

REFORMA TRIBUTÁRIA 2027

SIMPLES NACIONAL 2027

Guia Prático da Reforma Tributária

Entenda o DAS, os créditos, as notas fiscais e a escolha entre
IBS e CBS — dentro ou fora do Simples Nacional.

 LEITURA SIMPLES. DECISÃO RESPONSÁVEL.

NANUVEM Academy · Conteúdo atualizado até agosto de 2026

A Reforma não acaba com o Simples Nacional

A Reforma Tributária muda os impostos sobre o consumo, mas **preserva o Simples Nacional**. Para muitas pequenas empresas, continuar recolhendo IBS e CBS dentro do DAS ainda poderá ser a alternativa mais adequada. Não há motivo para alarmismo — há motivo para organização.

O processo de transição será gradual. ICMS e ISS não desaparecem integralmente em janeiro de 2027. O que muda é a estrutura dos tributos sobre o consumo e, com ela, surgem novas perguntas que cada empresa precisa responder junto com sua contabilidade.

- ❏ O que muda não é somente o imposto. Muda a forma de analisar clientes, compras, créditos, preços, sistemas e fluxo de caixa.

Simples continua

O regime do Simples Nacional segue existindo e o DAS continua sendo a forma principal de recolhimento.

Análise é nova

A novidade está na necessidade de simular e escolher com mais informação do que antes.

Sem resposta única

Não existe uma opção melhor para todas as empresas. A decisão é individual e depende do perfil de cada negócio.

O que você vai entender neste guia

Este material foi criado para conduzir você, de forma simples e visual, pelos principais temas da Reforma Tributária que impactam quem é optante pelo Simples Nacional. Seis grandes temas foram organizados para facilitar sua leitura.



O que permanece no Simples

O regime continua, os anexos continuam e o DAS continua. Entenda o que não muda.



IBS e CBS dentro ou fora do DAS

Duas alternativas com perfis diferentes. Saiba como funcionam antes de escolher.



Clientes B2B e créditos

Como o crédito tributário gerado nas operações pode influenciar a relação com clientes empresariais.



Compras que podem gerar créditos

Nem todo pagamento gera crédito. Entenda o que pode e o que não pode ser aproveitado.



Preço, margem e fluxo de caixa

Como pensar o impacto tributário nos preços sem acrescentar alíquotas de forma automática.



Notas fiscais e preparação para 2027

O que muda nos documentos fiscais, nos sistemas e no que a empresa precisa organizar.

O Simples continua. A análise é que muda.

É fundamental separar o que permanece do que será diferente. A confusão entre esses dois planos é a principal causa de ansiedade desnecessária entre pequenos empresários. Veja a comparação abaixo com clareza.

O que permanece

- Simples Nacional continua existindo
- Recolhimento unificado pelo DAS
- Anexos e faixas de faturamento
- Acompanhamento pela contabilidade
- Gestão simplificada para quem se enquadra

O que muda

- Entrada do IBS e da CBS no sistema tributário
- Possibilidade de recolher IBS e CBS dentro ou fora do DAS
- Maior importância dos créditos nas operações B2B
- Novos campos nas notas fiscais
- Necessidade de revisar preços e cadastros

❏ A transição será **gradual**. ICMS e ISS não desaparecem integralmente em janeiro de 2027. O período de convivência entre os tributos antigos e os novos está previsto na legislação.

IBS e CBS dentro ou fora do DAS?

Essa é a principal escolha que o optante pelo Simples Nacional precisará fazer. As duas alternativas têm características, vantagens e complexidades distintas. Conheça cada uma antes de qualquer decisão.

Dentro do DAS

- Apuração simplificada, dentro do fluxo atual
- Menor complexidade operacional
- Menor necessidade de controles adicionais
- Tendência favorável para empresas B2C
- Crédito do cliente segue as regras do Simples

Fora do DAS

- IBS e CBS apurados separadamente do DAS
- Possibilidade de aproveitar créditos permitidos
- Maior controle de entradas e saídas
- Pode ser relevante em operações B2B
- Maior impacto operacional e financeiro

Importante: Recolher IBS e CBS fora do DAS **não significa sair do Simples Nacional**. A empresa permanece no regime, mas apura esses dois tributos pelas regras gerais do sistema não cumulativo.

