perfis Reunir contratos, cadastros e documentos
02	2 · Simular e revisar Abrir preço, crédito e margem Projetar caixa e revisar condições
03	3 · Testar Validar documento, sistema e conciliação Registrar versões, pendências e mudanças

01 · Ficha de operações e lacunas

02 · Simulação reconciliada com decisões

03 · Rotina testada com responsáveis e evidências

Método operacional proposto pela Equipe TaxUp, apoiado nos mecanismos explicados neste guia.

Do plano à evidência de conclusão

Na primeira etapa, escolha operações relevantes, reúna documentos e identifique tratamentos e informações faltantes. Na segunda, monte contas comparáveis de preço, crédito, margem e caixa; registre premissas e decisões a revisar. Na terceira, leve o tratamento aprovado aos contratos, cadastros e sistemas, teste o percurso e acompanhe a execução.

Cada etapa deve terminar com uma entrega concreta. Um diagnóstico sem lista de lacunas não orienta a próxima reunião. Uma simulação sem memória de cálculo não permite conferir o resultado. Um teste sem evidência não mostra o que foi validado. Os três estágios organizam um projeto interno; não são prazos legais nem promessa de preparação completa em um número fixo de dias.

Responsável	Evidência de conclusão
Direção + áreas	Operações e lacunas identificadas
Comercial + compras + fiscal	Base rastreável para a simulação
Fiscal + financeiro	Premissas e contas reconciliadas
Financeiro + jurídico/comercial	Cenários e decisões documentados
TI + fiscal + financeiro	Teste completo com evidências
Responsável designado	Pauta de revisão e atualização mantida

Uma entrega que possa ser conferida

Escolha poucas operações prioritárias e conclua o percurso antes de ampliar o lote.

Método operacional proposto pela Equipe TaxUp, apoiado nos mecanismos explicados neste guia.

Leve dados que permitam decidir

A primeira reunião rende mais quando as áreas conseguem olhar a mesma operação. Em vez de começar com uma pergunta genérica sobre aumento de carga, leve documentos e informações que permitam reconstruir compra, venda, crédito e prazo.

Separe amostras representativas de documentos de entrada e saída, cadastros pertinentes, propostas de fornecedores, memória de formação do preço, contratos relevantes e condições de pagamento. Acrescente registros de recebimentos, conciliações e a identificação das versões técnicas e do sistema. Cada item deve ter uma finalidade: confirmar uma premissa, localizar uma divergência ou viabilizar um teste.

Não é preciso reunir todo o arquivo da empresa antes de começar. Escolha o conjunto relacionado às operações priorizadas, preserve o contexto e marque o que ainda falta. Se um dado não estiver disponível, registre quem pode obtê-lo e qual decisão depende dele. A ausência explícita de informação é mais útil do que uma planilha que preenche a lacuna com uma hipótese não identificada.

Reunir	Para a reunião
Operações relevantes	Descrever compra e venda
Documentos fiscais	Conferir base e tratamento
Contratos e propostas	Ler preço e responsabilidades
Cadastros e catálogo	Testar classificação e emissão
Prazos e extratos	Montar o fluxo de caixa
Versões do ERP	Rastrear parâmetros e testes

Ficha de preparação

Envie uma lista de dados por finalidade, com responsáveis e pendências visíveis.

Roteiro de preparação da Equipe TaxUp; referências de documento e controle no bloco7. Não é uma lista legal exaustiva.

Na indústria, reabra o percurso do produto

O exemplo dos kits descreve a compra e a revenda do mesmo lote, sem transformação industrial. Na indústria, é preciso acrescentar consumo de materiais, estoques em processo e formação de produtos. Aplicar a conta da distribuidora sem refazer esse percurso deixaria etapas relevantes de fora.

Mapeie as entradas, o processo e as saídas que formam a operação escolhida. Relacione materiais, serviços contratados, equipamentos e outros componentes aos documentos e ao tratamento pertinente. Se houver importação, incentivo, regime específico ou possível exposição ao IS, abra a análise própria. A classificação do produto e a operação precisam ser examinadas; a palavra “indústria” não define uma alíquota ou um crédito universal.

A disciplina de comparação continua a mesma: base e total identificados, crédito admitido com condições, custo considerado e sequência financeira reconciliada. O que muda é a ficha de premissas. Antes de projetar resultado ou caixa, confirme se todas as etapas relevantes foram representadas e quais particularidades ainda dependem de aprofundamento.