Quem tende a permanecer dentro do DAS?

Nem toda empresa precisa realizar uma simulação complexa. Existe um perfil de negócio para o qual a permanência dentro do DAS tende a ser a alternativa mais compatível com a operação. Veja se você se identifica com as características abaixo.



Vende principalmente para pessoas físicas

Negócios B2C com clientes finais que não precisam de crédito tributário para sua operação.



Possui poucas compras com potencial de crédito

Empresas cuja estrutura de custos é majoritariamente formada por folha de salários ou despesas sem geração de crédito.



Operação simples e previsível

Não atua em vários municípios ou estados, não mistura serviço com mercadoria e não possui contratos complexos de longo prazo.



Busca menor complexidade

Para muitos pequenos prestadores de serviços e negócios B2C, a simplicidade continuará sendo uma vantagem real e concreta.

Quem não deve decidir sem fazer as contas?

Alguns perfis de empresa possuem características que tornam a simulação essencial antes de qualquer decisão. Isso não significa que será necessário mudar — significa que a decisão precisa ser tomada com dados concretos, não por intuição.

Empresa predominantemente B2B

Clientes empresariais podem considerar o crédito tributário gerado na operação como parte do custo efetivo da compra.

Clientes no Lucro Presumido ou Lucro Real

Esses clientes têm acesso ao regime de créditos e podem fazer comparações entre fornecedores com base no custo líquido.

Compras e insumos relevantes

Empresas com volume significativo de aquisições que podem gerar créditos de IBS e CBS conforme a legislação.

Contratos de longo prazo e margens reduzidas

Contratos existentes podem precisar de revisão. Margens apertadas tornam a análise tributária ainda mais sensível.

Mistura de serviço e mercadoria

Operações mistas exigem classificação fiscal mais cuidadosa e podem ser impactadas de formas diferentes pelos novos tributos.

Clientes que perguntam sobre créditos

Se seus clientes já estão perguntando, é sinal de que o tema chegou à sua cadeia de fornecimento.

Simular não significa necessariamente mudar. Significa decidir com segurança.

O crédito pode influenciar a decisão do cliente

No mercado B2B, a lógica da compra envolve não apenas o preço da nota fiscal, mas também o crédito tributário que aquela operação pode gerar para o comprador. Entender essa dinâmica é fundamental para empresas que vendem para outras empresas.



Uma empresa compradora enquadrada no regime regular poderá avaliar o preço do fornecedor e também o crédito de IBS e CBS gerado por aquela operação. Dois fornecedores com o mesmo preço bruto podem representar custos líquidos diferentes dependendo do crédito que cada um gera.

- Isso não obriga toda empresa B2B a recolher IBS e CBS fora do DAS. É um fator que deve ser **simulado e avaliado** com a contabilidade antes de qualquer decisão.

Nem todo pagamento gera crédito

Uma das dúvidas mais comuns é: "se eu tiver créditos, quais são eles?" A resposta depende da legislação, do documento fiscal e da relação da aquisição com a atividade empresarial. Conheça os dois grupos principais.

Podem merecer análise

- Mercadorias e insumos da atividade
- Máquinas e equipamentos
- Energia vinculada à atividade
- Softwares e ferramentas tecnológicas
- Serviços empresariais
- Fretes relacionados à operação
- Materiais utilizados na prestação do serviço

Normalmente não representam crédito ordinário

- Folha de salários e encargos
- Pró-labore dos sócios
- Distribuição de lucros
- Despesas pessoais
- Pagamentos sem documento fiscal válido

 O crédito depende da **legislação vigente**, do **documento fiscal emitido** e da relação da aquisição com a atividade empresarial. A análise individual é indispensável.

Não acrescente uma alíquota ao preço sem calcular

Um erro comum é pegar a alíquota de referência do IBS e da CBS e acrescentá-la diretamente ao preço de venda. Esse raciocínio é impreciso porque ignora os créditos que podem ser aproveitados nas compras e os detalhes de cada operação. O custo tributário líquido é o que importa.



Para chegar a uma simulação responsável, siga as cinco etapas abaixo antes de tomar qualquer decisão sobre preços ou escolha de regime.

01

Separar as operações

Identifique o que é serviço, o que é mercadoria e o que são materiais utilizados na operação.

02

Levantar os custos

Reúna todas as notas de compra e os principais gastos da empresa para a análise.

03

Identificar créditos possíveis

Com a contabilidade, verifique quais aquisições podem gerar crédito de IBS e CBS conforme a legislação.

04

Simular dentro e fora do DAS

Compare as duas alternativas com números reais da sua empresa, não com estimativas genéricas.

05

Verificar o impacto na margem e no cliente

Avalie o resultado líquido para a sua empresa e para a relação com seus principais clientes.

❏ A alíquota de referência **não deve ser aplicada automaticamente** sobre todo o faturamento. A análise precisa considerar os créditos e o perfil real da empresa.

A nota fiscal passa a carregar mais informações

Com a Reforma Tributária, os documentos fiscais precisarão refletir a nova realidade tributária. Isso afeta tanto o emissor quanto os sistemas utilizados pela empresa. Ter um sistema não garante uma nota correta — o cadastro e a parametrização precisam estar revisados.



ERP

Sistema integrado que reúne notas fiscais, financeiro, estoque e gestão em uma única plataforma.



PDV

Sistema utilizado nas vendas no caixa ou balcão, presente em comércios e prestadores de serviço com atendimento presencial.



Emissor Nacional

Plataforma nacional utilizada para emissão da NFS-e, disponível para prestadores de serviços optantes pelo Simples Nacional.

O que precisa estar correto nas notas fiscais

- Código do produto ou serviço (NCM ou código de serviço)
- Classificação tributária correta
- Município da operação devidamente informado
- Dados completos do cliente (CNPJ ou CPF)
- Separação clara entre serviço e mercadoria quando necessário
- Campos de IBS e CBS preenchidos conforme a regulamentação

Prestadores do Simples devem observar o Emissor Nacional

A regulamentação publicada em 2026 determinou o uso do Emissor Nacional da NFS-e para empresas prestadoras de serviços optantes pelo Simples Nacional, conforme o cronograma oficial estabelecido pelas autoridades competentes.

A boa notícia é que o Emissor Nacional oferece três formas de acesso, tornando a migração viável para empresas de diferentes portes e estruturas tecnológicas. A escolha da forma de emissão deve considerar o volume de notas e o sistema já utilizado pela empresa.

Portal Web

Acesso direto pelo navegador, sem instalação de software. Indicado para emissores com volume menor de notas.

Aplicativo

Aplicativo oficial disponível para dispositivos móveis, com acesso simplificado para emissões em campo ou de forma remota.