Use o método do guia, mas reconstrua as premissas da operação industrial.



LC 214/2025, arts. 4º, 47–49, 57 e 409–410. Não há simulação setorial nem enquadramento de produto nesta página.

Em serviços, entenda a composição dos gastos

Uma prestadora de serviços pode ter uma composição de gastos diferente da revendedora do exemplo. O diagnóstico precisa separar equipe, terceiros, locações, tecnologia e outras aquisições, identificando a natureza de cada item. Aplicar um percentual sobre todas as despesas como se fossem um único bloco esconderia justamente as diferenças que a análise deve esclarecer.

Também é necessário identificar o fornecimento, o cliente, o local relevante e eventual tratamento específico. Empresas com receita semelhante podem ter operações, documentos e aquisições distintos. Por isso, o resultado da revenda dos kits não é uma previsão para serviços, nem demonstra aumento ou redução geral de carga.

Para acompanhar a preparação, a direção pode usar quatro perguntas: quais premissas já foram confirmadas, quais efeitos a simulação demonstrou, quais dados ou regras permanecem pendentes e quem conduz a próxima ação. O objetivo é chegar a decisões documentadas e revisáveis. Cada atualização relevante deve voltar à operação e à versão da conta que ela modifica.

Decisão tomada; premissa que a sustenta; pendência; responsável; evidência e data da próxima revisão.



Adapte o roteiro à composição da operação e acompanhe as premissas que mudam.

LC 214/2025, arts. 4º, 11, 15, 47–49, 57 e 60. Recomendações de acompanhamento da Equipe TaxUp.

CGIBS: competências e canais que a empresa precisa distinguir

O Comitê Gestor do Imposto sobre Bens e Serviços (CGIBS) é uma entidade pública de administração compartilhada do IBS. Suas funções incluem uniformizar a interpretação e a aplicação da legislação, arrecadar e distribuir o imposto e decidir o contencioso administrativo do IBS. A CBS permanece na esfera federal.

A lei distingue as competências de fiscalização e lançamento de CBS e IBS e prevê o compartilhamento de registros entre administrações tributárias. Para a empresa, documentos, cadastros e memórias de cálculo precisam sustentar a mesma operação de forma coerente, mesmo quando a informação circula por canais diferentes.

Uma divergência pode envolver lançamento de ofício, penalidade por obrigação acessória ou indeferimento de restituição ou ressarcimento. Ao receber um ato, identifique o tributo, a autoridade, a data de ciência e os documentos relacionados. Encaminhe o conjunto ao responsável técnico para conferir o procedimento e o prazo aplicáveis; não presuma um rito único para toda questão de IBS e CBS.

Mantenha um registro dos atos recebidos, com responsável, documentação e acompanhamento do prazo pertinente.

Referência	O que a empresa precisa distinguir
IBS / CGIBS	Administração compartilhada e contencioso do IBS.
CBS / âmbito federal	Competências próprias, com integração prevista em lei.
Repartição do IBS	Distribuição entre entes; não é o saldo de caixa da empresa.

Repartição é contexto federativo

O CGIBS distribui a arrecadação do IBS aos estados, Distrito Federal e municípios segundo a lei. Essa transferência entre governos não é crédito, ressarcimento ou entrada de caixa da empresa.

CF, art. 156-B; LC 227/2026, arts. 1º, 54, 88 e 104; LC 214/2025, arts. 324–325. Registro interno é recomendação operacional; não fixa prazo universal de defesa.

Prepare decisões que possam ser revistas

Os riscos não se resumem à alíquota. Um cadastro incorreto pode contaminar a emissão; um crédito considerado sem confirmação pode distorcer o custo; um recebimento posterior ao compromisso financeiro pode exigir mais recursos. O controle deve ligar cada risco à operação, à informação necessária e a um responsável.

Há oportunidades de organização: comparar propostas com dados equivalentes, tornar a formação do preço rastreável, reduzir retrabalho documental e aproximar fiscal, comercial e financeiro. São melhorias de processo a avaliar e medir na empresa. Não representam, por si, redução de carga, aumento de margem ou economia garantida.

Para acompanhar as próximas etapas, mantenha um cenário de referência e versões identificadas das alternativas. Revise ano, tratamento da operação, prazos e mecanismo de pagamento aplicável. Separe norma publicada, especificação técnica, teste e implantação pertinente. Quando uma premissa mudar, refaça a conta e registre qual decisão foi afetada, em vez de substituir todos os parâmetros por uma nova manchete.

Harmonização tem alcance definido

A lei prevê uma via específica de integração para divergências de direito sobre regras comuns de IBS e CBS. Ela não unifica toda contestação nem reexamina fatos e provas nessa via. Preserve a documentação desde a operação.

Dado confirmado	Hipótese de cenário	Decisão a testar

Decisão com premissas documentadas

Priorize riscos verificáveis, teste oportunidades e atualize cenários com dados e regras identificados.

LC 214/2025, art. 323-G, §§ 1º e 5º, III; mecanismos e fontes operacionais citados nos blocos anteriores. Cenários e oportunidades são recomendações de gestão, sem promessa de resultado.

Onde conferir cada parte do guia

As referências abaixo permitem retornar ao texto que sustenta cada assunto. A consulta foi focal nos dispositivos e documentos indicados, com corte em 6 de novembro de 2026. Regra publicada, cálculo técnico, proposta em tramitação e informação sobre teste operacional têm alcances diferentes.

Os links do documento devem conduzir à fonte oficial. Para aplicar uma conclusão a uma empresa, confira o período, a operação, as condições e eventuais alterações posteriores. O conteúdo do guia não foi construído como leitura integral de todos os atos da reforma.

Conceitos e perfil

LC 214/2025: arts. 1º,4º,11–18,41 e 47§9º. IBS/CBS, operação, local, alíquotas e Simples.

Calendário

LC 214/2025: arts. 343–348; ADCT: arts. 126,128 e 129. Transição e condições por período.

Preço, crédito e apuração

LC 214/2025: arts. 12,27,45,47–49,53 e 57. Base, extinção, crédito, uso e restrições.

Caixa e split payment

LC 214/2025: arts. 31–35 e 39–40; comunicado RFB de 30/09/2026. Procedimentos e etapa de testes descrita.

Documentos e sistemas

LC 214/2025: arts. 46 e 60; cronograma oficial RFB; AT Conjunto 10/2026 e AT Conjunto 5/2026, nos pontos citados.

IS e IPI

LC 214/2025: arts. 409–410; ADCT, art. 126. PEC 22/2026: ficha oficial consultada, identificada como proposta.

Governança e contencioso

CF, art. 156-B; LC 227/2026, arts. 1º, 54, 88 e 104; LC 214/2025, arts. 323-G e 324–325.

Fontes primárias: Câmara dos Deputados, Receita Federal, CGIBS e Portal CT-e. URLs oficiais vinculadas na edição digital.

Da leitura à próxima decisão

Este guia trata da reforma da tributação do consumo sob a perspectiva de decisões empresariais. A distribuidora, o pedido dos 100 kits e as propostas comparadas são fictícios. As alíquotas de 10% de CBS e 10% de IBS e os dias da linha financeira servem apenas ao ensino do mecanismo; não representam norma, previsão ou prazo de recolhimento.

O resultado de R$ 4.000 é parcial. Tributos antigos da transição, renda, folha, despesas operacionais e financeiras, perdas e outros itens não foram calculados. Os gráficos devem ser lidos com essas exclusões. Na aplicação real, cada premissa precisa ser substituída por dado e tratamento conferidos.

O próximo passo é escolher uma operação relevante da empresa e reconstruir seu percurso com as áreas responsáveis. Use a ficha de dados, abra a conta e identifique o que ainda depende de confirmação. Para temas que exigem mais detalhe, consulte os aprofundamentos da TaxUp e as fontes oficiais indicadas.

Comece com uma operação

Reúna os dados da p.25 e percorra compra, preço, crédito, caixa e controles.

Aprofunde o que exigir análise própria

IS, comércio exterior, Simples e tratamentos específicos devem conservar seus requisitos e condições temporais.

Créditos visuais

Fotografias: autores Pexels, identificados no pacote da edição.

Ilustrações conceituais: produção TaxUp para este guia.

Ícones: Lucide Icons and Contributors; derivados Feather/Cole Bemis — ISC/MIT.

Tipografia: Manrope — SIL Open Font License 1.1.

Conteúdo e referências

Equipe TaxUp

taxup.com.br

Método e caso didático da Equipe TaxUp. Fotos: autores Pexels registrados no pacote; ícones Lucide/Feather, ISC/MIT; Manrope, OFL 1.1.