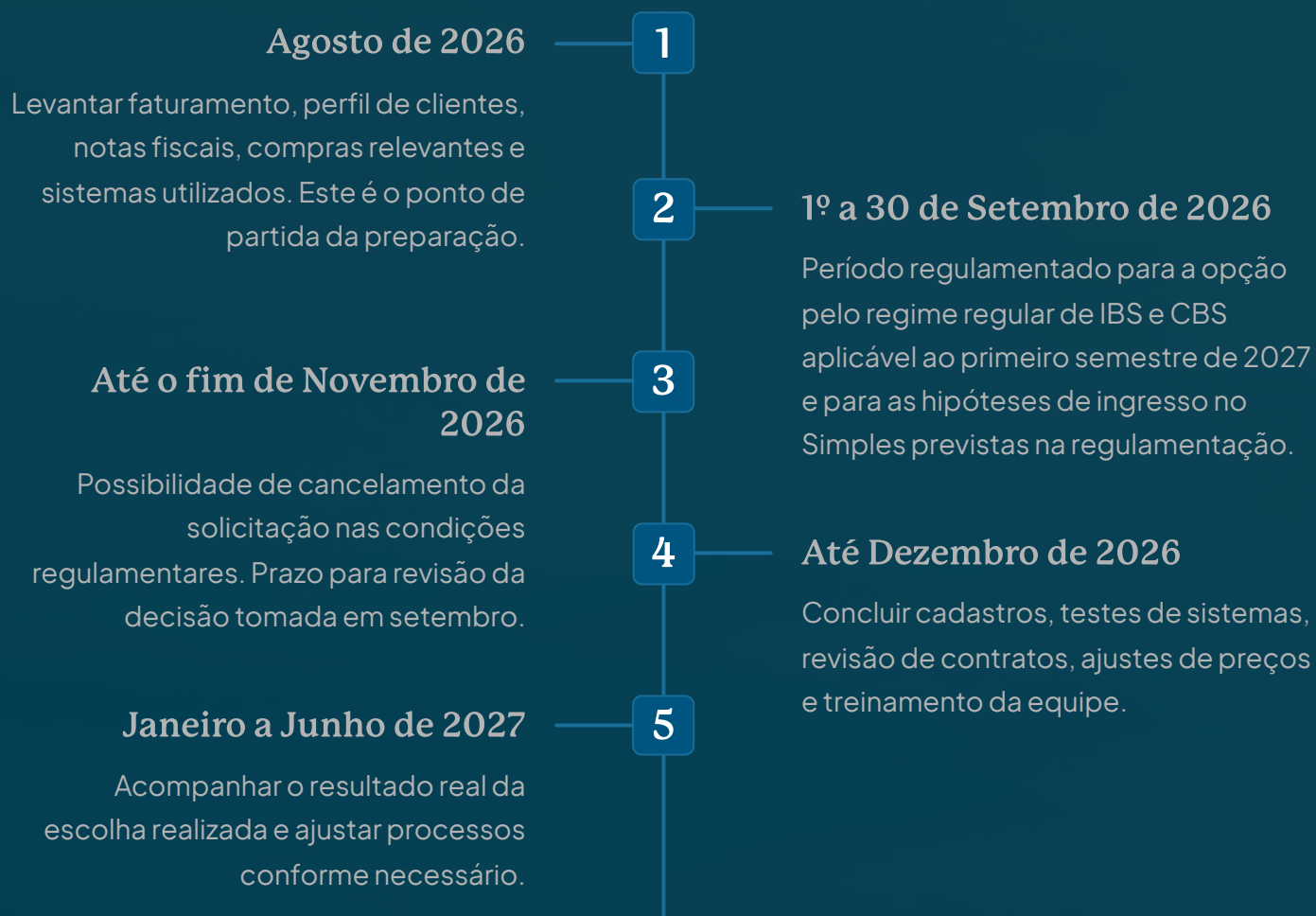
ERP Integrado por API

Integração direta entre o sistema de gestão da empresa e a plataforma nacional via API, recomendado para empresas com maior volume de emissões.

 O cronograma e as regras devem ser confirmados nos canais oficiais — Portal do Simples Nacional e Portal Nacional da NFS-e — e com a contabilidade responsável antes da implantação.

A principal decisão começa antes de 2027

O tempo de preparação é um ativo valioso. Empresas que iniciarem a organização mais cedo terão mais segurança na tomada de decisão e menos pressão nos momentos críticos da transição. Veja os principais marcos do período de preparação.



❏ Quem já está no Simples **não deve solicitar o recolhimento por fora sem uma simulação conclusiva**. A orientação preliminar da contabilidade é indispensável antes de qualquer solicitação.

Empresa e contabilidade precisam trabalhar juntas

A Reforma Tributária é uma mudança sistêmica que exige colaboração entre o empresário e sua equipe de contabilidade. Cada lado tem responsabilidades específicas. Quando ambos trabalham alinhados, a preparação é mais eficiente e as decisões são mais seguras.

O que cabe à empresa

- Emitir todas as notas fiscais corretamente
- Enviar documentos de compras integralmente
- Informar onde as operações acontecem
- Identificar os principais clientes e seus regimes
- Comunicar contratos e alterações de preços
- Informar o sistema de emissão utilizado

O que cabe à contabilidade

- Revisar o enquadramento tributário
- Conferir os cadastros e classificações fiscais
- Simular dentro e fora do DAS com dados reais
- Analisar os créditos possíveis
- Orientar a emissão fiscal
- Acompanhar os prazos regulamentares
- Registrar a recomendação por escrito

Informação completa

A qualidade da simulação depende diretamente da qualidade das informações fornecidas pela empresa.

Decisão documentada

A recomendação da contabilidade deve ser registrada para garantir clareza e segurança para ambas as partes.

Revisão contínua

O acompanhamento não termina com a escolha. Os resultados reais devem ser monitorados ao longo de 2027.

Sua empresa está preparada?

Use este checklist como um diagnóstico inicial. Ele não substitui a análise da sua contabilidade, mas ajuda a identificar os pontos que ainda precisam de atenção antes de 2027. Marque os itens que você já consegue responder com segurança.

- ☐ Sei qual percentual dos meus clientes é B2B (empresas) e qual é B2C (pessoas físicas)
- ☐ Conheço o regime tributário dos meus principais clientes
- ☐ Envio todas as notas de compras à minha contabilidade regularmente
- ☐ Sei se minhas compras podem gerar créditos de IBS e CBS
- ☐ Meu emissor de notas fiscais está atualizado
- ☐ Meus códigos fiscais de produtos e serviços foram revisados
- ☐ Já avaliei o impacto da Reforma nos meus preços e margens
- ☐ Já fiz uma simulação de 2027 com a minha contabilidade

0 a 3 itens

Sua empresa precisa começar a preparação. O momento de agir é agora, antes que os prazos se aproximem.

4 a 6 itens

Sua empresa está avançando, mas ainda possui pontos de atenção importantes a resolver antes de setembro de 2026.

7 a 8 itens

Sua empresa possui uma boa base. O próximo passo é validar a decisão final com a contabilidade e documentar a escolha.

Descubra o que muda para a sua empresa

Cada empresa possui clientes, compras, margens e operações diferentes. Uma resposta genérica não é suficiente para uma decisão dessa importância. Por isso, a NANUVEM criou o **Radar Reforma Tributária 2027** — uma ferramenta de diagnóstico inicial desenvolvida para conduzir o empresário pelos pontos que realmente importam para o seu negócio.



Diagnóstico inicial

Identifique o perfil da sua empresa e os pontos que precisam de atenção antes de 2027.



Pontos de atenção

Visualize de forma clara quais aspectos da sua operação são mais sensíveis à Reforma.



Próximos passos

Receba orientação sobre o que fazer antes dos prazos regulamentares de setembro de 2026.



Linguagem simples

Análise sem juridiquês, sem alarmismo e com foco no que é relevante para o seu negócio.

FAZER O RADAR REFORMA TRIBUTÁR...

SOLICITAR DIAGNÓSTICO E ORÇAMENTO DE TR...

Fontes e Aviso Legal

Este material foi elaborado com base nas seguintes fontes oficiais, disponíveis publicamente nos portais governamentais competentes. Consulte sempre os canais oficiais para verificar atualizações posteriores à data de publicação deste guia.

Legislação de referência

- Emenda Constitucional nº 132/2023
- Lei Complementar nº 214/2025
- Lei Complementar nº 227/2026
- Resolução CGSN nº 186/2026
- Resolução CGSN nº 189/2026

Portais e publicações

- Portal do Simples Nacional
- Portal Nacional da NFS-e
- Atos e notas técnicas da Receita Federal do Brasil
- Publicações do Comitê Gestor do IBS

Este material possui **finalidade exclusivamente educativa** e não constitui parecer tributário individual, promessa de economia ou recomendação automática de opção por qualquer regime. A decisão deve sempre considerar os documentos, os números e a realidade específica de cada empresa, com o apoio de um profissional de contabilidade habilitado. Toda orientação contida neste guia é preliminar e depende de análise individual para ser aplicada.

© 2026 NANUVEM Contabilidade. Material integrante da NANUVEM Academy. Todos os direitos reservados.